PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

FUNCIONAMIENTO Y EFICIENCIA DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

SANDY CAROLINA TORRES SALVADOR
JUAN JOSÉ VÁSCONEZ DÁVALOS

DIRECTOR: ECON. MARÍA HERRERA

QUITO, DICIEMBRE 2011

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Econ. María Herrera

INFORMANTES:

Ing. Paulina Cadena

Ing. Mariano Merchán

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 MICROFINANCIERAS Y SU OPERATIVIDAD, 4

1.1 INTRODUCCIÓN, 4
1.2 MICROFINANCIERAS, 6
1.2.1 Definición de las Microfinancieras, 7
1.2.2 Servicios que prestan las Microfinancieras, 8
1.2.3 Marco Regulatorio, 11
1.2.4 Riesgo de las Microfinancieras, 13
1.2.4.1 Riesgo de Crédito, 15
1.2.4.2 Riesgo de Liquidez y Fondeo, 17
1.2.4.3 Riesgo de Competencia, 18
1.2.4.4 Riesgo de Accionistas, 19
1.2.4.5 Riesgo en Estructura Jurídica, 21
1.2.4.6 Riesgo de Posición de Mercado, 22
1.2.4.7 Riesgo de Concentración, 23
1.2.4.8 Riesgo de Estrategia, 24
1.2.4.9 Riesgo de Administración, 25
1.2.5 Acuerdo de Basilea, 27
1.2.5.1 Historia del Acuerdo del Basilia, 27
1.2.5.2 Basilea I – Marco Conceptual, 29
1.2.5.3 Basilea II - Marco Conceptual, 33
1.2.5.4 Basilea para Microfinancieras – Marco Conceptual, 45
1.2.5.5 Instituciones Microfinancieras y su Rol en el Desarrollo Económico Social, 48
1.3 LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL MUNDO, 49
1.3.1 Instituciones Microfinancieras que trabajan en América Latina y el Caribe, 58
1.3.1.1 Profund, 60
1.3.1.2 Acción Internacional, 62
1.3.1.3 Calmedow, 63
1.3.1.4 Fundes, 64
1.3.1.5 SIDI (Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional), 66

2 FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR, 70

2.1 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR, 70
2.2 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS MÁS IMPORTANTES EN EL ECUADOR, 77

2.3 RED FINANCIERA RURAL (RFR), 84
2.4 CREDFÉ DESARROLLO MICROEMPRESARIAL, 94
2.5 BANCO PROCREDIT, 98
2.6 BANCO SOLIDARIO, 100
2.7 BANCO FINCA, 103
2.7.1 Bancos Comunales, 105
2.7.2 Grupos en Desarrollo, 109
2.7.3 Créditos Individuales, 111
2.8 ANÁLISIS DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR, 113

3 EFICIENCIA Y DESEMPEÑO SOCIAL DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR, 115

3.1 PRINCIPALES INDICADORES DE EFICIENCIA DE LA MUESTRA ESCOGIDA PARA EL ESTUDIO, 119
3.1.1 Tasa de Eficiencia Operativa, 120
3.1.2 Gastos Operacionales sobre el Total de Activos, 122
3.1.3 Gastos de Personal sobre el Total de Activos, 125
3.1.4 Sostenibilidad Operacional, 127
3.1.5 Calidad de la Cartera, 131
3.2 PRINCIPALES INDICADORES DE DESEMPEÑO SOCIAL DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ECUATORIANAS, 134
3.2.1 Comparación de los SPI entre Ecuador y América Latina, 140
3.2.2 Cobertura Social de las Microfinancieras en el País, 142
3.3 RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO REALIZADO A CLIENTES DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ESCOGIDAS PARA EL ESTUDIO PARA EVALUAR SU EFICIENCIA EN CADA PROCESO Y SERVICIO QUE BRINDAN, 143
3.3.1 Metodología de la Investigación, 144
3.3.2 Resultados de la Investigación, 147

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 153

4.1 CONCLUSIONES, 153
4.1.1 Generales, 153
4.1.2 Específicas, 153
4.2 RECOMENDACIONES, 156

BIBLIOGRAFÍA, 158

RESUMEN EJECUTIVO

Las microfinanzas iniciaron a principios de los años 70 en Asia y América Latina, bajo la figura de ONG con el objeto de ayudar a personas que no podían acceder a la banca tradicional para satisfacer sus necesidades de financiamiento, pues no cumplían con los requerimientos de garantías como para cubrir un préstamo en caso de no pagarlo. Es así que con el transcurso de los años toma la figura de entidades privadas lo que hace un mejor ambiente para desarrollarse ampliando sus operaciones y mejorando las condiciones de vida de los microempresarios mediante la concesión de microcréditos.

La industria de las microfinanzas se ha transformado en una herramienta de lucha contra la pobreza, razón por la cual organismos internacionales como las Naciones Unidas han apoyado el desarrollo de instituciones con esta finalidad.

Las variables más importantes del entorno para que florezcan las Microfinancieras son un sector microempresarial alto, marco regulatorio apropiado y una economía estable.

Sin embargo esto es algo que se encuentra aún con oportunidades de desarrollo en nuestro país debido a que en el Ecuador la ley no reconoce a las microfinancieras como tal y no existe un marco regulatorio claro y organismos controlador que desempeñe sus funciones tal como lo realiza la Superintendencia de Bancos y Seguros con la banca tradicional.

En el Ecuador las instituciones microfinancieras han tenido un crecimiento importante en la última década siendo las principales instituciones Credifé, Banco Procredit, Banco Solidario y Banco Finca entre estas cuatro instituciones en el año 2010 colocaron alrededor del 30% del total del microcrédito reportado por la Superintendencia de Bancos. El total de colocaciones entre todas las instituciones en microcrédito durante este mismo año ascendió a 1,238 millones de dólares estadounidenses.

La eficiencia y desempeño social que estas instituciones han desarrollado en el país juegan también un papel importante dentro de su rol en la sociedad y ha situado al Ecuador en posiciones importantes con respecto a sus comparables en América Latina.

Los niveles de eficiencia operativa, sostenibilidad de sus funciones y calidad de cartera están dentro de índices aceptables considerando el riesgo en que estas instituciones incurren y el alto costo financiero que conlleva el manejar esta operación, esto debido a todos los servicios que las instituciones prestan desde el momento en que se genera la necesidad del cliente hasta el cobro de todo el crédito concedido.

Otro factor importante a considerar en las instituciones financieras ecuatorianas es el desarrollo social que genera a la comunidad, este desarrollo se lo mide en indicadores SPI (Social Performace Indicator) desarrollados por la Red Financiera Rural quien es la institución representante de las microfinancieras en el Ecuador, actualmente, la Red Financiera Rural tiene 40 instituciones miembros que atienden cerca del 94% del total de clientes de microcrédito activos del país.

El resultado de los indicadores SPI miden a nivel global el enfoque que las instituciones microfinancieras tienen en términos de pobreza, adaptabilidad de servicios, beneficios para

con los clientes en cuanto a servicio y productos y responsabilidad social. El Ecuador en el 2010 obtuvo un 66% de cumplimiento en este indicador estando por encima de las demás instituciones de América Latina que en promedio tienen un resultado de 59%.

INTRODUCCIÓN

Las microfinanzas están estrechamente ligadas a los esfuerzos de los países por luchar contra la pobreza. A nivel mundial existen pequeñas empresas familiares o individuales que necesitan recursos externos para financiarse y es así que nace una relación estrecha entre las microfinancieras y las microempresas; el crecimiento que estas entidades han tenido a nivel mundial es significativo por lo que surge la necesidad de conocer la eficiencia e impacto social que estas instituciones tienen.

Existen organismos internacionales responsables de otorgar calificaciones a las instituciones microfinancieras a través de indicadores generales del sector con el fin de dar un nivel de confianza mayor sobre este campo de banco no tradicional y generar mayor expansión de estas instituciones.

Debido a estos antecedentes la presente tesis plantea el siguiente problema:

¿Las instituciones microfinancieras en el Ecuador funcionan en el país de una manera eficiente?

El principal objetivo de esta tesis se basa en determinar si estas instituciones generan en el Ecuador un funcionamiento eficiente en términos internos, es decir como organización y de igual manera en el desarrollo de la economía del país.

El tema propuesto tiene la finalidad de establecer los indicadores básicos de cálculo de eficiencia a niveles operativos y también la utilización de indicadores de desempeño social y realizar una comparación macro con resultados obtenidos en América Latina.

Los aspectos más importantes a comparar en términos de eficiencia operativa son sostenibilidad operacional, nivel de eficiencia en cuanto a gastos operativos y gastos de personal relacionados con los ingresos operativos netos y activos de la institución, y por último la calidad de la cartera en cuanto a sus créditos no pagados. Estos aspectos serán comparados entre un muestra tomada de las instituciones financieras más importantes en el Ecuador.

Otro aspecto importante a considerar es la medición de los indicadores de desempeño social que son básicamente la focalización en la pobreza y responsabilidad social de cada institución. La base comparativa en este punto será los resultados obtenidos a nivel global en el Ecuador versus los resultados al mismo nivel de América Latina.

Para el cumplimiento de estos objetivos se necesita el empleo de técnicas de investigación como instrumentos de apoyo.

Se utilizará una metodología investigativa para obtener información de las instituciones microfinancieras del Ecuador y sus comparables en América Latina. Se realizarán entrevistas de la muestra de instituciones escogidas como principales en el Ecuador y con el organismo regulador de estas instituciones. Adicionalmente se realizarán encuestas a los clientes de esta muestra para obtener información real del funcionamiento y eficiencia de estas instituciones.

Esta investigación analizará y comparará el desempeño de estas instituciones, concluyendo con matrices de cada indicador lo cual permitirá establecer comparaciones de cada uno por institución, esto en cuanto a eficiencia operativa y desempeño social.

La hipótesis de esta investigación es si las instituciones de microfinanzas en el Ecuador logran tener un nivel de eficiencia aceptable y un desarrollo social competitivo con respecto a lo logrado en microfinanzas en América Latina.

1 MICROFINANCIERAS Y SU OPERATIVIDAD

1.1 INTRODUCCIÓN

El término Microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros y organizacionales, incluyendo el crédito, ahorros, seguros y el desarrollo comunitario para personas en situación de escasos recursos así como también para pequeñas empresas (microempresas). El término también se refiere a la práctica de proveer estos servicios de manera sostenible.

La Microempresa es una institución que tiene que reunir ciertos requisitos, para ser catalogada como tal, dentro de éstos están el número de empleados como también la facturación anual que manejan, estos dos factores dependen de la legislación de cada país, por ejemplo en el Ecuador estas instituciones son definidas como la unidad económica operada por personas naturales, jurídicas o de hecho, formales o informales que tengan las siguientes características:[1]

- Número de empleados menor o igual a 10.

- Capital de trabajo hasta veinte mil dólares que no incluya inmuebles y vehículos que sean considerados herramientas de trabajo.

[1] Definición establecida en el Decreto Ejecutivo No. 2086. (septiembre 14, 2004) de creación del Consejo Nacional de la Microempresa, CONMICRO)

Estas empresas utilizan varios de los servicios que prestan las instituciones microfinancieras, uno de estos servicios es el Microcrédito que se define como préstamos pequeños otorgados para posibilitar proyectos laborables a las microempresas y a personas de pocos recursos.

Es importante clarificar que un microcrédito no es lo mismo que un crédito convencional, entendiéndose por convencional a créditos de consumo, hipotecarios y comerciales. En el cuadro a continuación se detallan con mayor profundidad estas diferencias:

Tabla Nº 1.

Crédito Convencional y Microcrédito

Características	Crédito convencional	Microcrédito
Propiedad y forma de gerencia	Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales	Bancos y ONG. En el segundo caso, los accionistas son principalmente organizaciones sin ánimo de lucro
Características del cliente	Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados Clientes dispersos geográficamente	Empresarios de bajo ingreso con firmas familiares rudimentarias y limitada documentación formal. Localizados en áreas geográficas específicas.
Características del producto	Montos grandes Largo plazo Tasas de interés bajas	Montos pequeños Corto plazo Tasas de interés altas
Metodología de préstamo	Colateral y documentación formal, pagos mensuales	Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal.

Fuente: Banco Internacional de Desarrollo, Estudio Microcrédito y Microfinanzas.
Elaborado por: Los Autores

En conclusión del cuadro anterior podemos decir que las diferencias entre un microcrédito y el crédito convencional son principalmente su enfoque al tipo de cliente y por su manera de funcionamiento, el microcrédito es enfocado a clientes de escasos recursos con acceso limitado a la banca tradicional y lo mecanismos

convencionales que estos prestan, las instituciones que lo otorgan no son los bancos más renombrados del sector incluso en algunas ocasiones son instituciones no lucrativas, se utilizas tasas altas a plazos cortos, éstos son ajustados a cada cliente en base a sus escasos recursos. Por lo general los montos son pequeños con flexibilidad en los pagos (bimensual, con cosecha, etc.).

Por su parte el crédito convencional, es el que utilizan los bancos en general enfocados a grandes empresas, personas con ingresos considerables, montos de créditos superiores, plazos largos y tasas de interés bajas.

En las instituciones que se realiza microcrédito las instituciones confían mucho en la gente, dueños de microempresas y personas naturales, y les dan su voto de confianza en el otorgamiento del crédito sin garante pero asegurando su pago a través de plazos cortos con tasas altas. Estas personas responden muy bien y estas instituciones fomentan su trabajo y al mismo tiempo la economía de un país.

1.2 MICROFINANCIERAS

Con el fin de tener una visión global del funcionamiento de las microfinancieras y su enfoque dentro de la sociedad, a continuación se manifestará la principal definición de término de Microfinancieras así como también, los servicios que prestan estas instituciones a sus clientes, a quiénes estas instituciones se encuentran enfocadas y finalmente los riesgos a los que las instituciones Microfinancieras se encuentran expuestas.

Estas especificaciones servirán para entender el funcionamiento de las microfinancieras y llegar al punto principal de este estudio que es el análisis de la operatividad y eficiencia de estas instituciones en el Ecuador.

1.2.1 Definición de las Microfinancieras

Las Microfinancieras son organizaciones e instituciones que ofrecen servicios microfinancieros a las personas que más lo necesitan, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y situación económica para apoyarlos en sus actividades productivas, estas entidades ayudan a los menos favorecidos creyendo en ellos y en sus capacidades de salir adelante, brindando servicios financieros oportunos y enseñando la forma de llevar un crédito.

A diferencia de los Bancos las Microfinancieras utilizan un diferente método de captación de clientes, ya que ellos van en búsqueda de éstos mientras que los Bancos tradicionales los esperan en su institución. Las Microfinancieras de esta manera hacen que la gente de bajos ingresos, supere el temor que tienen a las Instituciones Financieras en general en cuanto a solicitar sus servicios y se den cuenta que todos los merecen.

El objetivo de las Microfinancieras es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o fomentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio esto debido a que hoy por hoy las mujeres son el centro de los microcréditos en los países en desarrollo y

representan el 82,5 por ciento de los 54,8 millones de personas que han accedido al "banco de los pobres", creado por el economista bengalí Muhammad Yunus[2], hace más de 20 años. Ellas pagan los préstamos, invierten sus ganancias y se preocupan por el bienestar de su prole.[3]

1.2.2 Servicios que prestan las Microfinancieras

Las Microfinanzas son la consecuencia de que las personas de escasos recursos que no pueden aplicar a un crédito en la banca tradicional, no podían financiar sus proyectos laborales y mejorar su economía y nivel de vía. Ante esto se creó otro tipo de crédito, llamado microcrédito como parte del servicio de las instituciones microfinanciera, con la finalidad de ayudar a estas personas y a las microempresas a financiar sus proyectos laborales mientras se les brinda asesoramiento y acompañamiento constante para que aprendan a ser productivos y eficientes.

La mecánica que utilizan las microfinancieras para ofrecer sus servicios y conseguir clientes normalmente es enviar a un ejecutivo a ir puerta por puerta y negocio por negocio ofreciendo los servicios y productos que tiene la institución en la que trabaja.

---

[2] Banquero y economista de Bangladesh. Es uno de los creadores del concepto de microcrédito. Fundador del Banco Grameen, fue galardonado con el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia en 1998, Premio Internacional Simón Bolívar en 1996 y 2006 y con el Premio Nobel de la Paz "por sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico desde abajo".

[3] Cumbre del Microcrédito para América Latina y el Caribe, celebrada en Santiago de Chile en el 2005. En la Cumbre participó el economista bengalí, Muhammad Yunus".

Después este ejecutivo levanta la información del futuro cliente, mientras le asesora en que y en cómo debe invertir el préstamo que está por aplicar, y la envía a las oficinas de la institución para que se apruebe al cliente y al préstamo.

Una vez que el microcrédito esta aprobado y está en manos del cliente el ejecutivo se encarga de dar asesoramiento y acompañamiento al cliente para que su negocio no tenga problemas y sea productivo.

El ejecutivo de algunas instituciones es el encargado de cobrar las cuotas del pago del préstamo, mientras que en otras instituciones el cliente debe acercarse a las oficinas a cancelar las cuotas del microcrédito que se le concedió.

Una vez explicado el funcionamiento de cómo las instituciones financieras hacen para otorgar los créditos a sus clientes, se decir que los servicios que prestan las microfinancieras son los siguientes:

Prestamos: Estos son en cantidades pequeñas que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijo, los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.

Capacitación: Enseña a los prestamistas cómo manejar su crédito de manera productiva para hacer crecer su patrimonio.

Ahorro: Permite a sus clientes crear un patrimonio individual y/o familiar para tener estabilidad.

A parte de las mencionadas las personas de escasos recursos y microempresas necesitan una mayor gama de opciones, soluciones y servicios financieros tales como, seguros de vida y de cosechas y transferencias de dinero, entre otras, esto representan una oportunidad de mercado que todavía no ha sido explotada del todo.

Las Microfinancieras al ser una comunidad en crecimiento están trabajando en productos y servicios nuevos estos tienen como objetivo atender a una clientela diversa como: la microempresa urbana, el agricultor, los hogares rurales en toda la gama de servicios que no poseen en el momento.

Actualmente estas instituciones están en constante innovación y mejora de sus servicios para ganarse la lealtad de sus clientes. Por este motivo los bancos y otras instituciones de origen comercial están empezando a utilizar su infraestructura para expandirse como Microfinancieras.

Elizabeth Littlefield, Directora Ejecutiva del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre y Directora del Banco Mundial, en una Conferencia sobre Microfinanzas en Georgetown University en el Año Internacional del Microcrédito de las Naciones Unidas (2005), mencionó que existen cuatro factores que impulsan esta actividad:

1. La competencia está induciendo a los bancos a adentrarse en nuevos mercados

2. La excelente tasa de amortización que muestran tener las microfinanzas las convierte en una propuesta atractiva

3. Los bancos buscan lanzar más productos en base a su infraestructura

4. La llegada de nuevas tecnologías que permite que las primeras transacciones sean más rentables.

Por estas razones los bancos comerciales han comenzado a ver a los microempresarios y personas naturales de bajos recursos como un mercado viable e incluso atractivo.

1.2.3 Marco Regulatorio

Es necesario un marco regulatorio para el buen funcionamiento del sector de las microfinanzas. La legislación es un instrumento de control muy potente de las Microfinancieras que debe permitir el desarrollo del sector sin obstaculizar su capacidad de innovación.

El reconocimiento y la supervisión de una institución de microfinanzas son también una garantía para los beneficiarios

Hoy en día las microfinanzas ya no están al margen de los sistemas financieros formales, esta integración a los sistemas financieros formales está ocurriendo mediante dos vías principales. La primera es la transformación de ONG en entidades financieras formales, la segunda vía es la inclusión de servicios de microfinanzas por parte de las entidades ya reguladas.

Las Microfinancieras que han logrado obtener una licencia para operar bajo el marco regulatorio de un ente supervisor, han podido crecer en forma más acelerada, posiblemente por tener acceso a depósitos del público y otras fuentes de financiamiento, las variables más importantes del entorno para que florezcan las Microfinancieras son un sector microempresarial alto, marco regulatorio apropiado y una economía estable.

Se reconoce que el acompañamiento y la supervisión de las inversiones de los prestatarios son tan importantes o quizás más relevantes que las funciones de aprobación del microcrédito.

