

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Disertación previa a la obtención del título de
Economista**

***Análisis económico social de la implementación de
redes financieras, caso de aplicación: Red Amawta
Warmikuna***

Ángela de Lourdes Tipán LLasag
angelatipan@yahoo.es

Director: Econ. Eduardo Javier Vaca Brito
evaca@puce.edu.ec

Quito, junio del 2011

Resumen

En la presente investigación se aborda el desempeño de las microfinanzas en la economía ecuatoriana. Se analizan los índices de bancarización y profundización financiera, al igual que el desempeño de las instituciones dedicadas a las microfinanzas, que han aportado con las nuevas metodologías de microfinanzas en el Ecuador. Se analizan, además, el desempeño de las redes financieras con un caso de estudio “Red Amawta Warmikuna”, concretamente el desempeño y sostenibilidad financiera con enfoque integrales que toman al ser humano como prioridad sobre el capital, considerando al crédito como una oportunidad de inversión con responsabilidad social. Se considera la importancia de la implementación de redes financieras para aumentar los niveles de bancarización y dinamización de la economía en el Ecuador. Finalmente se presenta una propuesta de cohesión entre las entidades del sector financiero popular y solidario y el sector financiero formal.

Palabras clave: economía popular y solidaria, microcrédito, redes financieras, bancarización, sostenibilidad.

*A mi madre Lourdes LLasag Fernández
que en todo momento me ha apoyado,
por ser mi ejemplo, fuerza y fuente de inspiración.*

*A mi padre Ángel Tipán Santillán
que con su presencia silenciosa
aportó en mi formación profesional*

*A mis abuelitos en especial a la mami Esperanza
por ser una Amawta Warmi*

*A la Red Amawta Warmikuna
por su la fuerza del silencio activo*

Análisis económico social de la implementación de redes financieras, caso de aplicación: Red Amawta Warmikuna

Resumen	2
Introducción	5
Antecedentes	5
Planteamiento del problema	6
Preguntas de investigación	8
Delimitación del problema	8
Hipótesis de trabajo.....	9
Objetivos	9
Metodología de investigación	9
Justificación.....	10
Fundamento teórico	12
Demanda de dinero.....	12
Economía solidaria.....	14
Intermediación financiera	16
Argumento	19
Microfinanzas en el Ecuador.....	21
Microempresas y microfinanzas	21
Instituciones de microfinanzas	24
Metodología de microfinanzas.....	30
Experiencia internacional de microfinanzas.....	34
Bancarización.....	35
Profundización financiera	55
Ley de la economía popular y solidaria	59
Red Amawta Warmikuna	64
Visión	64
Misión.....	65
Principios y valores	65
Lineamientos estratégicos.....	65
Estructura organizacional	66
Situación actual.....	68
Impacto social de la intermediación financiera de la RAW.....	75
Conclusiones	88
Recomendaciones	90
Referencia bibliográfica	92
Anexos	93

Introducción

Antecedentes

El sistema financiero en el Ecuador ha sufrido grandes cambios en estas últimas décadas, es así que desde 1990 surgen las cajas y cooperativas de ahorro y crédito enmarcadas dentro de las microfinanzas.

Acceder a un crédito en el sistema financiero formal o entidades bancarias en muchos casos ha llegado a ser un privilegio, no todas las personas pueden cumplir con las exigencias de la banca privada así como de la pública. El racionamiento sistemático del crédito por parte del sector financiero formal ha motivado la aparición de nuevas fuentes alternativas de financiamiento como entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y redes financieras.

El sector de microfinanzas en Ecuador incluye instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, tales como bancos privados, sociedades financieras y cooperativas de ahorro y crédito, y otras no-reguladas, como otras cooperativas, organizaciones no gubernamentales y estructuras financieras locales. Por ejemplo, cajas de ahorro y crédito, bancos comunales y comités de créditos¹.

En Ecuador los microcréditos en su mayoría están dirigidos a los sectores microempresariales. Una de las características del mercado ecuatoriano ha sido la intensiva captación de depósitos del público en los últimos años, lo cual representa una fuente importante de recursos para financiar las operaciones del sector de microfinanzas².

Desde el año 2007 se han fijado los límites de las tasas de interés, los cuales pueden representar obstáculos para las instituciones que operan en este sector, si no logran cubrir sus costos de operación. A pesar de esto existe un número significativo de instituciones dedicadas a las microfinanzas formales en el país y el sector es uno de los más desarrollados de América Latina.

¹ Jordán y Román, 2005: 36

² Id.

Planteamiento del problema

Microfinanzas en el Ecuador

Durante los primeros años de la década de los noventa, el gasto social real como porcentaje del PIB cayó del 11.8% al 8.8%. La situación del país se vio agravada fuertemente desde la segunda mitad de la década debido a algunos “shocks” externos, como el conflicto bélico con el Perú, la crisis financiera mexicana, la agudeza del fenómeno de El Niño; y a problemas políticos internos durante los gobiernos de Arq. Sixto Durán, Abg. Abdalá Bucaram y Dr. Jamil Mahuad.

En este período, el número de personas pobres, es decir, que vivían en hogares cuyo consumo era inferior al valor de la línea de pobreza, pasó del 34% al 56%. Además de un incremento de los niveles de extrema pobreza entre 1995 y 1999, pasando del 12% al 21%. Asimismo, a finales de 1999 el desempleo creció considerablemente debido a la crisis financiera y al cierre de varias empresas y microempresas, llegando al 14,4% de la población económicamente activa³; finalmente, en 1999 el PIB terminó con un decrecimiento del 6.8%⁴.

Esta crisis económica, política, social y financiera que atravesó el país desembocó en la dolarización oficial y unilateral de la economía en enero de 2000. En este periodo de dolarización, el sector productivo ha soportado sistemáticamente prácticas de racionamiento de crédito, asumiendo las ineficiencias del sistema financiero, que restó las posibilidades de desarrollo mediante el fomento y sostenimiento de micro, pequeñas y medianas empresas.

Los problemas estructurales del país, como la deuda externa pública y la falta de competitividad genuina de la economía, ponen al Ecuador en una posición sumamente vulnerable ante “shocks” externos. Como consecuencia existe la incertidumbre que el gobierno pueda mantener y aumentar la asignación de recursos para gasto social, rubro fundamental para contribuir a los esfuerzos de las actividades de microfinanzas en el país.

El Sistema cooperativo de ahorro y crédito en el Ecuador

En el Ecuador, el sistema de COAC (cooperativas de ahorro y crédito) inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil con la figura de organizaciones gremiales. Tenían como objetivos fundamentales contribuir al bienestar de sus asociados, otorgar crédito a sus asociados y familias y solventar gastos de calamidad doméstica. A partir

³ SISSE, *Red de información para el desarrollo social y la ciudadanía*, Versión 2.0, Quito, 2002.

⁴ BCE, *Boletines información estadística diciembre*, BCE, Quito, 2005.

de 1910, se constituyen varios tipos de organizaciones de carácter cooperativo que, en su mayoría, fueron patrocinadas por gremios, empleados o trabajadores⁵.

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

En este proceso intervinieron, directa e indirectamente, agentes ajenos a los sectores involucrados; es decir, instituciones públicas, privadas y promotores; entre estos últimos se puede señalar la presencia de religiosos, voluntarios extranjeros y varios profesionales, a título personal o encargados por alguna organización de carácter público o social. Además de la acción desarrollada por los gremios, sindicatos, organizaciones clasistas y personal del movimiento cooperativo, que incorporó aportes para el desempeño del cooperativismo.

Los objetivos principales con los que surgieron las COAC son: *autoayuda*, *auto-gerencia* y *auto-responsabilidad* de sus asociados. El principio de la auto-ayuda es el principal indicador de desarrollo de las cooperativas, tanto a nivel local como mundial. Además de estos tres objetivos generales, se podrían establecer otros específicos como: la *copropiedad*, que involucra la afiliación de los y las socias a la cooperativa; y el *compromiso*, el mismo que adquiere al sentirse parte de la organización y comprometido con el bienestar de la misma mediante el pago oportuno de los préstamos⁶.

Por su definición, las COAC solo operaban en un área geográfica limitada, lo cual les permitía un elevado conocimiento de los y las socias y de la situación local de los diferentes sectores productivos.

Las COAC en Ecuador, debido a su finalidad social, estaban conformadas por muchos sacerdotes católicos y grupos de la sociedad civil cuyo propósito era ayudar a los pobres; pero al mismo tiempo carecían de una administración profesional, aplicaban tasas de interés establecidas más por criterios sociales que financieros y no tenían como objetivo esencial generar utilidades.

Asimismo, la mayoría de COAC recibían donaciones de recursos financieros de grupos de apoyo. Esto les permitió crecer rápidamente pese a la baja rentabilidad financiera, especialmente entre la década de los sesenta y setenta. En el cooperativismo se creó una dependencia de los recursos externos, que a la larga se tradujo en crisis del sector cuando se empezó a disminuir el apoyo de la CUNA y la AID.

⁵Cfr. Jácome, Ferrero y Sánchez, *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo*, FLACSO, Ecuador, 2004, p 27.

⁶ Ibid. p 29,30

Experiencia Red Amawta Warmikuna

El caso de estudio se desarrolla bajo la experiencia de la Red Amawta Warmikuna que surge ante la eventual demanda de créditos, inicia en el año 2003 como figura de Caja de Ahorros. Durante estos años ha consolidado un equipo de trabajo que permite el funcionamiento y desarrollo de la Red.

Lourdes LLasag es la emprendedora de este sueño. Su padre Eusebio LLasag, un agricultor de la zona baja en Cusubamba, cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi, prestaba dinero a los y las comuneras con el afán de apoyar sus iniciativas. Tras el periodo de dolarización en la zona rural se evidenció la falta de liquidez en sus economías, fue ahí cuando el Sr. Eusebio LLasag al estar limitado por la no existencia de dinero, envía a los y las comuneras que requerían de dinero a la casa de su hija.

Los primeros “créditos” que se realizaban no tenían cobro alguno por concepto de interés, el respaldo para la entrega del dinero era la recomendación del Sr. Eusebio LLasag, además de la palabra y compromiso de los y las comuneras a devolverlo en la fecha indicada. La demanda de créditos aumenta con el paso del tiempo y se hace necesario aumentar el capital para cubrir dicha demanda. Un grupo de mujeres se integra a esta idea y forma la Caja de Ahorro y Crédito “Amawta Warmikuna”⁷.

Preguntas de investigación

¿El racionamiento sistemático del crédito por parte del sector financiero formal en el Ecuador excluye a grupos poblacionales al acceso de servicios financieros?

¿En qué medida el acceso a servicios financieros alternativos permite superar limitaciones económicas y mejorar la calidad de vida de los y las socias de la Red Amawta Warmikuna?

¿Cómo la Red Amawta Warmikuna ha facilitado el desarrollo económico local en las zonas en que se desempeña?

Delimitación del problema

Esta investigación está enfocada en el análisis de los servicios social y financiero que ofrece la Red Financiera Amawta Warmikuna en los cantones Latacunga, Salcedo y Pujilí, de la provincia de Cotopaxi, desde el año 2007 al 2010.

⁷ Mujeres Sabias

Hipótesis de trabajo

Las redes financieras están diseñadas para comprender al crédito como una oportunidad de inversión con responsabilidad social, generan efectos socioeconómicos positivos en sus sectores de influencia.

Objetivos

General

Analizar los efectos económicos sociales que pueden generarse con la implementación de redes financieras, diseñadas para comprender al crédito como una oportunidad de inversión con responsabilidad social.

Específicos

Identificar las fallas del mercado de crédito que generan la exclusión financiera en la economía.

Analizar la situación y tendencias que ha experimentado la oferta de las microfinanzas en el Ecuador.

Evaluar la efectividad de la metodología aplicada por la Red Amawta Warmikuna en la colocación de créditos.

Analizar los parámetros de funcionamiento de la Red que establezcan la sostenibilidad y rentabilidad.

Determinar el impacto social de la intermediación financiera realizada por la Red.

Metodología de investigación

Tipo de investigación

La presente investigación es de carácter explicativo, pues se pretende establecer una relación entre las redes financieras y el desarrollo económico de una región en particular.

El estudio es exploratorio ya que busca relacionar el acceso al crédito por pobladores de zonas rurales con el mejoramiento de su calidad de vida y la reactivación de su economía local. La literatura y trabajos de investigación existentes con relación al tema, especifican la evolución de las microfinanzas en el país de manera general.

Debido a que para cumplir los objetivos generales y específicos se debe medir con cierta precisión algunas variables que no han sido cuantificadas, este trabajo de investigación tiene el carácter de descriptivo. Es imprescindible especificar las características propias de la población demandante y oferente del crédito de las zonas rurales, al igual que las variables que intervienen en el acceso al crédito y en el crecimiento económico. Relacionar el acceso al crédito con el mejoramiento de su calidad de vida y la reactivación de su economía local.

Métodos de investigación

El método que se requiere es inductivo ya que se analiza el caso de la Red Amawta Warmikuna para determinar los efectos económicos sociales que pueden generarse con la implementación de redes financieras.

Fuentes de información

Fuentes primarias: Información y documentos entregados por la Red Amawta Warmikuna, entrevistas a los y las socias.

Fuentes secundarias: La Superintendencia de Bancos, Banco Central del Ecuador, Ministerio de la Coordinación de la Política Económica, Instituto de Economía Popular y Solidaria, Red Financiera Rural.

Justificación

El racionamiento sistemático del crédito por parte del sector financiero formal excluye a grupos poblacionales que no cumplen con las exigencias establecidas por la banca formal. Ante la exclusión financiera, este grupo poblacional opta por buscar otras alternativas de financiamiento.

En los últimos años se evidencia el incremento de instituciones especializadas en microfinanzas para cubrir la demanda insatisfecha de créditos, instituciones financieras con dos enfoques establecidos: el primero de sistema financiero y el segundo de alivio de la pobreza, donde la banca formal no interviene por los altos costos que representa la colocación y seguimiento de los créditos.

La Red Amawta Warmikuna surge como una alternativa financiera, recoge los dos enfoques de microfinanzas: auto-sostenimiento financiero, y rentabilidad. Tiene identificado su segmento de mercado, que no necesariamente son los más pobres, aunque trabaja con objetivos sociales.

La experiencia de la Red Amawta Warmikuna permite visibilizar al sistema financiero desde el lado social y solidario, donde también se pueden maximizar los beneficios, pero no necesariamente a costa de la utilidad o interés de los y las prestatarias.

Comprender al crédito como una oportunidad de inversión, con responsabilidad social, permite ir más allá de una simple intermediación financiera o de cubrir la demanda insatisfecha de crédito; implica reconocer nuevas formas de hacer y comprender la economía.

Es necesario involucrar valores y conocimientos vivenciales, como el valor a la palabra como medio de garantía de un crédito, la corresponsabilidad en el pago de los créditos, considerando que cada iniciativa de negocio sea un emprendimiento y no clasificarlo como “*microempresa*”, con la valiosa participación de las mujeres. Todos y cada uno de estos componentes hacen que el estudio de las Redes Financieras y este caso en particular sea un aporte importante para una mejor comprensión de las microfinanzas.

Fundamento teórico

Demanda de dinero

Teoría cuantitativa del dinero

El sentido de la teoría cuantitativa del dinero de Irving Fisher es examinar el vínculo entre la oferta de dinero, cantidad total de dinero y el monto total de gastos sobre los bienes y servicios finales producidos en la economía. Esto implica la existencia de un vínculo entre la oferta monetaria y el nivel de precios multiplicado por el volumen de producción.

La ecuación cuantitativa $M*V=P*Q$, expresa la relación existente entre el ingreso nominal, la cantidad nominal de dinero y la velocidad, donde:

M: Masa monetaria, oferta monetaria, circulante y variable estratégica de gasto

V: Velocidad del dinero⁸

P: Variable dependiente, nivel de precios

Q: Volumen físico de producción

Esta ecuación de intercambio afirma que la cantidad de dinero multiplicada por el número de veces que se gasta este dinero en un año determinado debe ser igual al ingreso nominal. La velocidad del dinero está determinada por las instituciones de una economía que afectan la forma de realizar las transacciones de las y los individuos, las características institucionales y tecnológicas de las economías afectan la velocidad lentamente por tanto la velocidad del dinero es constante a corto plazo. Afirma que el ingreso nominal está determinado únicamente por los movimientos en la cantidad de dinero: si M se duplica, P también debe duplicarse a corto plazo, porque V Y Q son constantes.

El gasto total, expresado en términos monetarios, es igual al valor monetario de todas las mercaderías objeto de transacción, siendo proporcional al volumen total de transacciones reales y al nivel de precios. Las variaciones en la masa monetaria producen variaciones en el nivel de precios. El nivel de precios se determina proporcionalmente a la cantidad de dinero⁹. La característica más importante de esta teoría es que las tasas de interés no tienen efecto sobre la demanda por dinero.

La demanda de dinero cumple una función de ingreso. Las tasas de interés no tienen efecto sobre dicha demanda puesto que está determinada por el nivel de transacciones generadas por el nivel nominal de ingresos. Las instituciones de la economía afectan la forma de realizar transacciones monetarias determinado de este modo la velocidad del dinero.

⁸ Número de veces que le dinero circula en la economía en un tiempo determinado.

⁹ Cfr. Cuadrado, 2006: 86

Teoría Keynesiana

La teoría de la preferencia por la liquidez propuesta por John Keynes en 1936 establece que las y los individuos no solo demandan liquidez para las transacciones. Existen tres motivos adicionales para la demanda de dinero: transacciones, precaución y especulación; la gente guarda la riqueza por la incertidumbre respecto al futuro del tipo de interés, con la intención de obtener algún beneficio si espera un tiempo adecuado. La demanda de dinero dependerá, además de la renta, del tipo de interés, si la gente anticipa una subida de tipos de interés la demanda de dinero se incrementa.

El componente de las transacciones, saldos de dinero preventivos, son proporcionales al ingreso. El efecto de la tasa de interés es uno de los elementos importantes para mantener el dinero como depósito de valor puesto que la demanda de dinero esta inversamente relacionada con el nivel de las tasas de interés.

Existen dos categorías de activos para almacenar riqueza: Dinero y bonos. El rendimiento esperado es una de las razones para preferir el dinero a los bonos o viceversa. Si las y los individuos esperan que las tasas de interés sobre los bonos aumenten a futuro y por tanto, esperan sufrir pérdidas de capital sobre ellos, ello provocaría que las y los individuos prefieran mantener su riqueza como dinero y la demanda por dinero sería elevada.

El dinero se valúa en términos de lo que se puede comprar; por tanto las personas desean mantener un determinado monto de saldos monetarios reales, los cuales están relacionados con el ingreso real Y y con las tasas de interés i . En la teoría de la preferencia por la liquidez, la velocidad del dinero no es constante sino que fluctúa con los movimientos de las tasas de interés.

La ecuación de la preferencia por la liquidez se la describe como:

$$\frac{P}{Md} = \frac{1}{f(i, Y)}$$

Al multiplicar los dos lados por Y y al reconocer que Md se puede reemplazar por M , se despeja la velocidad:

$$v = \frac{PY}{M} = \frac{Y}{F(i, Y)}$$

Un incremento en las tasas de interés motiva a las personas para que mantengan saldos de dinero reales más bajos, para un determinado nivel de ingresos. Si las tasas de interés tienen fluctuaciones sustanciales, la velocidad también tendrá fluctuaciones sustanciales. Al ser las tasas de interés procíclicas, a media que las tasas de interés aumenten causarán que aumente la velocidad.

Economía solidaria

La economía solidaria es un nuevo enfoque de la economía, planteado por los economistas Luis Razeto y José Luis Coragio. Presenta una visión alternativa de la economía con exigencias de eficiencia. La teoría de solidaridad elabora conceptos nuevos para reconocer la presencia de ésta en formas, organizaciones y actividades económicas que son importantes en la realidad pero que al carecer de conceptos necesarios para observarlas y comprenderlas, no se las considera¹⁰.

Existen otros modos en que se hacen las aportaciones y las redistribuciones, otras formas de transferir la riqueza, que articulan los circuitos y los procesos económicos. Se establece un marco cultural, de confianza entre las y los sujetos activos que supone la existencia de vínculos de solidaridad. No hay reciprocidad si hay desconfianza entre las y los individuos si no hay afecto. Por tanto, entre estas personas no hay competencia existe fraternidad, solidaridad y un mutuo reconocimiento.

Se pueden distinguir tres tipos de economía solidaria o distintas modalidades en las cuales se hace presente la solidaridad, articulando organizaciones y unidades económicas solidarias: donaciones, comunidades y de cooperación.

Economía de donaciones o economía institucional de donaciones

Es aquella que se encuentra en las ONG, las fundaciones, las corporaciones sin fines de lucro que desarrollan actividades para beneficiar a determinados sectores carenciados, utilizando para ello activos y recursos económicos que reciben a su vez como donación desde otros agentes económicos. Operan en el mercado de donaciones o en circuitos de donaciones. Son empresas que se explican por la lógica del mercado de las donaciones¹¹.

Economía comunitaria o economía de comunidades

Es una forma de economía solidaria bastante extendida, determinada por dos grandes grupos de entidades económicas. La primera: la economía propiamente comunitaria, comunidad religiosa, comunidad de vida, donde las personas toman decisión de integrar todo lo que tienen, gestionan y operan en función de un objetivo común para que la vida económica se desarrolle en términos de comensalidad. La segunda es la economía familiar, doméstica, aquellas unidades de trabajo y de vida en la cuales un grupo familiar se constituye al mismo tiempo como unidad de trabajo, producción y consumo. Las familias son generadoras de productos que realizan mediante los aportes de todos los integrantes de la familia. Son generadoras del ingreso que se distribuyen en la familia en forma proporcional considerando las necesidades de cada uno.

¹⁰Cfr. Razeto, 2007: 108

¹¹Ibid.: 108

Economía de cooperación

Este tipo de economía busca el beneficio común de los y las asociadas. Su base y estructura radica en los criterios de aportaciones y retribuciones proporcionales. Las personas deciden hacer aportes para cubrir las necesidades, valores o recursos que necesita la empresa u organización para operar. Se constituyen con el explícito propósito de obtener ganancias, tener beneficios que van a permitir el desarrollo de la entidad cooperativa. Reponen los factores y recursos empleados, y proporcionan a todos los que participan en esas unidades económicas los medios para que puedan vivir, recuperar y continuar participando en la entidad con nuevos aportes.

En estas tres modalidades de economía solidaria se hace presente de diferente modo y forma la solidaridad. Se puede reconocer un cuarto tipo de economía de solidaridad que corresponde a los vínculos de reciprocidad ya mencionados. Esto se ve reflejado en las economías tradicionales campesinas o de las etnias, pueblos originarios o indígenas de América Latina. Se estructuran con vínculos de reciprocidad que establece armonías y equilibrios y permiten a las y los integrantes de la comunidad o pueblo realizar aportes según sus capacidades.

Racionalidad solidaria

La solidaridad no puede expresarse solamente en el modo de las relaciones. Las operaciones de la unidad económica deben cumplir con las condiciones necesarias para que la lógica del funcionamiento económico sea solidaria. Las relaciones solidarias pueden ser de donaciones, comensalidad y reciprocidad o cooperación.

Comensalidad y cooperación

En la comensalidad hay varias personas formando un colectivo, un grupo, o de alguna manera están integrando una misma actividad en una misma organización. Se establecen por vínculos culturales de acuerdo a los valores e ideales que comparte ese colectivo. Cada una de estas personas hace aportaciones al grupo como tal. No hay un cálculo de los activos que se transfieren y transan al interior de ese grupo. Aportan libremente en función de lo que necesitan. Las aportaciones y retribuciones son libres, espontáneas, no calculadas, estando fuertemente determinadas por las capacidades y por las necesidades de los asociados.

En la cooperación las personas que forman parte del colectivo hacen aportes en base a los cuales forman una asociación, cooperativa o unidad económica. Estos aportes pueden ser iguales o diferentes. Deben calcularse y registrarse cuidadosamente, basada en vínculos de cooperación, pues estos aportes generan riquezas y los beneficios deben entregarse de manera proporcional a sus aportantes. Lo que implica una organización solidaria, integrada de tal manera que se establezca una distribución justa, una distribución de justicia. Sino existen vínculos de justicia, no existe

solidaridad. Se busca un equilibrio entre la expansión de la unidad económica y la eficiencia en la retribución de los recursos.¹².

Unidad económica popular

Emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales que realizan actividades económicas de producción de bienes y prestación de servicios. Fomentan la asociación y solidaridad. Se constituyen integrando una variedad de aportes efectuados por personas que poseen determinados activos económicos considerados como flujos de entrada¹³. Los asociados esperan que sus aportes sean recompensados o retribuidos en valores económicos correspondientes, de algún modo, al sacrificio o al esfuerzo realizado.

Intermediación financiera

Una economía saludable y dinámica requiere de un sistema financiero que movilice los fondos de las y los ahorradores a las personas que tienen oportunidades productivas de inversión. Los fondos se pueden desplazar de prestamistas a prestatarios a través del financiamiento indirecto. Esto implica la intervención de un intermediario financiero que ayuda a la transferencia de fondos de uno al otro.

Un intermediario financiero demanda fondos en préstamos a prestamistas. Posteriormente usa estos fondos para hacer préstamos a prestatarios, siendo la ruta principal para la movilización de fondos de los prestamistas a los prestatarios. La intermediación financiera explota las economías de escala o economías de ámbito¹⁴. La importancia de la intermediación financiera se entiende por el desempeño de los costos de transacción, transformación de activos y los costos de la información en los mercados financieros.¹⁵

Costos de transacción

La intermediación financiera puede reducir sustancialmente los costos de transacción, porque se ha especializado en reducirlos, aprovechando las economías de escala. Esto es, la reducción en los costos de transacción por dólar a medida que el tamaño de las transacciones aumenta. Los bajos costos de transacción de un intermediario financiero le permiten dar servicios liquidez a sus clientes¹⁶.

¹² Ibid.: 85

¹³ Ibid.: 86

¹⁴ Cfr. Mishkin, 2008: 35

¹⁵ Canalizan los fondos de las familias, empresas y gobiernos que han ahorrado sus excedentes, a aquellos que tienen un déficit de fondos

¹⁶ Id.

Transformación de activos

Los bajos costos de transacción permiten a las y los intermediarios compartir el riesgo a bajo costo, reduciendo la exposición de los inversionistas al riesgo. La intermediación financiera agrupa un conjunto de activos en un nuevo activo para venderlo a las personas; los activos riesgosos se convierten en activos más seguros para el sector inversionista.

Promueven también el compartimiento de riesgos, ayudando al sector inversionista a diversificar y reducir el riesgo al que están expuestos. Esto implica la inversión en un conjunto de activos cuyos ingresos no siempre se desplazan juntos. El riesgo global es más bajo que el de los activos individuales¹⁷.

Información asimétrica

En los mercados financieros con frecuencia una parte no sabe lo suficiente acerca de la otra parte para tomar decisiones adecuadas. La falta de información crea problemas de selección adversa y riesgo moral en el sistema financiero en dos frentes: antes de que se realice la transacción y después de efectuada la misma.

La selección adversa es el resultado de la información asimétrica antes de que ocurra la transacción. Esto sucede porque las prestatarias y los prestatarios potenciales que tienen las mayores probabilidades de producir un resultado indeseable – los riesgos de créditos malos- buscan activamente un préstamo con mayores posibilidades de obtenerlo.

La selección adversa hace más probable que pudieran hacerse préstamos a riesgo de créditos malos, la parte prestamista puede decidir no hacer ningún préstamo aun cuando existan riesgos de créditos buenos en el mercado¹⁸.

El resultado de la información asimétrica después que la transacción ocurre se lo conoce como riesgo moral. En los mercados financieros, el riesgo moral es el aquel donde la parte prestataria se ve envuelta en actividades indeseables desde el punto de vista de la parte prestamista, porque disminuye la probabilidad de reembolso del préstamo. Las y los prestamistas pueden decidir no hacer ningún préstamo¹⁹.

Los problemas derivados de la selección adversa y del riesgo moral son un impedimento para el correcto funcionamiento de los mercados financieros, la intermediación financiera con su intervención disminuye estos problemas.

Las y los intermediarios financieros están preparados para diferenciar los riesgos de créditos malos de los buenos, reduciendo con ello las pérdidas ocasionadas por una

¹⁷ Ibid.: 36

¹⁸ Ibid.: 37

¹⁹ Ibid.: 38

selección adversa. Además, desarrollan gran capacidad para controlar el destino del crédito entregado al sector prestatario, reduciendo pérdidas por riesgo moral.

Tasa de interés

La tasa de interés es una de las variables que constantemente está vigilada en la economía. Afectan decisiones personales como el consumo y el ahorro, decisiones económicas de negocios y familias. El rendimiento al vencimiento²⁰ es la medida más exacta de las tasas de interés.

La estructura real de las de las tasas de interés no pueden ser comprendidas sin antes mencionar las imperfecciones del mercado de crédito. Las diferencias de los rendimientos de mercado reflejan las diferencias entre los tipos y grados de las imperfecciones de mercado, estas diferencias existen también en mercados competitivos.

Imperfecciones del mercado de crédito:

- Impiden la movilidad de de los fondos para préstamos de una rama a otra.
- Falta de conocimiento de los acreedores y prestatarios
- Las limitaciones legales a los tipos de préstamos que pueden conceder algunas instituciones financieras.
- Los distintos grados de monopolio de las diversas ramas del mercado.

Los intereses incluyen los costos de investigación de la solvencia crediticia del posible deudor o deudora, del mantenimiento del préstamo y del cobro del capital e intereses²¹. La tasa de interés está diferenciada en términos de largo y corto plazo desde los respectivos puntos de vista de la parte prestataria y de la prestamista. Para la parte prestamista, los contratos a largo plazo implican el riesgo de pérdidas de capital en el caso de que fuera necesario cancelar el préstamo antes de su vencimiento. Por otro lado, los contratos a corto plazo implican el riesgo de pérdida de la reducción en el ingreso.²²

Instrumentos de crédito del sistema financiero

Se describen a continuación en forma genérica las operaciones crediticias a las que se pueden acceder dentro del sistema financiero y ser utilizadas por las pequeñas empresas. Las más habituales son:

Apertura de crédito. Es el contrato mediante el cual el banco se obliga a tener a disposición de la otra parte una suma de dinero, por un cierto período de tiempo o por un tiempo indeterminado, en función de diversas opciones operativas.

²⁰Tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos de efectivo provenientes de los pagos recibidos de un instrumento de deudas con su valor al día de hoy.

²¹ Chandler, 1970:78

²² Mishkin, 2008: 70

En este caso, la y el cliente no retira los fondos del banco, sino que los tiene a disposición cuando los necesita. Pueden ser los casos de apertura de cartas de crédito en operaciones de comercio exterior (importación y exportación) o acuerdos en cuenta corriente. La sola “apertura” del crédito no genera obligación de pagar intereses a la entidad, sino que éstos comienzan a tener efecto a partir del momento en que efectivamente se utilizan los fondos provistos por el banco.

Préstamos financieros. Cuando el cliente y la clienta solicitan a una entidad financiera una determinada suma de dinero, previo al otorgamiento, se pacta por escrito entre la y el cliente y la entidad las condiciones de la operación (monto, plazo, tasa, garantía, etc.). Esto da lugar al uso de fondos por parte del cliente. Éste se compromete a restituir a la entidad en las condiciones y formas acordadas.

Este tipo de préstamo es el que generalmente se utiliza para financiar capital de trabajo en las empresas, compras de equipamiento, proyectos de inversión, etc. Están más asociados a los ciclos productivos de ellas.

Instrumentos del mercado de crédito

Préstamo simple. La parte prestamista da una cantidad de fondos a la parte prestataria que deberán reembolsarse en la fecha de vencimiento junto con un pago adicional por intereses

Préstamo de pagos fijos. También se denomina préstamo totalmente amortizado, en el cual la parte prestamista entrega a la parte prestataria cierta cantidad de fondos que deben reembolsarse haciendo el mismo pago cada periodo y que consiste en una parte del principal y en otra parte de intereses por un número fijo de años.

Argumento

Para desarrollar este trabajo es necesario hacer referencia a la intermediación financiera, su importancia y funciones en la economía. Una economía saludable y dinámica requiere de un sistema financiero que movilice los fondos de los ahorradores a las personas que tienen oportunidades productivas de inversión.

Las redes e instituciones financieras, en general, surgen ante la demanda de dinero. Por esto, Teoría Cuantitativa del Dinero nos permite comprender a la demanda de dinero en función del ingreso. Está determinada por las transacciones generadas por el nivel nominal de ingresos, por las instituciones de la economía que afectan la forma de realizar transacciones de personas determinado de este modo la velocidad.

La teoría cuantitativa del dinero considera que la cantidad de dinero en una economía se puede aproximar por la oferta de dinero que realiza el banco central, considerada como dada. De igual modo, el número de transacciones cuando la economía está en

pleno empleo, está establecido. El nivel de precios quedaría determinado por otras tres variables.