El apoyo eficaz de las Microfinancieras va mas allá que la simple canalización de fondos, no es el instrumento, por el medio del cual se establecen las condiciones del desembolso de recursos, sino el continuo seguimiento, la formulación de políticas, la elaboración de planes, la mediación del desempeño, el reclutamiento y la inversión en el capital humano de las instituciones es lo que las convierte en empresas exitosas.

En materia de finanzas para el desarrollo, el éxito no debe medirse con base en los flujos de dinero canalizados al sector, sino más bien en el establecimiento de instituciones financieras con capacidad de diseñar servicios que sean de valor al cliente.

El desconocimiento de tecnologías bancarias adecuadas, la falta de conocimiento de estándares para la industria, la ausencia de confiabilidad de la información financiera y la ignorancia acerca del funcionamiento de la economía informal, son los factores que mantienen a potenciales inversionistas alejados del sector.

1.2.4 Riesgo de las Microfinancieras

La característica básica de las microfinancieras es atender al mercado informal es decir clientes pequeños o empresarios con bajos ingresos.

La documentación formal para poder hacer la evaluación de crédito es sumamente limitada, por lo tanto el análisis de crédito se basa en el carácter y los flujos generados, datos que son verificados a través de inspecciones en el campo de negocio del acreditado. En vista de que los deudores son negocios muy pequeños, los montos de los créditos son significativamente más bajos que los de la banca tradicional, los plazos generalmente son muy cortos y las amortizaciones de los créditos se hacen en forma semanal o quincenal.

Por lo general, los microempresarios no cuentan con garantías reales ni formales para respaldar los créditos, por lo tanto, en la mayoría de los casos las carteras de las microfinancieras no están garantizadas.

Dadas las características tan especiales de este nicho de mercado, las compañías microfinancieras mantienen altos costos de operación, los cuales son cubiertos por las altas tasas de interés que les generan sus carteras de créditos.

Standard & Poor's desarrolló un análisis sobre los riesgos que podrían afectar la actividad crediticia de las microfinancieras en América Latina en base a un estudio realizado en Banco Solidario de Bolivia y conversaciones informales con otras instituciones.[4]

Este estudio revela que una compañía microfinanciera, al igual que cualquier otra institución cuya actividad principal sea la colocación de crédito, tiene que cumplir con ciertos requisitos básicos de operación, como son: el contar con políticas de crédito claras y bien difundidas a lo largo de la organización y que sean acordes con el mercado objetivo al que van a servir; controles efectivos como claves en administración y cobranza de la cartera; sistemas de manejo de información que sirvan de apoyo a estas actividades y, muy importante, un nivel de capital que respalde los riesgos intrínsecos de la compañía.

[4] Estudio de Standard & Poors, América Latina, Identificando los Principales Riesgos de las Microfinanzas

Una vez asentados estos factores, a continuación Standard & Poor's hace un sumario de los principales riesgos encontrados en las empresas que se dedican a la colocación de microcrédito.

1.2.4.1 Riesgo de Crédito

A juicio de Standard & Poors, el riesgo de crédito es el factor que determina en mayor medida la calidad crediticia de una microfinanciera, al igual que lo es de cualquier institución financiera.

Una microfinanciera podrá ser exitosa en la medida en la que la cultura que la soporte sea buena. Es decir, a falta de información consistente y transparente de sus clientes, deben de existir elementos que sustituyan estos faltantes y que incentiven a los clientes para mantener un historial crediticio limpio.

Para dar un ejemplo, los inmigrantes coreanos de Nueva York se juntan en grupos y cada persona aporta dinero para que un compañero pueda comprar el inventario inicial de la tienda que pretende abrir. ¿Por qué funciona este sistema? Porque en caso de que un individuo no pagara la deuda al grupo, esto le causaría una gran deshonra en su comunidad. En esta situación, si el elemento de deshonra no existiera, el desempeño del crédito tampoco existiría.

En el caso de las microfinancieras, este elemento de soporte cultural está dado por las garantías solidarias, por los préstamos graduados y por los préstamos colectivos.

La única forma de poder evaluar qué tan fuerte es esta cultura, es a lo largo del crecimiento de la cartera de la microfinanciera y de la fidelidad que mantienen sus clientes con ella.

En el caso de una institución financiera tradicional, la evaluación va más en función de la forma como la institución evalúa sus riesgos de crédito y la forma como los administra (límites a exposiciones, garantías, etc.).

Algunos aspectos del proceso de créditos de las microfinancieras conllevan mayores riesgos que en una financiera tradicional.

Por ejemplo, el oficial de créditos es el que lleva toda la relación con el cliente. Entre más aumenta su carga de trabajo, menos atención individual podrá darle a su cliente y esto puede repercutir en una falla en la cobranza o, inclusive, en la oportunidad con la que se dé el crédito. Al contar con un proceso de crédito descentralizado, la microfinanciera tiene que mantener controles internos estrictos para evitar malos manejos y un bajo desempeño de la cartera. Muchas veces sólo se puede aprender de las fallas de los controles internos hasta que empiezan a surgir los problemas. En el caso de una institución tradicional, la administración de riesgo recae en menor medida en algunos individuos; en general, está

constituida como un área independiente dentro de la organización con objetivos y tareas específicas.

A falta de reglas claras sobre la administración de la calidad de la cartera, es apropiado que la microfinanciera mantenga reglas de evaluación consistentes. Por ejemplo, niveles de provisiones bien definidos que aumenten conforme la cartera total crezca, cuantificación de la morosidad por días de vencimiento, políticas precisas de castigos.

En el caso de entidades tradicionales, a través de la regulación obtienen las normas de cómo van a administrar la calidad de su portafolio (es decir, determinar los periodos de morosidad, los niveles de provisiones requeridos, etc.) y en las evaluaciones que hace, Standard & Poor's considera muchos aspectos cualitativos que tienen que ver con la evaluación de la entidad de su cartera, que en el caso de las microfinancieras no sería posible evaluar debido a la pulverización de su cartera.

1.2.4.2 Riesgo de Liquidez y Fondeo

El segundo riesgo más importante en las microfinancieras tiene que ver con la liquidez. Dependiendo de la estructura jurídica, el acceso a fuentes de fondeo puede estar altamente limitado. La poca información sobre este sector en los mercados y el propio tamaño de las

microfinancieras, les restringe la posibilidad de obtener fondos de sus mercados locales.

La liquidez de sus activos es restringida, particularmente la cartera de créditos. Sin embargo, los riesgos de administración de activos y pasivos, tales como brechas de vencimiento y riesgo de tasa de interés, son más bajos que los de una financiera tradicional.

1.2.4.3 Riesgo de Competencia

Las barreras de entrada en el sector de Microfinanzas son bajas. Cabe mencionar que a pesar de que hay un gran número de instituciones de microcrédito en América Latina, esta actividad todavía no se ha expandido en forma significativa y, salvo en unos cuantos países, como Bolivia o Perú, no es conocida ni practicada por las instituciones financieras tradicionales ni por la banca. Sin embargo, la falta de conocimiento del mercado sobre esta actividad, no causa que las barreras de entrada sean bajas.

Si bien la competencia es buena, porque hace que la institución mejore sus servicios y la calidad con la que los presta, también puede ser nociva porque altera las sanas prácticas de operación y distorsiona los precios. En el caso del microcrédito en Bolivia, se encontró que la competencia no siguió los requisitos apropiados de cómo otorgar crédito en este mercado; lo estaban tratando igual que si se tratara de créditos al

consumo. Los precios del crédito no se vieron tan afectados, pero el nivel de endeudamiento de los microempresarios aumentó significativamente y se rompió el principio más importante del microcrédito, que es “mantener la fidelidad y los incentivos de pago”.

Por ejemplo, en lugar de graduar los montos de créditos y utilizar como incentivo de pago los grupos solidarios, o los grupos colectivos, la competencia inmediatamente empezó a otorgar créditos individuales por montos relativamente altos. Los usuarios de crédito perdieron los incentivos para pagar, ya que los clientes con pagos atrasados no eran penalizados y podían continuar obteniendo crédito adicional. Lo más grave fue que la competencia forzó a Bancosol a relajar sus políticas de crédito para no perder clientes; consecuentemente, la cartera en mora aumentó.

1.2.4.4 Riesgo de Accionistas

La composición del conjunto de accionistas es un factor que Standard & Poor’s considera importante en la calidad crediticia de una microfinanciera. Un accionariado diverso, con participación de instituciones o fondos internacionales donantes, ayuda a profesionalizar a la institución y aumenta el control y la supervisión de los propietarios de la microfinanciera; en concreto, mitiga los riesgos.

Asimismo, por lo general la participación de fondos internacionales permite que la microfinanciera pueda acceder a un número mayor de

accionistas potenciales, en virtud de que el hecho de que estos fondos sean de accionistas es percibido como que la microfinanciera ha pasado por un proceso de evaluación y de filtros que dan mayor seguridad a los inversionistas potenciales.

En la evaluación de la calidad crediticia, Standard & Poor's no da crédito a este accionariado, particularmente a los fondos internacionales donantes, en el sentido de que si la microfinanciera entrara en problemas los accionistas la fueran a salvar.

Por el contrario, los beneficios que Standard & Poor's encuentra en un accionariado que incluye instituciones externas, son que ayuda a institucionalizar y dar seriedad a la compañía, es decir, a que sea vista como una institución que tiene que mantenerse por su propia operación y generar sus propios recursos, en lugar de ser vista como una institución de asistencia social.

Adicionalmente, en muchos casos estos accionistas, además de participar activamente en la junta directiva y aportar capital, también ofrecen otras ventajas a la institución, como asesorías, tecnología, programas de entrenamiento, entre otros.

Igualmente, la capacidad de un accionariado mixto (que está compuesto de individuos e instituciones externas), de aportar capital adicional en

caso de ser necesario, es mayor que cuando los accionistas son únicamente individuos.

En todo caso, el mayor riesgo que vemos es que estas instituciones externas normalmente tienen límites de participación por institución y por país, por lo que entre más grande se convierta la empresa de microfinanzas, lo más probable es que más pronto llene su cupo de participación con los accionistas.

1.2.4.5 Riesgo en Estructura Jurídica

La estructura jurídica de la microfinanciera también puede llegar a ser un factor de riesgo importante para su calidad crediticia.

En el peor de los casos, la estructura jurídica puede limitar el crecimiento futuro de la organización o las actividades que ésta pueda realizar. Este no es el caso de instituciones financieras tradicionales, puesto que la estructura jurídica está específicamente diseñado para el tipo de operación que cada entidad va a desarrollar.

En el caso de las microfinancieras, dependiendo de la estructura jurídica por la que haya optado, la organización podrá tener acceso limitado o ilimitado a financiamiento adicional (como puede ser el captar depósitos, emitir deuda en su mercado local). Igualmente, puede limitar el tipo y diversidad de accionistas que puede tener, por ejemplo, sólo individuos, o

permitir la participación de fondos, o bien, la participación de extranjeros.

1.2.4.6 Riesgo de Posición de Mercado

En el caso de un banco, su posición en el mercado es importante en la medida en que le permite tener un fondeo de clientes estable y diversificado, a la vez que puede mantener costos bajos de captación y cierto poder en la fijación de precios con respecto a sus competidores.

En el caso de una institución de microfinanzas, la posición en el mercado no es un factor tan relevante para determinar su calidad crediticia, en principio, porque comparativamente con otras instituciones financieras hay un número limitado de instituciones que ofrecen los mismos servicios y además el mercado, aun cuando no está cuantificado, es sustancialmente grande, según apunta toda la literatura al respecto.

Hasta ahora, en la mayoría de los países de América Latina, en el sector de las microfinanzas no se ha llegado a un punto en donde la oferta exceda a la demanda, como en otros segmentos de crédito y finanzas.

Los factores que Standard & Poor's considera importantes respecto a la participación de mercado influyen en la medida en que la institución alcance su punto de equilibrio operativo y que a partir de este momento logre obtener economías de escala a través del volumen.

1.2.4.7 Riesgo de Concentración

En el caso de bancos u otras instituciones financieras, el tema de concentración es un punto relevante respecto al tamaño de créditos individuales, exposiciones por sector económico y exposiciones a partes relacionadas. Todos estos aspectos se miden en función del impacto que puedan tener en el capital de la institución en caso de un problema.

Estos elementos normalmente no son factores de riesgo para microfinancieras, puesto que, en la práctica, su cartera de créditos está totalmente pulverizada, los montos de los créditos son significativamente pequeños como para poner en peligro su capital y no hay crédito a partes relacionadas porque éstas no existen. Sin embargo, la concentración geográfica puede llegar a ser un factor de riesgo más importante para las instituciones de microfinanzas que para los bancos. Por ejemplo, Bancosol en Bolivia enfrentó serios problemas de deterioro en su cartera colocada en La Paz, debido a que esa ciudad hizo frente a problemas de muy baja actividad económica que no padecieron otras regiones de Bolivia. Este fenómeno obviamente también afectó a la banca, pero la proporción de magnitud de impacto en el portafolio de la banca fue menor que en el de Bancosol. La poca diversificación geográfica de las microfinancieras las hace vulnerables al impacto de posibles desastres naturales, como lluvias excesivas, etc. Este mismo principio aplica para la concentración por sector económico. El hecho es que la estructura de las carteras permite poca flexibilidad para ajustarlas a cambios, o en el caso de que se presenten problemas.

1.2.4.8 Riesgo de Estrategia

La estrategia de las microfinancieras debe estar orientada hacia la rentabilidad.

Aunque se trate de una institución cuyo objetivo es hacer una labor social, este objetivo debe cumplirse dentro de un parámetro de profesionalismo y rentabilidad.

Por el contrario, en el caso de instituciones financieras tradicionales, obviamente la rentabilidad es importante, pero dependiendo del ciclo y mercado al que se encuentren enfocadas, sus estrategias pueden variar, por ejemplo, a sacrificar rentabilidad por un periodo determinado con el fin de ganar cuota de mercado.

Esto es factible en la medida en que estas instituciones tienen mayor flexibilidad de operación por la diversidad de clientes y productos que ofrecen, mientras que en el caso de las microfinancieras esta flexibilidad es más limitada.

Asimismo, en la medida en que la microfinanciera se mantenga rentable, va a poder financiar una parte de sus operaciones y a la vez mantenerse atractiva para atraer inversión privada con la cual podrá financiar su crecimiento futuro.

1.2.4.9 Riesgo de Administración

La administración de la microfinanciera (entiéndase como administración al equipo gerencial y la plantilla laboral), tiene que estar fuertemente comprometida con la institución; es decir, el trabajo tiene que ser visto en forma profesional, y no como una labor social, puesto que el grado de compromiso hacia la entidad puede variar en ambas posturas.

Los recursos humanos de la microfinanciera son un activo muy importante para mantener la fidelidad de los clientes, por lo que la compañía debe mantener incentivos no sólo económicos para conservar la fidelidad de los empleados.

No se trata de decir que el recurso humano de un banco o financiera tradicional no sea importante; sin embargo, dada la evolución de los servicios financieros, actualmente es más importante para mantener la fidelidad del cliente el tipo de productos y servicios que la entidad ofrezca.

Por ejemplo, si una microfinanciera pierde a sus ejecutivos de crédito, es muy probable que también pierda un porcentaje alto de la cartera de clientes que estos ejecutivos manejaban.

En caso que de esto ocurriera en un banco, el porcentaje de pérdidas de clientes sería menor.

Capital

En su análisis, Standard & Poor's trata de comparar el capital tangible de cualquier institución con los riesgos intrínsecos de su balance y que, como resultado, exista un colchón de capital para soportar pérdidas potenciales en forma continua. En el caso de las microfinancieras, lo más difícil es medir el riesgo intrínseco de su cartera por los factores mencionados anteriormente en la sección de riesgo de crédito. Por lo tanto, ¿cuál es el nivel óptimo de capital? Es difícil decirlo y Standard & Poor's estima que lo más conveniente es evaluarlo caso por caso, considerando factores como índices de default de cartera, políticas de provisionamiento y castigo, expectativas de crecimiento, capacidad de generación de capital y accesibilidad a fuentes adicionales de capital y requerimientos regulatorios de capital, en caso de existir.

Estos riesgos mencionados, encontrados por Standard & Poor's son totalmente aplicados a las microfinancieras ecuatorianas, tanto el riesgo de crédito como el riesgo de liquidez y fondeo son los más importantes, y los que desde nuestro punto de vista deben ser los que más sean mitigados por parte de la microfinanciera.

Como comentario nuestro podríamos decir que parte de mitigar estos riesgos es específicamente atacando al problema de creación de normas, parámetros que puedan ser parte del órgano regulador focalizado a las microfinanzas, este control ayudaría a que tanto la administración y la

competencia se estandaricen para nuestras instituciones y que el mercado encuentre una oferta muy unificada dentro de parámetros normales.

En concreto, el riesgo del sector microfinanciero es mayor que el del sector financiero tradicional; sin embargo, lo importante es la forma como opera la compañía y qué es lo que ésta hace para mitigar estos riesgos.

1.2.5 Acuerdo de Basilea

Es un conjunto de recomendaciones para establecer criterios que lleven a tener un estándar internacional como referencia para los reguladores de bancos, estas recomendaciones son emitidas por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea.[5]

1.2.5.1 Historia del Acuerdo del Basilia

En 1988 el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria publicó el Primer Acuerdo de Capital (Basilea I), el cual requería que los bancos mantuvieran un nivel mínimo de capital equivalente al 8% de sus activos ponderados por riesgo. En 1996 dicho Comité introdujo recomendaciones para que el requerimiento patrimonial contemplara también riesgos de mercado. Posteriormente se comenzó a preparar una modificación del Primer Acuerdo para hacerlo más sensible al riesgo. De esta manera, en

[5] Bank of International Settlements, Suiza. Basel Committee on Banking Superivision. [www.bis.org]

1999 se publicó un primer documento de consulta que se centraba en la presentación de un nuevo marco conceptual más acorde con las técnicas actuales de medición y gestión de riesgos.

En 2001 se publicó el segundo documento de consulta, denominado "Nuevo Acuerdo de Capital" y mejor conocido como Basilea II. Luego de un tercer documento, finalmente se llegó a un acuerdo en junio de 2004, que consta de tres pilares fundamentales que se sugiere sean implementados por medio de las entidades reguladoras de los distintos países.

El primer pilar, que se refiere a la suficiencia de capital y que contiene el espíritu original de Basilea I, sugiere incorporar no sólo riesgos de crédito y mercado sino también el riesgo operacional.

El segundo pilar tiene que ver con principios de supervisión preventiva y la incorporación de nuevos parámetros de medición (tales como la probabilidad de incumplimiento en riesgo de crédito, aún para operaciones que no han caído en mora), en lugar de prácticas post, tales como la constitución de provisiones en base a los días de mora, una vez que el crédito ha caído en incumplimiento.

El tercer pilar se relaciona con la disciplina del mercado y la transparencia de la información, no sólo a nivel de instituciones particulares sino también a nivel de grupos y conglomerados financieros.

Todas estas características convierten a Basilea II en un conjunto extremadamente complejo, que toma en cuenta no sólo riesgo de crédito, sino también el riesgo operacional y el de mercado.[6]

1.2.5.2 Basilea I – Marco Conceptual

Como se mencionó anteriormente Basilea I es un conjunto de regulaciones bancarias internacionales presentadas por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, que establece los requisitos mínimos de capital de las instituciones financieras, normas para minimizar el riesgo de crédito y normas para la supervisión bancaria y transparencia de la información.

Riesgos de crédito y microcrédito

Debido a que el otorgamiento de préstamos es la actividad principal de la mayoría de los bancos, esta requiere que los bancos hagan juicios de valor en relación a la calidad crediticia de los deudores. De esta manera el riesgo de crédito o el incumplimiento de una contraparte con el contrato estipulado es el riesgo más importante que enfrentan los bancos.

En el principio 7 del Acuerdo de Basilea se habla de la administración del riesgo crediticio. Es importante que dentro de cada banco los supervisores se aseguren que la función crediticia y de inversión en los

[6] ACUERDO DE BASILEA II. Bank of International Settlements, Suiza. Basel Committee on Banking Supervision. [www.bis.org]

bancos individuales sea objetiva y esté basada en principios sólidos. Las actividades de préstamos e inversiones deberían basarse en estándares aprobados por el consejo de administración del banco.