La demanda de dinero dependerá también del interés. La teoría de la preferencia por la liquidez, propuesta por John Keynes en 1936, establece que las personas no solo demandan liquidez para las transacciones, existen otros motivos adicionales para la demanda de dinero como: las transacciones, la precaución y la especulación. La gente guarda la riqueza por la incertidumbre respecto al futuro del tipo de interés, con la intención de obtener algún beneficio si espera un tiempo adecuado. La demanda de dinero dependerá además de la renta, del tipo de interés. Si la gente anticipa una subida de tipos de interés la demanda de dinero se incrementa.

Para analizar la metodología aplicada por la Red Amawta Warmikuna también se considera el estudio de la economía solidaria, que intenta reconocer presencias de solidaridad en los procesos de distribución, producción y consumo, pues existen muchas transferencias de bienes y servicios que proceden de otros modos y generan flujos que no son los del intercambio mercantil.

La teoría de solidaridad construye conceptos nuevos para reconocer la presencia de la solidaridad en distintas organizaciones y actividades económicas que son importantes en la economía pero al carecer de conceptos necesarios para observarlas y comprenderlas, no se las considera.

Microfinanzas en el Ecuador

Microempresas y microfinanzas

La experiencia internacional ha mostrado el potencial de las microempresas para la generación del empleo y mejorar las condiciones de vida. El difícil acceso que tiene el mercado financiero formal es una de las mayores restricciones para realizar dicha potencialidad. El instrumento más eficaz para superar esta restricción es el microcrédito.

Las microfinanzas están creciendo por varios factores²³:

- La promesa de llegar a los pobres
- La sostenibilidad financiera
- El potencial de desarrollar sistemas financieros alternativos
- La contribución de las microfinanzas para fortalecer y expandir los sistemas financieros formales existentes.
- La disponibilidad de mejores productos financieros como resultado de la innovación y experimentación.

Las pequeñas y microempresas con poco capital, pequeños locales, poco tiempo de actividades y procesos de toma de decisiones pueden llegar a tener éxito rápidamente e incluso prosperar en áreas rurales. Por esta razón, es necesario plantear una nueva estrategia basada en una nueva cultura empresarial, que permita la reducción de la pobreza y un desarrollo participativo²⁴.

El acceso a las oportunidades productivas significa acceso a la tierra de cultivo, al riego, la tecnología, educación, asistencia sanitaria básica y al crédito para la pequeña y micro producción. En los países desarrollados la artesanía, agricultura y crianza de ganado ocupan entre 60% y 70% de los trabajadores.

Escalas económicas y ocupacionales pequeñas

La microempresa está considerada como una unidad productiva con no más de diez empleados y empleadas. Sin embargo, esta conceptualización no considera la heterogeneidad de la fuerza de trabajo empleada, que incluye empleados y empleadas temporales, menores de edad, mano de obra familiar sin sueldo. El trabajo asalariado es poco común, la división del trabajo, contabilidad y capacidad de capitalización están poco desarrolladas.

²³ Cfr. Jodán, 2005:9

²⁴ Cfr. Bicchato, 2002:8

Diversidad y flexibilidad

Existen diferentes formas y tipos de empresas, como el modelo familiar y diversos modelos empresariales, algunos avanzados como la microempresa formal y unidades productivas orientados a grupos específicos. Existen trabajadores asalariados sin embargo no existe intensidad del capital ni especialización del trabajo.

Exclusión de financiera

Las microempresas para cubrir sus necesidades de financiamiento recurren a organizaciones o personas especializadas en el crédito informal, utilizando mecanismos que se basan en el conocimiento y la confianza recíproca entre prestamista y prestatario.

Legalidad difusa

Estas empresas se caracterizan por el incumplimiento de normas fiscales, prevención social y seguridad de trabajo. En Ecuador, en el 2003 se estimaba la existencia de alrededor de 1,3 millones de microempresas, el 40% de la PEA se encontraba en este sector, 65% de empleos y entre el 10% y 15% del PIB se generaba en el sector microempresario²⁵.

Partícipes de las microfinanzas

La clientela representativa de las microfinanzas son las personas de bajos ingresos que no tienen acceso a otras instituciones financieras formales. Generalmente, son personas con trabajos independientes laborando desde sus hogares. Sus microempresas pueden incluir pequeñas tiendas minoristas, ventas ambulantes, producción artesanal y prestación de servicios. En las áreas rurales, las y los emprendedores se dedican a pequeñas actividades generadoras de ingresos, tales como procesamiento de alimentos, comercio y agricultura.

La mayoría de la clientela de las microfinanzas se ubica cerca de la línea de pobreza. Los hogares que se encuentran en el 10% más pobre de la población típicamente no son clientes del microcrédito tradicional, porque carecen de flujos de efectivo estables para reembolsar los préstamos. Sin embargo, es evidente que algunas IMF pueden servir a aquella clientela en el extremo superior de la población que se encuentran por debajo de la línea de pobreza.

²⁵ USAID DAI SALTO, *Estudio de parámetros referenciales de microfinanzas en Ecuador*, datos presentados en el III foro ecuatoriano de microfinanzas, Usaid dai Salto, 2003

En muchos casos, las mujeres constituyen la mayoría de clientes servidos. Durante la última década, algunas IMF han iniciado el desarrollo de una gama de productos para satisfacer las necesidades de otros clientes, incluyendo personas pensionadas y asalariadas. El número de hogares sin acceso efectivo a servicios financieros es muy grande y todavía existe mucho potencial de crecimiento para el sector.

La mayoría de prestatarias y prestatarios de microcrédito tienen microempresas no asalariadas y actividades informales de generación de ingresos. Sin embargo, los microcréditos no se usan solo para iniciar o financiar microempresas. Algunas investigaciones sugieren que solo la mitad o menos de los procedimientos de crédito se los utiliza para propósitos de negocios. El resto apoya a una amplia gama de necesidades de manejo de dinero en los hogares, incluyendo desde la estabilización del consumo hasta la educación, gastos médicos o eventos del ciclo de la vida como bodas y funerales

El sector financiero informal muestra ser más apto que el formal en la reducción de los costos de transacción únicamente en el caso de transacciones financieras a pequeña escala. La ampliación de sus servicios en términos de tamaño y plazo de las operaciones, podrían eliminar esas ventajas rápidamente. Esto sucede por la ausencia de garantías adecuadas, y por la implementación de tecnologías de evaluación y calificación de clientes, las cuales pueden ser costosas.

Servicios de las microfinanzas

Algunas IMF proveen otros servicios requeridos por sus clientes, que no necesariamente son servicios financieros. Por ejemplo, algunas instituciones ofrecen capacitación relacionada con el manejo de dinero o crédito, o sobre temas empresariales, mercadeo, salud o desarrollo social. Las IMF u organizaciones reguladas están facultadas a captar fondos del público ofrecen la posibilidad de ahorrar con depósitos, consecuentes con la prestación de los servicios que se requieren.

Los micro créditos de vivienda han ocupado la oferta de las IMF. Éstos se destinan a las adecuaciones y mejoras de las viviendas, en otros casos para la ampliación e incluso para la construcción de una vivienda. Además, muchas instituciones han comenzado a expandir sus servicios con el fin de ofrecer micro seguros o servicios para vivienda. Se han implementado servicios de micro seguros para las personas asociadas de IMF, que va más allá del seguro de cartera²⁶.

El envío de remesas es otro de los servicios financieros que las IMF ofrecen a sus socios, la comunidades o conjuntos poblacionales con las que trabajan en su mayoría percibe de una u otra manera una remesa. Es importante considerar también los servicios no financieros que las IMF ofrecen como capacitación, atención médica, que van de manera simultánea con la operación crediticia²⁷.

²⁶ Cfr. Microfinanzas una ruta innovadora, PUENTE Ibarnegaray José

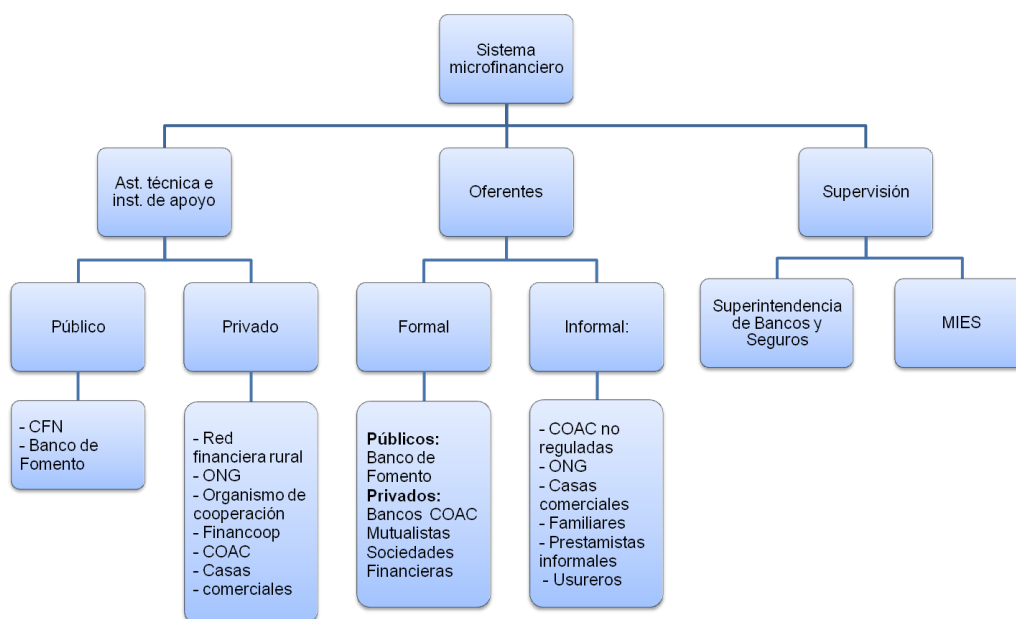
²⁷ Idem.

Instituciones de microfinanzas

En el sistema financiero ecuatoriano existen instituciones financieras reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que se encargan de cubrir las demandas del mercado de las microfinanzas. La mayoría de las IMF empezaron como organizaciones no gubernamentales (ONG), uniones de crédito y otras cooperativas financieras, bancos de desarrollo de propiedad estatal y de ahorro. Un creciente número de IMF están organizadas como entidades con fines de lucro, a menudo porque éste es un requisito para obtener licencia de las autoridades bancarias para ofrecer servicios de ahorro. Las IMF con fines de lucro pueden ser organizadas como instituciones financieras no bancarias, bancos comerciales que se especializan en microfinanzas o departamentos de microfinanzas de bancos con servicios completos. Las instituciones no reguladas como cajas de ahorro, cajas solidarias, bancos comunales, entre otras, han tenido gran acogida en la sociedad, sobretodo en los sectores que no califican como sujetos de crédito en la banca tradicional.

En el Ecuador existen 67 entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que trabajan con la cartera de microfinanzas, de las cuales 19 son bancos privados, 37 cooperativas, 2 mutualistas, 7 sociedades financieras y, por último 2, entidades de banca pública. En tanto que las entidades que son auto reguladas no cuentan con un registro oficial, a junio 2009 se estimada que en Ecuador existieron 3.000 entidades dedicadas a las microfinanzas, como cajas de ahorro y crédito, bancos comunales, redes financieras entre otras. De estas entidades tampoco se conoce las tasas de interés que cobran con la entrega de los créditos.

Para comprender el funcionamiento del sistema microfinanciero es importante distinguir tres actores: oferentes, supervisión y asistencia técnica o de apoyo cada uno tiene su área de incidencia. Los oferentes del sistema financiero están representados por oferentes formales como bancos, mutualistas cooperativas de ahorro y crédito entre otros y oferentes informales COAC, no reguladas, familiares, prestamistas, usureros. La supervisión es competencia de la Superintendencia de Bancos y Seguros y del Ministerio de Inclusión Económica y Social. Las instituciones de apoyo o de asistencia técnica pueden ser de carácter público o privado.



Estas nuevas entidades de microfinanzas que conjugan al crédito y la confianza surgen como una réplica de la experiencia del Banco Grameen en Bangladesh.

Banco Grameen, el banco de los pobres

Muhammad Yunus fundó un sistema bancario que presta pequeñas sumas de dinero a pobres de áreas rurales en las villas de la República de Bangladesh, rompiendo los clásicos conceptos de la banca tradicional. La mayoría del micro-préstamo se da a mujeres, quienes lo usarán para iniciar micro empresas productivas, principalmente en agricultura, artesanías y servicios. Conviviendo con la población campesina de la región de Jobra (Bangladesh), Yunus se dio cuenta de que la pobreza persistía por la exclusión de los pobres de la economía.

Los bancos tradicionales no concedían préstamos a quienes no pudiesen ofrecer garantías, lo que generaba un círculo vicioso de pobreza. Sin embargo, la felicidad de mucha gente dependía de módicas sumas de dinero, a veces de un par de dólares, para poder iniciar una actividad artesanal con la que vivir dignamente. Con el fin de romper este círculo de pobreza Yunus creó en 1976 el 'Banco de los pobres' (Grameen Bank), una institución sin fines de lucro que concede créditos a los más pobres, que a su vez se convierten en accionistas de la entidad. Grameen Bank es una entidad privada.

El Grameen Bank, que funciona en la actualidad con 22.000 empleados que trabajan en casi 38.000 de las 68.000 aldeas y pueblos de Bangladesh, concede préstamos a 2,3 millones de personas, de las que el 94% son mujeres pobres. La tasa de

devolución de los préstamos es del 97%, lo cual confirma que los préstamos no requieren de garantías para ser cancelados. A diferencia de los bancos convencionales, el Banco Grameen proporciona micro-créditos a las personas emprendedoras que no tienen una garantía colateral.

En Mayo del 2006 el Banco tenía 6,5 millones de clientes, 97% de los cuales eran mujeres. La mayoría de los préstamos se dan a las mujeres para iniciar y desarrollar pequeñas empresas. Las mujeres invierten lo que ganan, principalmente, en alimentar a sus vástagos y darles educación básica. El concepto bancario tradicional es que los pobres no tienen capacidad de pago. Pese a ese convencimiento generalizado Grameen Bank ha conseguido tener un 99% de pago, haciendo que millones de personas salgan de la pobreza, utilizando el concepto de microcrédito de Muhammad Yunus.

Banco Finca

La Fundación para la Asistencia Comunitaria FINCA – ECUADOR fue fundada en diciembre de 1993 como una afiliada a la red que FINCA Internacional tiene a nivel mundial. Empezó sus operaciones en Quito, bajo la supervisión del Ministerio de Bienestar Social. Para el año 1997 la cartera de crédito era aproximadamente 161 mil dólares, distribuida en 2.200 clientes miembros de bancos comunales.

FINCA atravesó el periodo de crisis financiera en el año 1999 que afectó al sistema financiero ecuatoriano, a pesar de esto el crecimiento ha sido importante hasta llegar a colocar en diciembre 2005 la cantidad de 17 millones de créditos en 2.130 bancos comunales, atendiendo a 43.140 clientes. Se ha mantenido un bajo nivel de cartera de mora mayor a 30 días, que representa el 2,5%.

Es una de las instituciones financieras líderes de microcrédito en el Ecuador, brinda servicios y productos financieros dirigidos a personas de escasos recursos económicos. Equilibra la rentabilidad financiera con la rentabilidad social, permite que incrementen el establecimiento de sus ingresos, alcancen un significativo mejoramiento de su calidad de vida. Los asociados se educan en el desarrollo de sus actividades productivas.

Ante la demanda de servicios financieros solicitados por miembros de la Fundación para la Asistencia Comunitaria FINCA, se crea la Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria FINCA S.A, nueva figura legal que permite ofertar servicios financieros. Durante el año 2003, Fundación FINCA tomó la decisión de formalizarse como sociedad financiera, para obtener más recursos del mercado financiero local e internacional y seguir creciendo. Para el efecto, compra una Sociedad Financiera en liquidación y el 16 de Marzo de 2004, la Superintendencia de Bancos y Seguros da la autorización de operación a la Financiera FINCA. Empieza sus operaciones formalmente en el mes de Julio de 2004. En el 2008 FINCA se convierte en una institución bancaria.

El principal objetivo de FINCA es atender a personas de bajos recursos económicos algunos de los cuales se encuentran bajo la línea de la pobreza y cuya principal fuente de pago es una actividad productiva. Créditos a bancos comunales, créditos a grupos comunales en desarrollo, créditos individuales y cuentas de ahorros son los productos que FINCA ofrece a sus clientes.

Sistema de cajas comunales de ahorro y crédito

Las cajas comunales de ahorro y crédito son bancos comunitarios pertenecientes a las comunidades rurales. Se crean con la finalidad de incentivar el ahorro y atender la demanda de crédito de la población rural que no posee suficiente dinero, sobretodo a las mujeres. Están conformadas por agrupaciones de mujeres y hombres que tienen poco dinero; ahorran de manera conjunta y así obtienen préstamos a tasas convenientes.

El objetivo de las cajas comunales es permitir que el ahorro y el crédito se conviertan en un instrumento para implementar cambios en su familia y comunidad. El grupo excluido financieramente, en especial las mujeres, mejoran las condiciones de vida de las familias formando un sistema solidario.

La reducción de costos y generación de interés son algunas de las ventajas al implementar las cajas comunales de ahorro y crédito. Estas instituciones se encuentran en la misma comunidad, por tanto el grupo asociado no gasta en transporte para trasladarse y tener acceso a un crédito (reducción de costos), el ahorro depositado en la caja comunal genera intereses que representa más rentabilidad que guardar debajo del colchón. Las cajas pertenecen a las personas asociadas lo que les permite fijar libremente las reglas respondiendo a sus propias necesidades. Otra ventaja de las cajas es el acceso ágil al ahorro y a los créditos que permite confrontar emergencias imprevistas sin necesidad de recurrir a chulqueros.

Conformación de la caja de ahorro y crédito

Esta metodología está conformada por socios fundadores y nuevos. Los socios fundadores son considerados las personas que constan en el acta constitutiva. Se admiten socios nuevos previo a la presentación de una solicitud de ingreso, referencia verbal o escrita de otro miembro. No existe un límite de socios pero por lo general, existen cajas de 30 socios. Las socias y los socios deben ser mayores de 18 años, deben haber vivido en la comunidad por un tiempo de 2 años y ser moral y económicamente confiables.

Al momento de ser admitidos como socios de la caja los nuevos socios debe realizar un aporte pequeño para gastos administrativos, esta cantidad es fijada por la asamblea general, depositar un ahorro inicial obligatorio con intenciones que el ahorro se convierta en mensual con una cantidad que decidirá la asamblea. La desafiliación puede ser de carácter voluntario u obligatorio. En caso de ser voluntario el socio y la socia debe presentar su solicitud a la asamblea general al momento de ser aprobada

la solicitud el socio y la socia tienen derecho a la devolución de sus ahorros. En el caso de expulsión será una decisión de la asamblea cuando un asociado no cumple con los reglamentos.

Estructura interna. La caja de ahorro comunal está organizada por la asamblea general, directiva, comité de vigilancia y tesorería. La asamblea general es la máxima autoridad, sus resoluciones son aceptadas por los asociados de la caja, entre las funciones de la asamblea está elegir a los miembros de la directiva, al comité de vigilancia y a la tesorera o tesorero.

Nuevas metodologías de microfinanzas. REDES

Se alejan de las orientaciones duras de mercado utilizadas por el sistema financiero tradicional, logran una especialización a nivel local, utilizan el conocimiento profundo de sus zonas de influencia y su cercanía con los prestamistas como su principal ventaja comparativa. La mayor parte de las COACs busca expandirse a nivel local, concentra sus actividades de intermediación financiera en una o dos provincias específicas. Apunta sus estrategias a captar distintos tipos del sector micro empresarial.

Sostenibilidad institucional

La sostenibilidad de un servicio financiero o programa depende de la presencia en el territorio de instituciones capaces de suministrar los servicios de crédito de manera continua en el largo plazo. Estas instituciones deben ser sólidas, capitalizadas, solventes y eficientes. El concepto de sostenibilidad puede ser aplicado mientras la autosuficiencia financiera sea un componente clave de la solidez y capacidad para crecer²⁸.

Los componentes analíticos, misión, visión, objetivos estratégicos, servicios financieros, metodologías utilizadas, estructura de la organización y de recursos humanos, actuación institucional, sostenibilidad financiera entre otros permiten la comprensión del nivel de sostenibilidad de una institución de microfinanzas. El objetivo debería ser mejorar el acceso a los servicios financieros, sostenibles y eficientes, a sectores tradicionalmente excluidos; mientras que los principios fundamentales de las instituciones financieras están relacionados al conocimiento del mercado, reducción de costos de gestión, reducción de costos de transacción.

Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera está estrechamente relacionada con la capacidad de ahorrar de sus beneficiarios. El ahorro permite a la clientela responder a situaciones de emergencia; es una garantía más para las IMF, induciendo una nueva mentalidad,

²⁸ Ibid.: 28

en la que también las microempresas pueden y deben ahorrar para aprender a gestionar sus propios recursos. La captación de ahorros es una actividad importante de la intermediación financiera. En algunos países existen políticas de regulación que prohíben a las IMF captar ahorros.

La movilización del ahorro como parte integral de su actividad permite que la IMF sea eficiente. Los ahorros son una fuente importante de recursos que permiten actuar de manera autónoma y sostenible, disminuyendo los financiamientos subsidiados. Para incentivar el acceso a los servicios financieros se deben satisfacer algunos requerimientos como: tasas de interés reales positivas, facilidad para retirar fondos, flexibilidad y diversidad de instrumentos de ahorro, además de la cercanía de las filiales a los lugares de residencia de sus depositantes. Para llegar al mayor número posible del sector micro empresarial mediante un servicio eficaz y sostenible, es necesario eliminar de forma gradual cualquier forma de subsidios y donaciones que crean dependencia e ineficiencia operativa.

La sostenibilidad financiera se convierte en un componente fundamental para alcanzar la sostenibilidad institucional. La capacidad de alcanzar autonomía financiera permite atraer recursos de organizaciones privadas y del Estado. El índice de sostenibilidad y el punto de equilibrio permiten verificar si las IMF son financieramente sostenibles. El índice de sostenibilidad financiera mide la sostenibilidad de las operaciones de crédito y ahorro comparando ingresos y gastos. Mientras que el punto de equilibrio considera de manera diferente la sostenibilidad financiera: calcula la tasa de interés que se debería cobrar a prestatarios para cubrir gastos y alcanzar un valor de 1 en el índice de sostenibilidad. Este nivel de la tasa de interés se denomina tasa de punto de equilibrio. Si esta tasa es demasiado alta, en comparación con la del sector formal y las de los sistemas informales locales, la demanda por préstamos de la institución disminuirá²⁹.

Si los servicios no tienen un precio sostenible, las IMF solo pueden operar por un tiempo limitado, alcanzar un número limitado de clientes o depender más de los objetivos políticos que de las necesidades de su clientela. Los donantes y los gobiernos no pueden proporcionar suficientes fondos subsidiados para atender la enorme demanda de microfinanzas. La experiencia ha demostrado que incluso, las y los prestatarios son más propensos a pagar a las y los prestamistas que operan sin subsidios, ya que tienen más confianza en que la institución les dará préstamos en el futuro.

Sostenibilidad de los servicios

Care Internacional define a un programa de microfinanzas como sostenible cuando se asegura que el servicio entregado continuará disponible para un número creciente de clientes en el largo plazo. La dificultad de planificar un programa de microfinanzas sostenible radica en la necesidad de equilibrar dos objetivos contrapuestos: proveer los mejores servicios para desarrollar y consolidar las actividades económicas de los

²⁹ Ibid.:31-32

segmentos sociales que generalmente son pobres; y, a su vez, generar ingresos suficientes para cubrir los costos del programa.

Cumplir un objetivo, por lo general, impide el cumplimiento del otro. La sostenibilidad es conseguida por programas que alcanzan un equilibrio entre estos objetivos, combinándolas a partir de las exigencias específicas de cada contexto social y económico de sus clientes y a la realidad del sector informal. Mientras el programa sea más coherente con la realidad y exigencias del territorio existirán mayores posibilidades de que sea sostenible.

Los errores frecuentes de las instituciones microfinancieras son: replicar los programas en contextos diferentes y aplicar un modelo que no incluye las necesidades de la localidad. La sostenibilidad dependerá de las características que tenga la fase de creación o diseño del programa, lo que implica no estandarizar una respuesta o programa para otro contexto.

Supervisión

Ministerio de Inclusión Económica y Social. Tiene la función de supervisar a las COAC que se constituyen bajo el amparo de la ley de Cooperativas. Este proceso de supervisión se efectúa a través de la Dirección Nacional de Cooperativas. El control se ejecuta de manera generalizada con poca atención a criterios técnicos, principalmente en lo que comprende a COAC que realizan intermediación financiera. Su rol es secundario y no ha desempeñado un papel importante en la supervisión ni en el control de estas instituciones.³⁰

Superintendencia de Bancos y seguros. Esta institución juega un rol imprescindible en el sistema financiero nacional. Controla a los bancos y financieras especializadas en microfinanzas y cooperativas de ahorro y crédito con una normativa distinta y especializada en el tema de microfinanzas. Colabora con clientes, instituciones financieras y público en general con la publicación de información financiera y no financiera de las instituciones que supervisa, a la vez que realiza estudios y análisis del sistema en especial en lo que tiene que ver con las microfinanzas.

Metodología de microfinanzas

Las microfinanzas son aquellas operaciones ofrecidas al grupo emprendedor propietario de una microempresa que, por lo general, son unidades económicas familiares, con actividad productiva en el contexto de la vulnerabilidad, sea esta de transformación, prestación de servicios o comercial. La fuente de repago de las obligaciones crediticias dependen de los ingresos generados por su actividad. El acceso al crédito genera oportunidades para desarrollar aquella pequeña unidad económica productiva con la perspectiva de incrementar paulatinamente su propio

³⁰ Red financiera rural, informe final indicadores sociales, quito 2007 pp 4-5

acervo de capital que al mismo tiempo beneficiará a la familia que la compone, mejorando los niveles de alimentación, educación, salud, vivienda entre otros.

El microcrédito

En la Cumbre sobre microcrédito de Washington en 1997, por primera vez se reconoce la importancia de los créditos como un instrumento de cooperación internacional, útil para promover instrumentos que permitan que los beneficiarios lleguen a ser los actores de su propio destino; en contraste a un esquema o paradigma desarrollista fundamentado en una actitud paternalista de instituciones públicas y privadas.

Es un instrumento financiero sustentado en la idea de entregar pequeños préstamos a los más pobres, es decir a personas excluidas de los sistemas financieros tradicionales. La experiencia de los microcréditos demuestra que el grupo prestatario es sujeto financieramente confiable, que al acceder al crédito o democratizarlo se pueden obtener buenos resultados desde el punto de vista financiero, permitiendo al mismo tiempo una mejoría en su calidad de vida.

Las condiciones del microcrédito fueron dadas para estimular el crecimiento de las PYMES (medianos, pequeños y microproductores) y una mayor profundización financiera en áreas urbanas, urbano marginales y rurales del país, con los que se pretende promover el acceso al crédito a un mayor número de clientes en mejores condiciones. El rechazo de los bancos tradicionales a financiar a las microempresas y a la economía informal, está determinado por la falta de garantías reales. En las zonas rurales, las garantías se basan en la experiencia y la confianza.

Ante la falta de acceso al crédito surgen los intermediarios informales que, por lo general, se encuentran en los sectores rurales y van difundiéndose a los sectores urbanos. Las modalidades de concesión y reembolso de crédito son rápidas y flexibles. La cercanía a las personas prestatarias, el nivel bajo de costos de transacción, los créditos por montos pequeños, oportunidades de crédito y el desarrollo del crédito basados en la confianza y el conocimiento personal son algunos de los elementos que hacen del microcrédito una propuesta exitosa³¹.

La entrega de un crédito va de la mano con el asesoramiento en como usar el crédito, de qué manera invertirlo. El éxito de las instituciones especializadas en el microcrédito es la confianza existente en el grupo prestatario que en su mayoría son pobres en un contexto de responsabilidad compartida: sus ingresos aumentan y el ahorro y patrimonio familiar son estimulados. Esto permite romper el círculo vicioso de pobreza y bajo crecimiento debido al crédito usurero que muy a menudo es el único recurso financiero³².

³¹ Cfr. JODÁN Fausto, ROMÁN Juan, *La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas*, Abya-Yala, Quito, 2005, p 14

³² Idem.

Bancos comunales

Agrupación autogestionaria de 15 a 20 personas (de ser el caso pueden ser de más miembros) con actividad productiva, con participación de mujeres, con patrimonios familiares reducidos. Se caracterizan por la solidaridad que existe entre sus miembros para garantizar de manera mancomunada el pago del monto total: la suma de los pequeños préstamos que percibe cada uno como capital de trabajo.

Los primeros préstamos son de montos muy pequeños con el fin de cohesionar al grupo; el incremento es de manera escalonada y se puede manejar como período de 16 semanas. Los pagos responden a un plan de pagos definido que se realiza de manera semanal o quincenal en reuniones realizadas en la vivienda de uno de los miembros. Los bancos comunales están dirigidos por una mesa directiva.

En su diseño inicial, los bancos comunales manejaban un fondo interno que consistía en aportes de dinero de sus propios miembros administrados por ellos. Al mismo tiempo realizan préstamos a sus miembros y distribuyen los rendimientos generados según sus aportes. Las IMF de esta modalidad abandonan este componente debido a la regulación, los desacuerdos internos, subvención de la mora institucional con esos recursos. Los bancos comunales presentan mayores posibilidades o facilidad de colocación en entornos rurales.

La población objetivo de los bancos comunales son los grupos excluidos financieramente. Atienden a los niveles de mayor pobreza y marginación, implicando mayores costos. Por esto lograr mayor eficiencia resulta primordial. Los grupos que se conforman son de 20 o más miembros para lograr la conformación de economías de escala que fortalecen la solidaridad.

Bajo esta metodología las organizaciones aprovechan los espacios de reuniones entre los miembros para desarrollar componentes de educación y/o programas de salud adicionales. Algunas de estas organizaciones aún mantienen el manejo del fondo interno, realizar operaciones adicionales que sean caras de operar puede poner en riesgo sus sostenibilidad financiera³³.

Grupos solidarios

Estas organizaciones están conformadas por personas que se dedican a la actividad productiva que al no contar en su mayoría de ocasiones con garantías reales propias suficientes, se solidarizan entre sí para responder de manera solidaria por el crédito que obtiene cada una de ellas, los cuales se destinan a capital de trabajo e inversiones fijas, respondiendo a sus necesidades.

Los bancos comunales manejan un plan de pagos definido que se realizan directamente a la Institución. Pueden ser a través de un representante o el grupo en su conjunto. Normalmente los grupos están conformados por 3 a 7 personas que no sean del mismo núcleo familiar.

³³ Cfr. Microfinanzas una ruta innovadora, PUENTE Ibarnegaray José

En América Latina, el crédito de grupos solidarios tiende a desaparecer o al menos reducir su participación en el mercado, más bien los bancos comunales y el crédito individual se han ido consolidando. En México se ha observado que algunas IMF han desarrollado una combinación de la metodología de bancos comunales con la de grupos solidarios, creando una nueva metodología conocidas como grupales³⁴.

Crédito individual

Además de tener como destino el financiamiento de una actividad productiva también existen demandas crediticias por la necesidad de acceso a capital de trabajo e inversiones. Los plazos de crédito pueden ser de 6, 9 o 12 meses, con pagos opcionales cada quince días o mensuales. Requieren de un comité de crédito de la misma IMF que faculta niveles de aprobación de créditos. La escala de operaciones, montos mínimos y máximos, también es bastante mayor. Con relación a las anteriores metodologías, el crédito individual es el de mayor colocación, aunque no exclusivamente en entornos urbanos marginados³⁵.

Comprende un conjunto de acciones y procedimientos de calificación y otorgamiento de créditos de manera individual para financiar emprendimientos. El objetivo de esta metodología es apoyar la sostenibilidad de la IMF, a través de la prestación de un servicio ajustado a las características y necesidades de la población emprendedora. La recopilación y análisis in situ de la información de los emprendedores y las emprendedoras permite determinar técnicamente la capacidad y voluntad de pago, sustentando apropiadamente la decisión de financiamiento. Bajo esta perspectiva, las exigencias de garantías pasan aun segundo plano, transformándose en la segunda fuente de pago del crédito.

Existen principios que sustentan la implementación de la metodología del crédito individual urbano o rural:

- Levantamiento de la información in situ. El promotor o la promotora de microcrédito debe realizar el levantamiento y análisis de información, puesto que el emprendedor y la emprendedora no siempre está en condiciones la información requerida. Esta actividad permite la estructuración de estados financieros y la evaluación de crédito.
- Análisis integral de la actividad económica y el núcleo familiar. En la microempresa resulta difícil separar los flujos de la actividad económica con los de la unidad familiar; para la decisión de concesión de crédito es importante analizar el conjunto de ingresos. Mientras más pequeño sea el monto requerido, más importante es el análisis de la personalidad del cliente y su entorno familiar³⁶.
- Garantías. En la recuperación del crédito, el rol de la garantía ocupa un plano secundario. Su objetivo es ser una herramienta conminatoria que aliente el repago

³⁴ Idem.