En este acuerdo el principal riesgo medido es el de crédito y se calcula agrupando o clasificando los activos en 5 grupos de categorías según su grado de riesgo (0%, 10%, 20%, 50%, 100%). El modelo RAR (Risk Asset Ratio) utiliza indicadores básicos que deben ser analizados en conjunto con la capacidad de que su patrimonio técnico pueda ser superior al 8%.

Dentro de los indicadores tenemos:

1. Morosidad: Cartera Vencida/Cartera Total

2. Cobertura: Valor Provisión/Cartera Vencida

Requerimientos mínimos de capital

En este comité se establece requerimientos mínimos de capital para los bancos. El coeficiente de capital se obtiene a partir de la definición de capital regulador y de los activos ponderados por su nivel de riesgo establece que en ningún caso podrá ser inferior al 8% del capital total.

El capital regulador.- el componente esencial del capital en el que deberá hacerse mayor énfasis será el capital social en acciones y en las reservas

declaradas. Este énfasis en el capital social y en las reservas declaradas refleja la importancia que el comité concede a que el capital total de los principales bancos sea de calidad adecuada y se mantenga a un nivel suficiente.

En el primer Acuerdo de Basilea se establece que los bancos deben mantener un volumen de capital que, por lo mínimo, sea del 8% del valor total de sus activos ponderados por su nivel de riesgo

El capital total está compuesto por:

El capital del Nivel 1 y: pertenecen los componentes de Capital:

1. Capital social desembolsado/acciones ordinarios.- Acciones ordinarias/ comunes emitidas y abandonadas en su totalidad así como acciones preferentes de naturaleza perpetua y no acumulativa.

2. Reservas declaradas.- Procedentes de ganancias no distribuidas y otros superávits, por ejemplo primas de emisión de acciones, beneficios no distribuidos, reservas generales y reservas legales.

Por el capital del Nivel 2: pertenecen los componentes del capital:

1. Reservas no declaradas.- Podrán integrarse en los elementos complementarios del capital siempre que así lo acepte el supervisor.

Estas reservas están constituidas por la parte del superávit acumulado de beneficios no distribuidos después de impuestos que algunos países permiten mantener a sus bancos como reservas no declaradas.

2. Reservas de revalorización de activos.- se crean de dos modos. Primero en algunos países permiten que los bancos reevalúen cada cierto tiempo sus activos fijos. En algunos de estos países, la cuantía de estas revalorizaciones queda establecida por ley y su contabilización en el balance se hace como reservas de revalorización. Segundo los valores ocultos de las reservas de revalorización latentes pueden deberse al mantenimiento a largo plazo de títulos de renta variable contabilizados a su coste histórico de adquisición.

3. Provisiones genéricas/reservas generales para préstamos dudosos.- (para bancos que utilicen el Método Estándar para el riesgo de crédito): las provisiones o reservas para préstamos dudosos destinadas a cubrir pérdidas futuras indeterminadas pueden utilizarse libremente para cubrir pérdidas que puedan materializarse más adelante, por lo que pueden incluirse en los elementos complementarios del capital.

4. Instrumentos híbridos de deuda/capital.- Esta categoría incluye una gama de instrumentos que combinan características de capital social y deuda aunque sus peculiaridades difieren según el país, todos ellos deben cumplir las siguientes condiciones:

- No estar garantizados, ser subordinados y estar completamente desembolsados;

- No poder amortizarse a iniciativa del tenedor o sin

5. Deuda subordinada.- Existen límites y restricciones entre las cuales podemos nombrar:

   1. El total de los elementos del Nivel 2 (capital complementario) no podrá exceder el 100% del total de capital del Nivel 1.

   2. La deuda subordinada a plazo no podrá exceder del 50% del capital de Nivel 1.

1.2.5.3 Basilea II - Marco Conceptual[7]

El acuerdo de Basilea II es un conjunto de normas dictadas por el Comité de Basilea, Suiza, que tiene como finalidad dictar los lineamientos en base a los cuales deben manejar las instituciones financieras la suficiencia de capital con el fin de garantizar la solidez y estabilidad del sistema financiero. Este estándar sirve de referencia para todas las entidades financieras del mundo.

[7] Basel II International Convergence of Capital Measurement & Capital Satandars, Revised Framework (Basel Committee on Banking Supervision)

El riesgo crediticio es la posibilidad de que una entidad incurra en pérdidas y disminuya el valor de sus activos como consecuencia de que sus deudores fallen en el cumplimiento oportuno o cumplan imperfectamente los términos acordados en los contratos de crédito.

Toda cartera de créditos está expuesta a este riesgo, en mayor o menor medida, aún desde el día en que se les desembolsan los recursos, representando una probabilidad de incumplimiento para la institución financiera.

Con relación al riesgo de crédito, el Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea pretende establecer políticas claras y precisas que definan los criterios bajo los cuales la entidad debe evaluar, calificar y controlar sus riesgos crediticios y, a través de una metodología adecuada, calcular niveles óptimos de provisiones y de capital.

El comité ha planteado una propuesta para la evaluación del riesgo de crédito que permite a los bancos elegir entre una metodología estándar, la cual es similar al acuerdo vigente y se basa en parámetros preestablecidos, y sistemas de calificación sustentados en información interna de los bancos (IRB Básico y Avanzado). El método estándar, el cual se encuentra apoyado en evaluaciones externas de crédito, toma como referencia el método actualmente vigente, pero con algunas mejoras que permiten una mayor discriminación de los activos en relación con lo propuesto por Basilea I. Este método asigna

ponderaciones fijas y preestablecidas a los distintos activos de un banco. El valor de estos ponderadores se correlacionan en forma directa con el nivel de riesgo asignado a los activos. Para la determinación del riesgo de los créditos se hace uso de evaluaciones externas e independientes.

El esquema general de Basilea II contempla metodologías básicas, medias y avanzadas en la medición del riesgo de mercado y liquidez, crédito y operativo.

Basilea II también menciona la posibilidad de desarrollar metodologías internas que permitan reconocer pérdidas esperadas (a ser cubiertas por provisiones) y pérdidas no esperadas (cubiertas con capital adicional) como parte de un cálculo realizado sobre una distribución estadística de pérdidas.

Las probabilidades de incumplimiento necesarias para el cálculo de la pérdida esperada se calculan a nivel de créditos individuales y generalmente se obtienen mediante técnicas de scoring estadístico.

Dentro de las principales innovaciones que se destacan en el Método Estándar a la luz del nuevo acuerdo se puede mencionar:

- La aplicación de una ponderación del 150% para préstamos que se consideren sumamente riesgosos.

- La ampliación de la gama de colaterales, garantías y derivados del crédito que pueden aceptar los bancos, los que incluyen la mayoría de los instrumentos financieros. Además se aumenta la gama de garantes reconocidos y se incluyen entidades clasificadas.

- En el nuevo acuerdo también se incluyen tratamientos específicos para las exposiciones minoristas, en donde se les aplicará una ponderación por riesgo del 75%.

Régimen de patrimonio técnico

De acuerdo con Basilea II, el capital mínimo de cada banco debe determinarse sobre la base de tres tipos de riesgo - riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operativo – de tal forma que su capital efectivo sea siempre igual o superior a la suma de:

- 8% del valor de los activos de la institución ponderado cada uno por su nivel riesgo (riesgo de crédito), y

- Capital mínimo asociado a los riesgos de mercado y riesgo operativo.

Para verificar el cumplimiento de las exigencias patrimoniales mínimas se ha establecido un indicador denominado Coeficiente de Capital, el cual no puede ser inferior a 8% y se define de la siguiente forma:

$$\text{COEFICIENTE DE CAPITAL} \Rightarrow \frac{\text{CAPITAL DEL BANCO}}{\text{(R. DE CRÉDITO +12,5*(R. DE MERCADO + R. OPERATIVO)}} \geq 8\%$$

El coeficiente de capital para ser inferior al 8% debe ser igual a la división entre el total del Capital del Banco y la suma del total del Riesgo de Crédito más el 12% de la suma del Riesgo de Mercado y Riesgo Operativa, tal como lo indica la fórmula arriba descrita.

El riesgo de mercado y el riesgo operacional se ponderan por 12,5 (que es el inverso de 8%) con el objeto de crear un vínculo numérico entre el cálculo de capital por riesgo crediticio, que es efectivamente 8% de los activos ponderados por riesgo, y los requisitos de capital por riesgo operativo y de mercado, que son equivalentes a la cuantificación de este tipo de riesgos.

Riesgo de mercado:

Basilea II, en lo relativo a las exigencias de capital derivadas del riesgo de mercado, no presenta innovaciones en relación con lo propuesto en Basilea I.

La medición de este tipo de riesgo tiene como propósito la constitución de reservas patrimoniales producto de los cambios que se pudieren

producir en las variables de mercado que afectan el precio de los activos de las instituciones bancarias.

En particular las exigencias de capital están asociadas a las exposiciones ante variaciones en la tasa de interés, tipo de cambio, cotización de acciones y precio de bienes transables. Para estos efectos, el comité propuso dos métodos alternativos:

- Un método estándar aplicado a todas las instituciones, el cual contempla la determinación de requerimientos de capital para cada uno de los elementos que componen el riesgo del mercado (tasa de interés, tipo de cambio, precios accionarios y precio de bienes transables), ello sobre la base de las características de plazo y de vencimiento de los activos y pasivos del banco. Las reservas patrimoniales por concepto de riesgo de mercado correspondería a la suma aritmética de los cargos individuales determinados para cada elemento de riesgo (el cual se basa en ponderaciones preestablecidas que se aplican a las posiciones netas mantenidas por los bancos)

- La segunda alternativa consiste en la aplicación de modelos internos que incorporen en forma integral los elementos de riesgos antes mencionados. Ningún modelo en particular está prescrito, pudiendo usarse, por ejemplo, modelos basados en matrices de varianza-covarianza, simulaciones históricas, o simulaciones de

Montecarlo. La aplicación de modelos internos tiene que contar con la aprobación de los supervisores quienes, de acuerdo con su criterio, deben exigir que las estimaciones sean razonablemente precisas.

Riesgo Operativo:

Dentro del nuevo acuerdo de Basilea, el riesgo operativo se define como "el riesgo de que se produzcan pérdidas como resultado de procesos, de personal o de sistemas internos inadecuados o defectuosos, o bien a consecuencias de acontecimientos externos". Los alcances de la definición incluyen los posibles riesgos legales.

El objetivo del comité es que las instituciones bancarias mantengan el capital necesario para solventar las eventuales pérdidas ocasionadas por el riesgo operativo, más allá del capital mínimo requerido por concepto de la calidad de los activos o por el riesgo de mercado. Basilea II propone tres alternativas para el cálculo del riesgo operativo:

1. Método Básico.- Es el más simple de los métodos propuestos por el nuevo acuerdo e implica un requerimiento de capital equivalente al producto resultante de multiplicar los ingresos brutos promedios de los tres últimos años por 0,15 (15%, factor fijo determinado por el comité).

2. Método Estándar.- Este método establece ocho líneas de negocios y determina exigencias de capital para cada una de ellas. De esta forma, el requerimiento de capital por riesgo operativo correspondería a la sumatoria de las exigencias determinadas para cada línea en particular. En consecuencia, el requerimiento de capital por riesgo operativo respondería a la siguiente expresión:

$$\mathbf{RCop} = \sum_{i=1}^{8} (LNi * \beta i)$$

Donde:

RCop = Requerimiento de Capital por Riesgo Operativo

LNi = Ingresos brutos medios de los tres últimos años para la i-ésima línea de negocios

ßi = Multiplicador establecido por el comité para la i-ésima línea de negocios

En la siguiente tabla se muestran las líneas de negocios y los respectivos ponderadores establecidos por el comité:

Tabla Nº 2.

Ponderación por Línea de Negocio para cálculo de Requerimiento de Capital de Riesgo Operativo a través del Método Estándar

Líneas de Negocio	Multiplicador (β)[1]
Finanzas Corporativas	18%
Negociación y ventas	18%
Banca minorista	12%
Banca comercial	15%
Liquidación y pagos	18%
Servicios de agencia	15%
Administración de activos	12%
Intermediación minorista	12%

Fuente: Acuerdo Basilea II
Elaborado por: Acuerdo Basilea II

2.1. Método Estándar Alternativo.- Es una variante del método anterior, difiere del anterior método en los siguientes aspectos:

- Los ingresos brutos de la Banca Minorista y de la Banca Comercial se sustituyen por el 3,5% de los préstamos y los anticipos, conservándose el multiplicador β definido en el Método Estándar para las respectivas líneas de negocios. De esta forma, el requerimiento de capital para cada línea de negocios se define de la siguiente forma:

$$\mathbf{RCln_i} = \beta_i * m * LA_I$$

Donde:

RCln = Requerimiento de Capital para cada línea de negocio

ßi = Factor beta de la línea de negocio correspondiente

LA_i = Promedio de los últimos tres años del monto total de los préstamos y anticipos (no ponderados por riesgo y brutos de provisiones).

m = 0.035 (3.5%)

- Los bancos que estén imposibilitados de desagregar los ingresos brutos de las seis restantes líneas de negocios, podrán trabajar estas líneas en forma conjunta; en este caso el ponderador Beta asciende a 18% (el mayor entre todos los factores).

3. Método de medición avanzada.- Este método presenta una gran flexibilidad y permite que sea cada institución bancaria la responsable de la creación de su propia metodología para la medición del riesgo operativo; la condición que exige el comité es que los procedimientos utilizados sean lo suficientemente integrados y sistemáticos.

   Se espera que adopten gradualmente este método los bancos con actividades internacionales y aquellos que mantienen altas exposiciones al riesgo operativo.

   El Acuerdo de Basilea II tiene como objetivo normar en cuanto a la forma en que las instituciones financieras divulgarán la información

relativa a los mecanismos de medición de los riesgos y de determinación de las exigencias mínimas de capital.

Las normas de divulgación de información tienen como propósito fomentar la disciplina del mercado, permitir a los agentes económicos evaluar la información relativa a las exposiciones de los bancos y facilitar la comparación entre diferentes entidades. La elevada importancia del proceso de divulgación surge del hecho que las metodologías internas de evaluación otorgan a los bancos una mayor discrecionalidad al momento de determinar sus requerimientos de capital.

Entre los elementos que considera dentro del Acuerdo de Basilea II:

4. Lograr una adecuada divulgación.- Los mecanismos para ello dependerán de las potestades jurídicas del supervisor.

5. Interacción con divulgaciones contables.-Es importante que los requisitos de divulgación del Tercer Pilar no entre en conflicto con lo establecido por las normas contables.

6. Pertinencia de la información.- Una información se considera como pertinente cuando su omisión o aserción errónea pudieren modificar o influenciar la evaluación o decisión de un usuario que dependa de esa información.

7. Pertinencia de la información: Una información se considera como pertinente cuando su omisión o aserción errónea pudieren modificar o influenciar la evaluación o decisión de un usuario que dependa de esa información.

8. Frecuencia: Como regla general se establece generar información semestral; sin embargo para cierto tipo de información no se excluye una periodicidad anual (divulgación de las políticas de gestión de riesgo) o trimestral (bancos con mayor sensibilidad al riesgo). Con todo, la información pertinente deberá ser divulgada tan pronto sea posible.

9. Información en propiedad y confidencial: Las normas de divulgación deben proteger la información en propiedad y confidencia (por información en propiedad se entiende aquella que si se comparte reduce el valor de la inversión del banco; por ejemplo uso de sistemas).

10. Política de Divulgación: Los bancos deben contar con una política formal de divulgación aprobada por la administración superior, en donde se establezca: tipo de información a divulgar, validación de los antecedentes entregados al mercado y periodicidad de los reportes.

11. Ámbito de Aplicación: Debe ser a nivel consolidado superior del grupo bancario, incluyendo sus filiales (administradoras de fondos mutuos, corredoras y otras).

1.2.5.4 Basilea para Microfinancieras – Marco Conceptual[8]

El tratamiento de los créditos a microempresas no es tan claro en el esquema de calificaciones internas de Basilea. El esquema de calificaciones internas de Basilea divide en grandes segmentos los diferentes tipos de cartera. Los segmentos considerados son: corporativos, bancos y soberanos; PYME grandes; PYME pequeñas; otros minoristas; vivienda con hipoteca y minoristas auto renovables. Se percibe que las exposiciones de créditos a microempresas (o créditos de IMF) han ubicado a estas instituciones en la categoría "otros créditos minoristas"

Finalmente, es conveniente aclarar que las carteras minoristas no sólo se discuten en Basilea dentro del contexto de la metodología de calificaciones internas, sino también en la sección del Método estándar. En esta sección se otorga un trato "favorable" a tales carteras debido a que ponderan un 75% de riesgo, siempre y cuando satisfagan los criterios de orientación, producto, concentración y escaso valor de las posiciones individuales**.** En el criterio de orientación se establece que el riesgo se asume frente a una o más personas físicas o frente a pequeñas empresas;

[8] BIS, BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS 2004

en el de producto se incluyen los créditos y líneas de crédito frente a pequeñas empresas; y en el de concentración se establece que el supervisor deberá asegurarse de que la cartera minorista se encuentra lo suficientemente diversificada como para aminorar los riesgos de la cartera, de modo que se justifique la aplicación de la ponderación por riesgo del 75%, y se sugiere que una forma de conseguirlo sería estableciendo un límite numérico, de modo que el riesgo agregado frente a una misma contraparte no pueda exceder de un 0,2% del total de la cartera minorista. Finalmente, el criterio sobre el escaso valor de las posiciones individuales coincide con el criterio señalado anteriormente.

Efectos del Acuerdo de Basilea en Ecuador[9]

El Acuerdo de Basilea en el Ecuador ha conseguido algunos logros y avances entre los cuales se encuentran los siguientes:

Acumulación de bases de datos hasta el año 2007 que permitan el cálculo de la pérdida esperada.

Se evaluó la consistencia de las estimaciones y el cumplimiento de los requisitos cualitativos. Se diseñó la estrategia para cambiar la regulación sobre la constitución de provisiones según el nuevo esquema y, posteriormente, para la determinación de pérdidas inesperadas.

[9] Banco Interamericano del Desarrollo.- Artículo Indicadores de microfinanzas en América Latina: rentabilidad, riesgo y regulación, 2008

Conformación e integración de Comités de Riesgos en las instituciones financieras.

Plazo para contar con sistemas informáticos para generación de información sobre manejo de riesgos.

Envío de formularios y reportes de riesgos a la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Requerimientos de información y políticas para gestionar los riesgos de liquidez y mercado, en complemento a la cobertura exclusiva del riesgo de crédito.

Finalmente dentro de las Perspectivas del Acuerdo de Basilea en el Ecuador el primer paso fue buscar que las instituciones organizaran un Comité de Riesgos con un manual de funciones claramente definido. Lo mismo ocurrió con las Unidades de Riesgo, que eran prácticamente inexistentes antes de 2002. El requerimiento de capital por riesgo crediticio tendrá una orientación hacia el desarrollo de modelos internos (esquema de calificaciones internas), en lugar del método estandarizado. Actualmente se está solicitando el cálculo de la pérdida esperada.

Análisis:

Si bien las normas y pasos a seguirse para las microfinancieras en el Ecuador en cuanto al acuerdo de Basilea son muy claras, desde nuestro

punto de vista y en base a lo investigado consideramos que aún falta regulación para poner en práctica estos estándares.

El crear un Comité de Riesgos y presentar un informe en base a los mismos a la Superintendencia de Bancos funciona en las instituciones microfinancieras reguladas por la misma, sin embargo existen un gran número de instituciones microfinancieras que no han sido reguladas por la Superintendencia de Bancos, que de cierta manera no se sabe si se está desarrollando estos procesos requeridos por Basilea para estar preparados ante el riesgo de crédito y operacionales.

Las microfinancieras que siguen las recomendaciones de Basilea II manejan una revisión del riesgo mucho más técnica y Profunda, midiendo los riesgos del microcrédito y los riesgos operacionales.

1.2.5.5 Instituciones Microfinancieras y su Rol en el Desarrollo Económico Social

Las microfinanzas cumplen un papel muy importante en la economía de los países en los cuales se encuentran, especialmente en los países en vías de desarrollo. La principal razón de esto es que mediante sus productos financieros, y el asesoramiento y acompañamiento que brindan, generan empleos y autoempleos rentables y estables en las personas de escasos recursos y en las microempresas, esto aporta a reducir la pobreza y a que circule más dinero en la economía.