³⁵ Idem.

³⁶ Ibid.: 20

del crédito. Las garantías pueden estar constituidas por bienes muebles o inmuebles de fácil consecución y con un alto valor de reposición para los clientes, pueden provenir de la actividad económica o de la unidad familiar.

- Relación con la clientela. La relación entre el promotor o la promotora de crédito y la clientela es personalizada, lo que permite acceder a una amplia información antes y después de otorgar el crédito para detectar riesgos en la concesión y recuperación.
- Principio de crecimiento. A medida que la relación crediticia avanza y se fortalece sobre la base de un buen historial de pagos, la IMF disminuye la asimetría de la información respecto del cliente, lo que implica la ampliación de montos y plazos en función de las necesidades. Es importante el seguimiento de la situación financiera del cliente y su capacidad de pago.
- Seguimiento de cartera. El personal encargado de microcrédito realiza un monitoreo constante de la clientela, La IMF logra manejar eficientemente los riesgos derivados de la influencia de las garantías monetizables. En caso de incumplimiento, la IMF aplica recargos por mora y gestión de cobranzas.
- Incentivos. La remuneración basada en la productividad de los promotores o promotoras de créditos permite un alto nivel de calidad de cartera y de rentabilidad, factores que permiten la sostenibilidad de la IMF. Los incentivos se otorgan con base al nivel de colocación alcanzado, el monto de cartera administrado y el nivel de morosidad de la cartera³⁷.

Experiencia internacional de microfinanzas

Honduras, con una población de 7,2 millones de habitantes, 51,7% femenina y 54,5% de población rural, ha incursionado al igual que otros países en el mundo de las microfinanzas; la atención a la población de escasos recursos es la razón de la acción del sector microfinanciero, el 68% de la población se clasifica en situación de pobreza; el 42,9% se encuentra en situación de pobreza relativa, pues sus condiciones económicas no les permite cubrir la canasta básica; 22,8% de la población se considera de extrema pobreza y representan más de 1.7 millones de personas que cuentan con menos de un dólar para subsistir. Se estima que existen alrededor de 375.000 MYPIMES que operan en el país generando 700.000 empleos y participan entre un 20% al 25% del PIB. El género femenino supera al masculino en relación al número de negocios emprendidos.

El sector microfinanciero de Honduras está compuesto por entidades supervisadas y no supervisadas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS). Las entidades supervisadas son 9 a nivel nacional con 139.733 clientes, mientras que las entidades no reguladas llegan a 97 con 763.560 clientes. Los servicios tradicionales ofrecidos por el sector son crédito y ahorro, que se complementan con servicios

³⁷ Ibid.: 21

innovadores como recepción de remesas, giros a nivel nacional e internacional, seguros y financiamiento de vivienda.

En un estudio realizado a las entidades RedMircoh al 2007 se pudo constatar que las fuentes de estas entidades, en un 49%, provenían del patrimonio, 41,1% del financiamiento y 9,2% de ahorro. Los usos de estos fondos, en un 77,8%, se destinan a la cartera de préstamos, 13,6% a la adquisición de otros activos y 8,6% a inversiones financieras. Las IMF, en el 2007 manejaban préstamos promedios por cliente de 638,70 USD, con un crecimiento anual de clientela del 14,68%, autosuficiencia económica 107,85%, eficiencia operativa 17,74% y rentabilidad del patrimonio 9,39%.

La cartera de las IMF está conformada por comercio, vivienda, agropecuaria forestal, servicios, consumo, pequeña industria. La cartera comercio mantiene una participación del 48%, seguida por vivienda 30%, consumo, agropecuaria forestal, pequeña industria suman 12% de participación.

Para registrar los riesgos a los que las IMF se enfrentan, el estudio referido toma como base a una muestra de 7 entidades que representan el 30% del número de entidades afiliadas a la RedMicroh, a partir del cual se concretaron las siguientes conclusiones: se maneja una adecuada relación entre pasivos y activos financieros, puesto que los plazos de los créditos a clientes finales no son en promedio mayores a 18 meses, mientras que el financiamiento externo oscila entre 24 a 60 meses. El riesgo potencial lo constituye la limitación en el crecimiento de las fuentes de financiamiento por la pérdida de fondos nacionales e internacionales ante posibles crisis financieras.

Las IMF son bastante sensibles en los tipos de interés por la baja en la parte activa y por el alza en la parte pasiva. De la misma manera, dependen de un alto margen de intermediación por el manejo del microcrédito. En cuanto a los riesgos de tipo de cambio, las IMF mantienen controlado y limitado este riesgo. Algunas entidades se han protegido utilizando operaciones Back to Back. El riesgo de crédito constituye el mayor que afrontan este tipo de entidades.

Honduras a nivel de Centroamérica ha sido pionero en contar con un marco regulatorio para las IMF y varias de ellas se han regulado al amparo de esta ley. Muestran mayor éxito dentro de un enfoque que permita la sostenibilidad de sus operaciones; convirtiéndose en una industria importante en el desarrollo económico y social de ese país

Bancarización

Bancarización en América Latina

América Latina, desde el 2007 ha dado muestras de un elevado crecimiento económico, ya ha realizado la reforma de la banca estatal mediante su privatización, dando paso a entidades más eficientes. Esto ha facilitado la llegada de la banca

privada extranjera que ha permitido introducir mayores niveles de “eficiencia y competencia”, por ello. Una estrategia de bancarización tan eficiente como práctica, alineada con la “creación de riqueza”, para permitir a las amplias capas de la población y los sectores productivos “informales”, incorporarse a los circuitos financieros “formales”.

Esto proporcionará la posibilidad de acceder al crédito, para de esta manera, crecer y desarrollar sus expectativas personales y empresariales, reportando además de indudable la importante contribución a la cohesión social, al fortalecer a las micro y pequeñas empresas. Los verdaderos amortiguadores sociales a la vez actúan como catalizador de nuevas oportunidades, para los jóvenes emprendedores y otros profesionales especialmente en el campo de las nuevas tecnologías. Lo que permite a las unidades familiares, acceder a bienes impensables mediante el “acceso al crédito”.

Este tema de la “bancarización”, es uno de los problemas críticos que enfrenta América Latina. No existen países en vías de desarrollo con altos índices de bancarización, así como no existen grandes bancos en países con bajo nivel de industrialización. El gran reto, lo constituye ampliar el “**acceso al crédito**”, tanto de particulares como de empresas, que se pretende incorporarles económica y socialmente, al “**circuito formal**” de la economía como componente fundamental en la estrategia de crecimiento a largo plazo.

Bancarización nacional

El crecimiento de la economía se refleja en la evolución del uso de productos y servicios financieros en la sociedad. En esta perspectiva la banca ecuatoriana ha realizado varios esfuerzos por masificar y modernizar el uso de productos y servicios financieros. Esto permite la inclusión de la mayor parte de la población ecuatoriana en el sistema. Si bien los esfuerzos han sido importantes, los niveles de bancarización³⁸ y de profundización³⁹ financiera aún se mantienen por debajo del promedio de América Latina.

En los últimos cinco años los niveles de cobertura bancaria se han extendido significativamente, lo cual implica el crecimiento de la actividad financiera y sus necesidades han ido creciendo. En efecto, el indicador de bancarización que relaciona el número de depositantes frente a la población total, entre Dic./05 (38,92%) y Jun./10 (67,53%) muestra tendencia ascendente, debido al incremento más que proporcional del número de depositantes respecto del crecimiento de la población.

Es decir, el sistema financiero nacional (SFN) aumentó el número de depositantes (cuentas corrientes, ahorros y depósitos a plazo), respecto del crecimiento poblacional explicado por la participación de los subsistemas de bancos y cooperativas los que

³⁸ Grado de utilización del sistema bancario por parte del público y por lo tanto la bancarización no es más que el conjunto de actividades que permiten que todos puedan acceder al sistema financiero.

³⁹ Grado de penetración de los servicios financieros en una economía. Su cálculo corresponde a la relación que guardan los depósitos y créditos respecto a la Producto Interno Bruto (PIB)

aportaron con el 55,01% y 33,32% respectivamente, mientras que el subsistema de banca pública aportó el 8,15%.

El incremento de 28,61 puntos en el índice de bancarización entre Dic/05 y Jun/10 se debe al aumento del nivel de bancarización del subsistema de los bancos privados en 12,16 puntos en el mismo periodo, seguido por las cooperativas con 11,86 puntos. Entre estos dos subsistemas aportan con 24,02 puntos equivalentes al 83,95 % del total de la evolución de bancarización. Véase la tabla 1

Tabla 1: Bancarización del sistema financiero nacional

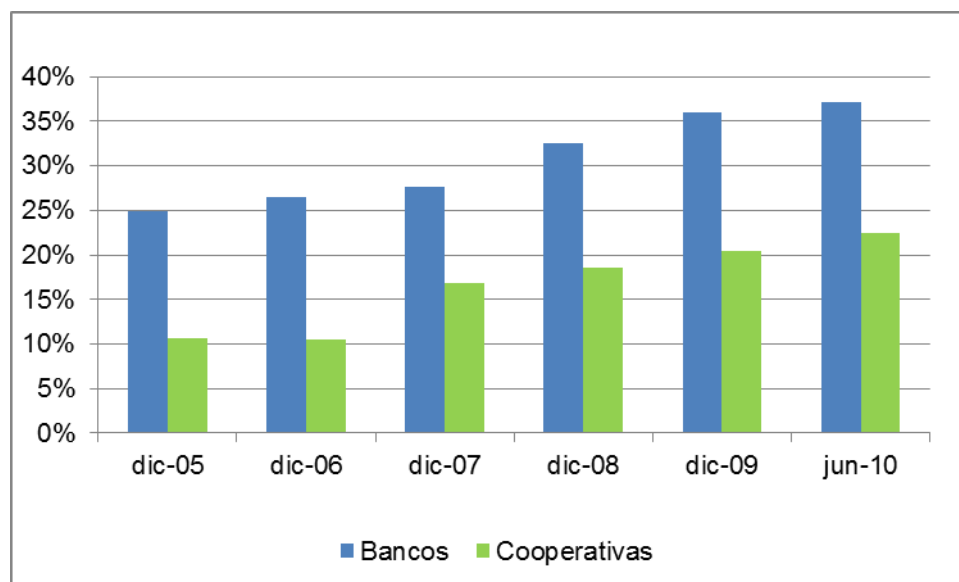
Sistemas	dic-05	dic-06	dic-07	dic-08	dic-09	jun-10
Bancos	24,98%	26,52%	27,61%	32,58%	36,03%	37,14%
Cooperativas	10,64%	10,51%	16,85%	18,59%	20,5%	22,5%
Mutualistas	1,87%	0,95%	2,64%	2,07%	2,18%	2,23%
Soc. Financieras	0,08%	0,09%	0,12%	0,09%	0,13%	0,15%
Banca Pública	1,34%	1,36%	2,44%	3,78%	6,66%	5,51%
Sistema financiero nacional	38,92%	39,43%	49,66%	57,11%	65,5%	67,53%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Ángela Tipán

Las cooperativas y bancos muestran una tendencia creciente de bancarización. Véase el gráfico 1

**Gráfico 1: Índices de bancarización de bancos y cooperativas
Dic. 05 – jun10**



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Ángela Tipán

Una tendencia importante es el desarrollo de las microfinanzas y el microcrédito, en el cual se ha otorgado un volumen de crédito de USD 880 millones entre enero y septiembre de 2010, lo que facilitó la formalización de la economía (ABPE).

El desarrollo tecnológico y la constante innovación del sistema bancario ecuatoriano mediante la fusión de servicios independientes a la intermediación financiera, como el internet y celular han sido importantes. La banca está en permanente desarrollo de nuevos productos y servicios que antes no existían en el Ecuador como la banca electrónica.

Existen niveles bajos de bancarización que están determinados por el nivel de acceso a servicios financieros que ofrece la banca formal. Estudios realizados por la Superintendencia de Bancos en septiembre del año 2009 indican que el Ecuador alcanzó un nivel de bancarización del 60,8% tomando en cuenta a las cooperativas, mutualistas y bancos privados, sin embargo si se toma en cuenta solo este último sector, el índice es de apenas 37%.

Los bajos índices de penetración pueden se explicados como una reacción a la crisis bancaria de 1999 que generó temor entre los usuarios de acceder a las entidades financieras, además de la escasa cobertura de la banca hacia sectores rurales, excluidos por factores sociales como pobreza y falta de educación, muy pobres para ahorrar o con poca educación para entender la complejidad de los productos financieros. El sector rural no posee vinculación con el sistema bancario formal.

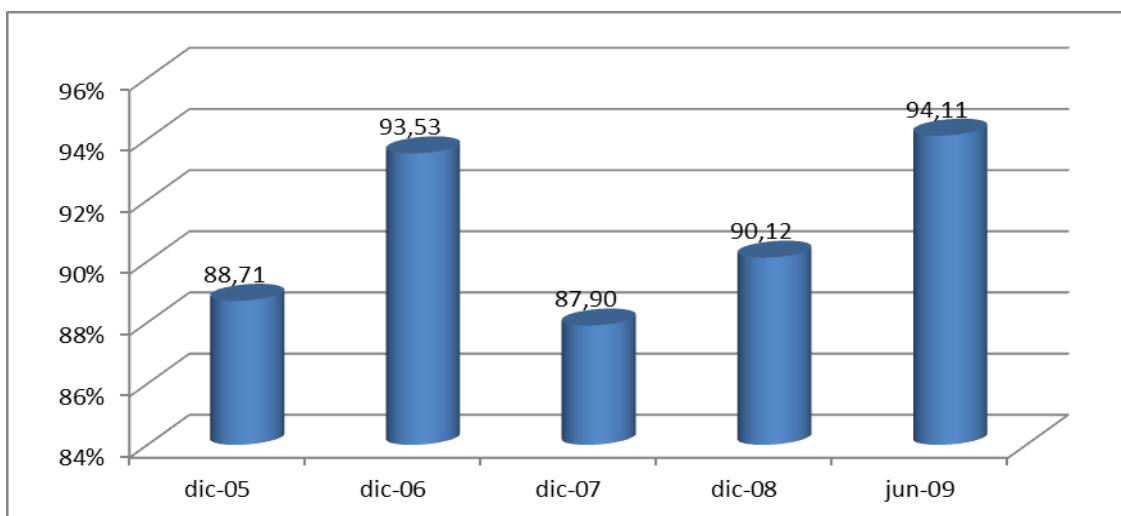
La mayoría de la población no es considerada sujetos de crédito. El 4% de las familias del 1er quintil, los más pobres, ahorran en el sistema financiero, mientras que en el último quintil este porcentaje llega al 28% (INEC 2006). Uno de los indicadores representativos de bancarización es el número de depositantes con respecto a la población existente.

En cuanto a bancarización por regiones se refiere la región Insular presenta los niveles más altos de bancarización con el 72,39% de depositantes del total de la población existente en esa región a junio 2009. Este nivel alto de bancarización es resultado de un nivel de población bajo con apenas 23.863 habitantes a junio 2009.

Intermediación por provincias

Los niveles de bancarización están determinados por el valor que la cartera bruta representa con respecto a los depósitos en el sistema financiero nacional. Para el año 2005 la cartela bruta nacional fue del 88,71%, en junio 2009 alcanza su mayor nivel con el 94,11% en este periodo existe un crecimiento de 5,4 puntos. La cartera bruta con respecto a los depósitos se ha mantenido en un nivel mayor al 85% con respecto de los depósitos. Véase el gráfico 2

**Gráfico 2: Cartera bruta / depósito
(2005 – 2009)**

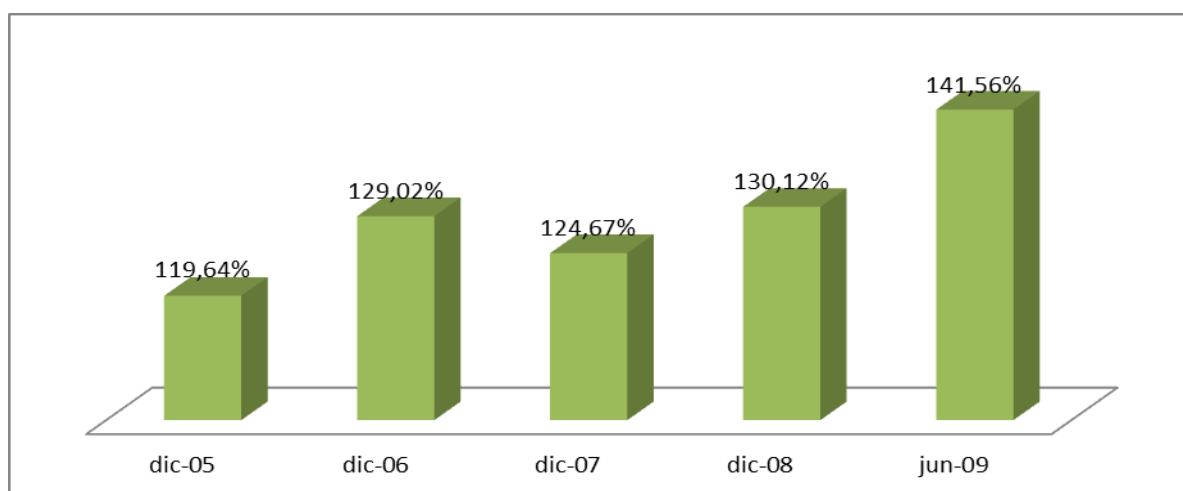


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

A junio 2009 las provincias que superan el 100% de la cartera bruta son Esmeraldas, Guayaquil, Manabí, Carchi, Chimborazo, Cotopaxi, Imbabura, Loja, Tungurahua, Napo, Pastaza y Zamora Chinchipe. Mientras que las provincias con niveles menores al 50% son Cañar (46,02%) y Galápagos (47,73%) en las cuales los depósitos respaldan los créditos otorgados a los clientes del sistema financiero nacional.

La provincia de Cotopaxi presenta niveles superiores al 115%, en diciembre 2005 el nivel de cartera bruta fue 119,64% del total de depósitos, el nivel más alto se alcanza en junio 2009 con 141,56%. Lo que explica que el total de depósitos no cubre la cartera bruta de crédito. Véase el gráfico 3

**Gráfico 3: Provincia de Cotopaxi cartera bruta / depósito
(2005 – 2009)**



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

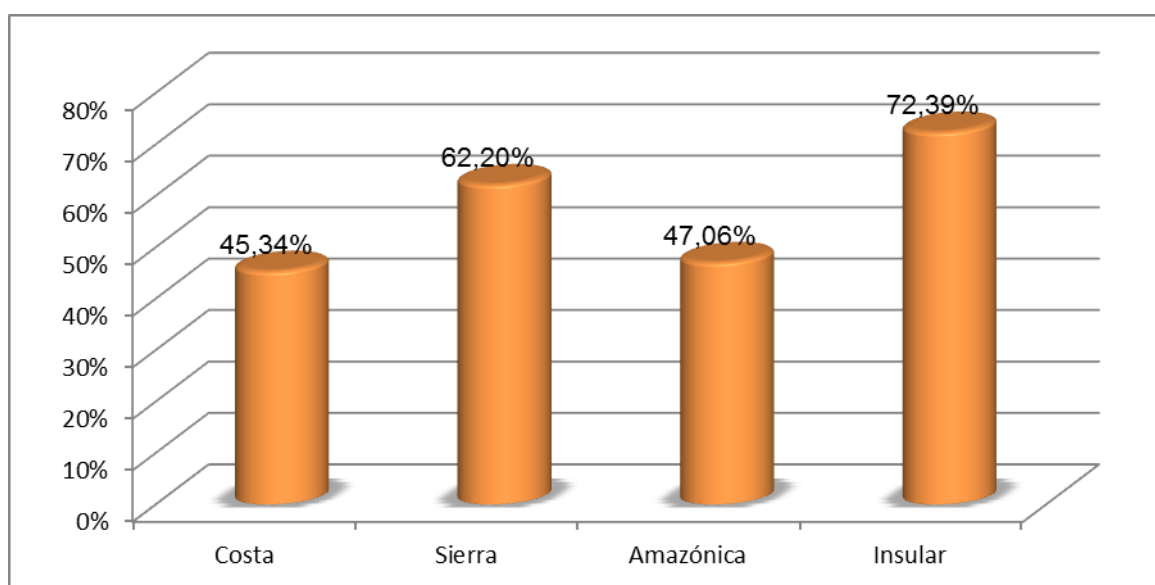
Participación de depositantes

Los niveles de bancarización pueden ser medidos por el número de cuentas de ahorros existentes en el sistema financiero nacional con respecto al total de la población, para ello la población por provincias son datos estimados de acuerdo al crecimiento poblacional entre los años 2001 y 2010 (INEC).

A junio de 2009 la población nacional fue de 13.771.816 habitantes mientras que el total de depositantes del sistema financiero nacional era de 7.324.191 que representa el 53,18% mantiene una cuenta de ahorros en alguna entidad financiera. La región Sierra aporta a la bancarización nacional con el 28,43%, mientras que la región costa con el 22,25%, la Amazonía y la región Insular juntas aportan con el 2,5% restante.

La región que presenta mayor índice de bancarización en relación a su población es la Insular con el 72,39%, esto debido al bajo número de población 23.863 habitantes. En segundo lugar se encuentra la región Sierra con el 62,20%, seguido por la Amazonía con 47,06% y por último la región Costa con 45,34%. Véase el gráfico 4

**Gráfico 4: Depositantes / población
A junio 2009**

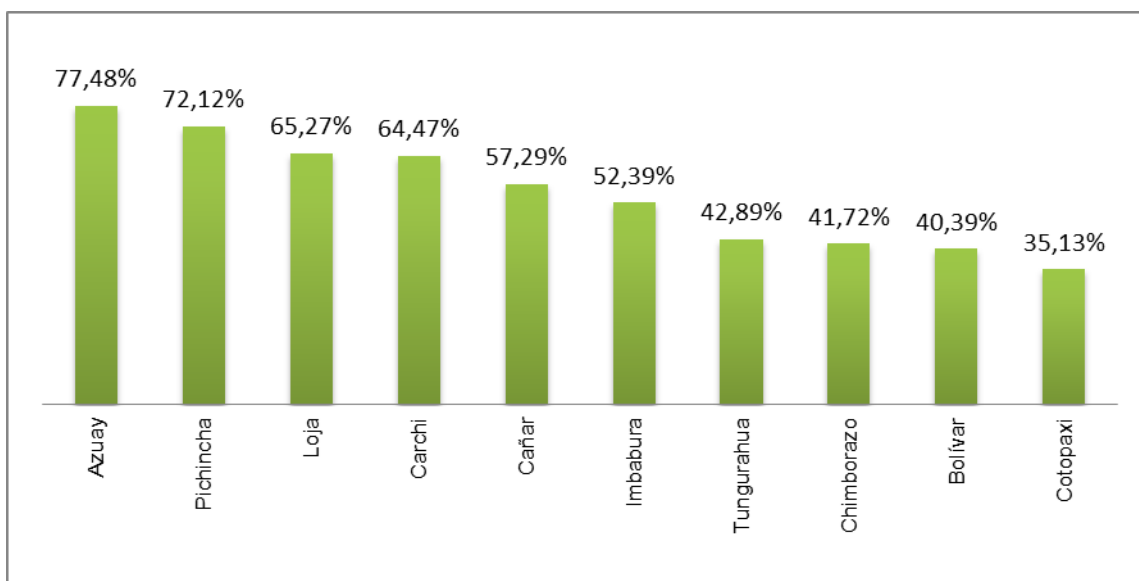


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

De las diez provincias de la región sierra Azuay y Pichincha presentan los índices más altos de bancarización con 77,48% y 72,12% respectivamente, el último lugar le corresponde a la provincia de Cotopaxi con apenas un 35,13% con 146.208 depositantes y 416.167 habitantes Véase el gráfico 5

Gráfico 5: Depositantes / población provincias de la sierra

A junio 2009



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Número de oficinas y puntos de servicios

La cobertura de los servicios financieros se relaciona con la presencia de oficinas y puntos de servicios que las entidades financieras ponen a disposición de sus clientes. Para ello se toma en cuenta el número de matrices, sucursales, agencia, ventanillas de extensión y cajeros automáticos. A nivel nacional a junio 2009 existen 84 matrices, 298 sucursales, 1.139 agencias, 277 ventanillas de extensión y 1.334 cajeros automáticos.

La región Sierra es la que más aporta a este nivel de bancarización, con 61 matrices participa al total con el 72,62%, 52,68% al total de sucursales, 57,95% agencias, 49,46% ventanillas de extensión y con el 51,72% del total de cajeros automáticos. En segundo lugar está la región costa que aporta al total de ventanillas de extensión con un 48,74% y con un 46,18% al total nacional de cajeros automáticos.

La región Insular a junio 2009 presenta los índices más bajos de bancarización, puesto que no posee ventanillas de extensión ni matrices. Cuenta con apenas dos cajeros automáticos, 4 sucursales y 5 agencias. Véase la tabla 2

Tabla 2: Número de oficinas y puntos de servicios

A junio 2009

Región	Matriz	Sucursal	Agencia	Ventanilla de extensión	Cajero automático
Costa	22	114	428	135	616
Sierra	61	157	660	137	690
Amazónica	1	23	46	5	26
Insular	0	4	5	0	2
Total nacional	84	298	1.139	277	1.334

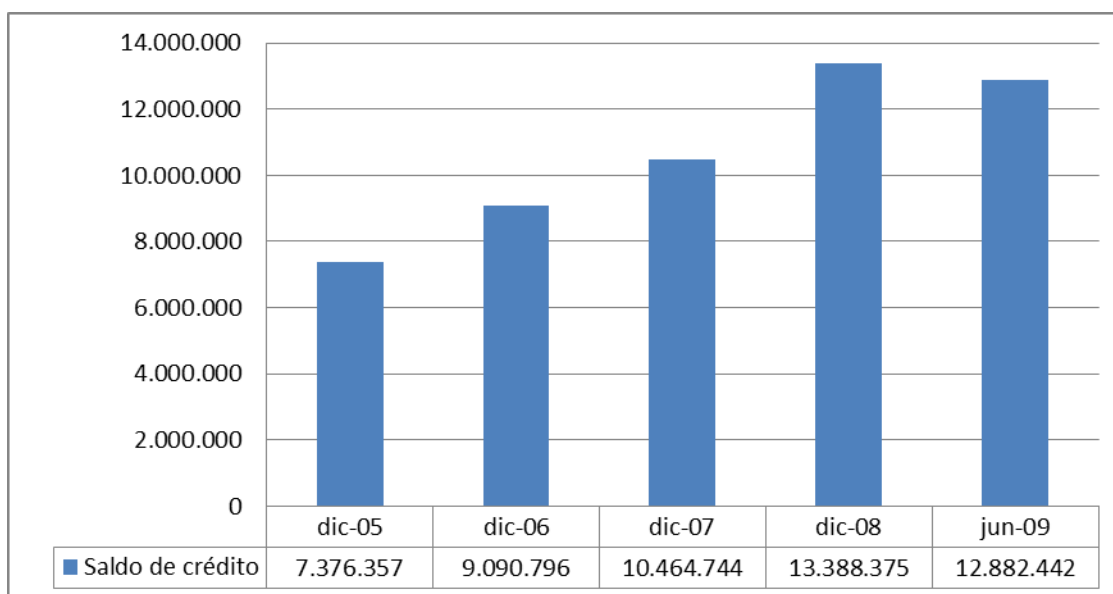
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

El número de oficinas y puntos de servicios también dependerá de la población existente en cada región.

Saldo de crédito por provincia

Otro indicador de bancarización es el saldo de crédito que mantiene el sistema financiero nacional. A diciembre 2005 este saldo de fue de 7.376.357 dólares mientras que a junio 2009 fue de 12.882.442 dólares con una tasa de crecimiento de 42,74%. En 2007 la tasa de crecimiento fue solo del 13,13% con respecto al 2006. Véase el gráfico 6

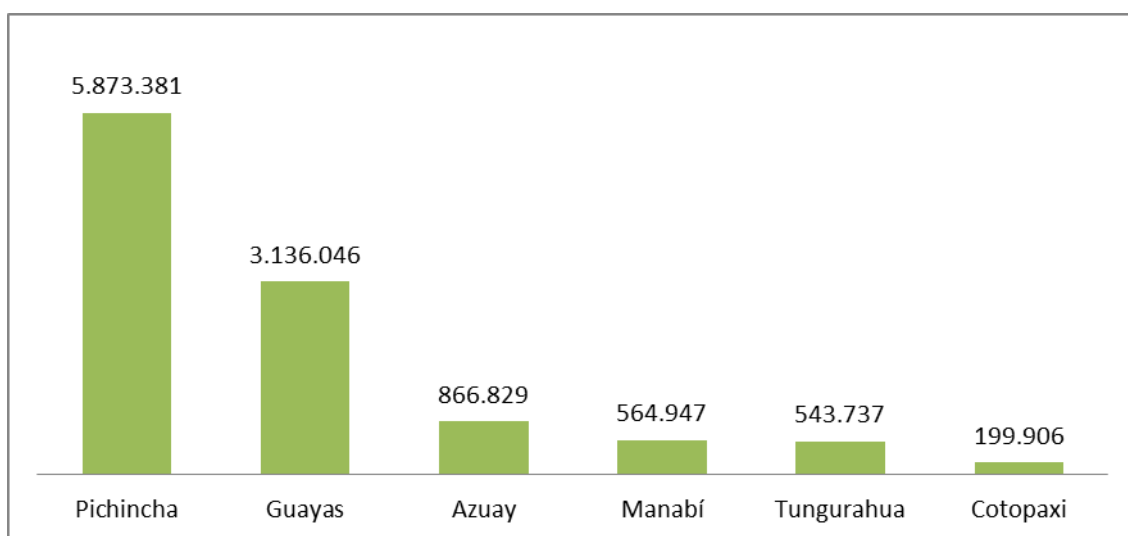
Gráfico 6: Saldo de crédito nacional en miles de dólares



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

A nivel nacional la provincia con mayor saldo de crédito es Pichincha con 5.873.381 dólares que contribuye con un 43,87% al saldo nacional de crédito a diciembre 2008. En segundo lugar se encuentra la provincia de Guayas con 3.136.046 dólares con un aporte al saldo nacional del 23,42%, estas dos provincias aportan con el 67,29%. Véase el gráfico 7

**Gráfico 7: Saldo de crédito provincias
(en miles de dólares) dic 2008**

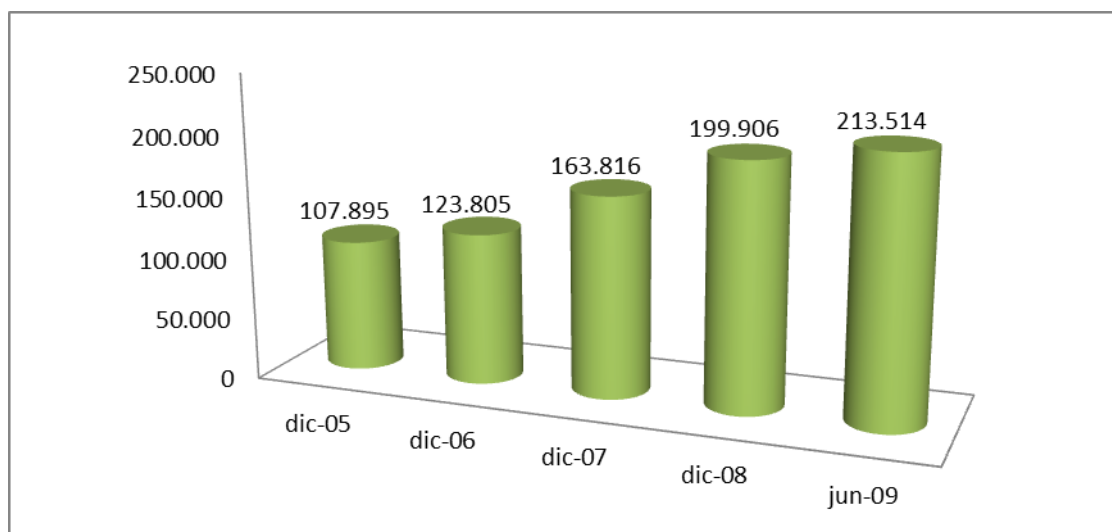


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

La tercera provincia es Azuay con 866.829 dólares que representa un 6,47% al aporte nacional, mientras que Manabí y Tungurahua se encuentran en el cuarto y quinto lugar con el 4,22% y 4,06% respectivamente. En décimo lugar se encuentra la provincia de Cotopaxi con 199.906 USD que corresponde a 1,49% del saldo nacional.

En cuanto a la provincia de Cotopaxi, existe un crecimiento continuó sobre el saldo de crédito, entre dic. 2005 y jun. 2009 existió un crecimiento del 42,74%, con 17,94% de crecimiento promedio. El saldo de crédito a junio 2009 fue de 213.514 dólares. Véase el gráfico 8

Gráfico 8: Saldo de crédito provincia de Cotopaxi
(en miles de dólares)

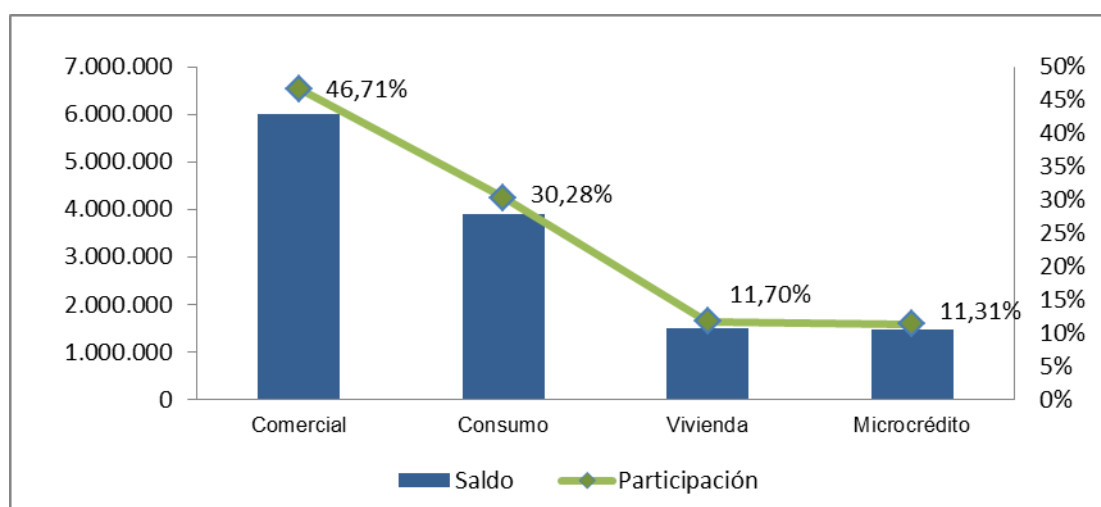


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Saldos de crédito y líneas de negocio

Las líneas de negocio del sistema financiero nacional corresponden a la línea comercial, consumo, vivienda y microcrédito. A junio 2009 el saldo nacional de crédito fue de 12.882.442,32 USD. La cartera de crédito comercial correspondía al 46,71% del saldo de crédito nacional que corresponde a 6.016.877,12 USD. El consumo representa el 30,28%, vivienda 11,70% mientras que el microcrédito corresponde al 11,31% con 1.457.566,89 USD. Véase el gráfico 9

Gráfico 9: Saldos de crédito nacional y líneas de negocio a junio 2009

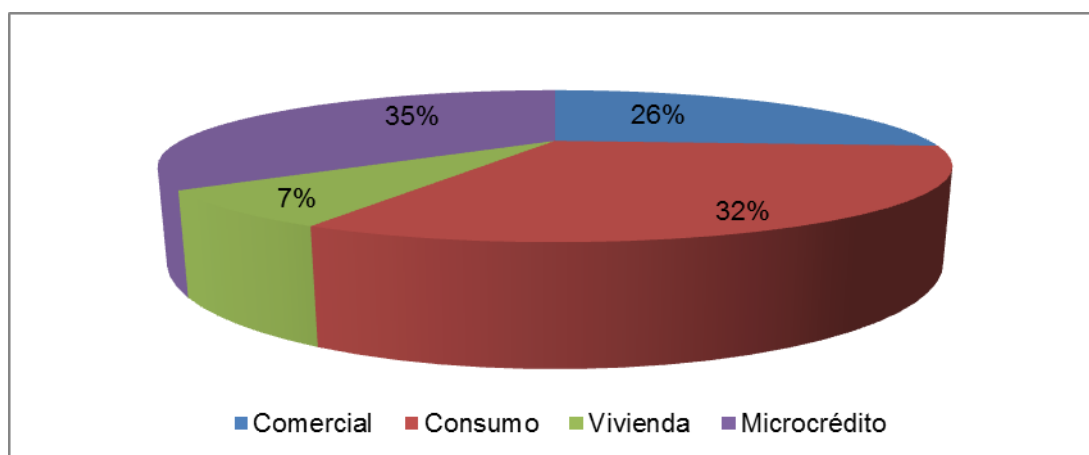


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

La provincias Pichincha y Guayas aportan con más del 50% en todas las líneas de negocios con un aporte global de 41.07% y 24.71% respectivamente. Las provincias restantes no superan el 10%, Azuay participa con el 6,73% seguida por Manabí 4,51%, Tungurahua 4,01% en décimo lugar Cotopaxi 1,66%. El último lugar le corresponde a Galápagos con 0,08%.

En la provincia de Cotopaxi a Junio 2009 el saldo provincial de crédito fue de 213.514,47 USD. La distribución del crédito se concentró en la línea del microcrédito con el 35,05% que corresponde a 74.838,59 USD, seguido por el consumo con 67.198,55 USD, comercial 55.764,11 USD y la vivienda con 15.713,22 USD el 7,36%. El saldo de crédito total para la provincia de Cotopaxi fue de 213.514,47 USD. Véase el gráfico 10

Gráfico 10: Líneas de negocio provincia de Cotopaxi a junio 2009



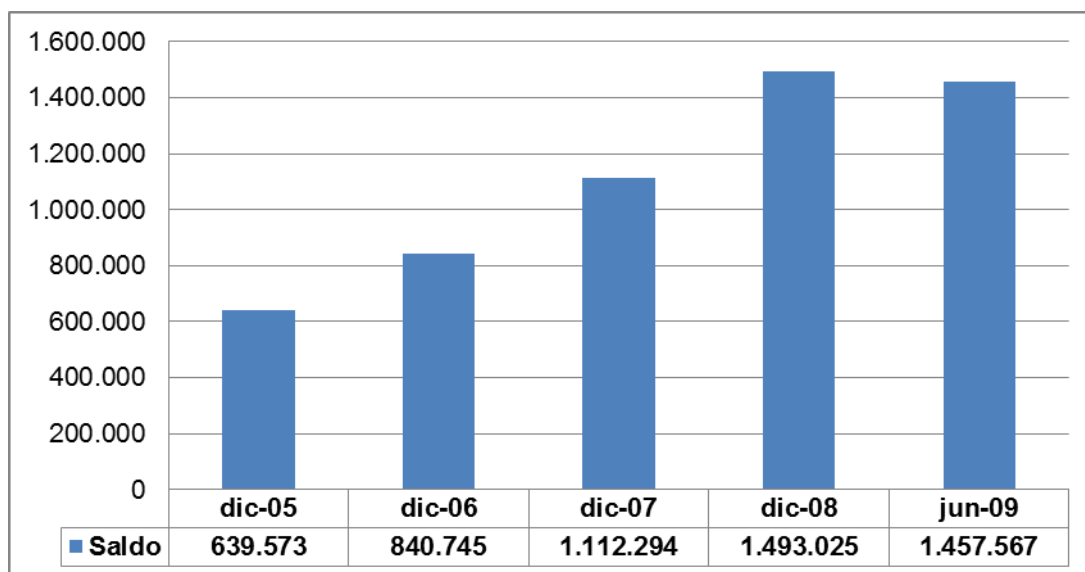
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Saldos de microcrédito

La cartera de microcrédito a nivel nacional en dic 05 fue de 639.573 USD. Para jun 09 el monto superó en millón de dólares manteniendo un valor de 1.457.567 USD con un crecimiento del 56,12%. Desde el 2005 ha mantenido un crecimiento promedio del 24,61%. El nivel más alto fue en el 2008 creció 25,50% con respecto al 2007 esto representó 1.493.025 USD. Véase el gráfico 11

Gráfico 11: Evolución microcrédito

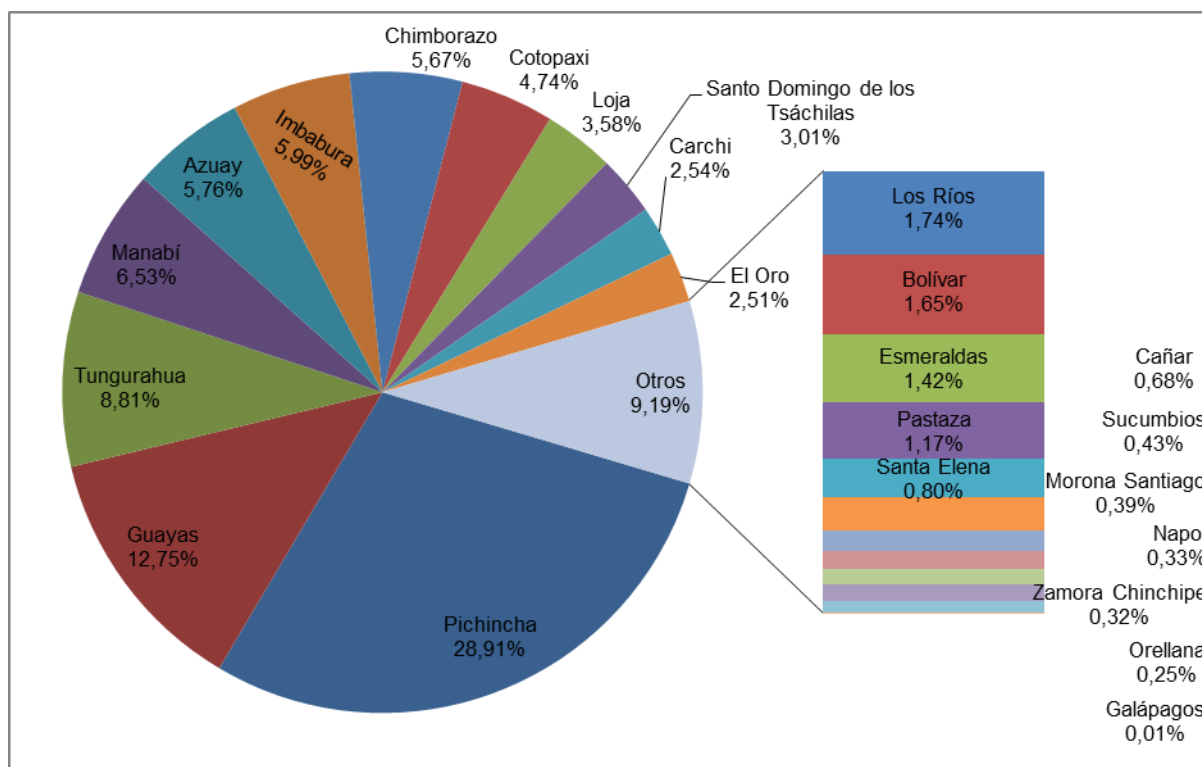
dic 05 – jun 09



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

A dic. 2008 la provincia de Pichincha participa con el 28,91% en la cartera de microcrédito, seguida por Guayas con el 12,75%, Tungurahua 8,81%, Manabí 6,53%, Imbabura 5,99%, Azuay 5,76%, Chimborazo 5,67%, Cotopaxi 4,74%. Doce provincias mantienen porcentajes menores al 2% que en su conjunto participan con 9,19% 137.369 USD. Entre ellas consta Los Ríos, Bolívar, Esmeraldas, Pastaza, las provincias con participación menor al 1% se encuentran Cañar, Sucumbíos, Morona Santiago, Zamora Chinchipe, Orellana y en último lugar Galápagos con el 0,01% de participación. Véase el gráfico 12

Gráfico 12: Distribución del microcrédito por provincias
diciembre 2008



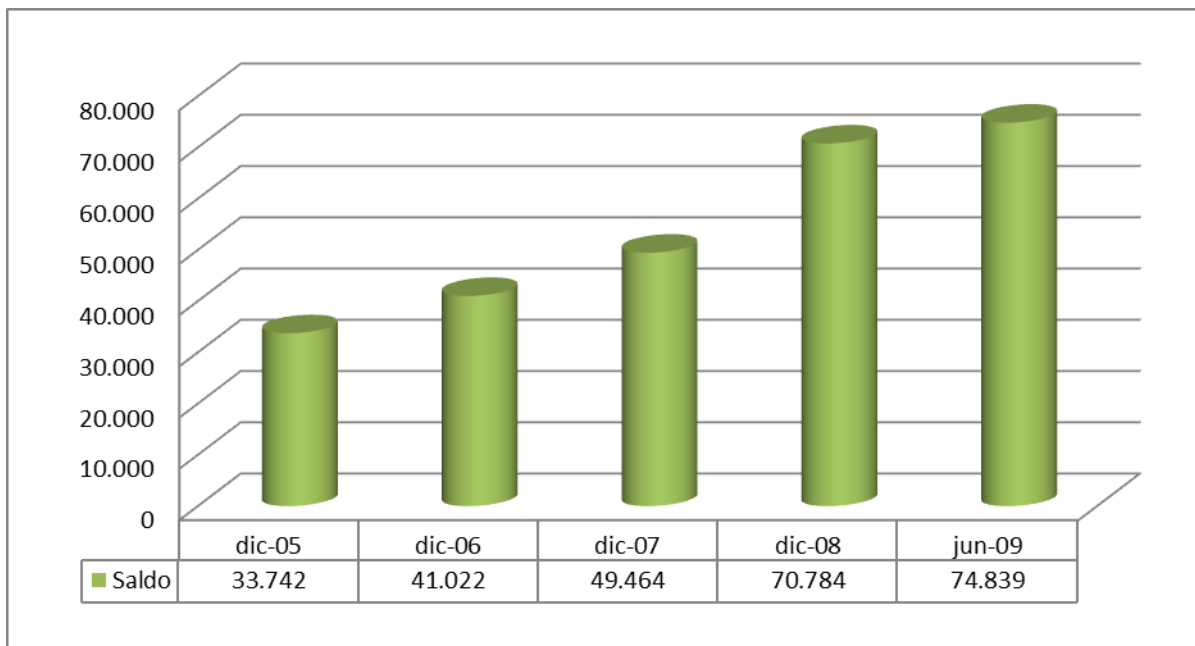
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
 Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En la provincia de Cotopaxi durante el periodo analizado ha existido un incremento considerable en los saldos de microcrédito, en dic. 2006 creció en un 17,75% con respecto a dic. 2005. Mientras que en dic.2008 los saldos se incrementaron en un 30,12% con respecto a dic. 2007 siendo este año el nivel más alto de crecimiento con un saldo de 70.784 USD que correspondía al 4,74% del total nacional 1.493.025 USD. A dic. 2005 el saldo de microcrédito fue de 33.742 USD. A jun. 2009 el saldo ya superaba el nivel de dic. 2008 alcanzando los 74.839 USD que corresponde al 5,13% del total nacional 1.457.567 USD. Véase el gráfico 13

En cuanto a los niveles de morosidad de la cartera total en el Ecuador no supera el 5% anual. La provincia de Cotopaxi se encuentra en el grupo de las provincias con niveles bajos de morosidad. Entre dic. 2005 y jun. 2009 el nivel más alto de morosidad fue en dic. 2005 con 3,90% mientras que en dic. 2008 se obtuvo uno de los niveles más bajos con 2,74%. A jun. 2009 las provincias Santa Elena, Esmeraldas Y los Ríos superaban el 10% de morosidad con 12,92%, 11,75%, 11,47% respectivamente.

Gráfico 13: Evolución microcrédito provincia de Cotopaxi

dic. 05 – jun. 09



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Volumen de microcrédito

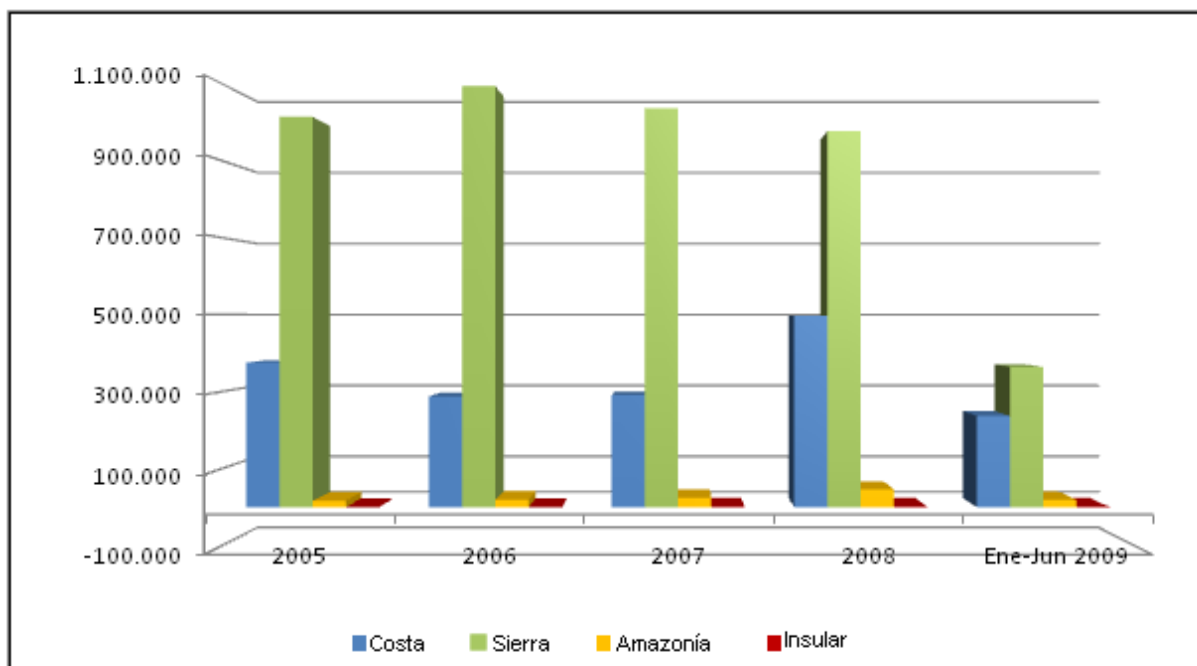
A nivel nacional el microcrédito en el 2005 participó del total del volumen de crédito con el 12,49%, su participación más baja fue en el 2007 con 9,61% que corresponde a 1.351.509 USD. Con respecto a la variación relativa de esta cartera de crédito en el 2008 se registró un crecimiento del 12,48%. Como en los anteriores casos Pichincha y Guayas son las provincias que mayor participación presentan con 377.460 USD y 234.762 USD respectivamente en el año 2008.

La región sierra concentra los niveles de participación en esta cartera en el 2008 el volumen de crédito fue de 976.625 USD el 64,24% del total nacional superando a la Costa, 479.656 USD. Los niveles más bajos de participación le corresponden a la Amazonía e Insular 3,01% y 0,06% respectivamente estos resultados se deben a que la población de estas regiones no superan el millón de habitantes. En el 2008 la región costa presentó el nivel más alto de participación con el 32,69%.

El promedio del volumen de crédito nacional entre enero y junio 2009 fue de 1788 USD, en el 2008 se registró 1.874 USD, el promedio más alto de la región Sierra fue de 2.288 USD en el mismo año. En este periodo de estudio la región Insular alcanzó los promedios más altos de las regiones con 6.406 USD en el año 2006. El promedio más bajo se registró en la región Costa con 785 USD en el año 2006. Véase el gráfico 14

Gráfico 14: Volumen de crédito por regiones

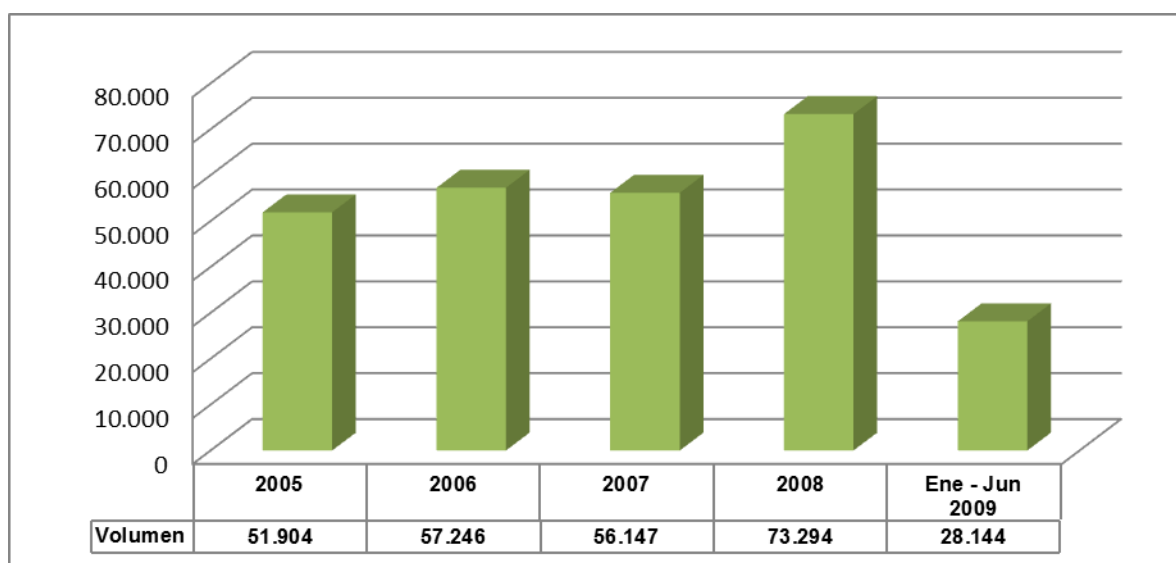
Cartera de microcrédito



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En la provincia de Cotopaxi el volumen de crédito de esta cartera muestra una tendencia de crecimiento a partir del 2005 que fue de 51.904 USD con una participación al volumen nacional de la cartera de microcrédito del 3,69%. En el año 2008 se registraron los niveles más altos con 73.294 USD que representan el 23,39%, a jun. 2009 el volumen de crédito cerró con 28.144 USD. Véase el gráfico 15

Gráfico 15: Evolución volumen de crédito provincia de Cotopaxi 2005 - 2009

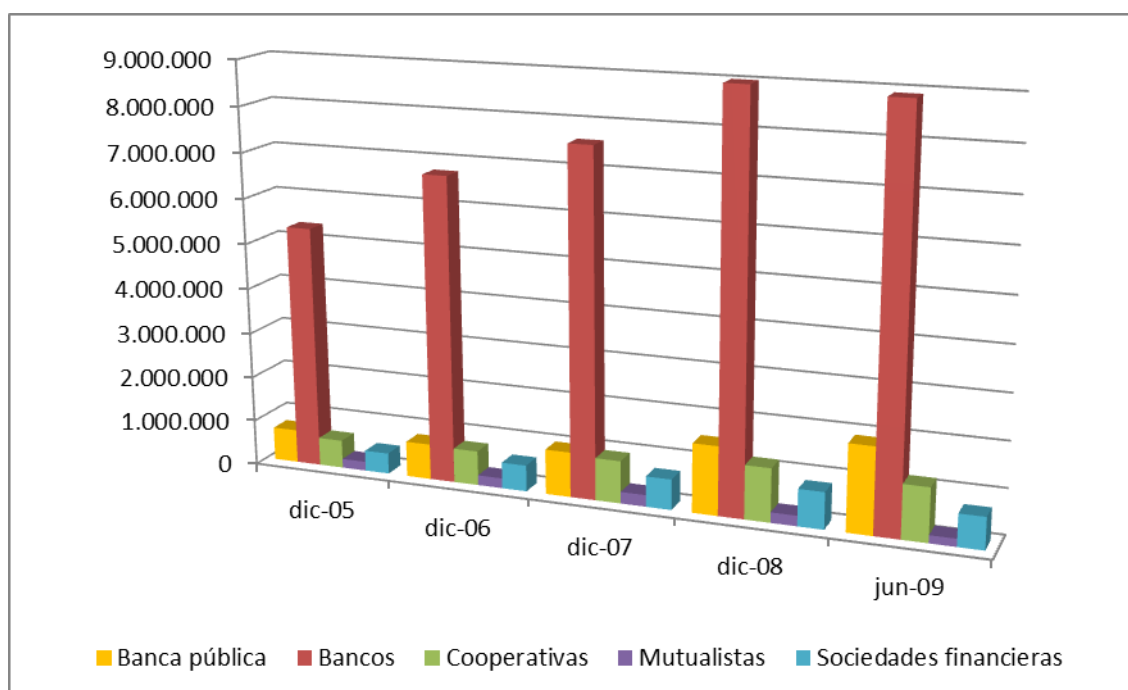


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Distribución del crédito

El sistema financiero incluye instituciones reguladas por la superintendencia de bancos y seguros tales como bancos privados, sociedades financieras, cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, banca pública. Entre el 2005 y junio 2009 la banca privada ha sido la única entidad con mayor colocación de créditos. En junio del 2009 su colocación crediticia fue de 8.906.606,85 USD, la banca pública es segunda en la distribución de crédito en el mismo periodo colocó una cartera de 1.907.093,17 USD con tendencia creciente. Véase el gráfico 16

**Gráfico 16: Distribución del crédito por sistema
dic. 05- dic. 09**



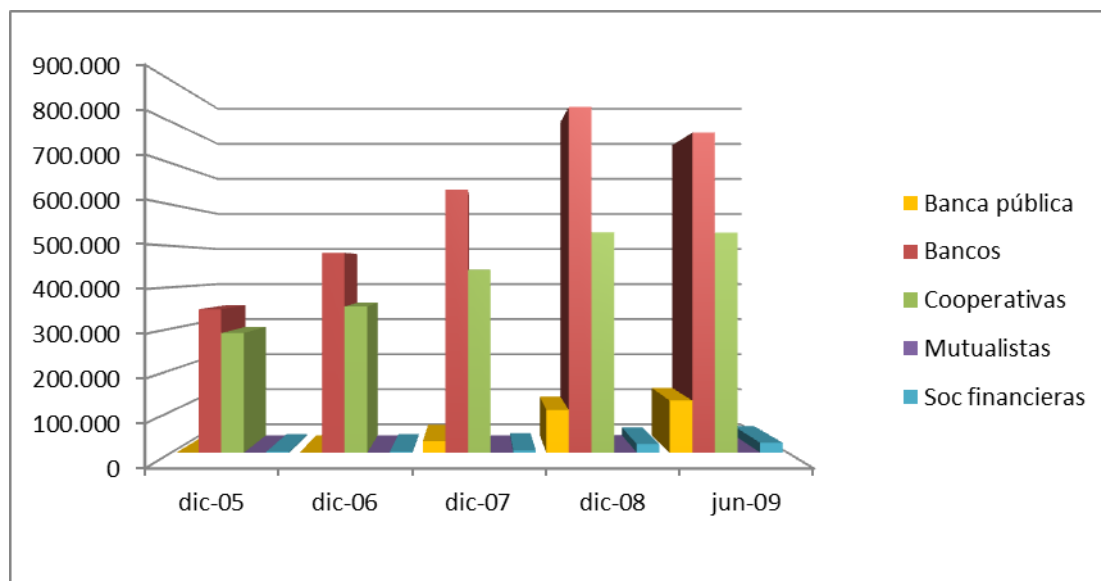
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En cuanto a la cartera de microcrédito la banca privada ocupa el primer lugar en colocación de microcrédito con 773.523,68 USD a junio 2009. Desde el año 005 la tendencia ha sido creciente. Las cooperativas de ahorro y crédito en el mismo periodo coloraron 532.193,81 USD en el año 2005 existió una colocación de 289.371,18 USD, como se puede apreciar también existe una tendencia de crecimiento continuo.

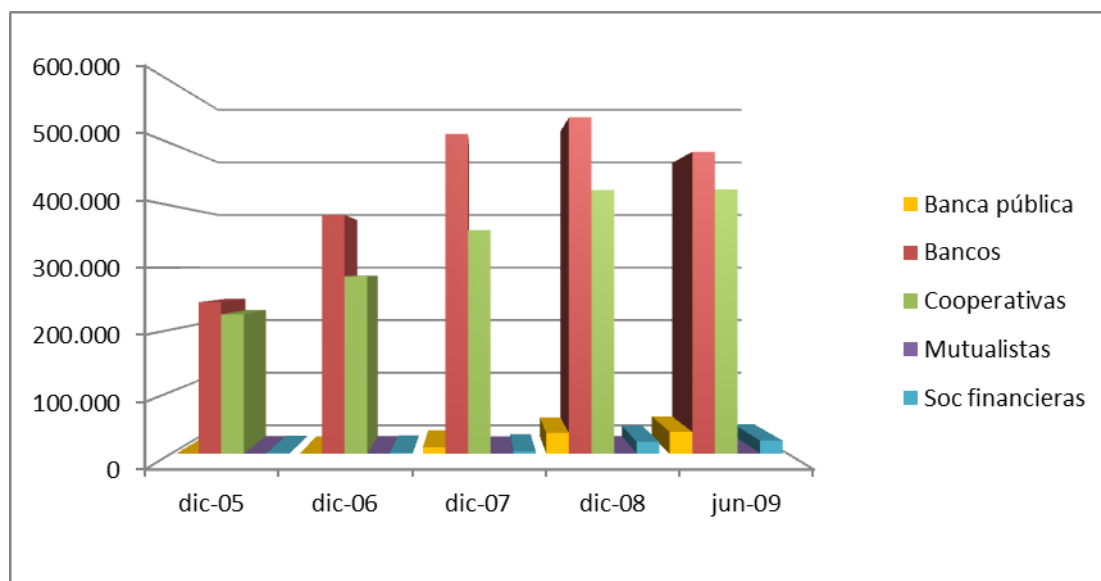
La banca pública sólo desde el año 2007 muestra una tendencia de crecimiento, mientras que el 2005 colocó 2,17 USD a junio de 2009 éste monto ya ascendía a 126.337,36 USD. Las mutualista y sociedades financieras, mantiene un nivel bajo de colocación de microcrédito pues se especializan en la colocación de otras carteras de crédito como consumo y comercial. Véase el gráfico 17

**Gráfico 17: Distribución del microcrédito por sistema
dic. 05 – jun 09**



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

**Gráfico 19: Distribución de microcrédito por sistema región Sierra
dic.05 – jun. 09**



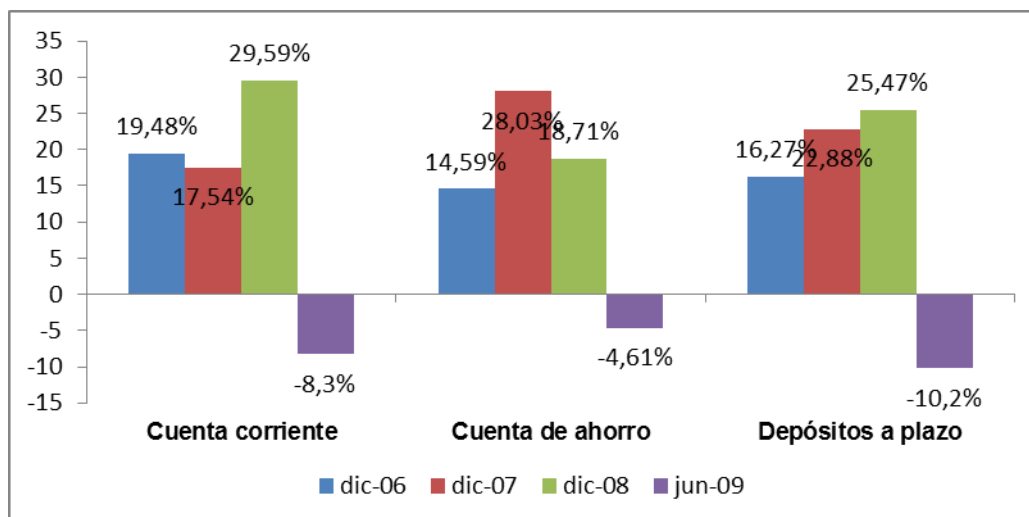
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Depósito por provincia

Una de las características del mercado ecuatoriano ha sido la intensiva captación de depósitos del público en los últimos años, lo cual representa una fuente importante de recursos para financiar las operaciones del sector de microfinanzas. Los depósitos participan como cuenta corriente, cuenta de ahorro y depósito a plazo fijo. Para junio

2009 los depósitos en cuentas corrientes fue de 4.905.681 USD superando a los depósitos a plazo que fue de 4.583.579 USD. Estas cuentas han tenido un crecimiento considerable y continuo dentro del periodo estudiando diciembre 2006 a junio 2009 para el año 2009. Véase el gráfico 19