1.3 LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL MUNDO

Las instituciones microfinancieras empezaron de una manera muy simple, en los pueblos y aldeas donde vivía gente de escasos recursos, las microempresas y los individuos con economía limitada tenían que buscar la manera de obtener los servicios financieros que no podían obtener de los bancos comerciales. Debido a la débil protección al acreedor, las fuertes restricciones a la actividad bancaria y las fallas en la regulación.

Estas fallas repercutían negativamente en el mercado de microcrédito, llevando a los pequeños empresarios a buscar formas alternativas de financiación.

Algunos crearon con amigos y vecinos grupos informales en los que los integrantes actuaban rotativamente como prestatarios y prestamistas. Otros recurrieron a acuerdos flexibles pero excesivos con el prestamista local o buscaron cooperativas de crédito u organizaciones no gubernamentales que prestaran servicios financieros básicos.

Como, por lo general la gente de escasos recursos carecen de activos, las entidades que les otorgaban crédito no podían recurrir a garantía para evaluar la capacidad de endeudamiento y estimular la devolución del préstamo. Como resultado, generalmente se prestaba solo para actividades empresariales, fundamentando la decisión de otorgar el crédito en un análisis muy cuidadoso de la reputación de la persona y el flujo de caja del negocio.

Como parte del proceso de otorgamiento de crédito, el ejecutivo de crédito se entrevistaba con la familia del solicitante, con sus vecinos y a sus contactos comerciales, beneficiando u otorgando el crédito a los mejores clientes con préstamos mayores a menor interés.

Con el tiempo, algunas instituciones sin fines de lucro se hicieron expertas en esta actividad y comenzaron a crecer rápidamente. Su crecimiento continuó durante los años noventa y en algunos casos se aceleró.

En la actualidad, las instituciones que prestan servicios financieros a empresarios de bajos ingresos constituyen un elemento establecido de los mercados financieros en el mundo principalmente en países en vías de desarrollo.

Un total de 137.5 millones de familias con escasos recursos del mundo recibió un microcrédito en el 2010 por parte de 3,652 instituciones de microfinanzas.[10]

El éxito de las organizaciones de base sin fines de lucro en la atención a este sector ha producido dos fenómenos importantes. En primer lugar, los bancos comerciales se dieron cuenta de las ganancias que podían obtener en el sector de microcrédito y comenzaron a considerar con más atención la forma de atender a este mercado.

En segundo lugar, entre las organizaciones de base sin fines de lucro y los bancos comerciales que buscan el lucro ha surgido una generación de instituciones financieras profesionales especializadas en microcrédito. Estas son antiguas

[10] Quinta Cumbre Mundial de Microcrédito, Valladolid – España, 14 al 17 de noviembre 2012

organizaciones sin fines de lucro que han solicitado y recibido licencia para operar como empresas financieras o bancos regulados y supervisados. Estas instituciones "reconstituidas" demuestran que hacer el bien y hacer dinero no son cosas necesariamente excluyentes.

Aunque muchos microempresarios latinoamericanos todavía carecen de acceso a servicios financieros, un número cada vez mayor de instituciones diferentes atienden al grupo en general: desde organizaciones sin fines de lucro muy pequeñas hasta bancos comerciales muy grandes y diversificados. Las instituciones difieren en muchos sentidos, incluso en su forma de constitución, estrategias, clientes, servicios y fuentes de financiamiento, pero todas participan prestando a los microempresarios regionales los servicios de financiamiento que tanto necesitan.

Tipos de programas de microfinanzas en el mundo:

A continuación se presenta un cuadro con los aspectos esenciales de los dos tipos de programas de microcréditos identificados en el mundo detallando de manera simplificada las principales características que difieren entre estos dos programas.

Tabla Nº 3.

Tipos de Programas de Microfinanzas en el mundo

ASPECTOS DE LOS PROGRAMAS	PROGRAMAS TIPO SUBSIDIOS	PROGRAMAS TIPO COMERCIAL
METAS U OBJETIVOS	Utilizar el microcrédito como una herramienta en contra de la pobreza.	Acceso equitativo a créditos para las personas de escasos recursos
	Mejorar los ingreso y el nivel de vida de las personas de escasos recursos	Asistencia financiera y administrativa a microempresarios
	Promover el autoempleo y el desarrollo de la microempresa	
POBLACIÓN OBJETIVO	Personas de escasos recursos	Personas de escasos recursos y microempresas
CARACTERISTICAS DEL PROGRAMA	Microcréditos, capacitación y acompañamiento administrativo.	Diversos servicios financieros
	Servicio directo con el cliente	Construir sobre la base del negocio ya existente
	Proyectos focalizados	Proyectos focalizados
POLITICAS FINANCIERAS	Crédito barato o subsidiado	Cobro de comisiones
	Evaluación costo-efectividad de los proyectos	Orientada a las ganancias analizando la viabilidad económica
	Asignación del microcrédito basada en las necesidad particulares	Las solicitudes se aprueban dependiendo de los riesgos
	Recuperación a largo plazo	Se evalúa el desempeño financiero y la cobertura del mercado
RECURSOS FINANCIEROS	Donaciones o recursos propios	Prestamos e inversiones sociales
	Patrocinadores diversos (gobierno, sector privado y social y agencias internacionales)	Inversiones del sector privado
ESTRUCTURA ORGANIZACIONLA	Agencias de desarrollo comunitario	Instituciones financieras especializadas en microfinanzas
	Equipo de trabajadores comunitarios, desarrolladores locales y administrativos.	

Fuente: Revista del FORO CIDIR, Publicación electrónica sobre desarrollo económico regional.
Elaborado por: Autores

En resumen la tabla superior muestra que las Microfinancieras en el mundo se dividen en dos tipos, la principal diferencia entre estos dos programas es el enfoque que tiene hacia sus clientes, el primero, programa tipo subsidio, está enfocado a un objeto social de ayuda a la comunidad como las ONG, instituciones gubernamentales, etc. Mientras que el segundo, programa de tipo comercial, se enfoca a todo tipo de persona sin perder su misión que es ayudar a las personas de escasos recursos y a los pequeños empresarios. Es más modelo lucrativo en el que se

confía más en la gente de bajos recursos, en este modelo intervienen algunos bancos comerciales.

Un ejemplo es el de uno de los pioneros a nivel mundial de microcrédito está en Bangladesh, es el Banco Grameen que según la tabla superior se apega más a un programa tipo subsidio ofreciendo créditos a los agricultores del campo. Sus clientes son personas que no pueden ofrecer una garantía para los préstamos. Sin embargo, sus tasas de repago son muy elevadas. Asimismo, este caso demuestra que en un país con altos índices de marginación es posible que los dueños de microempresas o personas naturales con recursos limitados utilicen productivamente el crédito. Su creador fue el profesor de economía de la Universidad de Chittagong, Muhammad Yunus.

En la actualidad el sector de las microfinanzas está entrando en una nueva etapa de desarrollo y de sofisticación. En julio del 2010, SKS empresa microfinanciera de la India se convirtió en la segunda institución de microfinanzas en el mundo que ha lanzado una Oferta Pública de Acciones (OPA).

SKS Microfinance (Swayam Kanrishi Sangam) es una institución con casi 7.6 millones de clientes que ya era ampliamente conocida en la India; ahora tiene renombre mundial. Varios bancos en los Estados Unidos y Europa compraron sus acciones, mostrando que los inversionistas tanto como las mismas instituciones de microfinanzas perciben que el suministro de microfinanzas puede ser un negocio viable comercialmente.[11]

[11] [www.sksindia.com]

Esta revolución de las microfinanzas no se limita a la India. Gracias a innovaciones en los productos de microfinanzas móviles, servicios como M-PESA en Kenia (al 2010 tuvieron 13.3 millones de clientes) ahora usan los avances más recientes en telecomunicaciones para llevar financiamiento y esperanza a los países de menores ingresos del mundo.[12]

Esto nos hace poner en consideración que las microfinanzas han dejado de ser un producto de nicho y que se han convertido en una fuente de financiamiento reconocida globalmente. A pesar de que los servicios ofrecidos por las instituciones de microfinanzas se vuelven cada vez más sofisticados y diversos, las deficiencias regulatorias y de mercado evitan que la industria funcione tan bien como debería. En este contexto, ha aumentado la necesidad de establecer una manera sistemática para evaluar y dar seguimiento a las condiciones en las que operan las instituciones del sector.

Más adelante se proporciona una base para comparar los entornos de negocios para el sector en diferentes países alrededor del mundo (principalmente en América Latina) y posteriormente un mayor enfoque en la situación del Ecuador, esta información fue tomada del "**Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010**".[13] El resultado del estudio es un índice que permite comparar países y regiones en tres categorías:

[12] Fondo Monetario Internacional

[13] Estudio elaborado por el Economist Intelligence Unit sobre el entorno de negocios para el sector de las microfinanzas en 54 países del mundo cuenta con el apoyo financiero del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo, CAF (Corporación Andina de Fomento) y el Fondo de Asistencia Técnica de Holanda de la Corporación Financiera Internacional (IFC)

- Marco regulatorio incluyendo el reconocimiento oficial legal, restricciones en torno a las tasas de interés, distorsiones en el mercado, capital mínimo y capacidad regulatoria,

- Clima de inversión específicamente los estándares contables, tendencias de gobierno corporativo y requisitos de transparencia de los proveedores de microfinanzas,

- Desarrollo institucional medido a través de la concentración de mercado, el rango de servicios ofrecidos más allá del crédito y la calidad de información sobre los clientes.

Este estudio otorga una calificación a cada país en estas tres categorías y su resultado general es el ponderado de estas tres, es así que en el año 2010 los principales resultados obtenidos fueron para **Perú, Filipinas y Bolivia**. Perú mantuvo su posición como líder mundial, logrando un puntaje de 74.3 sobre 100, similar al del año anterior. Filipinas y Bolivia intercambiaron sus posiciones y terminaron en segundo y tercer puesto, respectivamente.

Desde nuestro punto de vista tanto Perú como Bolivia ocupan estas posiciones posiblemente por el avance en sus procesos y porque de cierta manera son los pioneros en América Latina en cuanto a microfinanzas, la economía de estos dos países desarrolla tiene un amplio mercado para poder explorar este tipo de servicio. El marco regulatorio que estos países desarrollan está basado en normas internacionales vigentes, el clima de inversión para Perú es muy bueno y de Bolivia también es muy aceptable.

Dos nuevos integrantes del índice fueron **Pakistán y Kenia**, que se unieron a los diez mejores, desplazando a **Nicaragua y Uganda**.

De igual manera consideramos que Pakistán y Kenia son países en vías de desarrollo donde se puede focalizar y dar más empuje a este sector para mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

Los tres países con mejores resultados alcanzaron puntajes particularmente altos en dos de las categorías principales del índice: marco regulatorio y desarrollo institucional. **Perú** es el único país que se ubica entre los cinco primeros puestos en las tres categorías. No obstante, **Filipinas** cuenta con el mejor entorno regulatorio para las microfinanzas, junto con Camboya, que no logra ubicarse entre los diez primeros, y Pakistán que sí hace parte de este grupo.

Al igual que los tres países con mejor puntaje, el resto de naciones que se encuentran entre los diez primeros puestos provienen de distintas regiones y exhiben características macroeconómicas y políticas muy diversas. India, una democracia grande y de rápido crecimiento, ocupa el octavo puesto y se encuentra justo por debajo de su vecino, el quinto clasificado, Pakistán, que sufre de inestabilidad política y económica.

Ecuador y El Salvador, ambos con gobiernos de tendencia izquierdista, empatan en sexto puesto, por encima del noveno clasificado, Colombia, que ha trabajado fuertemente para mejorar su entorno de negocios en la última década. Los dos países

africanos que son de los diez primeros, Ghana y Kenia, están entre las economías más estables de su región.

Asimismo, creemos necesario que se debe mencionar a aquellos países que han caído de los diez primeros puestos. Estos han sufrido deterioros notables en sus condiciones de inversión y operación para microfinanzas desde el 2009 (**Nicaragua**, por los efectos del movimiento No Pago) o simplemente no han visto mejoras significativas en las condiciones para el sector (**Uganda**).

Por otra parte, **Venezuela** ocupa por primera vez la última posición (54º puesto), con el peor desempeño en el índice de 2010, tanto por su clima de inversión desfavorable, falta de un buen marco regulatorio y carente desarrollo institucional. Sustituye a Tailandia, en gran parte debido al deterioro en las condiciones de inversión y de funcionamiento para las instituciones no gubernamentales, y también por una ligera mejora en Tailandia, cuyo sector de microfinanzas sigue siendo fuertemente dirigida por el Estado.

Las microfinanzas en **Venezuela** sufren de una débil estructura regulatoria y un bajo nivel de desarrollo del mercado. **Trinidad y Tobago, Jamaica** y **Turquía** se ubican justo por encima de Venezuela, dado que también carecen de un nivel adecuado de apoyo regulatorio y mantienen mercados subdesarrollados. Sin embargo, estos tres países son únicos en el hecho de que sus climas de inversión son relativamente fuertes y esto les ayuda a compensar sus debilidades en las otras categorías.

Estos resultados del estudio del **Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010**"[14] nos demuestran que los primeros en gran porcentaje los gana América Latina y consideramos que esto se debe en gran parte a que las instituciones se han dado cuenta de que este tipo de servicios les resulta rentable y a su vez generan beneficio social tanto a los clientes como al país.

En caso de Ecuador, desde nuestro punto de vista, se debe trabajar más desde conformar un órgano regulador hasta mejorar las condiciones de inversión en el país, otro factor importante que creemos se debe considerar es el desarrollo institucional de las microfinancieras para que se les permita crecer y ofrecer servicios de buena calidad de manera sostenible.

1.3.1 Instituciones Microfinancieras que trabajan en América Latina y el Caribe

En casi una década el crecimiento de las microfinancieras en Latinoamérica y específicamente en la Región Andina ha sido acelerado, ya que de tener una cartera de 300 millones en el 2000, para la actualidad ha pasado a más de 4000 millones. Las Microfinancieras se han preparado y han enfrentado la crisis desde hace un año reduciendo su tasa de crecimiento que, en 2007, fue del 50% de la cartera pero que en 2008, bajo un 19%. Además mantuvieron sus

[14] Estudio elaborado por el Economist Intelligence Unit sobre el entorno de negocios para el sector de las microfinanzas en 54 países del mundo cuenta con el apoyo financiero del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo, CAF (Corporación Andina de Fomento) y el Fondo de Asistencia Técnica de Holanda de la Corporación Financiera Internacional (IFC)

reservas que superan al 100% de los créditos otorgados ante posibles pérdidas.[15]

El notable crecimiento de microfinanzas es sólo un fenómeno que se produce con bastante regularidad en la banca: alguien determina cómo proveer servicios financieros a un grupo de personas que hasta ahora era considerados "no aptos a servicios bancarios". El pionero luego crece rápidamente en sus intentos satisfacer la demanda. Otras instituciones financieras entran en el nuevo mercado, y finalmente la actividad pionera se convierte en principal.

Sin embargo, lo que hace tan explosiva las microfinanzas es que en este caso, el grupo de marginados “no aptos a servicios bancarios” comprende una parte sustancial de la humanidad. Bien podría ser mil millones de personas o más que no tienen acceso a servicios financieros hoy en día. Lo que desde el punto de vista de las instituciones financiera es un llamado de atención para tener réditos a través de las microfinanzas.

El inicio de la industria de las microfinanzas se remonta a las empresas bien intencionadas en América Latina y Asia durante los años 70 y 80.

ACCION Internacional, organización enfocada exclusivamente a las microfinanzas en Latinoamérica y el Banco Grameen en Bangladesh fueron entre los primeros en aparecer. ACCION desde entonces ha crecido hasta convertirse en una gran Federación de instituciones de microfinanzas exitosas

[15] Microrate. (2009)

(IMF) y el Banco Grameen[16] hoy tiene millones de clientes. En 1993 Profund, se puso en marcha. Otros siguieron a finales de los 90 y desde entonces han aparecido muchos más.

Las microfinancieras latinoamericanas han tenido ayuda de distintas Fundaciones de todo el mundo, a través de asistencia técnica, asesoría de desarrollo institucional, apoyo financiero y capacitación supervisando para que las microfinancieras latinoamericanas puedan cumplir con sus objetivos y logren mejorar niveles de vida de las personas de bajos ingresos y de su país. Dentro de las fundaciones más significativas se encuentran las siguientes:

1.3.1.1 Profund

Profund es un fondo de inversión internacional cuya meta es brindar asistencia a agencias de microcréditos en Latinoamérica y el Caribe que han demostrado altas tasas de desempeño y capacidad de expansión. El concepto de PROFUND fue desarrollado por un consorcio de cuatro agencias especializadas en programas de microfinanciamiento en la región. Estas son:

- ACCIÓN Internacional,
- Calmeadow,
- FUNDES y
- SIDI (Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional).

[16] Banco creado por uno de los pioneros de las microfinanzas Muhamed Yunus

Ellos han estimado que menos de uno por ciento de microempresarios en la región tienen acceso a los recursos monetarios que requieren para sus negocios, por lo que han identificado fuentes alternativas de financiamiento a través del sector privado de cada país e internacional.

Los servicios de PROFUND incluyen asistencia técnica y de desarrollo institucional. El concepto de esta organización no es el otorgamiento directo de préstamos a microempresarios sino el apoyo financiero a instituciones nacionales ya establecidas o por constituirse como entidades de microfinanzas. Los criterios de selección son muy rigurosos. Cuando las agencias aspirantes del apoyo muestran contar con potencial adecuado, pero no tienen todavía el nivel de desempeño requerido, PROFUND les brinda asesoría y define el rumbo para alcanzar estándares más elevados. Todos los servicios y gastos de operación se cubren por medio de cuotas y un porcentaje de ganancias sobre inversiones.

PROFUND ha contribuido al financiamiento de instituciones de microcrédito tan sólidas como Banco Sol en Bolivia, que es la primera institución bancaria de este tipo en América Latina. Además de la capitalización obtenida por medio de sus agencias constitutivas, PROFUND cuenta con el apoyo de la International Finance Corporation (La IFC es un organismo del Banco Mundial), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Fundación Rockefeller, entre otras. PROFUND trata de atraer inversionistas demostrando un gran potencial de

generación de ganancias reales en el largo plazo tanto para ellos como para los miles de empresarios de bajos ingresos que se pueden beneficiar de un microcrédito.

1.3.1.2 Acción Internacional

Fundada en 1961, su primera experiencia de crédito en América Latina fue conjuntamente con la Fundación Dominicana de Desarrollo en 1980 para apoyar a vendedores de triciclos en las zonas urbanas de este país. Actualmente, esta organización se enfoca exclusivamente a Latinoamérica y comunidades de esos países que viven en los Estados Unidos, así como otras minorías.

De forma similar a la experiencia de Grameen, el modelo de ACCION se sustenta en la presión de los miembros de grupos que se organizan para acceder a algún crédito. Sus clientes potenciales son microempresarios marginados social y económicamente y por lo tanto muy difícilmente obtendrán financiamiento por las rutas tradicionales de mercado. Su objetivo primordial es la provisión de préstamos sin garantía de manera viable. También, se busca el establecimiento de instituciones especializadas en créditos para microempresas que puedan operar sin subsidios. Este enfoque tiene como principios principales la minimización de los costos de las instituciones y de los prestatarios, y el cobro de tasas de interés que reflejen los costos reales de un crédito.

Su alcance ha incluido el otorgamiento de créditos a microempresas de distintos tamaños, satisfaciendo una variedad de servicios financieros. Entre los microempresarios se encuentran los que no tienen la posibilidad de dar alguna garantía hasta los que pueden ofrecer una garantía parcial. También, ACCION tiene la capacidad de ofrecer capacitación y programas asistenciales para pequeñas y microempresas mediante pago de cuotas por servicios o donaciones para la asistencia gratuita.

1.3.1.3 Calmedow

Es una organización no gubernamental (ONG) canadiense administrada por Omtrix, que ha apoyado ideas innovadoras en la microfinanzas por más de 20 años. Estas ideas han ayudado a promover mayores niveles de eficiencia y alcance a través del suministro de servicios financieros comerciales a los prestatarios de bajos ingresos y a pequeñas y micro empresas. De principios humildes como una familia caritativa, Calmeadow ha producido impactos de gran envergadura en la industria global de las microfinanzas.