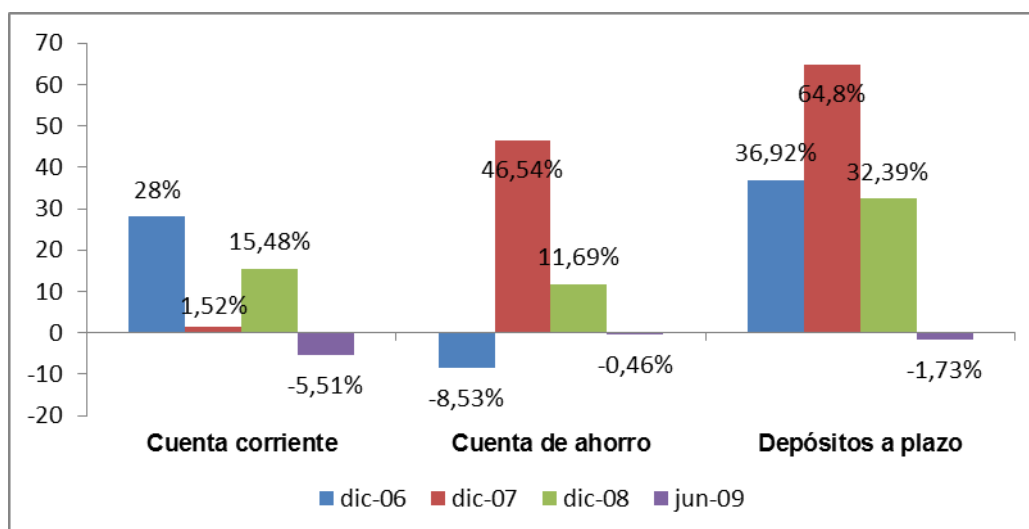
**Gráfico 19: Tasa de crecimiento anual de los depósitos nacionales
dic. 06 – jun 09**



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Para la provincia de Cotopaxi en diciembre 2007 los depósitos en cuentas de ahorro y a plazos crecieron en 46,54% y 64,8% respectivamente. La tendencia que presentan estas cuentas no son estables; con respecto a diciembre 2007 existió crecimiento pero tan solo de 11,69% en los depósitos de cuentas de ahorro y 32,39% en depósitos a plazo. Véase el gráfico 20

**Gráfico 20: Tasa de crecimiento anual de los depósitos de la provincia de Cotopaxi
dic. 06 – jun 09**

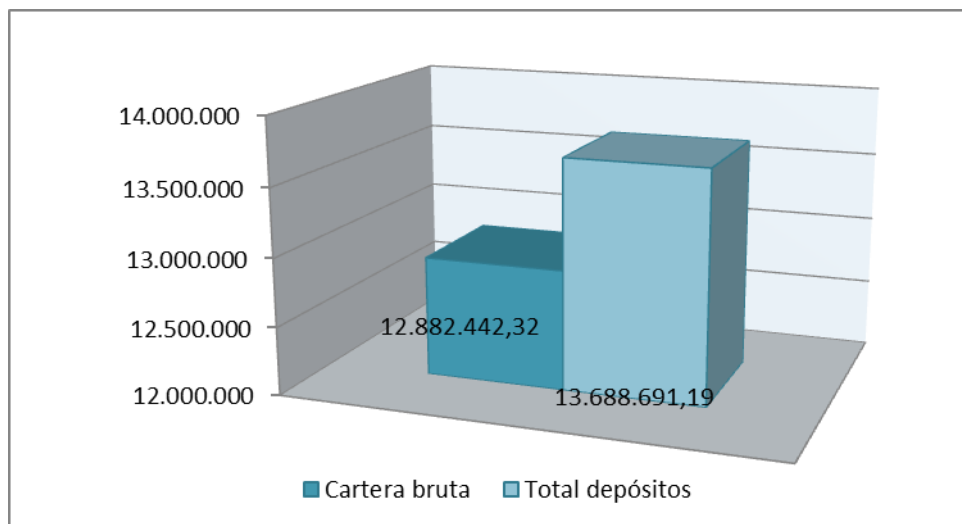


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Cartera y depósitos por provincia

La captación de depósitos del público representa una fuente importante de recursos para financiar las operaciones de crédito. A nivel nacional en junio 2009 los depósitos superaban la cartera bruta con 806.248,87 USD. Véase el gráfico 21

Gráfico 21: Cartera y depósitos nacionales a junio 2009

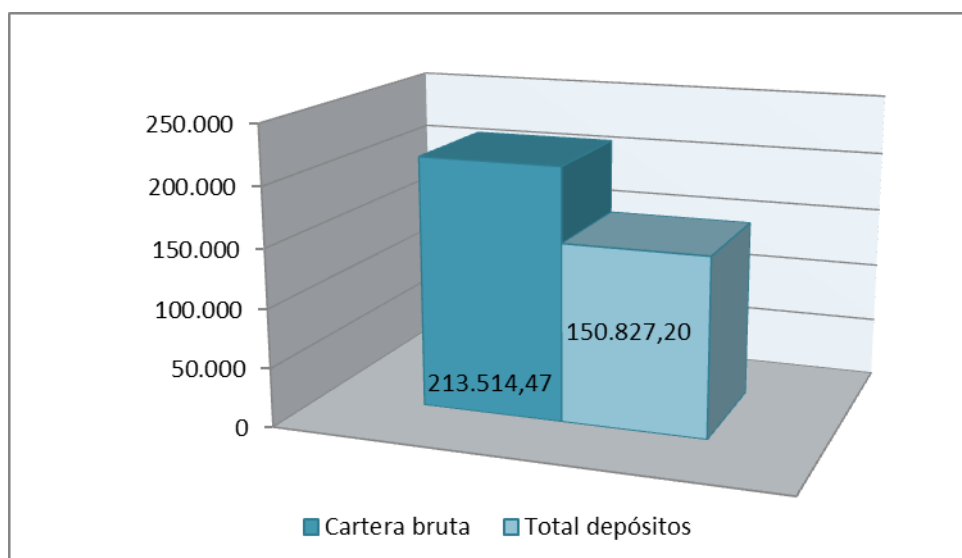


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En la provincia de Cotopaxi en el mismo periodo de estudio la cartera bruta supera al total de depósitos en 62.687,27 USD. Existe mayor colocación de crédito que no es respaldada por los depósitos. Véase el gráfico 22

Gráfico 22: Cartera y depósitos provincia de Cotopaxi a junio 2009



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

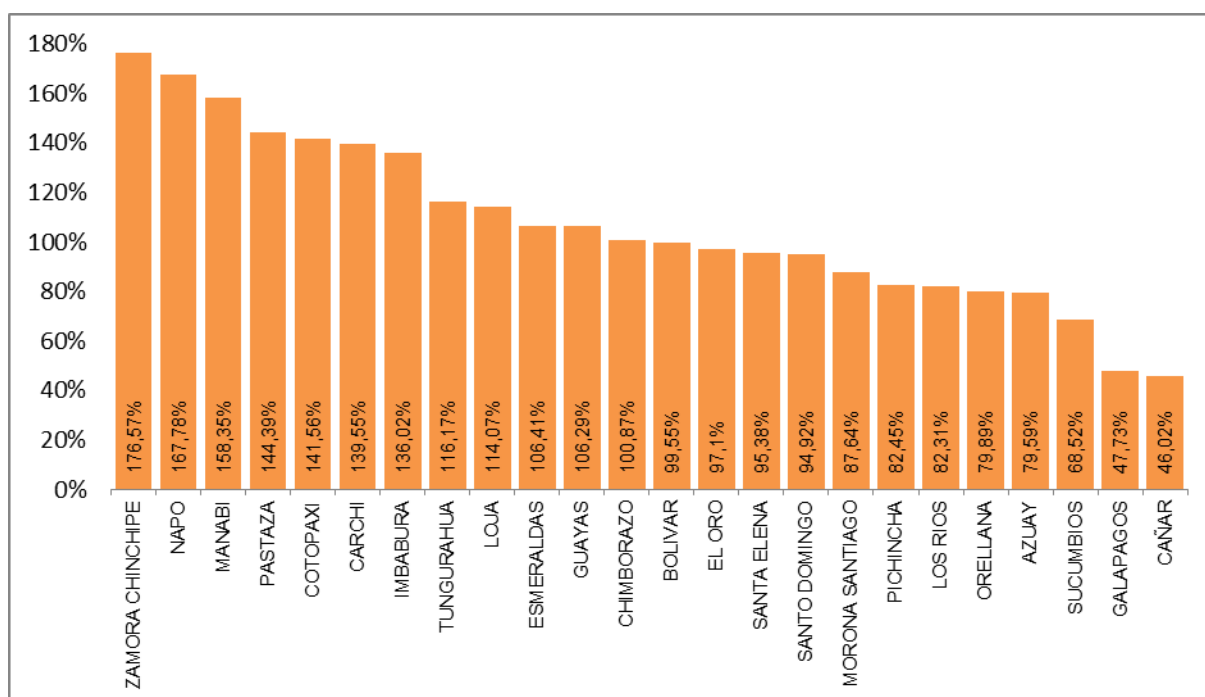
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Participación de cartera, depósitos y ratios de intermediación y bancarización

Esta relación nos indica la intermediación financiera que tiene el sistema financiero de nuestro país. Este índice ha presentado estabilidad durante los años analizados; para el año 2009 esta relación fue de 62,4%, evidenciándose un decrecimiento de esta ponderación en relación al 2009, donde esta proporción tuvo su máximo que fue de 69,3%.

A junio 2009 la provincia de Zamora Chinchipe presenta una relación de 176,57% seguido por Napo, Manabí, Pastaza, Cotopaxi con 167,78%, 158,35%, 144,39% y 141,56% respectivamente. Las provincias de Galápagos y Cañar presentan niveles inferiores al 50% con 47,73% y 46,02% respectivamente. Véase el gráfico 23

Gráfico 23: Cartera bruta / depósito a junio 2009



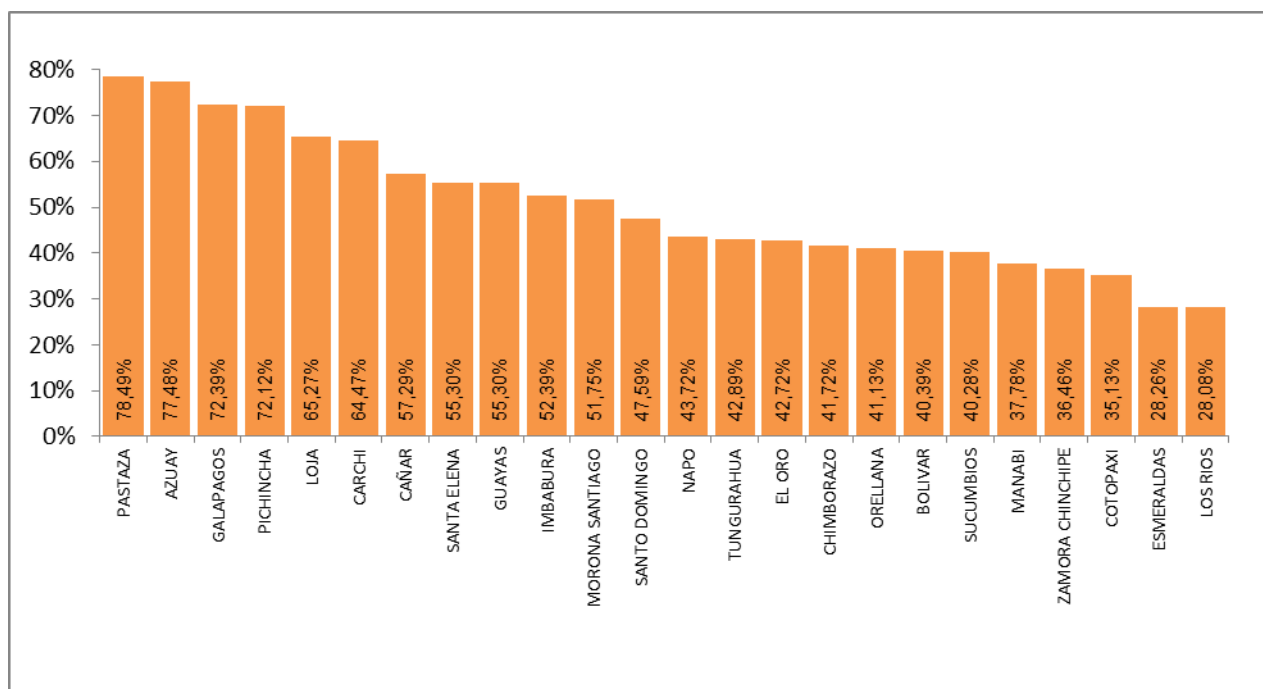
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Esta relación mide el proceso de bancarización a través de las dimensiones de cobertura. Este índice refleja una gran profundización financiera, puesto que cada año muestra que cada vez es mayor el número de habitantes que tiene acceso a los servicios que presentan las diferentes entidades financieras en el Ecuador. Este índice ha tenido un crecimiento considerable para el año 2009 éste fue de 58,2%, aumentando en casi cinco puntos porcentuales con respecto al año 2008; esta relación muestra una tendencia creciente. Véase el gráfico 24

Gráfico 24: Número de depositantes / población

junio 2009



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

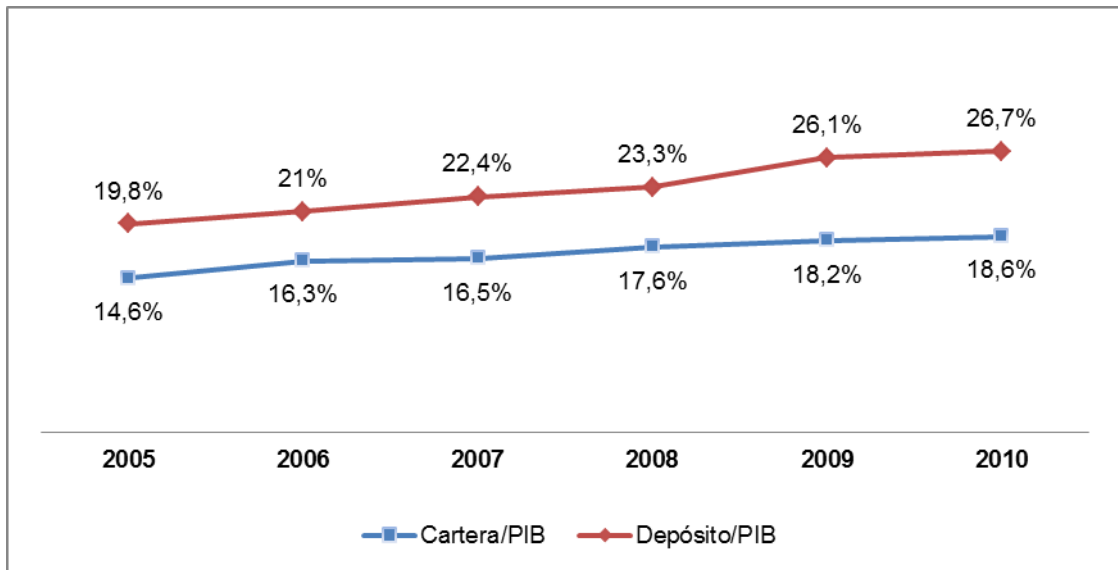
Con respecto a las provincias a junio 2009 Pastaza presenta el nivel más alto de bancarización con 78,49% de su población que accede a los servicios financieros de la banca, seguido por Azuay, Galápagos, Pichincha y Loja con 77,48%, 72,39%, 72,12% y 65,27% respectivamente. La provincia de Cotopaxi mantiene uno de los niveles más bajos de bancarización con el 35,13%, sólo superada por Esmeraldas 28,26% y Los Ríos 28,08%.

Profundización financiera

A noviembre 2010 la penetración de los servicios financieros en el país fue del 45,3% del producto interno bruto (PIB), mientras que el promedio de América Latina se aproxima al 80,2%, esto gracias al crecimiento de Panamá, Chile y Honduras convirtiendo a sus economías en grandes centros financieros de alto flujo de inversión. A pesar de ello América Latina aún continúa rezagada respecto a los índices registrados por los países industrializados en el 2009 que se ubicó en 254,7%.

Los niveles de profundización financiera del sistema bancario privado del Ecuador desde el 2005 muestran un crecimiento continuo. La cartera respecto del PIB en el 2005 fue de 14,6% mientras que a junio 2010 es de 18,6% con un crecimiento de 4 puntos, los depósitos corresponden al 19,8% del PIB en el 2005. A junio 2010 fue de 26,7% con un crecimiento de 6,9 puntos. En todos los años los depósitos representan mayor incidencia en el PIB con respecto a la cartera. Véase el gráfico 25

Gráfico 25: Evolución de la profundización financiera del sistema bancario privado del Ecuador (2005 - 2010)

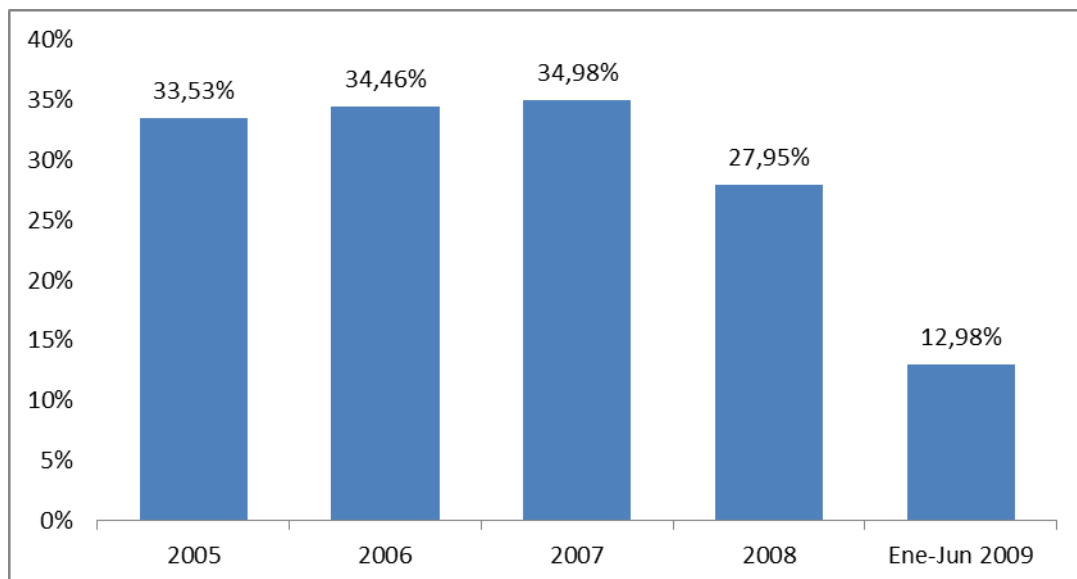


Fuente: ABPE
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Volumen de crédito / PIB provincia

Esta correlación mide el nivel de profundización financiera, es decir calcula la relación entre el volumen de crédito y el PIB que en el periodo analizado 2005 – 2009, ha permanecido estable durante el 2005 al 2007 para el año 2008 muestra una tendencia decreciente. En el periodo enero a junio 2009 fue de 12,98%. Véase el gráfico 26

Gráfico 26: Volumen de crédito vs. PIB nacional 2005 - 2009



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Gráfico 27: Participación del volumen de crédito en el PIB nacional provincia de Cotopaxi

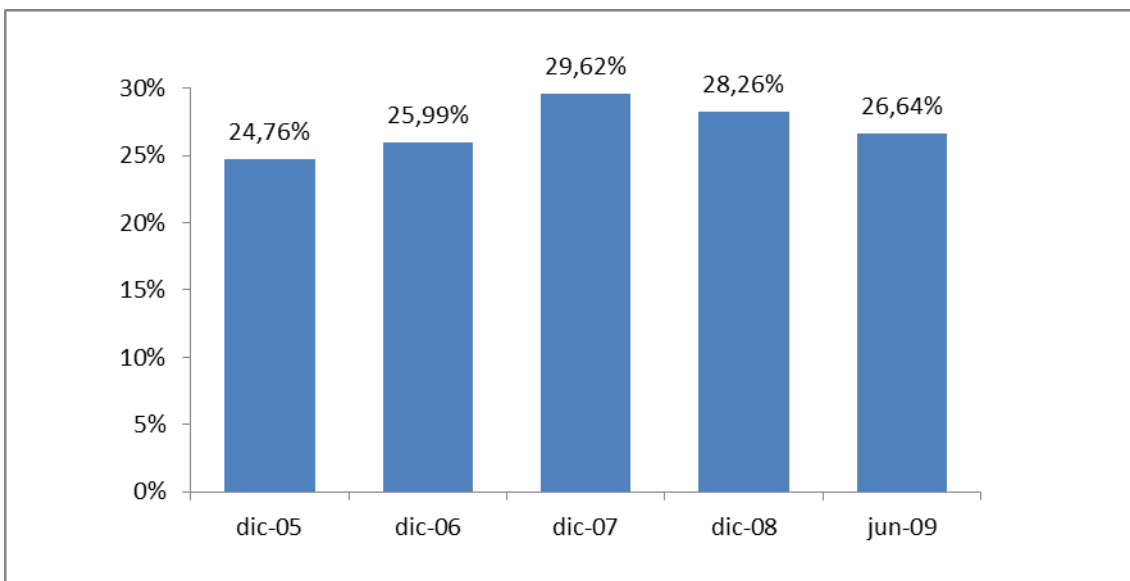


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Participación de los depósitos en el PIB

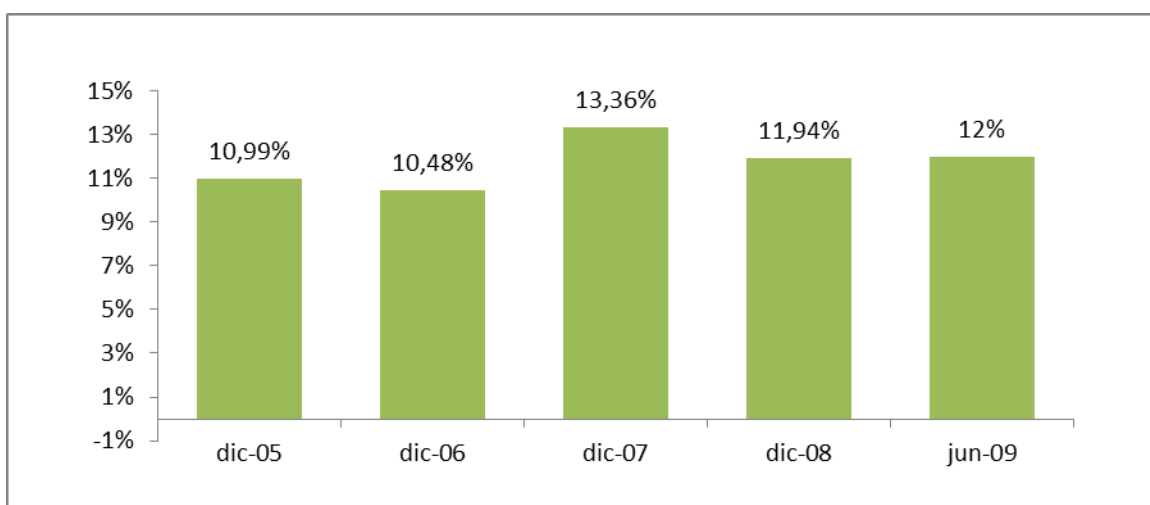
Esta es otra de las relaciones que mide el nivel de profundización del Ecuador. La profundización financiera medida a través de esta relación ha mantenido un crecimiento significativo durante los últimos siete años, para junio 2009 este proceso fue de 26,64%. Este proceso muestra una tendencia creciente, lo que implicaría crecimiento para el país. Véase el gráfico 28

Gráfico 28: Participación de los depósitos en el PIB nacional dic. 05 – jun. 09



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

**Gráfico 29: Participación de los depósitos en el PIB provincia de Cotopaxi
dic. 05 – jun. 09**

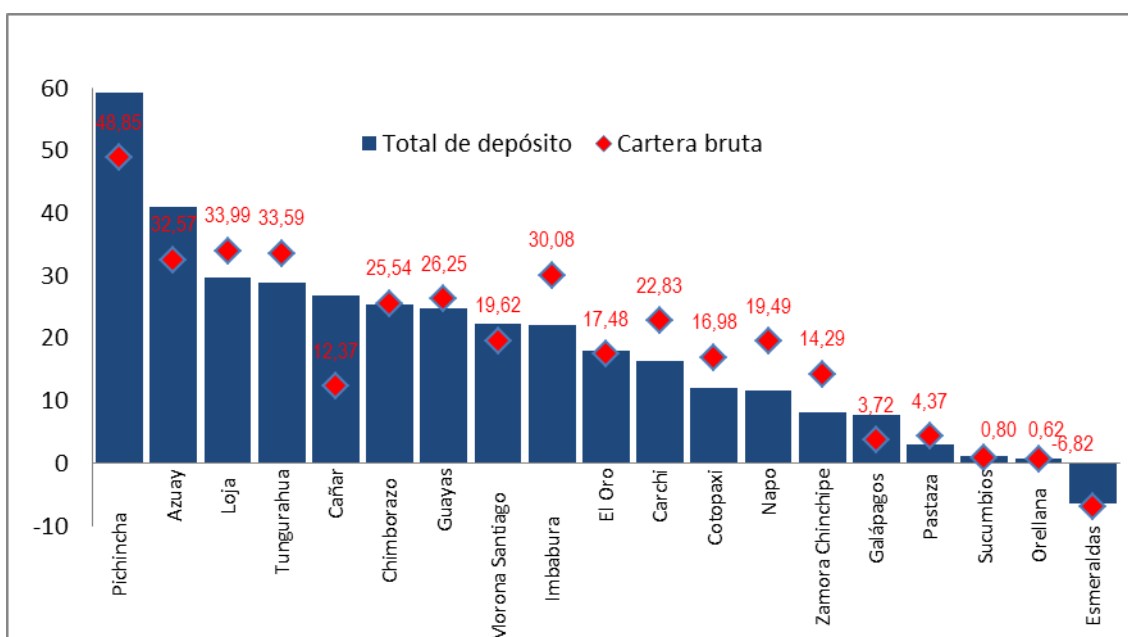


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Principales variables / PIB por provincia

A junio 2009 en la provincia de Pichincha la cartera respecto del PIB provincial fue de 48,85% del PIB mientras que los depósitos participan del 59,24%. La cartera de Cotopaxi participa con el 16,98% del PIB provincial, en tanto los depósitos participan en un 12%. En todas las provincias los depósitos representan mayor incidencia en el PIB con respecto a la cartera. Véase el gráfico 30

**Gráfico 30: Principales variables / PIB por provincia
A junio de 2009**



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Profundización financiera de la microempresa

Al finalizar el período diciembre 2009 – junio 2010, las 67 entidades del Sistema Financiero Nacional que fomenta cartera de microfinanzas, observaron un aumento del 10,46% frente a Dic/09, aproximadamente 179 millones más que en diciembre del año anterior. Con un destacado crecimiento en las entidades Públicas (80,90%), las sociedades financieras (16,42%) y las cooperativas (10,33%), por otro lado los bancos (-1,28%) presentaron disminuciones.

Este resultado en la disminución de su cartera llama a la reflexión sobre los inconvenientes del sector para impedir un mayor avance en esta línea de negocio. El mayor aporte al índice de profundización de las microfinanzas fue dado por los bancos (46,65%), seguido de las cooperativas (37,02%) y las entidades públicas (14,10%).

La morosidad del Sistema financiero nacional con respecto a las microfinanzas a Jun./10 se ubicó en 6,28%, registrando disminución respecto de Dic/09 y de Jun/09. La banca pública presentó niveles de morosidad más alta (19,07%) con respecto al período Jun/09 – Jun/10 disminuyó en 5,39% pasando de 24,46% a 19,07%.

Para el período Jun/09 – Jun/10 la cartera de microempresa para el SFN registró un promedio del 20,99%, superado por la banca pública (100,09%), las mutualistas (46,92%) y sociedades financieras (57,27%). Se considera que el 84% del total de esta cartera microfinanciera estuvo representado por la banca y las cooperativas las cuales se incrementaron en un 8% y 19% respectivamente.

La profundización por líneas de negocio a Jun/10, se registró un nivel de profundización de la línea del micro crédito de 3,49%, por sobre el logro de la cartera de vivienda (3,31%), pero menor al reporte de la línea de consumo (9,22%) y de la comercial (13,57%) a igual fecha; traduciéndose hacia una mayor tasa de crecimiento de la cartera micro crédito respecto del PIB estimado de final de año.

En cuanto al volumen de micro crédito (US \$1.059 millones), se observó que éste aportó al total del volumen con el 12,80%, posicionándose a las microfinanzas del país con un nivel de profundización para el primer semestre del año de 2,06%, respecto al PIB inferior a Dic/09 (2,94%), determinándose una disminución respecto del año anterior explicado porque el comportamiento del volumen de micro crédito corresponde al primer semestre del año.

Ley de la economía popular y solidaria

La economía popular y solidaria se ha manifestado en diferentes modalidades de organización como los emprendimientos unipersonales, familiares, comerciantes minoristas, domésticos, redes financieras populares y solidarias. Estas formas han surgido espontáneamente desde las organizaciones comunitarias vinculadas por relaciones familiares, étnicas, culturales o a su vez territoriales, asociaciones de madres, comedores comunitarios. Se deriva finalmente en organizaciones con

estructuras más complejas como son las asociaciones y cooperativas; organizaciones que también aportan al desarrollo del país con la generación de empleo e ingresos.

Los datos presentados en la exposición de motivos del proyecto de Ley de la economía popular y solidaria afirman que la importancia de estos sectores en la economía del país, no solo para combatir la marginalidad y la pobreza, sino la injusta distribución de la riqueza. El 50% del empleo nacional es generado por microempresas; las ventas de las microempresas representan alrededor del 25,7% del PIB y más del 10% de los ingresos netos totales.

Más de 1.200 cooperativas de ahorro y crédito, miles de cajas de ahorro y crédito (90% de mujeres), bancos comunales, representan casi USD \$1.500 millones de activos y más de 3.000.000 de socias y socios. En el caso de las organizaciones de ahorro y crédito reúnen cerca del 12% del ahorro nacional; 248.398 UPAS de menos de 1 Ha. y 268.911 UPA entre 1 y 5 Has. alimentan a un parte importante de la población urbana, proveen el 65% de alimentos de consumo básico.

A pesar de su importancia la economía popular y solidaria no ha sido visibilizada en aspectos jurídicos ni sociales, marginada incluso por el estado puesto que no ha existido la implementación de políticas públicas sino hasta la Constitución de la República aprobada en el año 2008 donde verdaderamente se reconoce un nuevo modelo económico.

En el artículo 283 de la Constitución de la República establece que el sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre la sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; tiene por objeto garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regula de acuerdo con la ley e incluirá los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

En cumplimiento a este mandato constitucional el Estado presenta a la Asamblea Nacional el 17 de marzo del 2011, el proyecto de Ley de Economía Popular y Solidaria para su discusión y aprobación. Con el proyecto de ley el Estado pretende reconocer, fomentar e impulsar el desarrollo en el marco del sistema económico social y solidario. Fomentando, promoviendo y otorgando incentivos a las personas y organizaciones que se encuentren amparadas en esta ley.

El proyecto de Ley en el Título II “De la Economía Popular y Solidaria”, reconoce las siguientes formas de organización que integran la economía popular y solidaria: sectores comunitarios, asociativos, unidades económicas populares y cooperativistas. En el Título III “del Sector financiero popular y solidario” se considera a las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro. Las personas y organizaciones amparadas por esta Ley deberán guiarse por los siguientes principios: a) búsqueda del bien común; b) la prevalencia del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los

individuales; c) la responsabilidad social, la solidaridad y la rendición de cuentas y d) la distribución equitativa y solidaria de excedentes.

En el proyecto de ley se contempla la creación del fondo de liquidez y del seguro de depósitos que permitirá fortalecer al sector financiero popular y solidario.

Fondo de Liquidez

El art. 100 del proyecto de Ley autoriza la creación del fondo de liquidez del Sector financiero popular y solidario, que concederá créditos de última instancia para cubrir deficiencias transitorias de liquidez de las organizaciones del Sector financiero y popular. El fondo de liquidez se financiará con los aportes periódicos, obligatorios y diferenciados de todas las organizaciones del Sector financiero popular y solidario que será fijado por la Superintendencia y por los rendimientos que generen las operaciones de crédito y las inversiones del fondo. Los créditos serán entregados en un plazo no mayor 120 días.

Seguro de Depósitos

En el art. 106 del proyecto de Ley está contemplado la creación del Seguro de depósitos del sector financiero popular y solidario con el objeto de proteger los depósitos efectuados por los integrantes de las organizaciones del sector, como parte de la corporación del seguro de depósito (COSEDE), instituida por la Ley de creación de la red de seguridad financiera, mediante la constitución de un fondo específico.

Las decisiones sobre la protección de los depósitos de los integrantes de las organizaciones del Sector financiero popular y solidario, serán tomadas por un representante del Comité interinstitucional y otro por la corporación de finanzas populares y solidarias. El directorio será el encargado de fijar los montos de las alícuotas que deberán aportar las organizaciones del sector.

La Ley tendrá por objeto establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control y acompañamiento con la creación de nuevas instituciones públicas que permitan cumplir con estos objetivos: comité interinstitucional, Superintendencia de economía popular y solidaria y la Corporación nacional de finanzas populares y solidarias.

Relaciones con el Estado

En el art. 124 del proyecto de Ley, se establece la creación del Comité Interinstitucional como ente rector de la economía popular y solidaria. Estará integrado por ministros del Estado que se relacione con la economía popular y solidaria. El comité será responsable de dictar y coordinar las políticas de fomento, promoción e incentivos, funcionamiento y control de las actividades económicas de las personas y organizaciones contempladas en la ley.