Dado el enorme crecimiento de la industria microfinanciera, el papel de Calmeadow ha evolucionado a través del tiempo. La organización se reestructuró, reduciendo su tamaño y volviendo su enfoque a las intervenciones específicamente diseñadas para eliminar las traba claves y barreras dentro de las microfinanzas – un sector que cambia constantemente. El objetivo de la organización es el de promover los

servicios financieros más apropiados y eficientes para personas de bajos ingresos y sus negocios a través del fortalecimiento de las instituciones financieras comerciales que los sirven, esta ha sido la fuerza dominante detrás de estos cambios estructurales.

Desde su inicio, Calmeadow ha invertido en varias instituciones en América Latina y África. Actualmente, la ONG también apoya otras iniciativas que trata de abordar las cuestiones claves dentro del sector de microfinanzas, por ejemplo:

- Una investigación sobre porqué fracasan las IMFs, en un esfuerzo por reproducir las lecciones aprendidas de la industria.

- El alineamiento de intereses entre las partes interesadas para considerar los mejores intereses de la institución.

- El impacto de la crisis financiera global en la industria de microfinanzas.

- La mitigación del cambio de la moneda extranjera asociado al financiamiento en moneda extranjera.

1.3.1.4 Fundes

FUNDES es una fundación privada con base en Suiza, cuya meta primordial es el apoyo a propietarios de pequeñas y microempresas para

asegurar créditos de los bancos locales para sus inversiones de negocios. El mecanismo por medio del cual logran lo anterior es el establecimiento de Fondos de Garantía Locales utilizados para negociar préstamos con la banca local. Como mínimo el 50 por ciento de los Fondos de Garantía que se capitalizan mediante inversiones de compañías locales con la porción restante constituida por recursos de empresas Suizas. FUNDES acuerda con los bancos locales y se establecen los procedimientos de préstamo y los términos de repago mediante su oficina en cada país.

Se otorgan garantías a los deudores quienes asumen parte del riesgo. Primero, el empresario debe de ofrecer todos los activos con los que cuenta. Normalmente, esto debe cubrir un mínimo de 50 por ciento de la garantía exigido por los bancos. Segundo, FUNDES colabora con un fondo de indemnización que se calcula para cubrir una parte de las posibles pérdidas. En el caso de falta de pago, la garantía de los prestatarios se hace efectiva y lo que falte se divide entre FUNDES y el banco conforme a las condiciones especificadas en sus acuerdos.

Además de la garantía, los clientes de FUNDES pueden recibir asesoría con su aplicación de crédito, formación empresarial y son supervisadas constantemente. Los costos de todos estos servicios y de operación de la institución, se recuperan mediante cuotas, cargos de intereses y los ingresos derivados de la inversión del Fondo de Garantía que se usa rara vez ya que no se toca si no existen problemas de pago del deudor. Actualmente, atiende a más de 2,500 clientes con un portafolio de garantía valuado en 40 millones de dólares.

FUNDES opera en Panamá, Costa Rica, Guatemala, Colombia, Bolivia, Chile, México, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Venezuela, Argentina y Perú.

1.3.1.5 SIDI (Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional)

La sociedad SIDI, Solidaridad Internacional para el Desarrollo y la Inversión fue creada en 1983 por el CCFD (Comité Católico contra el Hambre y para el Desarrollo), con la finalidad de prolongar y diversificar sus acciones en el campo económico.

SIDI es una sociedad especializada en el apoyo financiero y técnico a las instituciones de microfinanzas cuyo objetivo es promover actividades económicas viables y favorecer la elaboración de un medio ambiente económico y social, factor de desarrollo duradero.

Los socios de la SIDI son estructuras diversificadas, tanto en su forma jurídica como, también, en su modo de intervención: asociaciones locales, ONG financieras, sociedades, instituciones de microfinanzas, cooperativas de ahorro y crédito, bancos solidarios.

Todos responden a las necesidades de financiamiento de pequeños empresarios en los países en desarrollo, proyectos económicamente viables, excluidos del sector financiero formal por falta de garantías y recursos propios.

La SIDI aporta un apoyo específico a la red que actúa en África, 70 instituciones de microfinanzas en 20 países de ese continente. Su principal actividad está dirigida hacia la experiencia y la formación de personal.

Los recursos financieros de la SIDI provienen de:

- Su propio capital cuyos tenedores son el CCFD (accionista fundador)

- Accionistas institucionales y privados.

- Rentas repartidas del Fondo Común mutual «Hambre y Desarrollo» fomentado por el CCFD y administrado por el banco Credit Cooperatif.

- Financiamientos negociados con organizaciones de desarrollo.

- Renta de su cartera.

América Latina y el Caribe, a través de estas instituciones han logrado tener un papel muy importante en el desarrollo de las microfinanzas en el mundo, tal es así que según los Hallazgos Regionales del "Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010"[17]

[17] Referirse a la página 47 "Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010"

cuentan tanto con el mejor como con el peor desempeño individual en el índice de este año, América Latina y el Caribe mantiene el mayor rango de puntajes entre las seis regiones, tendencia que se manifiesta también entre los puntajes de las tres categorías (marco regulatorio, clima de inversión y desarrollo institucional).

Curiosamente, sólo tres de 21 países se ubican entre los diez primeros puestos en cuanto a la calidad de sus marcos regulatorios y legales (Perú, Bolivia y Paraguay). Sin embargo, cinco países de la región logran ubicarse entre los diez mejores en el índice global (Perú, Bolivia, El Salvador, Ecuador y Colombia). Esto puede explicarse por el hecho de que lo relacionado con la actividad de mercado, servicios ofrecidos y la infraestructura de las centrales de riesgos, están relativamente bien establecidos a nivel regional. El predominio relativo de los países latinoamericanos en la categoría de desarrollo institucional refuerza este punto: poseen ocho de los diez mejores puestos en este rubro.

Dado la gran variedad de países incluidos, América Latina y el Caribe también cuenta con algunos de los mercados más inactivos. Países como Venezuela, Trinidad y Tobago y Jamaica se ubican en la parte inferior del índice general en por lo menos dos de las tres categorías. Nueve países muestran altos niveles de concentración del mercado y baja competencia, y la mayoría (14 de 21) sólo ofrecen una modesta gama de servicios.

De todos los países en la región, Nicaragua perdió la mayor cantidad de puntos. Esto es debido, en gran parte, a los efectos negativos del movimiento No Pago sobre el marco regulatorio y las condiciones de financiamiento para las instituciones de microfinanzas.

2 FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

2.1 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

Las instituciones microfinancieras en el Ecuador nacieron una vez fueron que identificadas las necesidades de la gente con recursos limitados con dificultades de acceder a los sistemas financieros habituales que existían en ese entonces.

Las instituciones microfinancieras en el Ecuador al igual que las instituciones microfinancieras del mundo y de América Latina son instituciones enfocadas a proveer servicios microfinancieros como préstamos, ahorros, seguros, capacitación y acompañamiento a las personas de recursos limitados y microempresas que no tengan acceso al sistema financiero tradicional.

Estas instituciones en el Ecuador son parte del sistema regulado por la Superintendencia de Compañías, sin embargo existe un número considerable de instituciones que no son reguladas por ningún organismo.

Existe un organismo informativo que tiene registrado a casi todas las instituciones financieras, tanto reguladas como no reguladas este organismos es La Red Financiera Rural (RFR) es la institución que se encarga de representar los intereses de sus miembros (más de 37 instituciones dedicadas a la actividad de las Microfinanzas y

del Microcrédito) en el diálogo político e interinstitucional para el desarrollo del sector de las Microfinanzas en el Ecuador.

Parte de estas instituciones representadas por la RFR en el Ecuador se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros SBS, sin embargo existe un alto número de entidades no reguladas por esta entidad.

Las instituciones reguladas por las SBS son:

- Bancos Privados
- Sociedades Financieras
- Cooperativas de Ahorro y Crédito

Las instituciones no representadas por la RFR son:

- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Organismos no gubernamentales
- Estructuras financieras locales: Cajas de ahorro y crédito, Bancos Comunales y Comités de Crédito

El Ecuador ha desempeñado un papel muy importante en el otorgamiento de servicios microfinancieros, y esto ha sido reconocido a nivel latinoamericano, en el año 2010 ocupó el sexto lugar en el estudio "Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010"[18] que incluye un análisis de las

[18] Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010

microfinancieras en cuanto a marco regulatorio, desarrollo institucional y clima de inversión. Ecuador obtuvo esta posición debido a su décimo cuarto puesto en marco regulatorio y el segundo puesto en desarrollo institucional, obteniendo una calificación global de 61.3 / 100 mejorando con respecto al año 2009 en 1.7 puntos sin embargo, su clima de inversión lo coloca en dentro de los últimos 10 lugares. Según este estudio el primer lugar lo ocupa Perú y el segundo lugar lo ocupa Filipinas. A continuación se muestra la tabla con los porcentajes y lugares que ocuparon estos países en dicho estudio.

Tabla Nº 4.

Puntajes y Puestos Generales de los Países con Entidades Microfinancieras en Latinoamérica

Puesto	País	Puntaje	Variación desde el 2009
1	Perú	74,3	+0,5
2	Filipinas	71,8	+3,3
3	Bolivia	69,6	-2,2
4	Ghana	64,9	+4,0
5	Pakistán	64,8	+8,3
=6	Ecuador	61,3	+1,7
=6	El Salvador	61,3	+3,8
8	India	59,1	-3,0
9	Colombia	56,8	-1,8
10	Kenia	55,0	-0,8

Fuente: Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010
Elaborado por: Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2010

Como se puede notar en la tabla superior Ecuador ocupa el sexto puesto en el Estudio General de "Microscopio 2010" del Banco Interamericano del Desarrollo y de Corporación Andina de Fomento en América Latina y el Caribe esto debido a que presenta el mejor puntaje en sus buros de crédito. Tanto las instituciones públicas como privadas en el Ecuador están bien desarrolladas y reguladas. La variedad de

servicios que ofrecen las Microfinancieras y el nivel de competencia también están bien posesionados por el Índice que se utilizo en dicho estudio, como fue dicho anteriormente este índice mide las variables: marco regulatorio, desarrollo institucional y clima de inversión.

La cantidad de microfinancieras e instituciones que prestan servicios de microfinanzas es alta, la consolidación es baja y el mercado tiene dimensiones grandes, en comparación con el patrón regional. Esto quiere decir que tanto mercado microfinanciero así también como las instituciones financieras abarca un campo extenso dentro del país comparado con la región sin embargo no todas estas instituciones pueden ser reguladas debido a que existen varias instituciones que sin ser microfinancieras como las cooperativas de ahorro y créditos, las ONG, entre otras ofrecen servicios microfinancieros.

Estas Microfinancieras ofrecen una variedad de servicios más allá de los microcréditos en particular, ahorro, transferencias de fondos y, en algunos casos, seguros. Las ONG tienden a dedicarse al microcrédito, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito suelen dedicarse en su mayor parte justamente al ahorro y crédito.

Todavía existe margen para la innovación y algunas instituciones enfrentan problemas tecnológicos a la hora de ofrecer servicios como los de tarjetas de debito y transferencias electrónicas de fondos.

En una decisión positiva para la industria, la Superintendencia de Bancos moderó la normativa sobre las tasas de intereses. La ley de regulación financiera que se aprobó

en agosto 2007 liberó las tasas de interés tope y fijo una banda de fluctuación más ancha y alta. Se estableció una nueva forma de determinar topes para las tasas de interés de usura, con base en las tasas promedio del sistema financiero más dos desviaciones. Sin embargo, recientemente se determino que esta fórmula era inconstitucional y desde entonces los límites se han reducido hasta niveles que hacen más difícil cubrir los gastos de endeudamiento y de las operaciones de las Microfinancieras. Un aspecto negativo de la normativa es que Ecuador utiliza dos normas para definir los microcréditos que entran en conflicto entre sí. Cada una tiene sus propias características de riesgo y requisitos de constitución de reservas, por lo que la extinción entre microcréditos y consumo puede resultar confusa.

Los cambios positivos son consecuencia de la considerable capacidad con la que cuenta Ecuador para regular a las Microfinancieras. La regulación de las microfinanzas se maneja de forma separada de la regulación de las finanzas en general, utilizando sus propias categorías de riesgos, metodologías de crédito y requisitos de constitución de reservas.

Dentro de los desafíos que existen para las Microfinancieras en el Ecuador se encuentra el clima de inversión, este es poco satisfactorio en términos generales esto es consecuencia del contexto político inestable del bajo nivel de desarrollo que tiene el mercado de capitales, de las malas normas de gobernabilidad y del débil sistema judicial.

Al mercado de capitales le falta la Profundidad y estabilidad necesaria para dar un impulso mas fuerte a las microfinanzas. El mercado financiero está dominado ahora

por 4 bancos y no existe mayor competencia. La oferta de créditos no es muy desarrollada porque los bancos privados están obligados a mantener altos niveles de liquidez, debido a la falta de un prestamista de última instancia dentro del sistema financiero dolarizado.

La mediana transparencia de las Microfinancieras se compensa con las malas normas de gobernabilidad. Si bien la CAF ha desarrollado normas de gobernabilidad corporativa voluntarias para la economía que Ecuador está intentando fomentar a través de la Bolsa de Valores de Quito, el cumplimiento y la capacitación son voluntarios para las empresas que cotizan en esta. Los bancos a su vez, optaron por no participar y las cooperativas de ahorro y crédito y las ONG son reacias a adoptar completamente buenas prácticas de gobernabilidad.[19]

La efectividad y facilidad en los procesos de creación y funcionamiento de las Microfinancieras empeoraron en comparación al 2009. Las ONG tienen problemas en términos de dimensión y capitalización y enfrentan cada vez más dificultades para competir con los bancos e instituciones reguladas. Es así que algunas de ellas están considerando convertirse en instituciones Microfinancieras reguladas al igual que los están haciendo algunas cooperativas de ahorro y crédito no reguladas

Otro desafío que enfrentan las Instituciones de Microfinanzas en el Ecuador es superar la resistencia del microempresario a usar el crédito. Esta resistencia por lo general requiere mercadeo activo, porque al microempresario por lo general no se lo puede localizar con las técnicas de mercadeo masivo o la publicidad tradicional.

[19] Estudio de la CAF y el Banco Interamericano del Desarrollo "Microscopio 2008 sobre el Entorno de Negocios para las Microfinanzas en América Latina y el Caribe" 2008

El sector de las Microfinanzas y Microcrédito constituye un pilar fundamental para el desarrollo del país. Sin embargo, uno de los principales obstáculos se encuentra en la insuficiente información sobre dicho sector, en términos de cobertura, indicadores estadísticos elaborados y análisis del sector.

Una de las instituciones que desarrolla actividades en el sector de las microfinanzas en el Ecuador, es la Red Financiera Rural (RFR) y se encarga de representar los intereses de sus miembros en el diálogo político e interinstitucional para el desarrollo del sector, así como dinamizar el mercado de servicios de asistencia técnica y capacitación para las Instituciones Microfinancieras (IMFs) de Microfinanzas y Microcrédito.

Con estos antecedentes, el Banco Central del Ecuador y la Red Financiera Rural, firmaron un convenio de cooperación interinstitucional para trabajar conjuntamente en la generación e intercambio de información estadística y económica, y, el diseño e implementación de actividades y estrategias de interés común que faciliten el fomento y fortalecimiento de las Microfinanzas, en base a la experiencia en sus áreas de competencia. Se tiene como resultados de esta cooperación, la elaboración de estadísticas e indicadores acerca del sector de Microfinanzas en el Ecuador, el análisis y estudios respecto del desarrollo del sector presentados en un Boletín Estadístico periódico, el diseño en forma conjunta de estrategias de fomento y fortalecimiento del mercado de las Microfinanzas, incluyendo productos y servicios tanto de índole financiero y no financiero relacionados a las Microfinanzas.

2.2 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS MÁS IMPORTANTES EN EL ECUADOR

Las instituciones microfinancieras más importantes en el Ecuador son aquellas instituciones que han podido desempeñarse de manera sostenible en el otorgamiento de servicios microfinancieros a la mayoría de las personas de escasos recursos y microempresas alrededor del país.

Dentro del análisis que hemos desarrollado para encontrar las instituciones más importantes hemos considerado aquellas instituciones reconocidas tanto por el cliente como por organismos reguladores y también como por sus competidores mismos.

El factor más importante a considerar en esta búsqueda es el valor en USD dólares de las colocaciones referentes al microcrédito, producto más importante considerado dentro de los servicios que estas instituciones otorgan al nicho comentado anteriormente.

Para hallar las microfinancieras más importantes, nuestro estudio está basado en aquellas Instituciones que otorgan mayor volumen de microcrédito entre todas las instituciones representadas por la Red Financiera Rural (RFR), esto se realizará a través de un análisis de la proporción de colocaciones de microcrédito por cada institución con respecto al total colocado, y además se analizará el valor de la cartera total de cada institución y de igual manera la proporción destina por ésta al microcrédito. La información recolectada para nuestro análisis es tomada en el periodo de enero-diciembre del año 2010, información que será recogida de la página oficial de la RFR.

Tabla Nº 5.

Relación entre el Total de Cartera vs la Cartera de Microcrédito de las Instituciones representadas por la RFR

Total Cartera	Total Cartera Micro	% Destinado al Micro
$ 1.679.206.987,74	$ 1.238.150.899,00	74%

Fuente: RFR.
Elaborado por: RFR

La tabla superior muestra la relación que tienen las Instituciones Financieras del Ecuador representadas por la RFR entre el monto total de colocaciones destinadas al microcrédito con respecto al monto total de la cartera de crédito de las Instituciones Microfinancieras del Ecuador. Como muestra la tabla el porcentaje destinado a este segmento es alto (74%), lo que lleva a concluir que este mercado es muy rentable para las instituciones que están experimentado en este segmento. Cabe recalcar que dentro de este total las instituciones que están incluidas bajo la representación del RFR son:

- Bancos Privados Nacionales
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Empresas de Servicios Auxiliares
- ONG

Tabla Nº 6.

Comportamiento del Microcrédito en los Bancos Privados Nacionales del Ecuador en el 2010

Estatuto Jurídico	Organización	Total Cartera	Total Cartera Micro	% Destinado al Micro *	% Representaciòn RFR**
BANCOS	FINCA	$ 26.756.722	$ 26.699.945	100%	2%
	PROCREDIT	$ 270.303.248	$ 160.107.826	59%	13%
	SOLIDARIO	$ 280.936.752	$ 263.460.464	94%	21%
	TOTAL	**$ 577.996.722**	**$ 450.268.235**	**78%**	**36%**

*Total Cartera Micro / Total Cartera
** Cartera Micro de cada Organización / Total Cartera Micro de todas las Organizaciones de Estatuto Jurídico
Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

En la tabla superior se puede constatar que lo Bancos Privados Nacionales manejan el 36% del total de microcrédito de las representadas de la RFR, siendo los principales:

Banco Solidario: En el año 2010 mantuvo el 21% del total de colocaciones por microcrédito con un rubro de US$ 281 millones que representa el 95% del total de su cartera.

Banco ProCredit: Manejo en el año 2010 un total de US$ 270 millones que representa el 59% del total de su cartera y el 13% del total de representadas por la RFR.

Banco Finca: En el 2010 reflejó US$ 26 millones de colocación en microcrédito que representa el 2% del sector y el 100% de su cartera total. Banco Finca únicamente maneja el microcrédito esto debido a que anteriormente este era una ONG y destinaba ayuda a las personas con recursos limitados.

Tabla Nº 7.

Comportamiento del Microcrédito en las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el 2010

Estatuto Jurídico	Organización	Total Cartera	Total Cartera Micro	% Destinado al Micro *	% Representaciòn RFR**
COAC NO REGULADAS	FONDVIDA	$ 4.730.613	$ 2.538.781	54%	0%
	LA BENEFICA	$ 8.918.454	$ 4.788.630	54%	0%
	SAC	$ 10.960.886	$ 10.109.443	92%	1%
	MAQUITA CUSHUNCHIC	$ 12.903.467	$ 7.054.894	55%	1%
	LUZ DEL VALLE	$ 14.670.012	$ 7.330.983	50%	1%
	KULLKI WASI	$ 14.706.709	$ 13.844.662	94%	1%
	MUJERES UNIDAS	$ 3.207.683	$ 2.497.856	78%	0%
	MINGA	$ 3.041.242	$ 2.249.256	74%	0%
	AMAZONAS LTDA.	$ 3.220.257	$ 1.937.108	60%	0%
	SAN MIGUEL DE PALLATANGA	$ 3.447.133	$ 1.857.701	54%	0%
	4 DE OCTUBRE	$ 6.279.908	$ 4.659.515	74%	0%
	FERNANDO DAQUILEMA	$ 6.708.470	$ 6.666.191	99%	1%
	CHIBULEO	$ 12.848.996	$ 8.273.873	64%	1%
	AMBATO AMBATO	$ 18.236.900	$ 16.094.093	88%	1%
	SANTA ANITA	$ 3.172.835	$ 2.592.908	82%	0%
	SAN ANTONIO	$ 3.175.283	$ 2.542.799	80%	0%
	SAN GABRIEL	$ 4.100.084	$ 2.835.511	69%	0%
	ARTESANOS	$ 4.868.100	$ 4.461.181	92%	0%
	UCADE PADRE VICENTE PONCE RUBIO	$ 1.018.788	$ 855.655	84%	0%
COAC REGULADAS	CHONE	$ 19.451.914	$ 12.674.878	65%	1%
	NACIONAL	$ 29.818.531	$ 28.077.437	94%	2%
	ATUNTAQUI	$ 49.737.547	$ 22.751.858	46%	2%
	CODESARROLLO	$ 53.414.083	$ 37.774.367	71%	3%
	MUSHUC RUNA	$ 79.686.735	$ 69.767.766	88%	6%
	COOPROGRESO	$ 99.981.564	$ 44.948.541	45%	4%
	JARDIN AZUAYO	$ 166.604.154	$ 35.549.266	21%	3%
	SAN JOSE	$ 33.283.380	$ 18.310.079	55%	1%
COAC 2DO	FINANCOOP	$ 10.647.534	$ 0	0%	0%
	TOTAL	**$ 682.841.262**	**$ 373.045.232**	**55%**	**30%**
TOTAL		**$ 1.679.206.988**	**$ 1.238.150.899**	**74%**	**100%**

*Total Cartera Micro / Total Cartera

** Cartera Micro de cada Organización / Total Cartera Micro de todas las Organizaciones de Estatuto Jurídico

Fuente: RFR

Elaborado por: Autores

Las cooperativas de ahorro y crédito manejan el 30% de colocaciones de microcrédito entre las principales están:

Cooperativa Mushuc Runa: En el año 2010 manejó el 6% del sector de microcrédito que representan US$ 68 millones, un 88% del total de su cartera.

Cooperativa Cooprogreso: Manejó el 4% del segmento con US$ 45 millones que representa el 45% del total de su cartera

Cooperativa Codesarrollo: Con US$ 40 millones tienen el 3% del segmento con un 71% de participación del total de su cartera.

Las cooperativas que más participación tienen en el total de lo manejado por la representación de la RFR pertenecen al grupo de las reguladas, lo que nos puede hacer concluir que la gente confía más en aquellas organizaciones que tienen el respaldo de una entidad de control como es la SBS.

Tabla Nº 8.

Comportamiento del Microcrédito en las Empresas de Servicios Auxiliares en el 2010

Estatuto Jurídico	Organización	Total Cartera	Total Cartera Micro	% Destinado al Micro *	% Representaciòn RFR**
EMPRESAS DE SERV. AUX.	CREDIFE	$ 309.967.891	$ 309.967.891	100%	25%
	TOTAL	**$ 309.967.891**	**$ 309.967.891**	**100%**	**25%**

*Total Cartera Micro / Total Cartera
** Cartera Micro de cada Organización / Total Cartera Micro de todas las Organizaciones de Estatuto Jurídico
Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

CrediFe colocó en el año 2010 alrededor US$ 310 millones de dólares que representa el 25% total de colocaciones en este segmento en el sector, y 100% en relación al su total de cartera. Hasta el año 2009 CrediFe era considerada parte de Banco Pichincha, en una estrategia por atender la fuerte demanda de microcrédito que se ve reflejada en nuestro país, sin embargo a partir del 2010 esta empresa, para poder desarrollarse de manera correcta, se vuelve una empresa de servicios auxiliares

independiente del Banco Pichincha, siendo la única en este grupo dentro de la RFR. El ser independiente permite obtener mejor y mayor información de cartera, provisiones, indicadores, etc. que como consecuencia permite realizar comparaciones con las demás Instituciones microfinancieras.

Tabla Nº 9.

Comportamiento del Microcrédito en las ONG en el año 2010

Estatuto Jurídico	Organización	Total Cartera	Total Cartera Micro	% Destinado al Micro *	% Representaciòn RFR**
ONG	ACJ	$ 1.133.356	$ 1.002.881	88%	0%
	CEPESIU	$ 1.483.181	$ 1.483.181	100%	0%
	FUNDAMIC	$ 1.595.040	$ 1.595.040	100%	0%
	CASA CAMPESINA DE CAYAMBE	$ 2.788.106	$ 2.577.716	92%	0%
	FACES	$ 4.927.475	$ 4.927.475	100%	0%
	FUNDACION ALTERNATIVA	$ 6.541.362	$ 6.541.362	100%	1%
	INSOTEC	$ 7.354.825	$ 7.354.825	100%	1%
	FODEMI	$ 16.590.975	$ 16.590.975	100%	1%
	ESPOIR	$ 27.566.328	$ 27.566.328	100%	2%
	D`MIRO	$ 29.835.230	$ 27.998.525	94%	2%
	UCADE PRMOCION HUMANA DE GUARANDA	$ 1.193.367	$ 1.193.367	100%	0%
	UCADE DIOCESIS LATACUNGA	$ 1.496.030	$ 1.496.030	100%	0%
	UCADE FASCA STO. DOMINGO	$ 2.279.124	$ 2.279.124	100%	0%
	FEPP	$ 1.473.289	$ 1.473.289	100%	0%
	ECOLF	$ 2.143.425	$ 789.423	37%	0%
	TOTAL	**$ 108.401.113**	**$ 104.869.541**	**97%**	**8%**
TOTAL		**$ 1.679.206.988**	**$ 1.238.150.899**	**74%**	**100%**

*Total Cartera Micro / Total Cartera

** Cartera Micro de cada Organización / Total Cartera Micro de todas las Organizaciones de Estatuto Jurídico

Fuente: RFR

Elaborado por: Autores

Como se puede ver en la tabla N° 9 las ONG manejan el menor porcentaje, 8% del total del microcrédito de las entidades relacionadas con la RFR

Una vez concluido un análisis del volumen por tipo de las entidades financieras representadas por la RFR. Procederemos a escoger la muestra, esto está basado en la relevancia de cada institución con respecto al total del crédito, se tomarán en cuenta

para el estudio solo aquellas instituciones que se encuentren dentro de los cuatro primeros lugares quedando descartadas aquellas de montos mínimos, así entonces contamos con las siguientes

1. CrediFe (25% de cartera total de las instituciones microfinancieras)
2. Banco Solidario (21% de cartera total de las instituciones microfinancieras)
3. Banco ProCredit (13% de cartera total de las instituciones microfinancieras)
4. Banco Finca (2% de cartera total de las instituciones microfinancieras)

En los siguientes capítulos mostraremos el funcionamiento operacional de estas instituciones escogidas mas su desempeño y eficiencia mediante la comparación de índices que nos permita demostrar cómo se desenvuelve el entorno microfinanciero en el Ecuador, cuales son los factores más relevantes y que es lo que se tiene oportunidades de mejora.

En este capítulo se explica el funcionamiento de las Microfinancieras en el Ecuador a través de la muestra que se ha seleccionado:

- CrediFe Desarrollo Microempresarial
- Banco ProCredit
- Banco Solidario
- Banco Finca

Como se explico en el capitulo anterior, estas las instituciones más significativas de microfinanzas en este país. Estos tres bancos y CrediFe, que es una empresa de

servicios auxiliares que administra la cartera de microcrédito del Banco del Pichincha, son miembros de la Red Financiera Rural que es la organización que agrupa a la mayoría de entidades que ofrecen servicios microfinancieros.

La Red Financiera Rural desempeña un papel muy importante en el sector de las microfinanzas en el Ecuador. Por esta razón en este capítulo se explica cual es el papel de este organismo.

2.3 RED FINANCIERA RURAL (RFR)

La Red Financiera Rural (RFR) se estableció en Ecuador en junio del 2000 como una Corporación Civil de derecho privado, sin finalidad de lucro. Desde su inicio se ha constituido en una organización abierta al ingreso de instituciones de microfinanzas.

Es una organización que agrupa instituciones de microfinanzas, como cooperativas, ONG´s y bancos. Su trabajo se enfoca en facilitar y potencializar el acceso a servicios microfinancieros con el fin de trabajar por el objetivo de expandir servicios financieros a la población rural y urbana como una alternativa sostenible de lucha para mejorar su nivel de vida.

Actualmente, la Red Financiera Rural tiene 40 instituciones miembros que atienden cerca del 94% del total de clientes de microcrédito activos del país. Sus miembros se los puede apreciar la tabla siguiente:

Tabla Nº 10.

Las principales Instituciones Miembros de la Red Financiera Rural:

BANCOS	COAC NO REGULADA	COAC REGULADAS	COAC SEGUNDO PISO	EMPRESAS DE SERVICIOS	ONG	ONG APOYO	ONG SEGUNDO PISO
FINCA	FONVIDA	CHONE	FINANCOOP	CREDIFE	FUNDAMIC	PLAN INTERNACIONAL	ESQUEL
PROCREDIT	LA BENEFICA	NACIONAL			ACJ	SWISS CONTACT	FEPP
SOLIDARIO	SAC	ATUNTAQUI			CEPESIU		ECLOFF
	MAQUITA CUCHUNCHI	CODESARROLLO			FUNDACIÓN ALTERNATIVA		
	LUZ DEL VALLE	MUSHUC RUNA			CASA CAMPESINA DE CAYAMBE		
	KULLKI WASI	COOPROGRESO			FACES		
	MUJERES UNIDAS	JARDIN AZUAYO			INSOTEC		
		SAN JOSE			FODEM		
					ESPOIR		
					D'MIRO		

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

Tabla Nº 11.

Información de los Miembros de la Red Financiera Rural por Estatuto Jurídico:

Estatuto Juridico	Numero de Organizaciones	Total de Cartera (USD)	Total de Cartera Micro (USD)	Numero de Clientes Activos de Credito	Numero Clientes Activos Microcredito
BANCOS	3	$ 577,996,722.21	$ 450,268,235.00	234,245	229,859
COAC NO REGULADA	7	$ 70,097,823.45	$ 48,165,249.00	30,243	19,121
COAC REGULADAS	8	$ 531,977,909.07	$ 269,854,192.00	182,934	110,457
COAC SEGUNDO PISO	1	$ 10,647,534.46			
EMPRESAS DE SERVICIOS AUXILIARES	1	$ 309,967,890.64	$ 309,967,890.64	93,390	93,390
ONG	10	$ 99,815,877.81	$ 97,638,307.69	148,931	146,047
ONG APOYO	2				
ONG SEGUNDO PISO	3	$ 3,616,714.00	$ 2,262,712.00	1,561	1,519
TOTAL	**35**	**$1,604,120,471.64**	**$1,178,156,586.33**	**691,304.00**	**600,393.00**

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

Gráfico Nº 1

Cartera de crédito de los miembros de la RFR (en MM - USD):

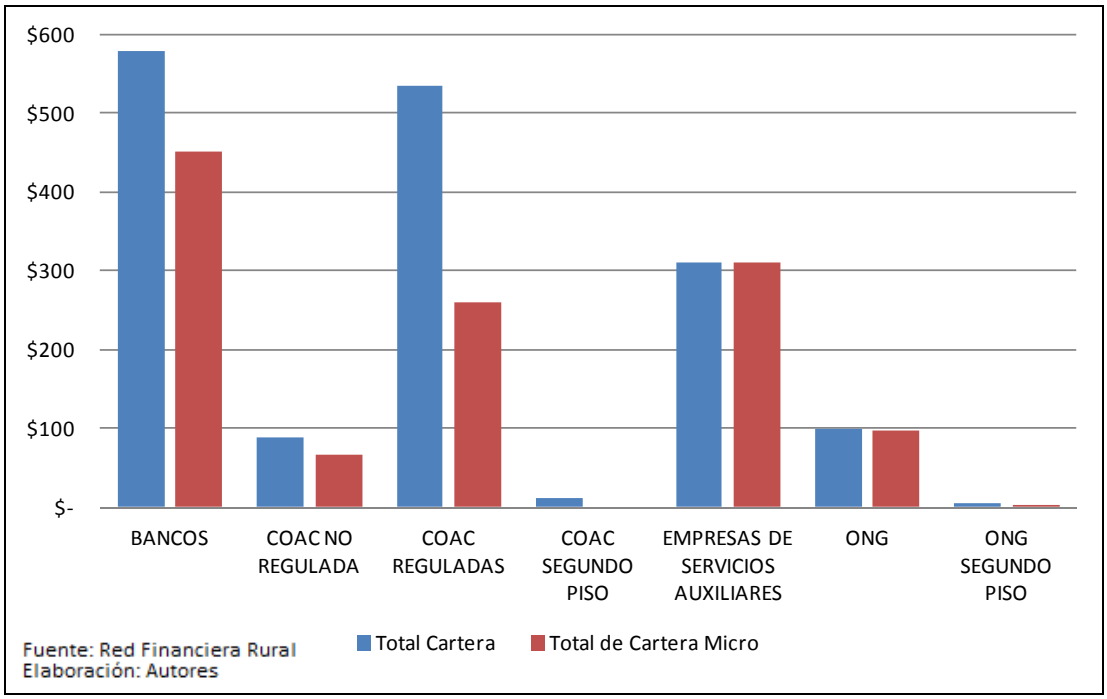


Gráfico Nº 2

Cobertura de la cartera (MM) y clientes de crédito activos (K) a nivel nacional de los miembros de la RFR:

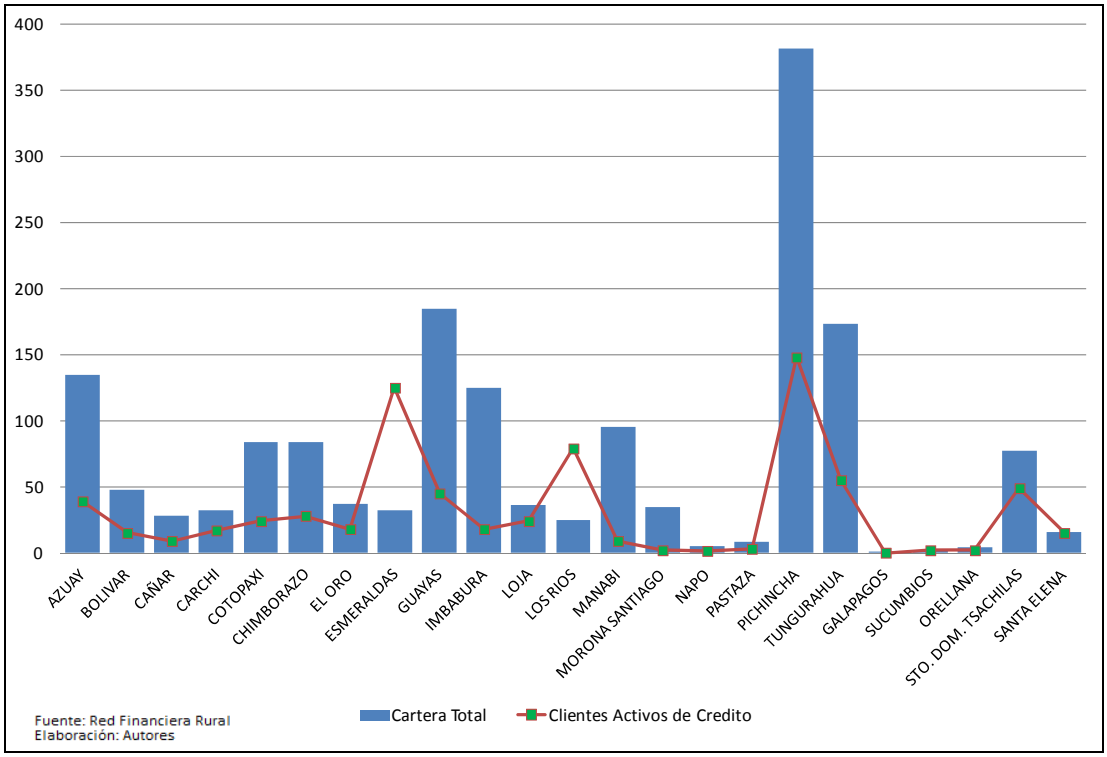
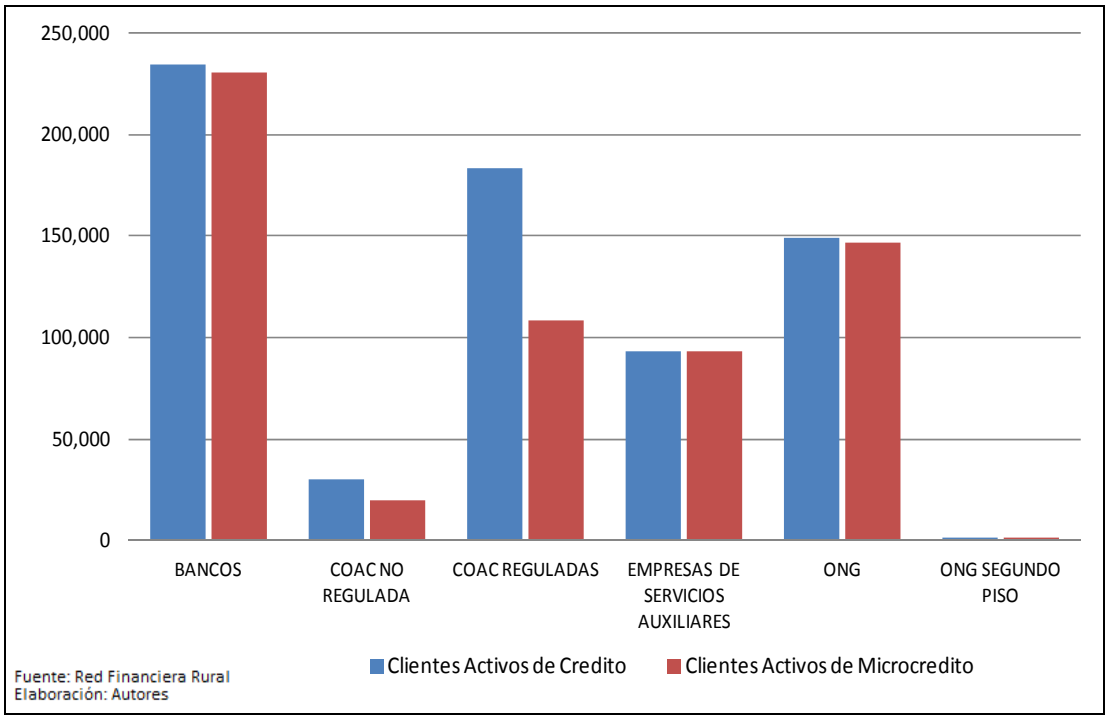


Gráfico Nº 3

Distribución de los clientes de crédito y microcrédito por tipo de institución:



La RFR busca contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de los ecuatorianos al facilitar acceso a servicios financieros a sectores vulnerables, a través de:

- Cooperativas de Ahorro y Crédito no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros,

- Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros,

- ONG's especializadas en microfinanzas y de asistencia técnica,

- Instituciones Financieras (Bancos especializados) y

- Redes locales.

Red Financiera Rural nos ha facilitado con las generalidades en el manejo y funcionamiento de sus miembros, para que sea más fácil la comprensión del cómo operan en el Ecuador.

En el país se utilizan distintas metodologías para captar clientes. Por ejemplo, las ONG's no sólo trabajan en temas de microfinanzas, sino también de otros servicios. A través de las distintas actividades que realizan, por ejemplo captación de salud, organización social, llegan a las personas y, paso siguiente, llegan a ofrecer el microcrédito, por lo que crean una relación directa.