Regulación

La función ejecutiva a través de ministerios del estado que el presidente de la República determine estará a cargo de la regulación de la economía popular y solidaria. Las regulaciones deberán expedirse sobre la base de las políticas dictadas por el comité interinstitucional. La regulación será diferenciada respetando la diversidad que implica la economía popular y solidaria así como el sector financiero popular y solidario.

Control

En el art. 128 se considera la creación de la Superintendencia de economía popular y solidaria para el control de la economía popular y solidaria. Se crea como organismo técnico con jurisdicción nacional, patrimonio propio, autonomía administrativa y financiera. Dentro de sus competencias está autorizar las actividades financieras de las organizaciones del sector financiero popular y solidario. Para el control también se contempla la supervisión auxiliar que podrá conformarse por los organismos de integración y otras entidades especializadas.

Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias

En el art. 140 se contempla la creación de la corporación nacional de finanzas populares y solidarias como un organismo de derecho público con jurisdicción nacional, dotado de personalidad jurídica, patrimonio propio y autonomía técnica, administrativa y financiera.

La corporación tendrá como objeto brindar servicios financieros con sujeción a la política dictada por el comité interinstitucional a las organizaciones amparadas por esta ley. Bajo mecanismos financieros y crediticios de segundo piso. La corporación deberá aplicar normas de solvencia y prudencia financiera que dicte la Superintendencia de economía popular y solidaria para preservar su solvencia patrimonial. Una parte de su patrimonio estará compuesto por las operaciones y capitalizaciones de los rendimientos de la gestión financiera y crediticia.

En el Título VII de las obligaciones, infracciones y sanciones el Art. 149 hace mención a las obligaciones generales de las organizaciones referidas en esta Ley: ejercer las actividades detalladas en el objetivo social del Estatuto de la organización llevar la contabilidad actualizada de conformidad con el catálogo único de cuentas, cumplir con las regulaciones de funcionamiento y control de las actividades económicas. En cuanto a las infracciones en el Sector financiero popular y solidario el art. 152 menciona que se considerará como infracción ejercer actividades no autorizadas por la Superintendencia. C) incumplir con las normas de solvencia y prudencia financiera señaladas en el artículo 76⁴⁰ de la misma Ley. F) por el incumplimiento de los aportes

⁴⁰ Las cooperativas de ahorro y crédito deberán mantener índices de solvencia y prudencia financiera que permitan cumplir sus obligaciones y mantener sus actividades de acuerdo con las regulaciones

al fondo de liquidez y seguro de depósitos del sector financiero popular y solidario. G) obstaculizar la intervención de la Superintendencia o a sus representantes debidamente autorizados u ocultar la verdadera situación de de la organización.

Las organizaciones sujetas a esta Ley podrán fijar sus propios mecanismos de control interno, incluyendo la solución de conflictos internos recurriendo incluso al uso de métodos alternativos de solución de controversias. A su vez estas organizaciones deberán incorporar en sus informes de gestión, el balance social que acredite el nivel de cumplimiento de los principios y sus objetivos sociales, su incidencia en el desarrollo social y comunitario, impacto ambiental, educativo y cultural.

que dicten para el efecto, en consideración a las particularidades de los segmentos de las cooperativas de ahorro y crédito.

Red Amawta Warmikuna

En la actualidad la Red Amawta Warmikuna de la provincia de Cotopaxi es una organización financiera y social con influencia en los cantones de Latacunga, Salcedo y parte de Pujilí. Cuenta con 87 socios, entre socios núcleo, estratégicos socios crédito y gestoras. Mujeres, hombres, niños y jóvenes de barrios y comunidades del campo y de la ciudad que en su ideario manifiestan: “ser personas con el desafío de recuperar y reconstruir la armonía con la naturaleza, consigo mismos y con toda forma de vida. Creen en la “fuerza del silencio activo y en el lenguaje de los hechos en todo espacio y tiempo”.

La Red Amawta Warmikuna surge ante la necesidad de las personas, en especial de sectores rurales, al acceso a créditos. En el año 2003, Lourdes LLasag, fundadora de la RAW⁴¹ comienza entregando créditos de montos pequeños a conocidos y familiares, personas que antes acudían a su padre Eusebio LLasag. Después de la crisis financiera de 1999 en el sector rural no existía liquidez lo que implicó el incremento en la demanda de créditos.

Los primeros préstamos se entregaron a título personal, pues no existía el cobro de intereses. A partir del año 2005 se conforma la Caja de Ahorro y Crédito Amawta Warmikuna que integra otros socios que aportan con capital para continuar cubriendo la demanda de créditos que se incrementaba. Existía solo una persona que atendía a los socios y las socias, la misma socia fundadora realizaba funciones como aprobación y entrega de créditos, cobro de cuotas.

En el 2009, la caja de ahorro y crédito se convierte el Red Amawta Warmikuna, con un nuevo enfoque en la concepción de acceso crediticio y nueva estructura organizacional auto regulada. La Red Amawta Warmikuna es una organización comunitaria de libre asociación amparada por el artículo 311 de la Constitución de la República que señala “el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro”

Visión

En el rumbo estratégico de la Red Amawta Warmikuna establece su visión para el 2015: “lograr su reconocimiento social y jurídico, fortalecer los relacionamientos con redes similares y es un ejemplo y referente local y provincial, una institución con autonomía, en la que se ha conformado un núcleo de formación, asesoría y acompañamiento en aspectos financieros, económicos y sociales, se ha consolidado como colectivo, al mismo tiempo se han identificado otros intereses comunes para ser resueltos mancomunadamente, como la economía popular y solidaria, desde el núcleo de formación asesoría y acompañamiento se impulsa un proceso de construcción de

⁴¹ Red Amawta Warmikuna

capacidades en los núcleos territoriales para la construcción del Sumak Kawsay – Buen Vivir.”

Misión

La misión de la Red Amawta Warmikuna manifiesta en el rumbo estratégico 2010: “Es una organización comunitaria, sus integrantes viven los principios de la red y cumplen una responsabilidad social, económica y política, integrados como red para hacer realidad, con mayor eficiencia y eficacia, los objetivos que son comunes entre todos los miembros, velando por el permanente fortalecimiento de nuestras capacidades, aprovechamiento de nuestras potencialidades para la realización de nuestros emprendimientos con el propósito de garantizar, participativamente, las condiciones del Sumak Kawsay - Buen Vivir”

Principios y valores

El desempeño cotidiano de la Red Amawta Warmikuna se rige por un principio fundamental: “todo esfuerzo que desarrollemos estará orientado a la construcción de las condiciones necesarias que garanticen el Sumak Kawsay - buen vivir”, entendiendo el “buen vivir” como estar en armonía, primero, con uno mismo y, luego, con todas las formas de existencia de nuestros territorios, con los ciclos de la Madre Tierra, de la vida y de nuestra historia. Buscando la armonía y el equilibrio, la complementariedad y el consenso. Esta construcción colectiva se apoya, principalmente, en la práctica del compromiso y de la transparencia. La práctica de estos dos valores generan, entre todos los socios: confianza y cuando hay confianza se consolidará la corresponsabilidad base sustancial de la solidaridad⁴².

Lineamientos estratégicos

La Red Amawta Warmikuna en su rumbo estratégico establece cuatro lineamientos estratégicos claramente definidos. Cada uno con su objetivo estratégico y sus propuestas de ejecución: a) apropiación y fortalecimiento institucional; b) consolidación del marco normativo c) fortalecimiento asociativo y construcción de capacidades; d) promoción de una cultura del crédito como inversión. Estos lineamientos permiten iniciar un proceso de apropiación del proyecto institucional expresado en su filosofía, principios, visión y misión, diseñando un sistema normativo que facilite una gestión ágil de la Red Amawta Warmikuna los procesos de prestación de servicios: asesoría, acompañamiento, formación, crédito junto con la implementación de un proyecto de apoyo a la formación de talentos humanos: técnicos, líderes y gestores⁴³.

⁴² Rumbo estratégico RAW 2010: 5

⁴³ Idem.: 7

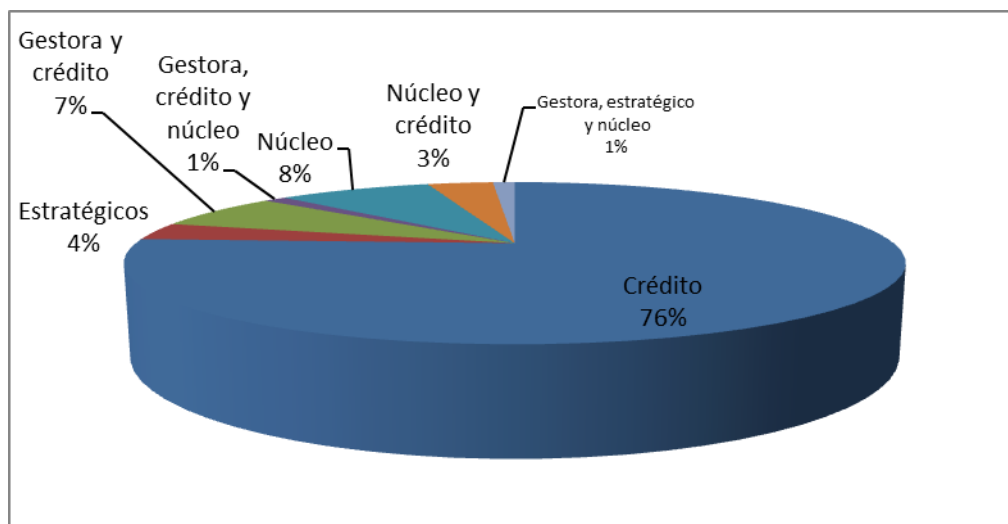
Estructura organizacional

La estructura organizacional de la RAW no posee jerarquía vertical, la red elimina las jerarquías, y su estructura está integrada por diferentes socios que aportan al desempeño de la Red, se ha identificado cinco tipos de socios: socios crédito, estratégicos, núcleo y gestoras de cada red. Algunos socios pueden pertenecer a más de un grupo, existen casos que un socio/socia puede pertenecer a socios crédito, núcleo, estratégicos y gestoras.

Socios crédito

A este grupo pertenecen hombres y mujeres, jóvenes, adultos y personas adultos mayores que realizan créditos. Los socios y socias deben pertenecer a una de la redes que forman la Red Amawta Warmikuna en la mayoría de los casos un socio nuevo ingresa bajo la recomendación o conocimiento de la gestora de la red. Los socios crédito se comprometen a realizar sus pagos puntuales, pues son conscientes de la corresponsabilidad que implica con el resto de socios que también necesitan acceder a los créditos, además son responsables de decir con sinceridad el destino que le darán al crédito. Se reúnen cada seis meses en un encuentro general donde se analizan temáticas que permitan mejorar su calidad de vida familiar y sus emprendimientos dentro de un contexto nacional.

Gráfico 31: Porcentaje de la participación de los socios de la RAW al 2011



Fuente: RAW

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Socios estratégicos

Este grupo de socios está conformado por 4 personas entre mujeres y hombres, se los denomina estratégicos porque son claves para cubrir con su capital, créditos de montos altos en circunstancias en que la RAW no cuente con liquidez suficiente. Los

socios estratégicos mantienen dinero bajo la modalidad de depósito a plazo fijo. También participan de los encuentros semestrales.

Socios núcleo

Los socios núcleo, conformados por 12 personas, niños, niñas, jóvenes y adultos, son aquellas personas que aportan al capital social de la Red Amawta Warmikuna. Hasta el año 2009 existían tres socios a partir del 2010 se incluyen nuevos socios y socias. No existe un monto mínimo para ser parte de los socios núcleo, pues para ser socio núcleo no es importante el monto del dinero que pueda colocar más bien se ha implementado criterios de solidaridad, reciprocidad y compromiso. Realizan reuniones bimensuales para implementar el plan de acción anual, estrategias y propuestas para alcanzar un buen desempeño de la RAW.

Gestoras

Son las coordinadoras de cada red, la característica principal de este grupo es que está conformado solo por mujeres, 9 gestoras de las 8 redes integran la Red Amawta Warmikuna: Los Arupos, La Laguna, La Cocha, Saragosín, La Laguna 2, Quito, Jesús del Gran Poder y Panzaleo, esta última red está bajo la coordinación de 2 gestoras. Las coordinadoras tienen bajo su responsabilidad redes que van desde 3 hasta 23 integrantes pues no existe un límite mínimo para formar una red.

Las gestoras se identifican por sus capacidades y cualidades por conocer a los miembros de su red, en la mayoría de casos las gestoras son las que inician una red, son garantes solidarias en los primeros créditos, además recomiendan el ingreso de un nuevo socio siendo un gran apoyo para la RAW pues al ser una persona recomendada o conocida se reducen los niveles de riesgo de selección de socios.

Las gestoras socializan el funcionamiento de la RAW, consolidan los principios de corresponsabilidad en los socios, están en comunicación permanente con su Red. Ellas sugieren y garantizan el ingreso de nuevos socios y socias, orientan el destino del crédito, acompañan en la entrega del crédito y motivan la participación en los encuentros semestrales.

Una evidencia del principio de corresponsabilidad y equidad se expresa en la relación de sus gestoras con su red. Ellas se han ganado algunos derechos por su trabajo por ejemplo al momento de requerir un crédito la tasa de interés y el fondo de encaje es menor a la aplicada al resto de socios, como una forma recíproca de retribuir su aporte al funcionamiento de la RAW. Mantienen reuniones trimestrales para coordinar y acciones en beneficio de sus redes.

Situación actual

La Red Amawta Warmikuna inicia su gestión desde el año 2003 sin embargo existen datos contables a partir del año 2007, para los años anteriores cuentan con datos de créditos y montos entregados, es por ello que el análisis se realiza desde el año 2007 hasta diciembre del 2010.

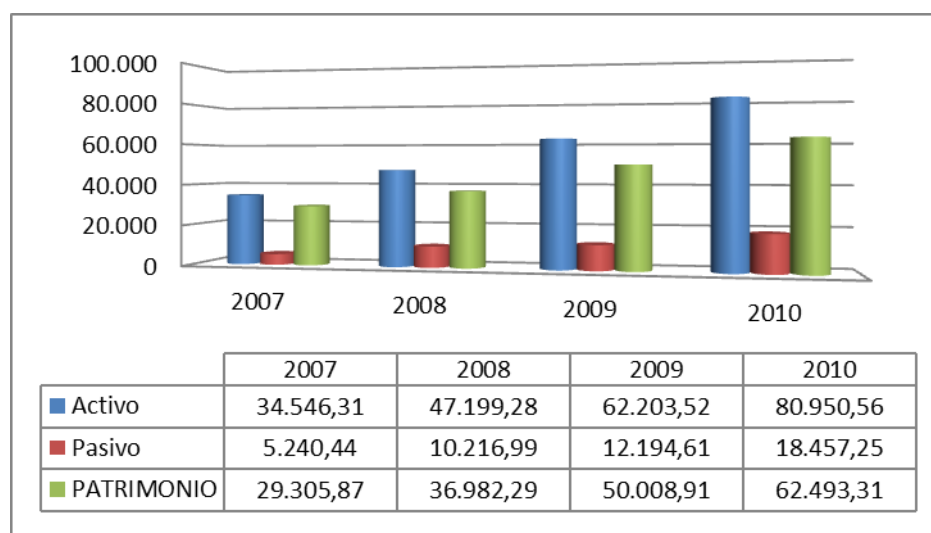
Balance general

En el año 2007 el activo de la Red Amawta Warmikuna fue de 34.546,31 dólares de los cuales un 15% estaba respaldado por el 15% del pasivo correspondiente a 5.240,44 dólares el 85% restante corresponde al patrimonio con 29.305,87 dólares.

Durante estos 4 años el activo, pasivo y patrimonio han presentado crecimientos constantes, el activo creció 57% entre el año 2007 y el 2010, el patrimonio creció 53% mientras que el crecimiento más representativo fue del pasivo con 72% en el mismo periodo. Durante estos 4 años el pasivo no supera al patrimonio y se debe a que la Red Amawta Warmikuna no capta ahorros a la vista. Véase el gráfico 32

Para el año 2010 el activo fue 80.950,56 dólares, compuesto por el 23% del pasivo 18.457,25 dólares y el 77% del patrimonio 62.493,31 dólares.

**Gráfico 32: Balance general
2007-2010**



Fuente: RAW

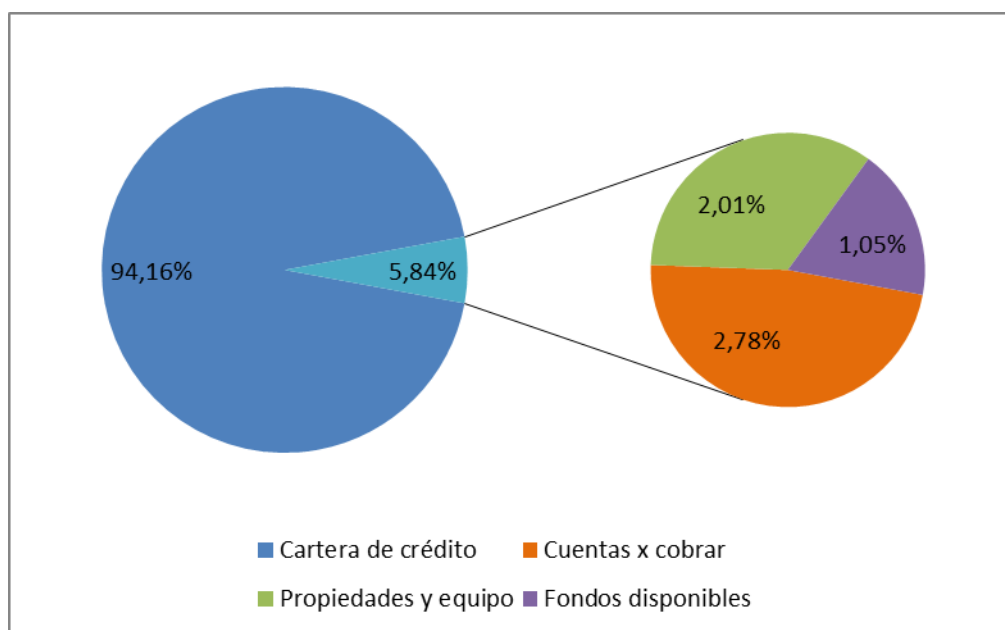
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Activos

Se define como activo a todos los bienes y valores de propiedad de la entidad que están al servicio de la misma con el objetivo de obtener excedentes. A diciembre del

año 2010 el activo de la Red Amawta Warmikuna estaba compuesto por la cartera de crédito de mayor participación con 76.222,37 dólares (94,16%), cuentas por cobrar 2.253,32 USD (2,78%), propiedades y equipo 1.627,95 USD (2,01%) y fondos disponibles 846,92 USD (1,05%). El año 2010 es el primer año en el que se realiza adquisición de bienes para la RAW; los años anteriores se venía trabajando con los equipos de los mismos socios. Véase el gráfico 33

Gráfico 33: Composición del activo a diciembre 2010

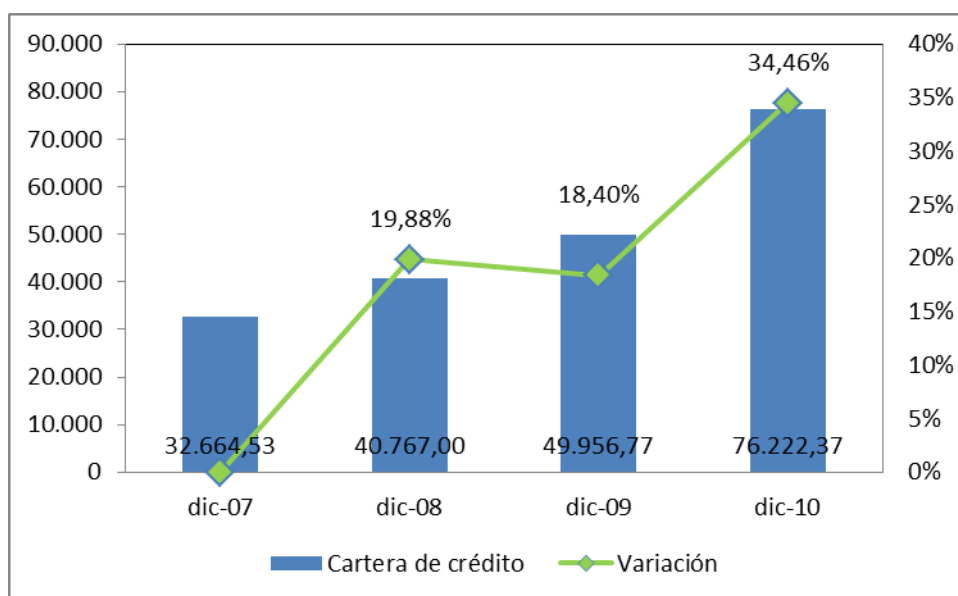


Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

La Red Amawta Warmikuna no cuenta con provisión para créditos incobrables. Los niveles de mora no han superado el 4% anual cifra que es aceptable frente a los estándares financieros, en el año 2010 presentó un nivel de mora del 1,35%, mientras que en el año 2007 fue de 3,46%. La reducción del nivel de mora se relaciona al nuevo enfoque aplicado a partir del año 2008 donde toman fuerza las distintas redes y las gestoras se apropian de la selección de los socios nuevos.

Gráfico 34: Evolución de la cartera de crédito

2007 – 2010



Fuente: RAW

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

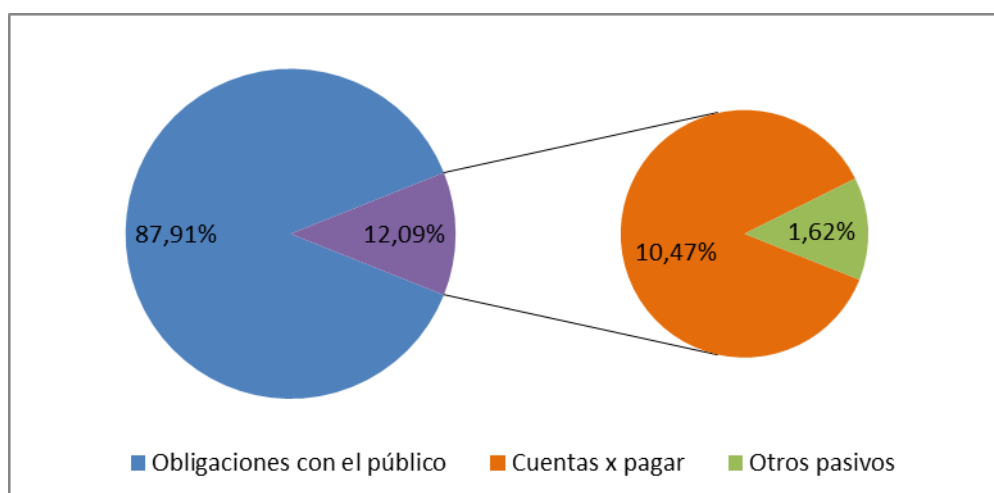
La cartera de crédito ha presentado índices de crecimiento año tras año a diciembre del año 2007 fue de 32.664,53 dólares mientras que a diciembre 2010 era de 76.222,37 dólares con un crecimiento del 57% en ese periodo; en el año 2010 existió un crecimiento del 34,46% con respecto al año 2009, el crecimiento más representativo de los 4 años analizados. Este resultado puede ser producto del incremento en la demanda y montos de créditos. Véase el gráfico 34

Pasivos

Son todas las obligaciones que tiene por pagar la organización a sus acreedores comprende también las fuentes de financiación. El pasivo de la Red Amawta Warmikuna a diciembre del año 2010 fue de 18.457,25 dólares con una participación del 16.225,90USD (87,91%) de obligaciones con el público, cuentas por pagar 1.932,01USD (10,47%) y otros pasivos 299,34 USD (1,62%). Véase el gráfico 35

La cuenta obligaciones con el público está conformada por los depósitos a plazo y depósitos de garantía (fondo de encaje), debido a que la Red Amawta Warmikuna no trabaja con la metodología de depósitos a la vista.

Gráfico 35: Composición del pasivo a diciembre 2010

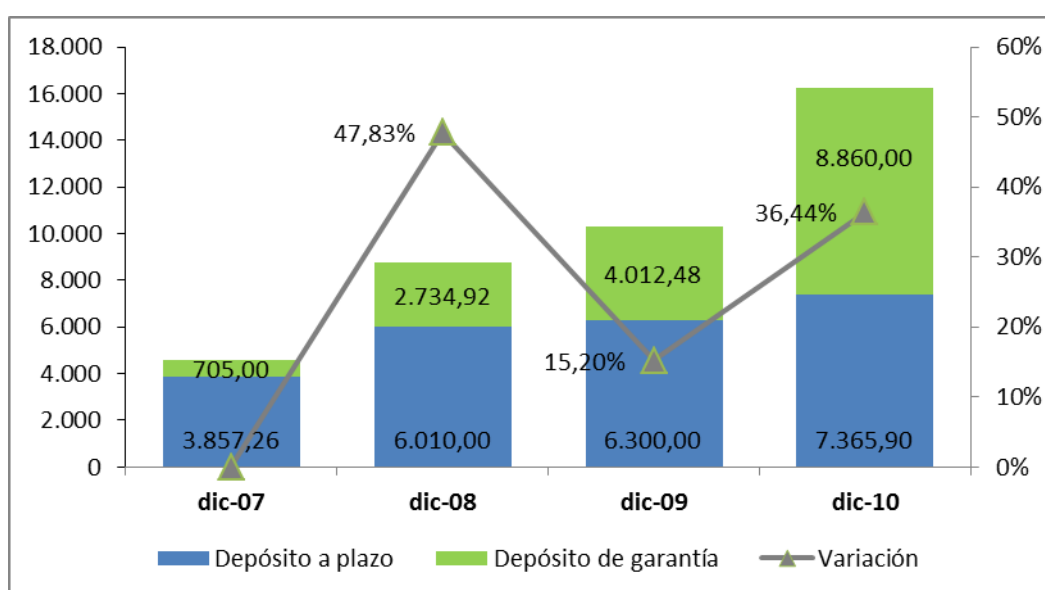


Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En el año 2007 la participación de los depósitos de garantía apenas representaba el 15% de las obligaciones con el público el 85% restante le correspondía a los depósitos a plazo. En el 2008 se presenta el crecimiento más representativo del periodo analizado con 47,83% con relación al año 2007.

A partir del 2008 se implementa, de manera general, el fondo de encaje para la entrega de los créditos. A diciembre 2010 existió un incremento en las obligaciones con el público del 36,44% con respecto a diciembre 2009. Para diciembre 2010 el depósito de garantía supera al depósito a plazo por 1.494,10 dólares. Véase el gráfico 36

Gráfico 36: Evolución de obligaciones con el público periodo dic. 2007 – dic. 2010



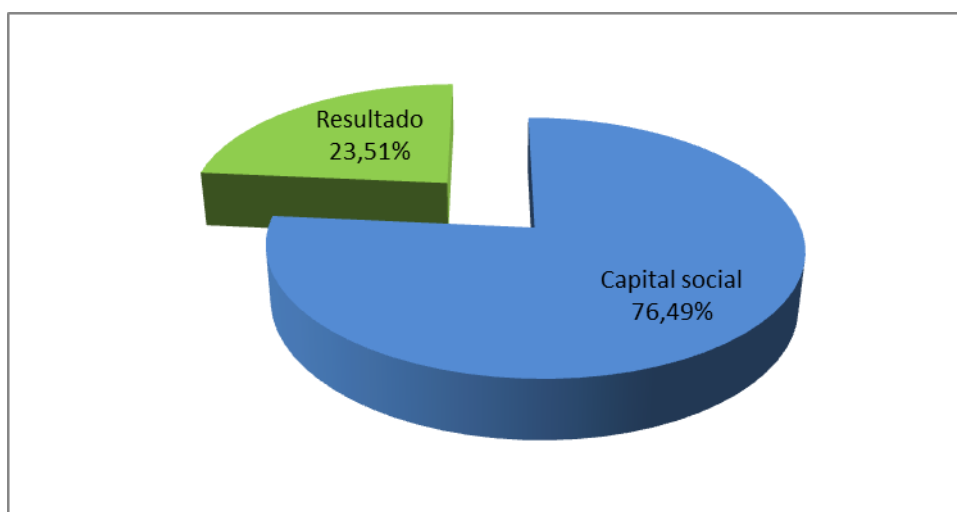
Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Patrimonio

El Patrimonio constituye el derecho de propiedad que tiene la empresa sobre la diferencia entre el activo menos el pasivo. En este segmento también se reflejan los resultados obtenidos por la gestión de la entidad, es decir la utilidad o pérdida obtenida en un ejercicio contable determinado. El patrimonio de la Red Amawta Warmikuna a diciembre 2010 tenía una participación de dos cuentas, de capital social con 47.801,31 dólares (76,49%) y 14.692,00 dólares (23,51%) de excedentes.

La RAW no ha recibido donaciones, fondos público ni privados, tampoco cuenta con reservas. Sin embargo posee solvencia patrimonial para afrontar cualquier eventualidad. Los aportes patrimoniales se ha fijado un monto mínimo de 1.000 USD para los adultos, con el fin de ser incluyentes, también existen socios jóvenes, adolescentes y niños para los que no existe un monto mínimo de aporte. Véase el gráfico 37

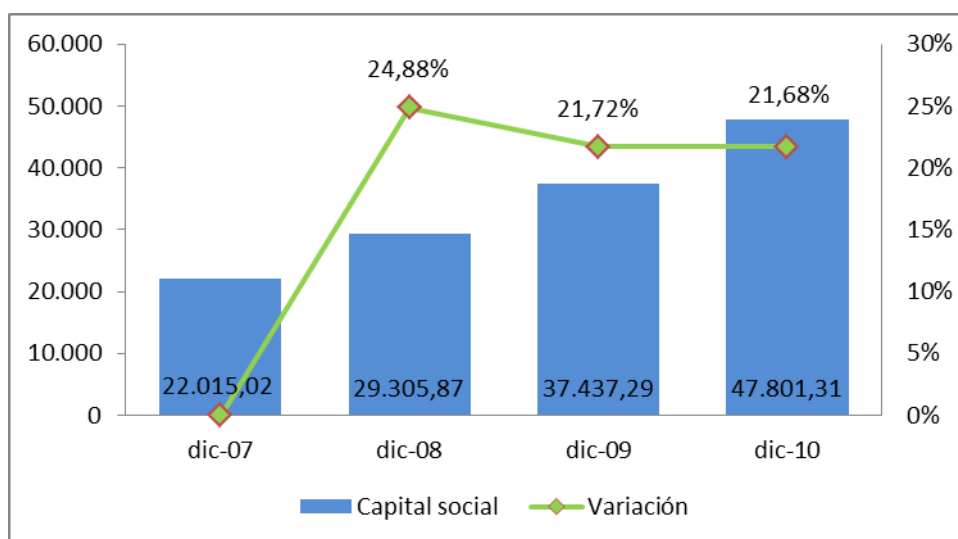
**Gráfico 37: Composición del patrimonio
A dic 2010**



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

El capital social a diciembre de 2007 fue de 22.015,02 dólares, mientras que para diciembre 2008 fue de 29.305,87 con un crecimiento del 24,88%. En los años mencionados el capital social pertenecía a dos socios, en el año 2009 se incluye un tercer socio y sólo a partir del año 2010 se incluyen 9 socios y socias siendo el capital social de 47.801,31 dólares; el capital social mantiene un crecimiento constante con un promedio de 22,76%. Véase el gráfico 38

**Gráfico 38: Evolución del capital social
Dic 2007 a dic 2010**

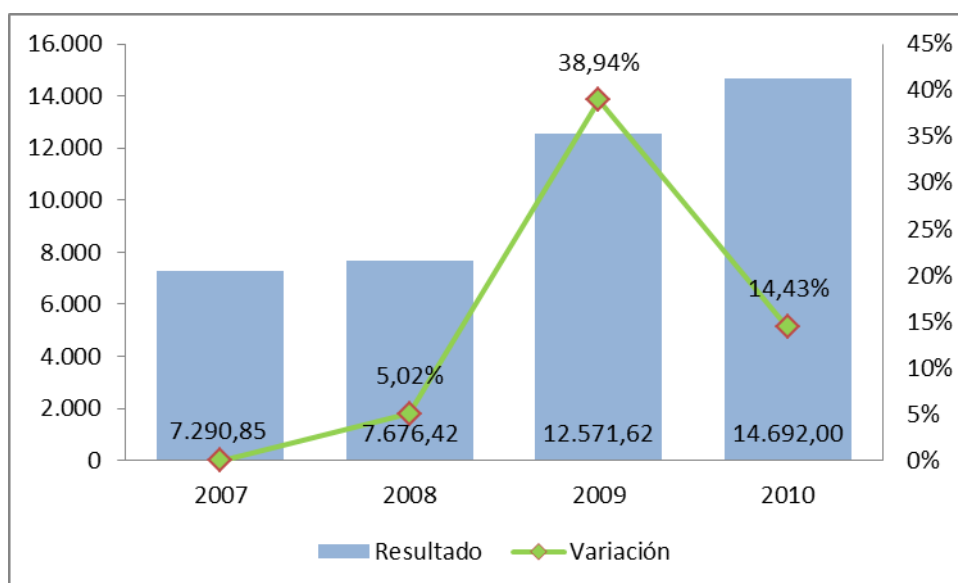


Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Excedentes

Son los ingresos obtenidos en las actividades económicas realizadas con sus miembros, una vez deducidos los correspondientes costos, gastos y deducciones adicionales. Los excedentes de la Red Amawta Warmikuna ha crecido de manera continua durante el período analizado. Los resultados del año 2007 fueron 7.290,85 dólares, en el año 2008 tuvo un crecimiento del 5,02%, el porcentaje de crecimiento más representativo se produjo en el año 2009 con el 38,94% con respecto al 2008. Para el año 2010 el resultado fue de 14.692 dólares. Véase el gráfico 39

**Gráfico 39: Evolución de los excedentes
Período 2007 - 2010**

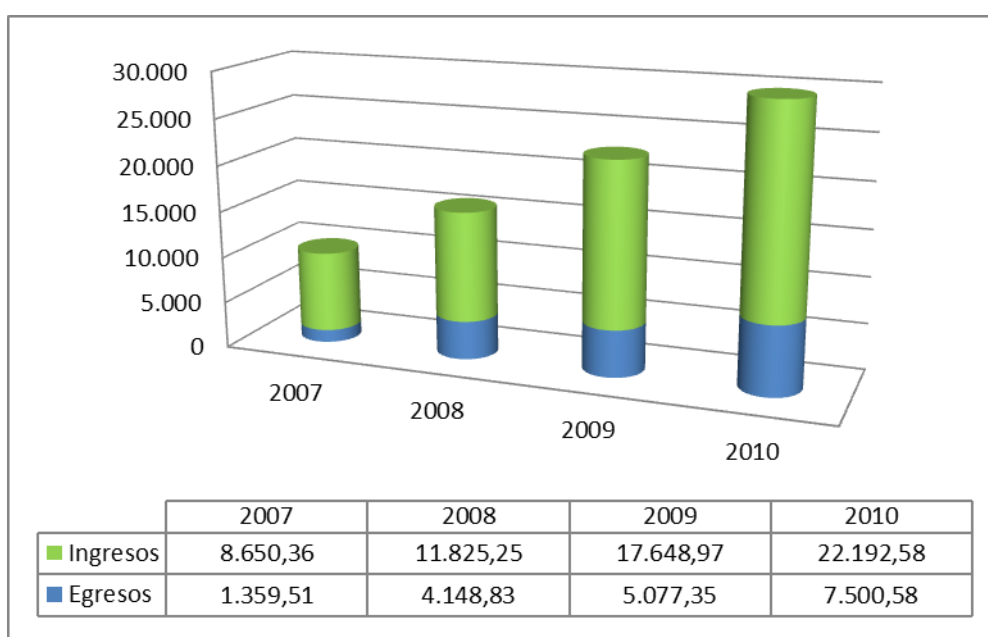


Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Los registros indican que en el año 2007 los egresos fueron de 1.359,51. En la cuenta egresos consta también el pago de los intereses por concepto de plazo fijo. Desde el año 2008 los egresos incluyen los gastos operativos y administrativos.

En la respuesta a la implementación de la ruta estratégica se realizan talleres de capacitación de manera semestral. Estos son incluidos dentro de los gastos operativos así como el pago de intereses de plazo fijo y fondo de encaje, pago de servicios básicos entre otros. Para el año 2010 los ingresos fueron de 22.192,58 USD mientras que los egresos alcanzaron los 7.500,58 USD. Dentro de periodo analizado no ha existido pérdidas. Los ingresos siempre han superado a los egresos. Véase el gráfico 40

Gráfico 40: Estado de pérdidas y ganancias periodo 2007 - 2010



Fuente: RAW

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

FODA

FORTALEZA	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con una estructura funcional de tipo Red. • El trabajo desde la experiencia de los socios permite reconocer las potencialidades en la realización de los emprendimientos. • Los socios de la Raw se identifican con los principios de solidaridad y corresponsabilidad. • Los diferentes núcleos de la Red están integrados con principios de interculturalidad e intergeneracional. • Cuenta con un equipo interdisciplinario integrado por los socios de las diferentes redes. • Dispone de un rumbo estratégico. • La participación activa de los socios y socias. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuentan con el respaldo de una personería jurídica. • No existe la capacidad para ofertar servicios financieros como el ahorro a la vista. • Ausencia de regulación de las tasas de interés. • Poco compromiso de los socios núcleo. • Escaso seguimiento a los núcleos de cada Red.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • La constitución del estado reconoce e impulsa estas iniciativas. • La propuesta del proyecto de Ley de Economía Popular y Solidaria reconoce a las distintas organizaciones del sector financiero popular y solidario entre ellas las redes financieras. • El sistema cooperativo local no comprende la realidad de los sectores de la economía popular. 	<ul style="list-style-type: none"> • La falta de comprensión del funcionamiento de la red de los nuevos organismos de control que se crean con la aplicación de la ley de economía popular y solidaria. • La ausencia de políticas económicas locales que no motiven incentivos ni impulsen a los emprendimientos • El sistema de usura presente en las zonas donde funciona de la RAW.

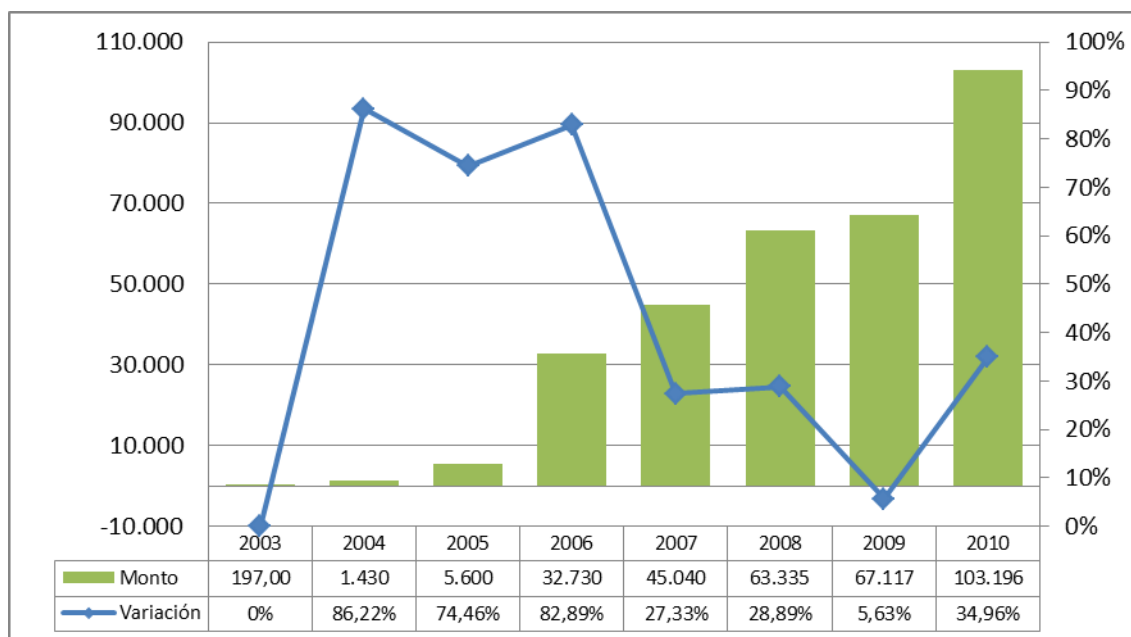
Impacto social de la intermediación financiera de la RAW

Colocación de créditos

La Red Amawta Warmikuna inició con la entrega de crédito desde el año 2003 con 197,00 USD cada año se ha incrementado el capital social lo que ha permitido aumentar el monto de crédito entregados. Entre el año 2004 y 2006 se presentaron los índices de mayor crecimiento 86,22%, 74,46% y el 82,89% respectivamente. En el año 2006 se entregó un monto total de crédito de 32.730 USD a partir de este año se empieza a entregar créditos de montos entre los 1.000 dólares y los 2.500 USD sin excluir a créditos de montos pequeños que van desde los 100 dólares. El año 2009 presentó un crecimiento moderado del 5,63% con respecto al año 2008, la crisis mundial que afectó en esos años obligó la renegociación del plazo para el pago de los créditos.

El año 2010 se recupera con 34,96% en este año se entregó un monto total de crédito por 103.196 dólares para este año los montos de crédito por persona alcanzan los 8.000 USD, montos que dependerán de la capacidad de pago, destino del crédito, número de créditos realizados, cumplimiento en los pagos, cumplimiento de los principios de la RAW, participación en los encuentros semestrales son algunos de los factores que se contemplan para acceder a crédito de mayores montos. Véase el gráfico 41

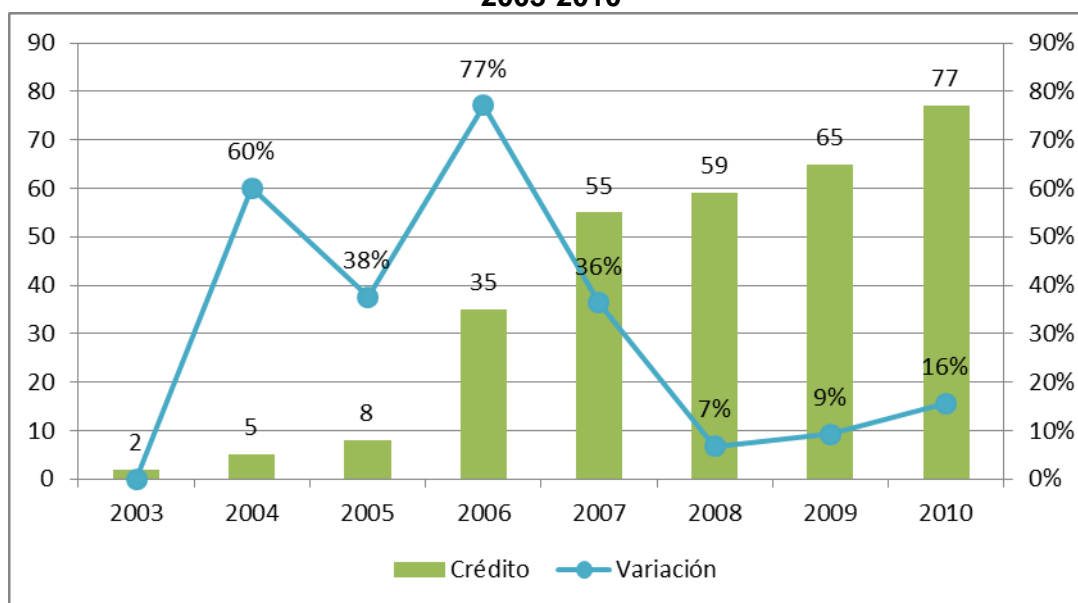
**Gráfico 41: Evolución del monto de crédito entregado
2003 – 2010**



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Esta colocación de crédito exitosa se refleja en el número creciente de crédito entregados, en el año 2003 se entregaron 2 créditos, hasta el año 2005 los créditos entregados no superaban los 10 créditos, es a partir del año 2006 que existe un crecimiento del 77% con 35 créditos entregados. Los años 2008 y 2009 mantuvieron una variación menor a 10 puntos porcentuales. En el 2010 se entregaron 77 créditos con montos que van desde los 50,00 hasta los 8.000,00 dólares. Véase el gráfico 42

**Gráfico 42: Número de créditos entregados
2003-2010**



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Destino del crédito

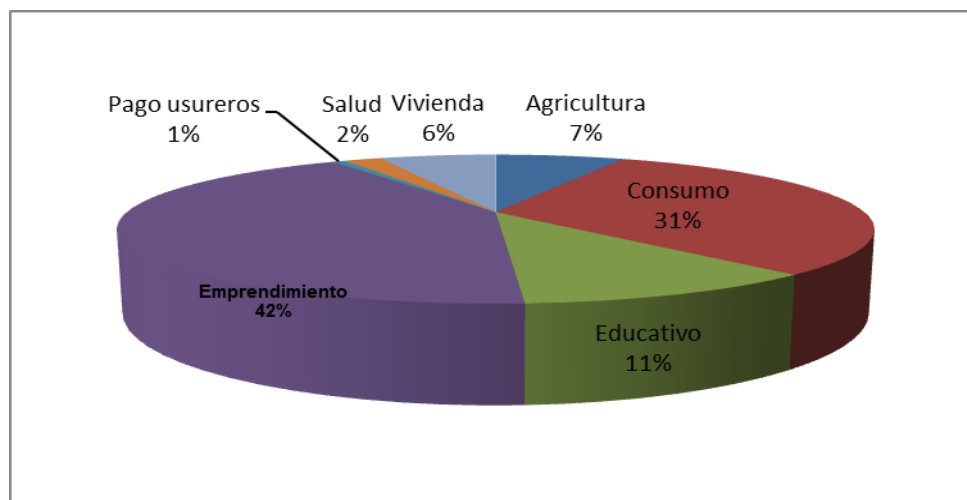
La Red Amawta Warmikuna ha clasificado 7 carteras de crédito: emprendimiento, educativo, vivienda, agricultura, consumo, salud y por último el pago de deudas a usuarios. Durante el período 2003 y 2010 el 42% de créditos entregados fueron destinados a emprendimientos.

Se considera como emprendimiento a las iniciativas unipersonales, familiares y domésticos que realicen actividades económicas de producción o de servicios en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos, sociales y ambientales siendo una alternativa para mejorar su calidad de vida.

Los créditos de emprendimientos son destinados para emprender ideas como: cultivo de claveles, confección de ropa deportiva, preparación de comida, crianza y venta de animales menores, compra de materia prima, mantenimiento de maquinaria entre otros.

La cartera de consumo ocupa el segundo lugar con el 31% de créditos entregados, en esta cartera se considera la compra de electrodomésticos y financiamiento de fiestas. La cartera de crédito educativo representa el 11% estos créditos ha sido destinados a jóvenes que requieren de financiamiento para continuar con sus estudios superiores, compra de materiales educativos así como para la realización de su tesis. Los créditos educativos mantienen la tasa de interés más baja considerando que no poseen ingresos altos y que es una inversión a futuro. Véase el gráfico 43

**Gráfico 43: Cartera de crédito número de créditos
2003 -2010**

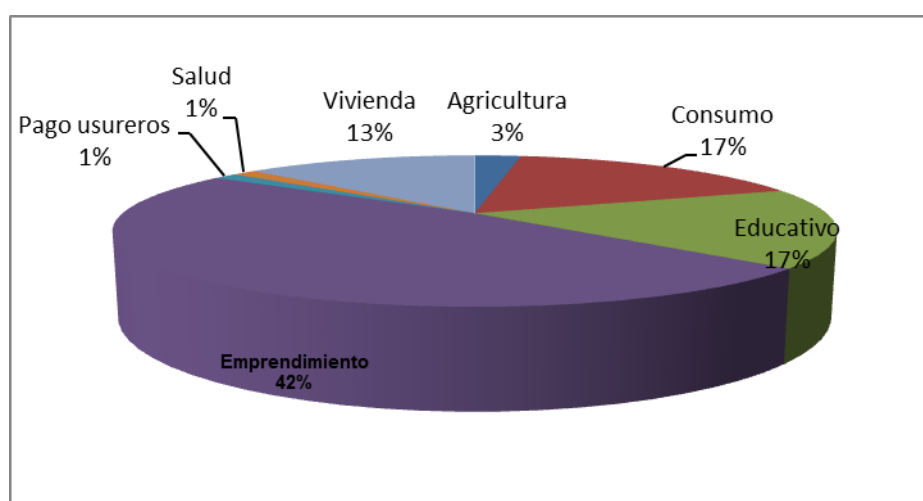


Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

La cartera de agricultura representa el 7%, en este grupo se encuentra los créditos destinados compra de terrenos para la siembra de productos, compra de abonos y semillas. Vivienda participa con el 6%, estos créditos son destinados a la compra de terreno para la construcción de viviendas, escrituras de terreno, adecuaciones, compra de medidores de agua o luz. La cartera de salud y el pago a usureros no superan el 5%.

En los primeros años algunos socios requerían cancelar las deudas que mantenían con los usureros, deudas con tasas de interés del 10% mensual. En año 2010 se mantiene el 42% para la cartera de emprendimientos, educativo el 17% al igual que el consumo, vivienda con el 13%, salud, pago a usureros y agricultura, juntos componen el 5% restante. Véase el gráfico 44

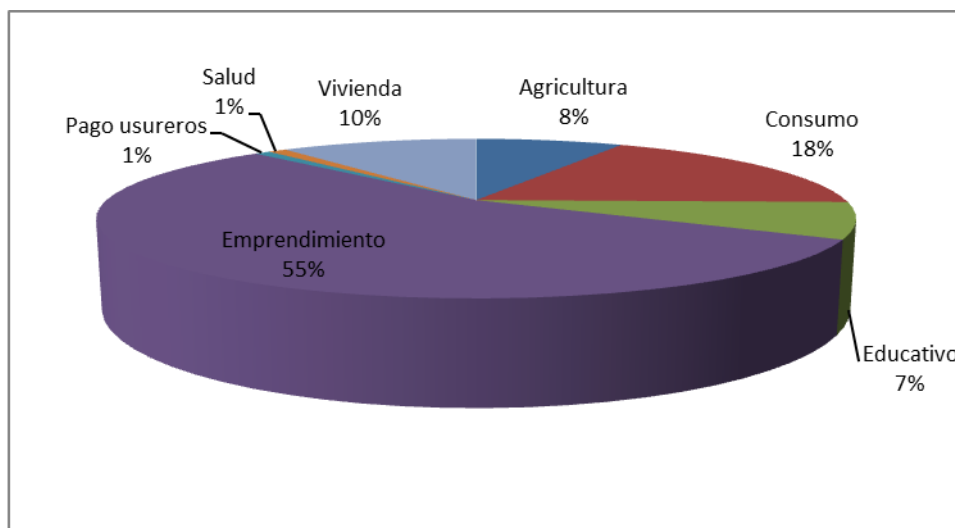
**Gráfico 44: Número de créditos
Año 2010**



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En cuanto a la participación de la cartera por montos de créditos entregados el emprendimiento mantiene mayor participación el 55% con 175.281,48 dólares durante el período 2003-2007. La cartera consumo participa con el 18% que implica una colocación de crédito de 55.849,00 dólares, vivienda con 33.350,00 dólares (10%). Mientras que las carteras de crédito educativo, salud y pago a usureros participan con el 7% y 1% respectivamente. Véase el gráfico 45

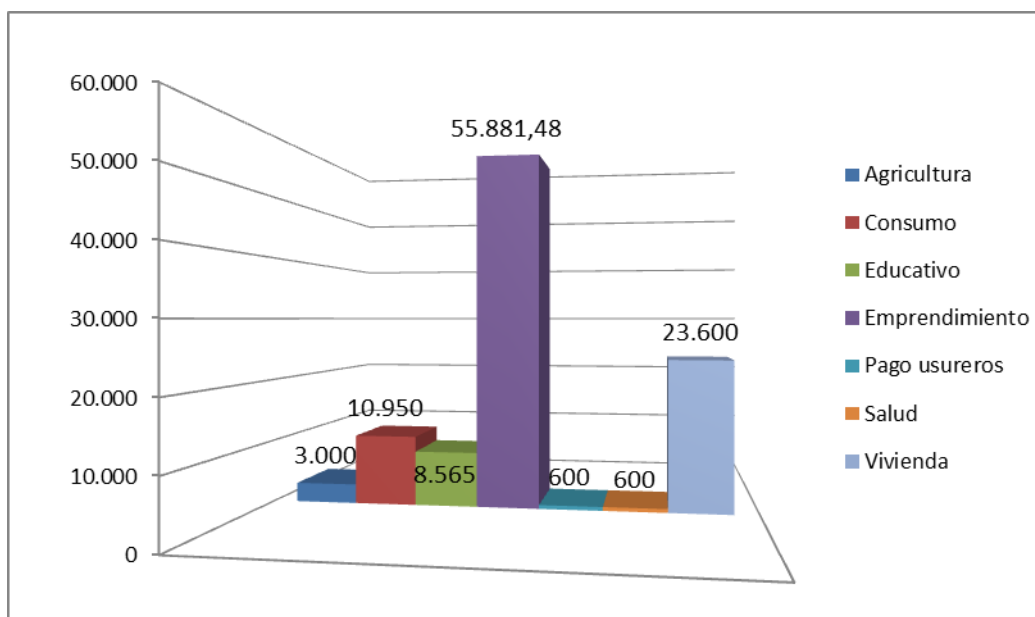
Gráfico 45: Cartera de crédito por montos 2003-2010



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En el año 2010 se entregó 55.881,48 dólares destinado al sector de emprendimientos participando con un 54%. La cartera de crédito de vivienda ocupó en segundo lugar con la colocación 23.600,00 dólares que representa el 23%. El consumo participó con el 11%, mientras que el educativo y salud participaron con el 8% y 1% respectivamente. En el año 2010 se registró un crédito de 600,00 dólares para el pago de deudas con usureros que representa el 1%. Véase el gráfico 46

Gráfico 46: Composición cartera de crédito 2010



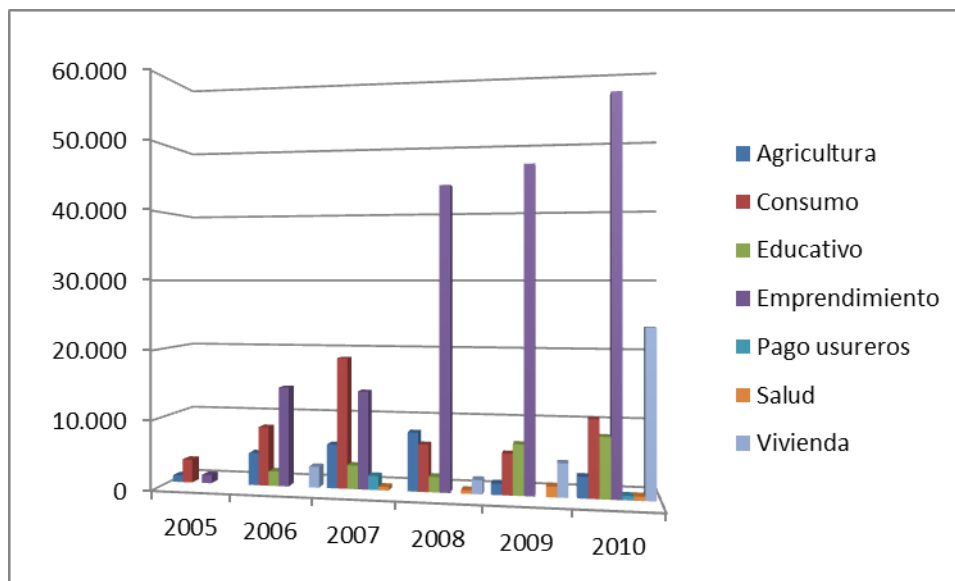
Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

Evolución del destino del crédito

En el año 2005 se trabajaba con tres carteras de crédito: agricultura, consumo y emprendimiento en el transcurso de los años y se van incrementado otras carteras de crédito para satisfacer las demandas de los socios y socias de la RAW.

La cartera de emprendimiento ha presentando un incremento progresivo entre el año 2005 y 2010 mientras en el 2007 no superaba los 15.000,00 dólares para el 2008 alcanza un colocación de crédito de 43.500 dólares. El crédito educativo también presenta niveles de crecimiento aunque no tan influyentes como el de emprendimiento. La cartera de consumo registró su nivel más alto en el año 2007 con 18.790,00 dólares superando incluso a la cartera de emprendimiento en ese mismo año. Véase el gráfico 47

Gráfico 47: Evolución de la cartera de crédito 2005-2007



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

La cartera de vivienda alcanzó su nivel más alto en el año 2010 con 23.600,00 dólares solo superada por la cartera de emprendimiento. La cartera de agricultura tiene una participación en todos los años el monto más alto asignado para este sector fue el año 2008 con 8.400,00 dólares. El crédito destinado al pago a usureros se presenta en dos años 2007 y 2010 con montos que no superan los 3.000 dólares. Los créditos destinados a la salud se registran a partir del año 2007.

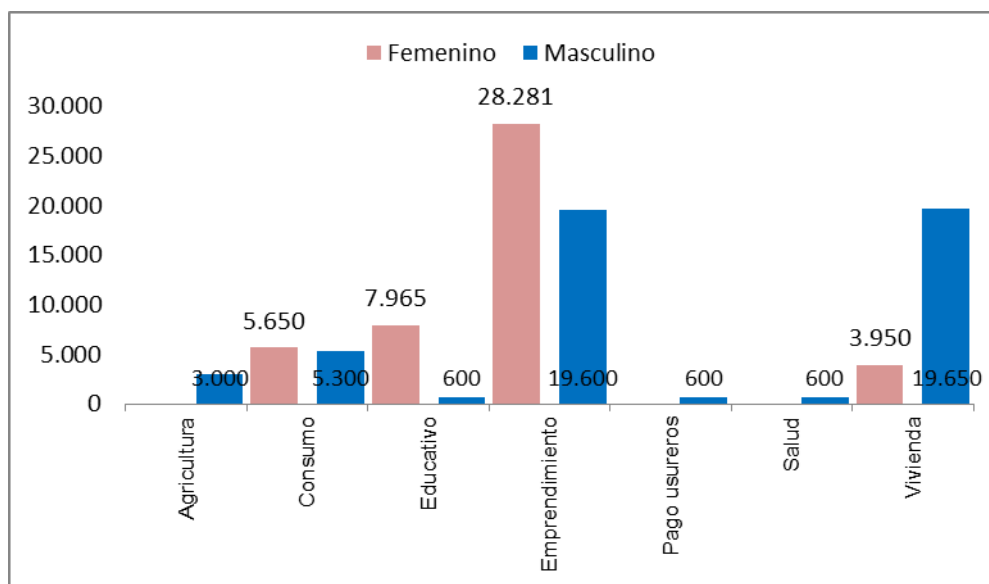
Cartera de crédito por género

La participación de la mujer es importante en la Red Amawta Warmikuna, en el año 2010 43 de los 77 créditos fueron entregados a mujeres lo que representan un 55,84%, mientras que 33 créditos se destinaron para los hombres lo que representa un 42,86%, el 1,3% restante corresponde a 1 crédito entregado a una empresa constituida. El género femenino presenta mayor participación en la cartera de emprendimiento con una colocación de 28.281 dólares frente a 19.600 dólares del género masculino.

Las mujeres de estado civil solteras tienen mayor participación en la colocación de créditos para emprendimientos a diferencia del género masculino donde los hombres de estado civil casado tienen mayor participación. Esto puede determinar que las mujeres jóvenes quieren emprender sus propios negocios sin necesidad de depender de terceras personas, mientras que los hombres casados buscan implementar sus emprendimientos para asegurar ingresos adicionales para que su familia pueda disfrutar de mejor calidad de vida. Véase el gráfico 48

Gráfico 48: Composición cartera de crédito por género

2010



Fuente: RAW

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En el mismo año el crédito educativo para el género femenino superó al masculino, se entregó 12 créditos para mujeres de estado civil solteras, casadas y unión libre, con mayor participación del primer grupo. El monto destinado para educación solicitado por mujeres fue de 7.965 dólares, frente a 600 dólares del género masculino debido a que en el mismo año solo existió una solicitud de un crédito para este sector.

En la cartera de consumo se destinaron 13 créditos; 8 al género masculino y 5 al femenino. Sin embargo en cuanto a los montos las mujeres superan con 350,00 dólares al monto realizado por los hombres que fue de 5.300,00 dólares. La cartera de vivienda cuenta con una participación mayoritaria del género masculino de estado civil casado con un monto total de 19.650,00 dólares que contrasta con los 3.950,00 del género femenino. En la cartera de crédito agricultura, pago a usureros y salud se encuentra sólo la participación del género masculino de estado civil casado y soltero.

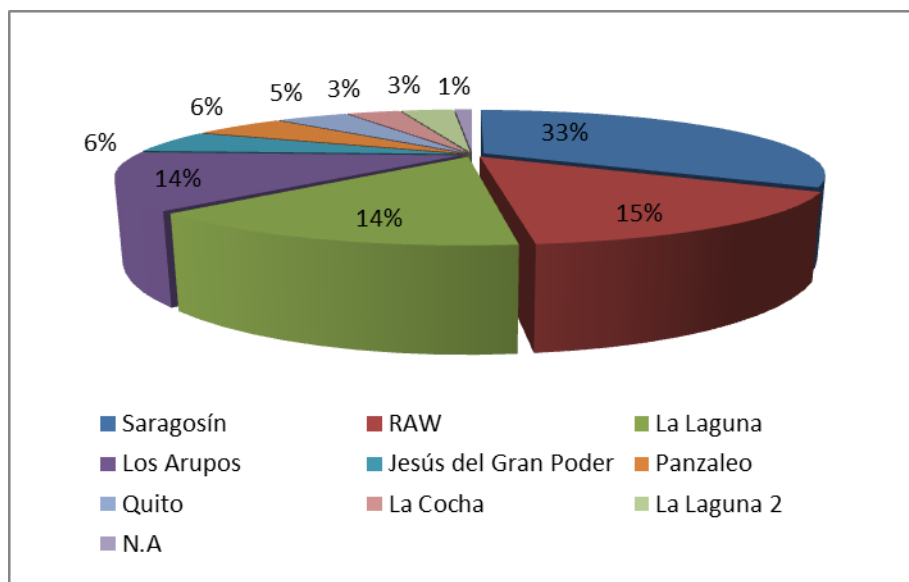
Participación de redes en la colocación de crédito

La Red Amawta Warmikuna en la actualidad cuenta con 87 socios de las 9 redes, el nombre de cada red se establece de acuerdo a su ubicación geográfica. En el cantón Latacunga se concentra 5 redes; en el cantón Salcedo existen 2 redes, en el sector de la ferroviaria, Quito, una red y el resto de socios y socias pertenecen a la directamente a la RAW.

La red de Saragosín es una de las más grandes está integrada por 29 socias y socios (33%) de un mismo vínculo familiar está red se encuentra ubicada en un barrio rural del cantón Latacunga. La red la Laguna y los Arupos cuentan con 12 miembros (14%) cada una. La red la Laguna 2 se encuentra ubicada en la parroquia urbana Ignacio Flores, esta red no pertenece a la red la Laguna debió a que iniciaron en periodos

distintos y con distintas vinculaciones familiares, esta red está conformada por 3 socios al igual que la red de la Cocha ubicada en la parroquia urbana Juan Montalvo. Véase el gráfico 49

Gráfico 49: Participación de los socios por redes



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

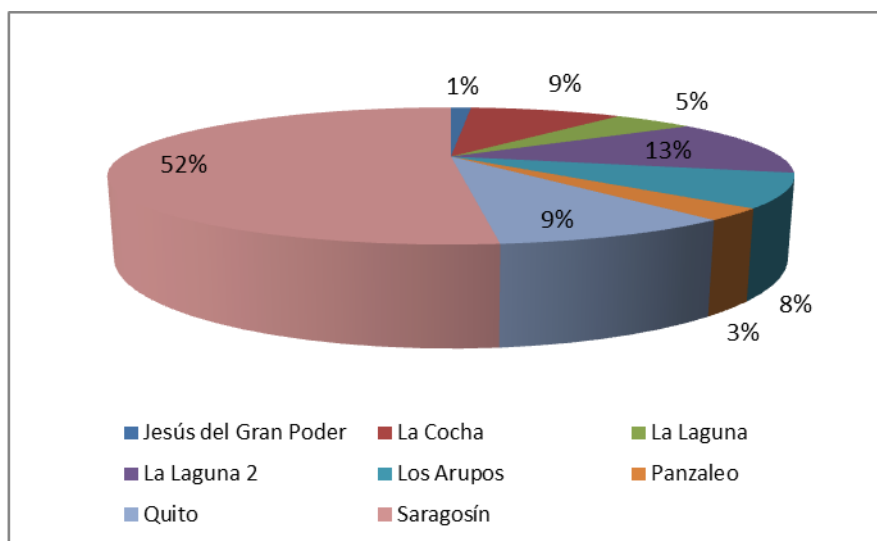
La red Panzaleo y Jesús del Gran Poder, están ubicadas en el cantón Salcedo. La primera pertenece a una parroquia rural esta red está integrada por 5 socios al igual que la red Jesús del Gran Poder, una comunidad indígena perteneciente a la parroquia rural de Cusubamba. En la ciudad de Quito, sector la Ferroviaria, se encuentra una red conformada por 4 personas de un mismo núcleo familiar.