Las cooperativas de ahorro y crédito, en su mayoría, trabajan a nivel de socios. Por esta razón, sólo los socios pueden acceder a sus créditos. En el caso de los bancos, ellos utilizan una estrategia de puerta a puerta con la finalidad de conocer al cliente, ver cuales con sus necesidades, en qué se les puede ayudar para el levantamiento de su negocio y, como paso final, otorgarles el microcrédito. Banco Finca sería una excepción para esto, ya que ellos trabajan a través de una metodología de banca comunal. Ellos manejan esta organización debido a que antes era una ONG. El modo de operación de Banco Finca es acercarse a una comunidad, hacen un trabajo socio-organizativo con los miembros de la comunidad, organizan bancos comunales y, como paso siguiente, ofrecen el microcrédito.

Las diferencias entre las cooperativas de ahorro y crédito están en su metodología. Normalmente las microfinancieras siguen la filosofía de "yo voy a buscarte, te hago el seguimiento y el acompañamiento". Éstas trabajan, básicamente, sobre el tema de organización, de conocimiento de información, ya que no tienen garantías reales, tienen que analizar variables como capacidad de pago, voluntad de pago, etc. En cuanto a las cooperativas de ahorro y crédito, ellas se manejan bajo otra forma de organización social. Se manejan con un tejido social. Su organización social es: "tú eres parte de la cooperativa, por lo tanto te conocemos y podemos otorgarte un crédito". Otra diferencia sería que las cooperativas de ahorro y crédito no van a buscar al cliente, sino esperan que el socio venga.

En cuanto a la medición de riesgo, las microfinancieras evalúan y analizan, no sólo la capacidad de pago de sus clientes, sino también el tema de la voluntad. Es un asunto más personal, por lo que el ejecutivo de crédito va al barrio del cliente, trabaja con esa persona y comprueba con los conocido de éste lo que él dice.

Es muy importante en el tema de análisis, que el ejecutivo de crédito levanta un flujo del negocio en marcha o levante una proyección de los flujos del negocio que va a poner el cliente y ver a través de eso si es factible o no y ver en qué se les puede ayudar para que tenga un mejor manejo.

Una de las cosas más importantes en las microfinancieras para que éstas tengan éxito, es el cómo manejan la información de sus clientes y cuánto conocen de ellos, para otorgarles una calificación y, por último, el crédito. Por eso es necesario que combinen varias herramientas para tener un análisis correcto, como son: tema de

revisión de estados, tema de datos del cliente, ayudas en herramientas tecnológicas, como son los scoring, como el buró de crédito y hacer un mix entre ellas. La aprobación de cada microcrédito se realiza tomando en cuenta el proyecto, la integridad de la persona, su entorno y toda la información que levantó el ejecutivo de crédito.

Esto significa que el ejecutivo de crédito no sólo tiene que conocer de créditos, sino que tiene que aprender temas de producción, de compañías, de comercialización, de divorcios, temas legales, para poder evaluar al prestatario y asesorar al mismo. El oficial de crédito es la persona clave en el proceso, ya que a la final es él el que decide si es que puede o no puede pasar el microcrédito para un específico cliente.

La finalidad de un crédito que otorga un banco tradicional y la que entrega una institución microfinanciera, tiene una visión distinta, ya que para un banco comercial lo importante es entregar el crédito, mientras que para una institución microfinanciera, la finalidad es que con ese crédito el prestatario logre un mejor bienestar, ya que con ese microcrédito se tendrá las herramientas para que ese cliente se desarrolle y progrese.

Las tasas de intereses del microcrédito que ofrecen las microfinancieras, en el Ecuador están alrededor del 33% anual. La razón de esto es que al ser un crédito con riesgos más altos, el mantenerlo y el evaluarlo tiene un costo operativo mayor. Otra razón para que sean tan altas las tasas son sus costos de provisiones.

La metodología de concesión del microcrédito en el Ecuador es la siguiente:

1. El ejecutivo de crédito va a buscar al cliente. La razón de esto es que el cliente no tiene tiempo para ir a la institución.

2. Después, el ejecutivo de cuenta explica el producto del microcrédito al futuro cliente para que después este acepte.

3. El ejecutivo de cuenta ayuda al solicitante del préstamo a llenar una solicitud con su información personal, familiar y económica.

4. Muchas veces el cliente o prestatario no posee un historial en las centrales de crédito, por lo que la institución no tiene referencias a cerca de la integridad del cliente, por lo que el ejecutivo de crédito tiene que levantar información sobre el prestatario con sus familiares, vecinos y conocidos, que esto a la vez le servirá como garantía.

5. El ejecutivo de crédito debe analizar si es positivo o no para el cliente y para la institución el otorgarle el microcrédito, ya que si se le otorga el microcrédito al cliente y el negocio quiebra, el cliente estaría más endeudado y su situación económica empeoraría.

6. El ejecutivo de crédito presenta toda la información recopilada del futuro prestatario, con sus comentarios después de haber analizado distintas variables, a la institución para que un comité de crédito del banco evalúe y tome la decisión de aprobar o no aprobar el crédito.

7. En caso de ser aprobado el crédito, se procede a hacer el desembolso. El crédito se da en efectivo o en un banco o en un cheque. Eso depende de la institución, así como también hay instituciones que hacen el pago en cuotas. Normalmente los bancos pagan la totalidad del monto al inicio.

8. El ejecutivo hace un seguimiento continuo al prestatario y se encarga de realizar los cobros respectivos del préstamo.

Las microfinancieras trabajan con una banca tradicional. Entendiéndose por banca tradicional como los inicios de la banca actual, en lo que un hombre, representante de esa institución, se sentaba en la plaza esperando que los clientes vayan a él. Una de las razones para que el microcrédito de las microfinancieras haya crecido en los últimos años, es su fácil acceso, ya que no es necesario tener referencias ni garantías para acceder a él. Esto los diferencia de muchas cooperativas y de la antigua fuente de ingresos en casos de emergencia como son los chulqueros en nuestro país, que sólo daban préstamos a aquellas personas que conocían.

No se puede medir la eficiencia con los mismos indicadores en todos los países, ya que no se manejan las mismas variables en los estos. Por ejemplo, un ejecutivo de crédito en Bangladesh manejará una cartera de clientes muy superior a la de cualquier ejecutivo de crédito de Latinoamérica, ya que en este país existe un mayor número de personas por metro cuadrado.

En el Ecuador, de cada cien emprendimientos que existen, por lo menos cuarenta fracasan. Esto hace que las instituciones microfinancieras se cuestionen “¿qué es la

eficiencia? ¿estar con los sesenta clientes exitosos o quedarse con los otros cuarenta emprendedores que fracasaron, hasta que sean exitosos?"[20]

En el microcrédito de las microfinancieras existen dos tipos de eficiencia. Una es la eficiencia privada, la cual normalmente se mide a través del ROA y del ROE y la otra es la eficiencia social. Ésta podemos medir a través de cuánto han mejorado los clientes su patrimonio.

Una de las diferencias entre un chulquero y una institución financiera, es que el chulquero cobra a través del miedo y la fuerza, mientras que las instituciones microfinancieras logran a través de la conciencia de sus clientes.

Las microfinancieras en el país tienen tecnología de respaldo, pero para criterio de algunos de sus administradores aún les falta desarrollarse un poco más en esta área. Las instituciones de nuestra muestra manejan los procesos de selección de sus clientes y el manejo de los mismos a través de la metodología de Credit Scoring.

Actualmente los microempresarios tienen miedo de endeudarse y solicitar préstamos debido a temas de crisis política, social, económica, etc., lo que ha creado una inestabilidad e incertidumbre respecto al futuro de nuestro país. Otra razón es por las amenazas constantes en campañas políticas en el gobierno actual sobre el cambio de moneda, lo que hace que los clientes de las instituciones y posibles futuros clientes tengan miedo de endeudarse en una moneda fuerte para después pagar con una débil.

[20] Palabras de Paúl Arias, Gerente General de CrediFE.

Información de la muestra: La información planteada en la explicación de los procesos y productos de los Bancos y de la Empresa de Servicio Auxiliar de nuestra muestra nos ha sido otorgada por las mismas instituciones. Existe diferencia en la cantidad de información que nos ha sido proporcionada en una u otra institución.

2.4 CREDFE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL[21]

CrediFe es una de las instituciones de mayor alcance de Latinoamérica. Esto en gran parte se debe a sus canales de distribución. Cada uno de sus agentes visita entre cincuenta y sesenta personas por mes, utilizando como método de captación de clientes a lo que se le conoce como marketing de guerrillas. Esto significa: puerta a puerta, zona por zona.

Es una organización creada por el Banco del Pichincha, especializada en la prospección, gestión, colocación y recuperación de las microfinanzas. Es una subsidiaria del Banco del Pichincha. El Banco del Pichincha paga un Fee a la institución por cada cliente y por sus servicios, así como CrediFe paga al Banco del Pichincha por ciertos servicios que presta el banco a la compañía. La idea de esto es que CrediFe se maneje como una institución independiente y sustentable para asegurar respuestas a los cambios dinámicos que presenta el mercado de las microfinanzas. Eso, entre otras cosas, diferencia a CrediFe, como empresa apadrinada, de la mayoría de ONG's.

[21] La información de CrediFe es sacada de tres fuentes:1) Entrevista a Paul Arias, Gerente de CrediFe, en Diciembre 2009, 2) Pagina Web de CrediFe y 3) Información del Boletín Estadístico #29 de la RFR.

CrediFe es una institución con 87,332 prestatarios en el Ecuador, los cuales son manejados por aproximadamente 335 ejecutivos de crédito. Es la institución microfinanciera con mayor cartera total a nivel nacional y ocupa el segundo puesto en número de clientes activos de crédito. El porcentaje de relación entre los ejecutivos de crédito y el personal de CrediFe, en la parte administrativa, es nueve a uno. Para esto, la metodología que utiliza la institución con sus ejecutivos de crédito para sus prestatarios es la del día a día. Es decir, que el ejecutivo de crédito visita con la mayor frecuencia posible a sus clientes para ver cómo se encuentra la inversión del prestatario en su negocio: si tienen algún problema, si necesitan asesoría, etc. De esta manera CrediFe se asegura que el préstamo productivo que se le entregó al cliente, su inversión, no tenga problemas y que el cliente pueda sacar su negocio adelante y a través de eso mejore su patrimonio y pueda, al mismo tiempo, pagar su deuda a la institución.

El esquema de cobro que tiene la empresa debe estar en línea con el giro del negocio de cada cliente. Esto significa que a diferencia de la gran mayoría de las microfinancieras, CrediFe no cobra cada semana o cada quince días o cada mes, sino una vez que el negocio fue exitoso. Un ejemplo de esto es el crédito de temporada, como el que se les otorga a los fabricantes de sombreros navideños en los meses anteriores a diciembre. Ellos sólo logran conseguir ingresos una vez que los venden, por lo que pagan su deuda a la institución después del 25 de diciembre. Otro ejemplo de esto es el sector agrícola, ya que los agricultores utilizan una parte del crédito para comprar semillas, otra para la siembra, otra para el cuidado de la misma y otra para la cosecha, por lo que pagan después de haber cosechado y vendido.

Normalmente los créditos de esta compañía tienen un garante. Éste no necesita tener mayores ingresos. La razón de este garante es que en caso de que no pague la deuda el prestatario, esta persona se convierta en una presión para que el prestatario pague. CrediFe por el momento no ofrece microcréditos grupales, ya que ellos consideran que su costo es mayor y es más riesgoso. Una filosofía que maneja esta compañía es la de "somos una institución formal que trabajamos para informales y como objetivo tenemos el cambiar a nuestros clientes a que sean formales", dando a entender por formales que tengan cultura de pago (que paguen a tiempo porque es bueno para ellos).

CrediFe es una institución que se fondea en un 100% con capital del Banco del Pichincha. Es por esta razón que tiene un apalancamiento tan elevado. CrediFe se considera un modelo exitoso de tercialización. Es el único modelo en el mundo de downscaling o downgrading de un banco comercial. La razón por la cual el Banco del Pichincha hizo este downgrading es porque observaron que ellos sólo atendían a dos de los tres nichos del mercado ecuatoriano. Estos son: clase alta y clase media. Se dieron cuenta que el tercer nicho, el cual estaba descuidado, es uno de los que más oportunidades de nuevos negocios ofrecen, ya que en relación con los dos anteriores, este nicho maneja mayor número de población. Actualmente, Banco del Pichincha es un banco universal, ya que se encuentra en todos los nichos económicos del Ecuador. Cabe aclarar que esto lo logró con ayuda de su filial CrediFe, ya que ésta se encarga del nicho económico de clase baja.

CrediFe considera que sus cadenas de distribución son de los factores más importantes para que una institución microfinanciera sea sustentable. Esto es cómo

se llega a cada cliente, cómo los agentes de crédito manejan cada sector y cómo el prestatario puede pagar a la institución a través de la gente o a través de las oficinas de la compañía. Al hacer esto se puede romper la simetría mutua. En otras palabras, el cliente no se acerca al banco porque considera que un banco es una institución demasiado grande para él y piensan que el banco no les va a ayudar. Al acercarse CrediFe al cliente se rompe esa idea, ya que al cliente se le explica que a través de CrediFe son clientes del Banco del Pichincha. Muchas veces clientes preguntan a sus ejecutivos de cuenta "¿entonces Banco del Pichincha nos está atendiendo a nosotros?" y los ejecutivos les explican que CrediFe y sus ejecutivos de crédito van a darles acompañamiento y todos los servicios que necesiten para hacer productivo su crédito, pero que ellos ya son clientes del Banco del Pichincha. Al ser clientes de este banco tienen acceso automático a cuenta de ahorros y a los bancomáticos.

Las Personas que trabajan en CrediFe están especializadas en microfinanzas, pero saben que esto está enmarcado en la estrategia global del Banco del Pichincha, que tratar a cada cliente de acuerdo a su particularidad a través de un producto adecuado por el medio más prudente.

CrediFe es el canal o punto de contacto entre el Banco del Pichincha y el nicho de mercado de la gente de escasos recursos.

Como requisitos para solicitar un microcrédito:

- Brindar información correcta de su negocio.
- Puntualidad en los pagos acordados.

- Experiencia de un año en su negocio como propietario.
- Estabilidad de mínimo de seis meses en el mismo local.
- Un garante personal (microempresario o dependiente).
- Copias de cédulas de identidad legibles (deudor, garante, cónyuges).
- Copias de papeletas de votación legibles (deudor, garante, cónyuges).
- Copia de recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante.
- Documento de certificación del negocio (Patente, RUC, Copia de la última declaración de impuestos al SRI, Facturas de compra a sus proveedores o Certificado comercial).
- Certificado de ingresos si el garante es asalariado.

El destino del microcrédito que ofrece CrediFe tiene la finalidad de financiar el capital de trabajo. El monto mínimo del microcrédito es de USD $300 y el máximo es de hasta USD $20,000. Dependiendo del cumplimiento del cliente en el primer préstamo, en los siguientes créditos que se le otorgue, el monto máximo se incrementará. El plazo de pago del crédito tiene un mínimo de tiempo de dos meses y un máximo, dependiendo del monto del préstamo, de veinticuatro meses.

2.5 BANCO PROCREDIT[22]

Banco ProCredit está orientado al desarrollo ofreciendo servicios financieros integrales. Su nicho de mercado son las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que ellos consideran que estas son las que crean mayor número de empleos y aportan con una contribución significativa a las economías y a la sociedad.

[22] La información del Banco ProCredit es sacada de dos fuentes:1) Pagina Web del Banco ProCredit, 2) Información del Boletín Estadístico #29 de la RFR y 3) Agentes de la RFR.

Banco ProCredit no promueve el crédito de consumo, ya que se enfoca primordialmente en la prestación de servicios de banca socialmente responsable, contribuyendo a la creación de una cultura de ahorro.

Banco ProCredit Ecuador forma parte del grupo ProCredit y su empresa matriz es la empresa ProCredit Holding, con sede en Frankfurt, Alemania. ProCredit Holding AG es el único accionista Banco ProCredit Ecuador con el 100% de las acciones. Banco ProCredit Ecuador fue establecido en octubre 2001 por una alianza de inversores internacionales con orientación al desarrollo.

Este banco ofrece microcréditos desde USD $2,000 y con un máximo de millón y medio. La decisión del monto la tomará el banco dependiendo de las necesidades de la empresa y del giro del negocio.

Los requisitos necesarios para acceder a un crédito con esta institución, son:

- Que el negocio tenga un funcionamiento de por lo menos un año.
- Ser propietario del negocio.
- Puntualidad en los pagos acordados.
- Cédula de identidad, pasaporte o R.U.C.
- Certificado de votación actualizado.
- Comprobante de pago de luz, agua, teléfono o impuesto predial.

El banco en nuestro país tiene 43,509 clientes activos de crédito y 39,849 clientes activos de crédito micro. En el 2009 fue el único banco de microfinanzas que tuvo mayor número de clientes de ahorro que de crédito.

El banco tiene 35 agencias distribuidas de manera estratégica en el país. Cuenta con aproximadamente con 260 ejecutivos de crédito y cada uno de ellos manejan aproximadamente una cartera de USD $1'000,000.

El banco cobra a sus prestatarios de manera mensual. Estas cuotas son fijadas dependiendo del flujo de ingresos del cliente. El plazo que se da para el pago de estas cuotas tiene un máximo de treinta y seis meses si su finalidad es financiar capital de trabajo y hasta de cinco años si es para la compra de algún activo fijo. El plazo mínimo de pago es de seis meses.

2.6 BANCO SOLIDARIO[23]

El Banco Solidario es una institución microfinanciera, considerado, por muchos, también un banco comercial ya que ofrece otros servicios, a parte del microcrédito. El total de cartera del Banco Solidario está sobre los USD $280 millones, de los cuales, aproximadamente el 86% está en la cartera del microcrédito.

El 35.88% del total del personal del Banco Solidario son oficiales de crédito, quienes son las personas que manejan la cartera de 133,508 clientes activos de crédito y 132,782 clientes activos de crédito micro.

El Banco Solidario otorga créditos destinado al desarrollo de los microempresarios, tanto en el área rural como en la urbana a nivel nacional. El monto mínimo de un

[23] La información del Banco Solidario es sacada de tres fuentes:1) Pagina Web del Banco Solidario, 2) Información del Boletín Estadístico #29 de la RFR y 3) Agentes de la RFR y del Banco Solidario

microcrédito es de USD $300 y el monto máximo es de USD $5.000. El monto del préstamo no podrá superar el 200% del patrimonio total del cliente.

Las cobranzas del banco a sus prestatarios se las realiza mensualmente y dependiendo del monto tienen un tiempo mínimo para pagar, de un año, y un tiempo máximo para pagar, de tres años, dependiendo de qué haya acordado el cliente con la institución. La cuota que deberá pagar al cliente mensualmente, no puede superar el 75% de la liquidez disponible del mismo.

Los requisitos que tiene el banco para otorgar un crédito son:

- Que el negocio esté funcionando por lo menos un meses.
- Una copia de recibo de pago de luz o agua.
- Copia de la cédula del deudor y del conyugue.
- Tener como garante a una persona con sueldo fijo.

Es responsabilidad del ejecutivo de crédito el recopilar, validar, confirmar, analizar y entregar la documentación necesaria y correcta, que sirve como herramienta para la toma de decisión final de otorgamiento del crédito y de cuáles serán sus garantías. Las garantías, montos y plazos son fijadas por el asesor del banco después de haber hecho un estudio de las necesidades que tiene el microempresario. Una vez que el ejecutivo de crédito ha presentado el informe, es la responsabilidad de la Vicepresidencia de Riesgos el definir el otorgamiento. El tipo de garantía requerida (seguro de garantía, personal, prendaria, hipotecaria), dependerá del tipo de crédito y del análisis socio-económico del cliente. En caso de que la garantía sea un garante,

esta persona debe demostrar su patrimonio, ingresos y estabilidad económica y laboral. Una misma persona no podrá ser garante para más de dos operaciones con la institución.

La finalidad del crédito otorgado por Banco Solidario para las microempresas es de financiar las necesidades asociadas a la disponibilidad del capital, activos fijos, mejoramiento de vivienda y otros.

El banco tiene varias metodologías de scoring y de benchamark en diversos momentos del proceso de análisis, en donde se incorporarán límites y reglas de negocio que se deben aplicar.