En cuanto la participación de las redes en la cartera de emprendimiento, la red de Saragosín presenta la mayor participación en el monto asignado para esta cartera en el año 2010 con 28.900,00 (52%), le sigue la red La Laguna 2 que a pesar de estar integrada por 3 personas accedió a 7.400 dólares (13%) uno de los emprendimiento ubicado en esta red es la construcción implementación del Centro SAO LIN. Esta es una iniciativa de un joven profesional dedicado a la práctica de las artes marciales, esta propuesta tuvo gran acogida en el sector.

La de red de Quito y la Cocha participan con el 9% con un monto de 5.000 dólares para cada una. La red de Jesús del Gran Poder participa con apenas el 1% que representa 700 dólares, esta red mantiene mayor participación en la cartera de crédito de agricultura. Véase el gráfico 50

Gráfico 50: Participación de las redes en la cartera de emprendimiento

Periodo 2010

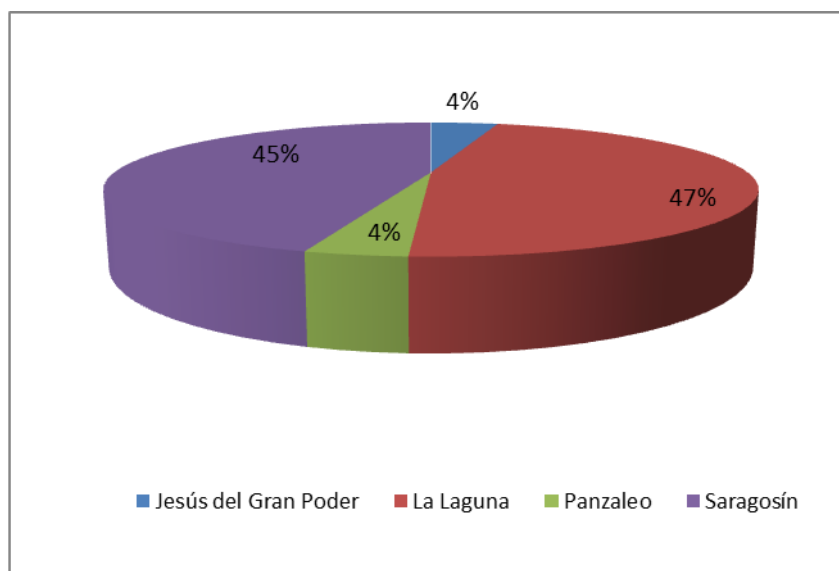


Fuente: RAW

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

La cartera de crédito de vivienda en el año 2010 tuvo la participación de 4 redes: Saragosín, La Laguna, Panzaleo y Jesús del Gran Poder. La red de La Laguna participó en el 47% con un monto de 11.000 dólares, seguida por la red de Saragosín con 10.650,00 (45%), mientras que Panzaleo y Jesús del Gran Poder participaron con el 4% respectivamente. Véase el gráfico 51

Gráfico 51: Participación de redes en la cartera de vivienda 2010



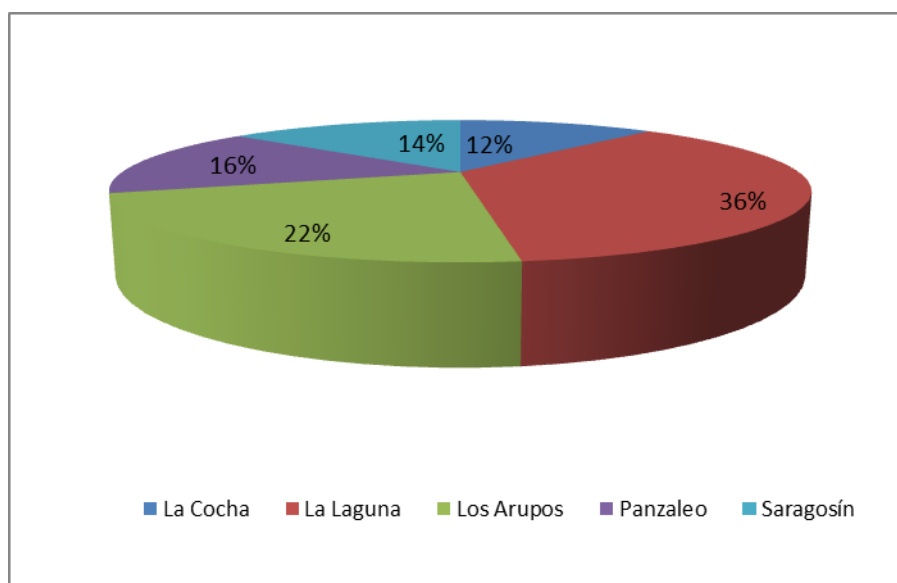
Fuente: RAW

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

En la cartera de educación participan 5 redes: La Cocha, La Laguna, Los Arupos, Panzaleo y Saragosín. La red La Laguna participa con el 36% que corresponde a 3.100 USD, la red Los Arupos participa con 1.915 USD (22%), Panzaleo con 1.350

USD (16%), Saragosín 1.200 USD y La Cocha con 1.000 USD (12%) de participación. Véase el gráfico 52

Gráfico 52: Participación de redes en la cartera de educación 2010



Fuente: RAW
Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

La cartera de crédito agricultura cuenta con la participación de dos redes: Los Arupos y Jesús del Gran poder con 3.000 USD entre las dos redes, con participación del 50% cada una. En la cartera de consumo participan tres redes: Saragosín (72%), los Arupos (24%) y la Laguna con el 4%. La Red de los Arupos participa en la cartera pago a usureros con un monto de 600 USD.

Selección de socios

La Red Amawta Warmikuna toma decisiones conjuntamente con las gestoras de cada red para admitir un nuevo socio. Todas las personas que tengan una relación con las gestoras o los socios de la red pueden pertenecer a la Red; niños, jóvenes, adultos y adultos mayores que estén dispuestos a practicar los principios de la RAW.

Cada socio puede pertenecer a los grupos que existen que fueron mencionados en la estructura organizacional. Los socios que forman parte de la Red Amawta Warmikuna pertenecen a sectores rurales y urbanos del cantón Salcedo, Latacunga, Pujilí y Quito.

En sus inicios la red se creó para trabajar con mujeres indígenas que tenía un limitado acceso a fuentes de financiamiento. Con el transcurso del tiempo fue evidente que además de las mujeres indígenas existían otros grupos que también eran excluidos de estos servicios, como los jóvenes, madres solteras, mujeres divorciadas, mujeres de la zona urbana, así como hombres que no contaban con las garantías para cubrir un crédito en la banca formal. Ante esta situación no se limitó el acceso o impedimento para formar parte de la RAW. Todos los socios y socias son importantes.

Productos financieros

Los productos financieros que se pueden mencionar son dos: crédito individual y depósitos a plazo fijo. Adicional a estos servicios la Red Amawta Warmikuna brinda acompañamiento y capacitaciones a los emprendimientos de los socios y socias.

La metodología del crédito con que trabaja la RAW es el crédito individual. Los montos pueden ir desde los 10 dólares hasta los 8.000 USD todo dependerá de la necesidad del socio o socia, número de créditos realizados, o de la responsabilidad que ha demostrado en el pago de los créditos anteriores.

Los primeros créditos por lo general son de montos que no superan los 700 dólares para un plazo no mayor a un año. Los socios y socias que forman parte de la RAW por más de tres años tienen más opciones porque ya se puede conocer el comportamiento en los pagos mensuales, también dependerá del destino de la inversión.

El plazo máximo que se puede dar un crédito es de tres años. El plazo dependerá de las cuotas que el socio/a esté dispuesto a pagar. Las tasas de interés dependerán del destino del crédito pero no superan el 19% anual estimado para las cajas de ahorro y crédito. Para la entrega de créditos los socios/as deben respaldar su crédito con el fondo de encaje, el 10% de monto del crédito. Las cuotas son mensuales se les entrega tablas de amortización con cuotas decrecientes. El fondo de encaje es entregado al momento de cancelar el crédito y gana un interés del 6% anual.

Los requisitos para la entrega de créditos son: solicitud de ingreso como socio dirigida a la gestora de la RAW, copia de cédula, planilla del último pago de un servicio básico, solicitud de crédito indicando el monto, plazo y destino del crédito, croquis del lugar de residencia, en caso de vivir en comunidades o barrios es necesario ubicar la casa y el nombre del presidente.

Para la entrega de los créditos es necesaria la presencia de la coordinadora de su Red. Dentro de las condiciones para renovar los créditos está el pago del primer crédito, puntualidad y seriedad en el pago de los créditos anteriores, participación en los encuentros en Marzo y Septiembre de cada año y comunicación ante un retraso del crédito.

El depósito a plazo fijo es una modalidad para incentivar el ahorro en las familias, no existe la captación de ahorro masiva. El monto mínimo para el plazo fijo para jóvenes es de 100 hasta los 600 dólares y para los adultos desde 500 hasta los 3.000 dólares. El plazo puede ir desde un mes hasta los doce meses con opción a renovar. El interés que se cancela en plazo fijo es del 11% anual.

Tipo de garantía

El trabajo es sobre la confianza mutua, se confía en la palabra de los socios y socias. En la cultura andina la palabra tenía más valor e importancia que un papel escrito. Bajo ese criterio la primera garantía es la palabra de cumplimiento con el pago de la

deuda. Adicional los socios y socias deben respaldar su crédito con el fondo de encaje además de una garantía solidaria por parte de la gestora de cada red.

Satisfacción del socio

La Red Amawta Warmikuna se preocupa no solo por la entrega de créditos y el retorno del mismo, con un enfoque integral considera la importancia de entender a los socios y socias desde una perspectiva humana. En los encuentros realizados, los socios y socias se sienten motivados e identificados con los principios de la RAW. Los socios/as han mejorado e incrementado sus emprendimientos. Han recuperado su autoestima sobretodo las socias, mujeres indígenas, que al ver que son capaces de pagar un crédito y mejorar la condición de vida de su familia valoran la importancia de su trabajo.

Los socios de comunidades indígenas han mejorado su relación con los socios de las zonas urbanas, han perdido el miedo a expresarse dando a conocer sus pensamientos. Una de las satisfacciones que encuentran los socios es salir de las deudas con los usureros, deudas que como ellos mencionan les robaba hasta el alma”. Los socios y socias prefieren formar parte de la Red, la banca formal les ha excluido de los servicios financieros que en la RAW pueden tener acceso. Al trabajar en redes, que se han formado en respuesta a los vínculos familiares, existe un sentido de pertenencia, de sentirse parte de la Red Amawta Warmikuna formando una sola familia, “ayllu”⁴⁴.

Cuadro comparativo RAW – Banca Formal

Red Amawta Warmikuna	Banca formal
“en la RAW nos sentimos como en familia somos socios no clientes”	Debido al gran número de clientes no puede existir familiaridad entre ellos. El capital es prioridad ante la gente
Los créditos se entregan de manera rápida, en tiempo de entrega es de 1 a 2 días dependiendo del monto	Los créditos se entregan en un periodo de 15 a 30 días
No existen requisitos complicados	Los requisitos son extensos, complicados y requiere incurrir en gastos
La palabra vale más que una garantía hipotecaria, existen garantías solidarias	Es necesario tener el respaldo de un garante que pueda garantizar el pago de la deuda con activos de igual o mayor valor
Las tasas de interés son más convenientes y diferenciadas	Las tasas de interés para microcréditos son más altas
Cuando existen dificultades para el pago puntual de las cuotas, hay la posibilidad de conversar y fijar nuevas cuotas o fechas de pago	En el caso de existir retrasos en el pago el banco puede embargar los bienes que estaban hipotecados.

Fuente: RAW

Elaborado por: Ángela Tipán LLasag

⁴⁴Familia, término Quichua

Conclusiones

La exclusión financiera está determinada por el racionamiento del crédito, aun existe poblaciones que no son considerables como sujetos de crédito bajo los parámetros que el sistema bancario establece. Esto se debe a sus condiciones de ubicación geográfica, falta de garantías, niveles bajos de escolaridad que impiden la comprensión del funcionamiento del sistema bancario y los beneficios que la banca ofrece a sus clientes. Los altos costos que implica incluir a estos grupos rezagados han impedido plantear estrategias para disminuir la exclusión financiera.

El uso de productos y servicios financieros en la sociedad es reflejado en el crecimiento de la economía. La banca ecuatoriana ha realizado varios esfuerzos por masificar y modernizar el uso de productos y servicios financieros, que permitan la inclusión de la mayor parte de la población ecuatoriana en el sistema. Si bien los esfuerzos han sido importantes los niveles de bancarización y de profundización financiera aún se mantienen por debajo del promedio de América Latina.

Los niveles bajos de bancarización que existen en el Ecuador implican la existencia de sectores que requieren acceder a servicios y productos financieros que al no ser ofertados por el sistema financiero formal acuden a fuentes alternativas de financiamiento.

Las microfinanzas han presentado un aporte importante para el desarrollo de la economía ecuatoriana, es ofertada por instituciones del sector financiero formal como bancos y cooperativas reguladas por la superintendencia de bancos así como organizaciones alternativas del sector financiero popular y solidario que aun no son reguladas por un organismo de control. Reglamentar y supervisar las IMF garantiza la sostenibilidad y crea un ambiente financiero sano.

Es posible implementar organizaciones con un enfoque diferente sobre la concepción del ser humano visto no solo como objeto, sino como una persona sujeta de derechos que sobre el capital. Estas organizaciones, como es el caso analizado, no necesariamente ejercen actividades de asistencialismo para alcanzar este objetivo, se puede combinar la prestación de servicios financieros con un enfoque integral y solidario donde todos son corresponsables de sus acciones. Se debe garantizar su sostenibilidad financiera e institucional tomando un papel transcendental para un mejor desempeño de estos actores en la economía ecuatoriana.

Las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro y crédito se enfrentan a problemas como la falta de liquidez, para cubrir créditos de montos altos. Los primeros créditos son de montos pequeños fáciles de cubrir pero a medida que el emprendimiento, en el que se invirtió el primer crédito, continúa creciendo también aumenta la necesidad de un crédito mayor para cubrir las nuevas demandas del emprendimiento.

La existencia de redes financieras u organizaciones del sector financiero popular y solidario han incrementado el acceso a los servicios financieros a sectores tradicionalmente excluidos por la banca formal. A través de créditos en sectores

rurales y urbanos que permite mejorar la calidad de vida de los socios de estas organizaciones, desarrollando fuentes alternativas de empleo digno. Con la implementación de estos emprendimientos no solo se beneficia el socio/a sino también el núcleo familiar. Al mejorar los ingresos también mejora el acceso a educación, salud, vivienda y servicios básicos. La reducción de costos debido a la cercanía que tiene con los socios y socias permite generar competitividad en este nicho de mercado.

La falta de regulación a las entidades del sector financiero popular y solidario puede ocasionar burbujas financieras por un manejo inadecuado. En el Ecuador no existen datos precisos sobre el número de entidades, cartera de crédito, depósitos entre otros indicadores de estas entidades que permitan realizar análisis completo sobre su incidencia y riesgos.

Es necesario la implementación de políticas económicas que motiven el desarrollo de la actividad financiera de las instituciones populares y solidarias. La ley de economía popular y solidaria es una iniciativa del Estado para visibilizar este sector de la economía.

La metodología aplicada por la Red Amawta Warmikuna ha demostrado que la implementación del trabajo en red, garantiza la colocación de créditos en carteras especializadas de acuerdo a los requerimientos de los socios y socias. Además del retorno de los créditos, reduciendo los niveles de mora y cartera incobrable.

Relacionarse con la gente, conocer sus necesidades, expectativas y sus sueños, es una de las ventajas que la RAW posee al trabajar con grupos consolidados por vínculos familiares. Los socios y socias han mejorado su calidad de vida al implementar sus emprendimientos. Las mujeres en especial mujeres indígenas muestran niveles altos de autoestima, se sienten orgullosas de acceder a un crédito y poder cancelar su deuda con puntualidad. Para ellas el crédito es una oportunidad de inversión, "una oportunidad de vida"

Recomendaciones

La existencia de instituciones de microfinanzas alternativas a las del sector financiero formal, requiere de un marco regulatorio que contribuya a la sostenibilidad y eficiencia del desempeño financiero de las instituciones y los mercados.

Adecuados marcos regulatorios y de vigilancia son importantes para que una IMF establezca índices de eficiencia de alta calidad evitando crisis, protegiendo a los ahorradores e incentivando a mejorar los servicios y productos financieros que se ofertan. Estos marcos regulatorios y de vigilancia deberán ser creados de acuerdo a las características de las IMF en cuanto a, tipología de los socios, servicio de crédito, estructura de propiedad y gobernabilidad. Comprendiendo la heterogeneidad de las entidades del sector financiero Popular y solidario.

Para el estudio del desempeño del sector financiero popular y solidario se requiere levantar estudios y estadísticas que permitan comprender el desenvolvimiento de estas entidades y su aporte real al desarrollo de la economía. Así como la sistematización de experiencias exitosas que aun no han sido estudiadas y que pueden aportar con nuevos elementos para entender el real alcance e importancia de las finanzas populares y solidarias.

Para mejorar los niveles de bancarización en el Ecuador se debe implementar mecanismos que permitan la conexión entre las entidades del sector financiero popular y solidario con los bancos privados y públicos, y cooperativas de ahorro y crédito especializadas en microfinanzas, democratizando el acceso a la información. Cada iniciativa financiera del sector popular y solidario debe ser comprendida desde su heterogeneidad.

Esta alianza estratégica permitiría los socios de las entidades del sector popular y solidario acceder a crédito de monto mayores en la banca privada que tendría referencias del movimiento económico que el socio mantenía cuando pertenecía a la entidad solidaria, registrando datos como el nivel de depósitos, montos de créditos otorgados, número de créditos, días de mora, destino de los crédito.

El banco tendría acceso al historial financiero de cada socio. Esta información le permitirá realizar un análisis de su futuro socio para considerarlo como acreedor del crédito. De esta manera cada institución financiera puede especializarse en una segmentación de crédito, reduciendo costos, beneficiando a la población y dinamizando la economía. Para consolidar esta alianza es necesaria la intervención del Estado.

La Red Amawta Warmikuna requiere establecer los mecanismos para el cobro de las tasas de interés. Si bien no superan los niveles establecidos para las cajas de ahorro y crédito, es importante implementar una metodología de cálculo que incluya la responsabilidad y puntualidad en los pagos, el destino del crédito, tiempo, monto. Esto permitirá manejar de manera adecuada el cobro e ingreso del interés.

Con la aprobación de la Ley de economía popular y solidaria la Red Amawta Warmikuna puede identificarse con una de las alternativas presentadas en la misma, sin perder su particularidad, con el fin de tener el nombre jurídico. La RAW es de carácter legítimo, pero al manejar montos considerables de capital es recomendable tener un respaldo legal para evitar futuros problemas con entidades del Estado como el Ministerio de Inclusión Económica y Social o el Servicio de Rentas Internas que no puedan comprender el funcionamiento de la misma.

El ahorro visto como una oportunidad de inversión, debe ser uno de los objetivos de la RAW. Al momento no se captan ahorros a la vista. Es necesario implementar lineamientos para que el ahorro progresivo sea una prioridad en la vida de los socios y las socias de la RAW.

Referencia bibliográfica

- Bicciato Francesco, Foschi Laura (2002) **Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador**. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Callejas Montero, Álvaro Jerónimo (2009) **Impacto Social de la microfinanzas en la zona rural del Ecuador 2002-2008: Análisis de caso “Cooperativa de ahorro y crédito Acción Rural”**, disertación de grado, Facultad de Economía de la PUCE, Ecuador
- Chandler Lester (1970) **Economía de moneda y banca**. Buenos Aires: Tea.
- Cuadrado Roura (2006) **Política Económica: Objetivos e instrumentos** (3ra ed.)
- Dávila Miguel (2003) **Microfinanzas en Ecuador**. Quito: USAID.
- Guevara Urquiza Luis Felipe (2009) **El microcrédito y la calificación estadística: El caso práctico de una ONG especializada que labora en Ecuador, Periodo 2007-2008**, disertación de grado, Facultad de Economía de la PUCE, Ecuador
- Jácome Hugo, Ferrero Emilia, Sánchez Jeannette (2004), **Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo**, Quito
- Jodán Fausto, Román Juan, (2005) **La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas**, Quito.
- Miller Pulsinelli, (1992) **Moneda y Banca**
- Mishkin Federic, (2008) **Moneda, banca y mercados financieros**, Pearson educación, México, (8va ed).
- Razeto Luis, (2007) **Lecciones de Economía Solidaria, realidad, teoría y proyecto**, Uvirtual.net, Chile.
- Torres Luis, *Microcrédito* (2006) **La industria de la Pobreza**, Ecuador: Avanzar.
- Valenzuela Liza, Izurieta César, **Microfinanzas: nuevas tecnologías crediticias en América Latina**, Paraguay: Cadep.

Anexos

Anexo A: Matriz – Socios Red Amawta Warmikuna

NO.	MONTO	GENERO	ESTADO CIVIL	AÑO	PLAZO	DESTINO	RED
001-01	80,00	Masculino	Casado	2003	6 MESES	Consumo	N.A
002-01	117,00	Masculino	Casado	2003	6 MESES	Consumo	N.A
003-01	200,00	Masculino	Unión libre	2004	2 MESES	Consumo	N.A
004-01	100,00	Femenino	Casado	2004	2 MESES	Consumo	N.A
005-01	400,00	Masculino	Casado	2004	8 MESES	Consumo	N.A
006-01	230,00	Masculino	Casado	2004	2 MESES	Consumo	N.A
006-02	1.000,00	Masculino	Casado	2006	2 MESES	Consumo	N.A
006-03	350,00	Masculino	Casado	2006	1 MES	Consumo	N.A
006-04	200,00	Masculino	Casado	2006	1 MES	Consumo	N.A
006-05	400,00	Masculino	Casado	2007	1 MES	Consumo	N.A
006-06	1.000,00	Masculino	Casado	2007	12 MESES	Consumo	N.A
006-07	2.500,00	Masculino	Casado	2007	6 MESES	Consumo	N.A
007-01	500,00	Femenino	Casado	2004	11 MESES	Consumo	N.A
007-02	1.000,00	Femenino	Casado	2007	6 MESES	Consumo	N.A
008-01	1.000,00	Femenino	Casado	2005	18 MESES	Consumo	N.A
008-02	1.000,00	Femenino	Casado	2006	1 MES	Consumo	N.A
008-03	500,00	Femenino	Casado	2006	6 MESES	Consumo	N.A
009-01	1.000,00	Masculino	Casado	2005	15 MESES	Emprendimiento	N.A
010-01	500,00	Masculino	Casado	2005	6 MESES	Consumo	N.A
011-01	500,00	Masculino	Casado	2005	12 MESES	Consumo	N.A
012-01	200,00	Femenino	Soltero	2005	1 MES	Emprendimiento	Los Arupos
012-02	700,00	Femenino	Soltero	2006	6 MESES	Emprendimiento	Los Arupos
012-03	3.000,00	Femenino	Soltero	2007	23 MESES	Emprendimiento	Los Arupos
012-04	2.000,00	Femenino	Soltero	2008	3 MESES	Emprendimiento	Los Arupos
013-01	1.000,00	Masculino	Casado	2005	12 MESES	Agricultura	N.A
013-02	1.000,00	Masculino	Casado	2007	12 MESES	Agricultura	N.A
014-01	400,00	Femenino	Casado	2005	6 MESES	Consumo	N.A
015-01	1.000,00	Femenino	Unión libre	2005	1 MES	Consumo	N.A
016-01	1.000,00	Femenino	Casado	2006	5 MESES	Emprendimiento	N.A
016-02	1.000,00	Femenino	Casado	2006	1 MES	Emprendimiento	N.A
016-03	500,00	Femenino	Casado	2007	2 MESES	Emprendimiento	N.A
016-04	500,00	Femenino	Casado	2007	2 MESES	Emprendimiento	N.A
017-01	500,00	Femenino	Casado	2006	4 MESES	Emprendimiento	N.A
017-02	1.500,00	Femenino	Casado	2006	12 MESES	Emprendimiento	N.A
017-03	2.000,00	Femenino	Casado	2007	6 MESES	Emprendimiento	N.A
018-11	3.000,00	Masculino	Casado	2006	6 MESES	Vivienda	Los Arupos
018-12	5.000,00	Masculino	Casado	2008	24 MESES	Emprendimiento	Los Arupos
018-13	9.000,00	Masculino	Casado	2009	36 MESES	Emprendimiento	Los Arupos
019-01	600,00	Femenino	Divorciado	2006	6 MESES	Emprendimiento	N.A
020-01	800,00	Femenino	Casado	2006	5 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
020-02	3.000,00	Femenino	Casado	2006	3 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
020-03	4.000,00	Femenino	Casado	2008	20 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
020-04	1.000,00	Femenino	Casado	2010	10 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
021-01	1.000,00	Femenino	Soltero	2006	6 MESES	Emprendimiento	N.A
022-01	1.000,00	Masculino	Casado	2006	6 MESES	Consumo	N.A
022-02	1.000,00	Masculino	Casado	2008	12 MESES	Consumo	N.A
023-01	1.000,00	Masculino	Casado	2006	6 MESES	Agricultura	Los Arupos
023-02	2.500,00	Masculino	Casado	2007	36 MESES	Agricultura	Los Arupos
024-01	1.000,00	Masculino	Casado	2006	3 MESES	Consumo	N.A
025-01	500,00	Femenino	Viudo	2006	6 MESES	Consumo	N.A
026-11	1.000,00	Femenino	Divorciado	2006	12 MESES	Emprendimiento	La Laguna
026-12	1.500,00	Femenino	Divorciado	2007	14 MESES	Emprendimiento	La Laguna
026-13	2.000,00	Femenino	Divorciado	2008	16 MESES	Emprendimiento	La Laguna
026-14	3.000,00	Femenino	Divorciado	2009	24 MESES	Emprendimiento	La Laguna
026-15	2.500,00	Femenino	Divorciado	2010	12 MESES	Emprendimiento	La Laguna
027-01	2.450,00	Masculino	Casado	2007	5 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
027-02	3.000,00	Masculino	Casado	2009	12 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
027-03	2.000,00	Masculino	Casado	2009	12 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
027-04	2.400,00	Masculino	Casado	2010	12 MESES	Emprendimiento	La Laguna 2
028-01	2.000,00	Masculino	Casado	2006	2 MESES	Emprendimiento	N.A
028-02	1.000,00	Masculino	Casado	2006	3 MESES	Emprendimiento	N.A
029-01	400,00	Femenino	Casado	2006	6 MESES	Consumo	N.A
029-02	500,00	Femenino	Casado	2007	6 MESES	Consumo	N.A
030-01	1.000,00	Masculino	Casado	2006	3 MESES	Consumo	N.A
030-02	3.000,00	Masculino	Casado	2007	6 MESES	Consumo	N.A
031-01	500,00	Femenino	Casado	2006	6 MESES	Consumo	N.A
032-01	3.000,00	Masculino	Casado	2006	6 MESES	Agricultura	N.A
033-11	500,00	Masculino	Casado	2007	6 MESES	Consumo	La Laguna
033-12	1.000,00	Masculino	Casado	2007	12 MESES	Consumo	La Laguna
033-13	1.000,00	Masculino	Casado	2008	12 MESES	Emprendimiento	La Laguna
033-14	1.500,00	Masculino	Casado	2009	12 MESES	Emprendimiento	La Laguna
034-01	500,00	Masculino	Casado	2007	6 MESES	Salud	N.A
035-01	500,00	Masculino	Casado	2007	6 MESES	Agricultura	Los Arupos
035-02	2.000,00	Masculino	Casado	2007	8 MESES	Pago usureros	Los Arupos
035-03	2.000,00	Masculino	Casado	2008	24 MESES	Agricultura	Los Arupos
036-01	500,00	Femenino	Soltero	2007	12 MESES	Emprendimiento	N.A
037-01	50,00	Femenino	Casado	2007	1 MES	Consumo	N.A
038-01	200,00	Femenino	Soltero	2007	12 MESES	Consumo	Los Arupos
039-01	100,00	Masculino	Casado	2007	2 MESES	Consumo	N.A
040-01	300,00	Masculino	Casado	2007	6 MESES	Consumo	N.A
041-11	2.000,00	Masculino	Casado	2007	16 MESES	Consumo	N.A
041-12	1.000,00	Masculino	Casado	2009	6 MESES	Consumo	N.A
042-11	600,00	Masculino	Unión libre	2007	6 MESES	Consumo	Los Arupos
042-12	200,00	Masculino	Unión libre	2007	4 MESES	Consumo	Los Arupos
042-13	1.500,00	Masculino	Unión libre	2008	16 MESES	Consumo	Los Arupos
042-14	1.000,00	Masculino	Unión libre	2010	10 MESES	Consumo	Los Arupos
042-15	1.500,00	Masculino	Unión libre	2010	15 MESES	Consumo	Los Arupos
044-01	500,00	Femenino	Soltero	2007	5 MESES	Consumo	N.A
045-01	500,00	Masculino	Casado	2007	1 MES	Consumo	N.A
046-01	500,00	Masculino	Casado	2007	6 MESES	Consumo	N.A
047-11	500,00	Femenino	Casado	2007	6 MESES	Emprendimiento	Saragosin
047-110	1.000,00	Femenino	Casado	2009	2 MESES	Emprendimiento	Saragosin
047-111	1.000,00	Femenino	Casado	2010	12 MESES	Emprendimiento	Saragosin
047-112	1.500,00	Femenino	Casado	2010	1 MES	Emprendimiento	Saragosin
047-113	900,00	Femenino	Casado	2010	1 MES	Emprendimiento	Saragosin
047-114	5.000,00	Femenino	Casado	2010	24 MESES	Emprendimiento	Saragosin
047-12	1.000,00	Femenino	Casado	2007	12 MESES	Emprendimiento	Saragosin
047-13	300,00	Femenino	Casado	2008	6 MESES	Emprendimiento	Saragosin
047-14	1.300,00	Femenino	Casado	2008	1 MES	Emprendimiento	Saragosin

Anexo B: Distribución de microcrédito por sistema y región

DISTRIBUCIÓN DEL MICROCRÉDITO POR SISTEMA Y REGIÓN			
TIPO DE ENTIDAD	REGION	PERIODO	MONTO
BANCOS	COSTA	dic-05	98.724,35
BANCOS	COSTA	dic-06	95.775,30
BANCOS	COSTA	dic-07	117.784,58
BANCOS	COSTA	dic-08	276.860,15
BANCOS	COSTA	jun-09	268.350,05
BANCOS	SIERRA	dic-05	244.308,34
BANCOS	SIERRA	dic-06	384.624,90
BANCOS	SIERRA	dic-07	515.484,54
BANCOS	SIERRA	dic-08	542.079,41
BANCOS	SIERRA	jun-09	486.354,94
BANCOS	AMAZONICA	dic-05	3.538,37
BANCOS	AMAZONICA	dic-06	2.917,18
BANCOS	AMAZONICA	dic-07	2.726,25
BANCOS	AMAZONICA	dic-08	16.565,75
BANCOS	AMAZONICA	jun-09	18.815,63
BANCOS	INSULAR	dic-05	204,73
BANCOS	INSULAR	dic-06	130,96
BANCOS	INSULAR	dic-07	9,07
BANCOS	INSULAR	dic-08	5,2
BANCOS	INSULAR	jun-09	3,07
BANCOS	TOTAL	dic-05	346.775,80
BANCOS	TOTAL	dic-06	483.448,34
BANCOS	TOTAL	dic-07	636.004,44
BANCOS	TOTAL	dic-08	835.510,51
BANCOS	TOTAL	jun-09	773.523,68
COOPERATIVAS	COSTA	dic-05	55.658,90
COOPERATIVAS	COSTA	dic-06	53.989,69
COOPERATIVAS	COSTA	dic-07	64.240,23
COOPERATIVAS	COSTA	dic-08	86.995,75
COOPERATIVAS	COSTA	jun-09	85.256,02
COOPERATIVAS	SIERRA	dic-05	224.449,36
COOPERATIVAS	SIERRA	dic-06	285.855,71
COOPERATIVAS	SIERRA	dic-07	360.402,27
COOPERATIVAS	SIERRA	dic-08	424.822,37
COOPERATIVAS	SIERRA	jun-09	426.114,60
COOPERATIVAS	AMAZONICA	dic-05	9.262,92
COOPERATIVAS	AMAZONICA	dic-06	13.836,57
COOPERATIVAS	AMAZONICA	dic-07	17.601,19
COOPERATIVAS	AMAZONICA	dic-08	20.684,81
COOPERATIVAS	AMAZONICA	jun-09	20.823,19
COOPERATIVAS	INSULAR	dic-05	0
COOPERATIVAS	INSULAR	dic-06	0
COOPERATIVAS	INSULAR	dic-07	0
COOPERATIVAS	INSULAR	dic-08	0
COOPERATIVAS	INSULAR	jun-09	0
COOPERATIVAS	TOTAL	dic-05	289.371,18
COOPERATIVAS	TOTAL	dic-06	353.681,96
COOPERATIVAS	TOTAL	dic-07	442.243,69