Existen ciertas diferencias entre los sujetos de crédito de una zona rural y una zona urbana, ya que los sujetos de zona rural son personas naturales o jurídicas que tengan por lo menos una microempresa dedicada a actividades de comercio, producción (agropecuarias o no agropecuarias) o servicios y no necesariamente que esta sea su fuente principal de ingresos, mientras que son sujetos de crédito en zona urbana todas las personas naturales o jurídicas que tengan como fuente generadora principal de ingresos una microempresa dedicada a actividades de: comercio, producción o servicios.

El banco sólo otorga créditos con calificación A en la Central de Riesgos al momento de la aprobación del crédito.

2.7 BANCO FINCA[24]

A diferencia de los otros bancos de la muestra Banco Finca está enfocado al microcrédito grupal.

La manera de captación de clientes que utiliza Finca es a través de volantes, perifondeo, publicidad boca a boca, haciendo shows en algunos barrios a través de pequeños joint ventures con algunas compañías de salud ofreciendo servicios médicos gratuitos en las llamadas ferias de salud.

Banco Finca tiene 10 agencias y 8 Puntos Finca a donde pueden acudir sus clientes. A finales del 2008 Finca contaba con 133 oficiales de crédito y cada uno manejaba aproximadamente 442 clientes y una cartera de USD $250,141. Actualmente el Banco maneja la cartera de 57,226 clientes activos de crédito y una cartera total de USD $26'756.722, y cada oficial de crédito maneja 530 clientes.

El banco en sus inicios era una sucursal en Ecuador de Fundación Finca, por lo que su mayoría de recursos recibía de la fundación. En años recientes Finca Ecuador hizo un upgrading para convertirse en banco. Debido a esto, el banco ya no maneja índices de apalancamiento tan altos como manejaba en el pasado y se ha convertido en un negocio sustentable.

En este banco el 76 por ciento de sus clientes son mujeres, debido a que una característica de ellos es que son un programa de género. Es decir, que buscan

[24] La información de Banco Finca es sacada de tres fuentes:1) Entrevista a Diego Ponce, Ex Gerente de Banco Finca, en Diciembre 2009, 2) Pagina Web de Banco Finca y 3) Información del Boletín Estadístico #29 de la RFR.

clientes mujeres. El atender a hombres es una excepción, ya que las mujeres del estrato social bajo son las que quieren sacar adelante a sus hijos y para ellos, los hombres son menos responsables con el dinero.

Finca tiene tecnología de apoyo de un sistema de Banco. Tienen un sistema de riesgo que fue creado por ellos para manejar los microcréditos, hacer préstamos, que es una mezcla de ciertas variables de clientes más capacidad de pago para poder definir y no dejar todo al análisis del asesor de crédito, del supervisor en el campo. Lo que intentan verificar con el sistema de riesgo, con el sistema de aprobación de clientes, es el controlar a largo plazo la información que fue entregada por el asesor de créditos. Lo que se intenta con esto es que la información que sea coherente y que el asesor esté haciendo un buen trabajo. Con esta información, al tener un modelo automatizado, creamos bases de datos y podemos tener modelos estadísticos. Con estos modelos estadísticos y al conocer la actividad a la cual se dedica el prestatario, tenemos suficiente información para tener un perfil del giro del negocio, como del riesgo de ese sector del mercado.

En el área rural normalmente no se da préstamos para las siembras, sino para la comercialización de los productos agrícolas y para comprar materia prima que les ayuda en la producción de sus cosechas.

Banco Finca tiene conocimiento de cada uno de sus clientes: la actividad que desarrolla, su estado de situación financiera y su ubicación, antes de iniciar cualquier tipo de transacción. Esta institución no operará con personas que no satisfagan los requerimientos de identificación solicitados por ella.

Esta microfinanciera otorga microcrédito a través de tres modalidades:

1. Bancos Comunales
2. Grupos en Desarrollo
3. Individuales

2.7.1 Bancos Comunales

Los bancos comunales son formados, creados y manejados en las zonas donde viven, los clientes no necesitan visitar las oficinas de FINCA; sin embargo cuentan con un asesor financiero de FINCA. El Banco Comunal ayuda a mejorar el desembolso, cobro, ahorro interno y seguimiento de préstamos morosos. El crédito es otorgado a los socios o miembros de Bancos Comunales, que cuentan con una actividad productiva a través de la cual buscan mejorar sus condiciones de vida. El seguimiento a los préstamos es administrado por la Directiva del Banco Comunal y del asesor de crédito. El monto mínimo del crédito es de US$ 50.

Los créditos a Bancos Comunales, son los que se otorgan por ciclos de 16 semanas, 24 semanas o 36 semanas por excepción, concedidas a un banco comunal, miembro de Banco Finca, que actúa como agente recaudador y cuyos miembros se constituyen en garantes solidarios de cada miembro-deudor.

Adicionalmente los miembros-deudores del banco comunal tienen la obligación de constituir y mantener una garantía en efectivo por un porcentaje del monto del crédito a conceder.

La Metodología de Bancos Comunales de FINCA está dividida en seis fases secuenciales, que son las siguientes:

1. Promoción.- Identifica sectores que pueden beneficiarse del programa de bancos comunales e identifica a líderes que se encarguen de reunir a la gente que vive en los alrededores y que posean pequeños negocios que puedan crecer con la ayuda de algún producto de un banco comunal.

2. Formación.- Capacitar a los posibles clientes de un banco comunal sobre los procedimientos, las políticas y los beneficios, con la finalidad de que el manejo del banco sea exitosa.

3. Verificación de la información.- Verificar y analizar la capacidad de pago de los clientes para sus préstamos.

4. Administración, seguimiento y control.- Busca asegurar los mejores resultados para los bancos y sus integrantes en cuanto a la asistencia, la transparencia en el manejo de información y la formación de redes sociales. Proporciona la documentación detallada para la aplicación de un préstamo, con la finalidad de asegurar un proceso de aprobación más ágil. Aumenta la responsabilidad y el compromiso por cumplir de los estatutos del banco comunal, así como cumplir las obligaciones del préstamo desde un punto de vista legal, como el de transformación social.

5. Recuperación de la Mora.- Utiliza todos los recursos disponibles dentro del banco comunal y los de Banco Finca, para cobrar los préstamos.

6. Recapitalización de créditos y cierre de ciclo.- Inicia el proceso de renovación del crédito con el objetivo de que el ciclo de crédito del banco sea continuo. Rinde cuentas y cuadra todos los préstamos.

Existen tres características de un banco comunal:

1. Un banco comunal es un grupo de apoyo conformado de 6 a 50 personas, los cuales se reúnen de manera periódica entre una y dos veces cada semana y la mayoría de sus integrantes son mujeres.

2. Los miembros de los bancos comunales son personas que ya se conocen y viven en el mismo sector y vecindario y en la mayoría de los casos trabajan en el lugar.

3. Los miembros garantizan unos a otros sus préstamos.

Las cobranzas de Banco Finca hacia los bancos comunales se las realiza cada semana o cada quince días. El objetivo principal de los préstamos que se otorga a los bancos comunales es el financiar las actividades productivas para el capital de trabajo.

Los montos de crédito que se otorga a los bancos comunales, son los siguientes:

- Monto Mínimo de crédito US$ 2.000
- Monto Máximo de crédito US$ 10.000

Banco Finca solicita a los bancos comunales dos garantías:

- Depósito a plazo fijo obligatorio de 10% al 20% sobre el valor del crédito.

- Garantía solidaria de los miembros del banco comunal a través de pagarés.

Al pertenecer a un banco comunal miembro de Banco Finca, sus integrantes tienen ciertos beneficios:

- Cuenta con un seguro de desgravamen
- Gastos de sepelio hasta por $600
- Por un año recibirán $100 mensuales por canasta familiar
- $100 por beca estudiantil

Los requisitos que pide Banco Finca para la creación de un banco comunal, son los siguientes:

- Que de preferencia sus miembros sean mujeres o por lo menos que los sean en su mayoría.
- Tener un negocio en funcionamiento al menos 6 meses.
- Que sean mayores de edad hasta 65 años.
- Que vivan por lo menos 1 año en el mismo sector.

- No tengan malas calificaciones en la Central de Riesgos.
- Todos los integrantes del grupo sean solidarios entre sí.

2.7.2 Grupos en Desarrollo

Los grupos en desarrollo tienen una metodología similar a la de los bancos comunales, con la diferencia en que los montos y plazos que se otorgan son mayores y que el número de integrantes de estos grupos está entre 3 a 5 personas.

Para poder formar un grupo de desarrollo se tienen los siguientes requisitos:

- Que sea un grupo de 3 a 5 personas que tengan la necesidad de conseguir mayor capital de trabajo para su negocio.
- Que por lo menos 4 ciclos hayan sido en bancos comunales.
- Si son mujeres, que tengan más 20 años de edad y menos de 65 años.
- Si son hombres, que sean mayores de 25 años.
- Que tengan una actividad económica mínima de 2 años.
- Que residan en el mismo sector y vivan por lo menos 1 año ahí.
- Que tengan una buena calificación en el buró de crédito.
- Por lo menos el 50% del grupo deben ser mujeres.
- Conocerse entre ellas.
- El negocio para el cual solicitan el préstamo, con la finalidad de un aumento del capital de trabajo, esté en funcionamiento por lo menos seis meses.

- Presentar los recibos de agua o luz del negocio.
- Entregar el record policial y adjuntar las copias de la cédula de identidad de los integrantes y de sus cónyuges.

Las cobranzas de Banco Finca hacia los grupos de desarrollo se las realiza cada semana o cada quince días. El objetivo principal de los préstamos que se otorga a los grupos de desarrollo es financiar actividades productivas para el capital de trabajo o para la compra de activos fijos.

Los montos de crédito que se otorga a los grupos de desarrollo, son los siguientes:

- Monto Mínimo de crédito US$ 1.500
- Monto Máximo de crédito US$ 15.000

Banco Finca solicita a los grupos de desarrollo dos garantías:

- Depósito a plazo fijo obligatorio del 5% al 10% sobre el valor del crédito.

- Garantía solidaria de los miembros del Grupo a través de la firma de un pagaré.

Como beneficio de pertenecer a un grupo de desarrollo de Banco Finca, se tiene un seguro de desgravamen.

- Cuenta con un seguro de desgravamen

2.7.3 Créditos Individuales

Dentro de los créditos otorgados por Banco Finca, sólo el 7,52% corresponden a créditos individuales. Estos créditos se otorgan a microempresarios que tienen la necesidad de conseguir mayor capital de trabajo y comprar activos fijos para su negocio. Los objetivos principales de los préstamos que se otorga a los individuos son:

- Activos fijos para el negocio actual o si el cliente desea incrementar otro tipo de negocio. Se considera también como activo fijo la compra de vehículos.

- Capital de trabajo.

- Se financia la compra de vehículos como activo fijo del negocio. Si tiene suficientes garantías prendarias no se necesita prendar el vehículo, caso contrario se solicitará prendar el vehículo comprado. En ambos casos se debe financiar el seguro y se debe endosar a favor de Banco Finca.

Hay que aclarar que para cualquier activo fijo que el cliente desea comprar, Banco Finca financiará hasta el 80% de la factura o pro-forma y el 20% es aporte propio del cliente.

Para poder obtener un crédito individual, se necesitan los siguientes requisitos:

- Clientes actuales en banca comunal con créditos superiores a $1.000
- Por lo menos 4 ciclos en bancos comunales.
- Mujeres y hombres mayores de 25 años hasta 65 años,
- Que tengan una actividad económica mínima de 1 año
- Que residan en el mismo sector y vivan por lo menos 1 año
- Buena calificación en el buró de crédito A o B.
- Socios calificados AA o A, en los dos últimos ciclos
- De reconocida solvencia moral en la comunidad
- Recuperación de clientes del banco comunal que salieron y están con créditos en otras instituciones financieras con buenas calificaciones

Los asuntos que no financia el crédito individual de Banco Finca son los siguientes:

- Actividades agrícolas que no tienen ingresos mensuales.

- El ayudar al crecimiento de su negocio y mejorar las condiciones de vida de la familia.

- La solicitud de Crédito

Además, Banco Finca cuenta con la norma básica de que toda solicitud de crédito se presentará en los formularios establecidos por la Institución. Esto se encuentra en el Manual de Productos de Crédito y deberán estar debidamente firmados por el cliente y por su cónyuge. Si es aplicable, adicionalmente deberá llenar los formularios de información financiera.

2.8 ANÁLISIS DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

El funcionamiento de las microfinancieras en el Ecuador ha tenido un desarrollo sostenible en los últimos años y la participación de estas instituciones en el ámbito social empezando por dar oportunidades de negocio a la gente que más lo necesita y hasta generando fuentes de trabajo en el país.

El proceso más utilizado para captación de clientes, que es el marketing de guerrillas, nos parece que da a las IMFs dos ventajas muy importantes. La primera ventaja es que no tienen que esperar que el cliente les busque, lo que permite cada institución expandir su porción del mercado dependiendo de los servicios y reputación que tengan, y que tan listos estén para crecer; la segunda ventaja es que permite a la institución microfinanciera, a través de ejecutivo de cartera, el conocer al detalle a sus futuros clientes y clientes.

El ejecutivo de la institución tiene la oportunidad y la obligación de conseguir toda la información necesaria para que el microcrédito sea aprobado, esto incluye información personal, familiar, financiera, del negocio en el cual quieren invertir, del

vecindario, de la viabilidad y rentabilidad del negocio en el sector, etc. Mientras más información consiga el ejecutivo menor será el riesgo que tendrá la institución al otorgar el microcrédito.

Una vez que el préstamo ha sido aprobado el ejecutivo tiene una doble responsabilidad, la primera seria el dar el asesoramiento y acompañamiento constante al cliente y su microempresa, lo cual es muy importante ya que si el negocio no es rentable o quiebra la institución microfinanciera no recuperara el dinero y los intereses que concedió en el microcrédito, y el cliente no podrá mejorar su economía ni su nivel de vida; la segunda responsabilidad es la de cobrar (dependiendo de la institución) las cuotas del préstamo.

Si bien es cierto que la tasa de interés de un microcrédito está muy por encima de las tasas de interés de otros tipos de créditos, esto se compensa con que estos clientes, que son microempresas o personas de escaso recursos, normalmente no pueden acceder a un préstamo tradicional que les permita invertir en un proyecto o negocio que les permita mejorar sus finanzas y nivel de vida, y tampoco tienen el dinero, ni el tiempo en la mayoría los casos, para poder buscar asesoramiento de cómo mejorar su negocio y finanzas personales

3 EFICIENCIA Y DESEMPEÑO SOCIAL DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

Las microfinanzas en el Ecuador han tenido un crecimiento acelerado en los últimos 10 años, las instituciones microfinancieras continúan ampliando cobertura y perfeccionando la calidad y eficiencia de sus servicios, demostrando capacidad de adaptación a pesar de las diferentes circunstancias económicas y sociales del país. Ante este contexto surge la disyuntiva de cual realmente es el impacto o contribución de estas instituciones en niveles de su desempeño financiero y sobretodo social.

Es importante medir la eficiencia en las instituciones de microfinanzas debido a que cada año se invierten en el mundo millones de dólares en microfinanzas, y es por ello que las instituciones de microfinanzas deben seguir modelos de negocios muy consistentes para poder subsistir, tomando en consideración que estas instituciones tienen un enfoque de desarrollo social acompañado de la búsqueda de un margen de rentabilidad importante para su crecimiento.

Según un nuevo estudio publicado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ofrece orientación a los diseñadores y ejecutores de negocios sobre cómo enfrentar el tema del equilibrio entre negocios y cambio social al definir los criterios para apoyar las instituciones financieras.

Bernd Balkenhol, editor del libro ¿Microfinanzas y políticas públicas?, comenta que:

Hay una línea que une a estas organizaciones: la importancia de la eficiencia, es decir la habilidad para utilizar escasos recursos con el fin de responder a miles de clientes de la manera más eficaz, ofrecer servicios de calidad y cubrir las brechas entre la oferta y la demanda de productos financieros básicos para los pobres.

En microfinanzas, eficiencia significa utilizar la menor cantidad de insumos para producir el mayor número de préstamos, llegar hasta los clientes que tienen un acceso limitado a los servicios bancarios, y ofrecer una serie de servicios valiosos.

La eficiencia en microfinanzas puede ser medida mediante diferentes índices: el más utilizado establece una relación entre los gastos operativos y la cartera de préstamos, otros establecen una relación entre los costos operativos y el número de prestatarios, o el número de clientes con el número de funcionarios de crédito.

Son menos utilizados como parámetros para medir la eficiencia la proporción de funcionarios de crédito del total del personal, los salarios de los funcionarios de crédito comparados con el salario mínimo, o el promedio de tiempo para procesar un préstamo.

No hay una fórmula mágica, es necesario tener presente que el contexto tiene una incidencia crítica en el desempeño, no es sólo una cuestión de buena o mala gerencia.

Sin embargo, un punto de partida es entender mejor los parámetros de la eficiencia: saldo promedio de los préstamos, costos de los salarios y productividad del personal.

Si se consideran los costos operativos, en finanzas se logran mayores beneficios con préstamos más grandes. El lado negativo es que se pueden perder los clientes originales y escalar el mercado hacia segmentos menos pobres.

El segundo factor de los gastos operativos son los costos de personal. Varían mucho entre países como resultado de la escasez de oficiales de crédito calificados. Hasta el tercer factor determinante de los gastos operativos es a veces difícil de manejar.

Al analizar los datos aprendemos que la eficiencia no se traduce necesariamente en rentabilidad, pero además, que alcanzar con éxito a los más pobres no debe ser utilizado como una excusa para la ineficiencia. La ineficiencia limita la escala de asistencia y la calidad de los servicios, generando pérdida de oportunidades.

La eficiencia es una condición necesaria más no suficiente para una cabal autosuficiencia financiera, hay espacio también para las políticas públicas.

Concentrarse en la eficiencia puede ser útil para ayudar a los donantes a comprender que algunas instituciones operan con eficiencia pero fracasan en cubrir los gastos a causa de los mercados locales (en especial altos costos de salarios y baja densidad de la población) o a causa de decisiones estratégicas de no incrementar las tasas de interés y otras tarifas.

Para explicar la Eficiencia y Desempeño Social de las Microfinancieras en el Ecuador desarrollaremos este capítulo en tres partes:

1. Principales Indicadores de Eficiencia Financiera medidos sobre la muestra escogida para el estudio[25]

2. Principales Indicadores de Desempeño Social de las Instituciones Microfinancieras en el Ecuador.

3. Resultados de Investigación de Campo realizado a clientes de las principales instituciones microfinancieras escogidas para el estudio para evaluar su eficiencia en cada proceso y servicio que brindan.

La información que contiene el presente capítulo está basada en un análisis de la información obtenida del estudio de la Red Financiera Rural correspondiente al año 2010. Así también se ha utilizado esta información para formular indicadores y sustentos que forman parte de lo requerido en nuestro estudio. Cabe destacar que la información generada en los estudios e indicadores son un insumo importante para la sistematización de publicaciones y boletines desarrollaos por la Red Financiera Rural como a su vez son la fuente principal de información para reportes requeridos a organismos internacionales interesados en microfinancieras tales como: Micofinance Information Exchange-MIX, Banco Interamericano de Desarrollo, SEEP Network, Microcredit Smmit, HIVOS, CAF, Programa Nacional de Microfinanzas, entre oros.

[25] Referirse al Capítulo 1 Muestra: CrediFe, Banco Solidario, Banco ProCredit y Banco Finca

3.1 PRINCIPALES INDICADORES DE EFICIENCIA DE LA MUESTRA ESCOGIDA PARA EL ESTUDIO

Dentro de las instituciones microfinancieras escogidas para este estudio están:[26]

1. CrediFe (25% de la cartera total de las instituciones microfinancieras)
2. Banco Solidario (21% de cartera total de las instituciones microfinancieras)
3. Banco ProCredit (13% de cartera total de las instituciones microfinancieras)
4. Banco Finca (2% de cartera total de las instituciones microfinancieras)

La medición de la eficiencia en estas instituciones financieras se la realiza en base a la relación existente entre los resultados obtenidos y los recursos utilizados.

Los principales indicadores de eficiencia que hemos seleccionado del estudio de la RFR son:

- Tasa de eficiencia operativa
- Gastos operacionales sobre el nivel de activos
- Gastos personal sobre el nivel de activos
- Sostenibilidad Operacional
- Calidad de Cartera

La razón por la que fueron escogidos estos indicadores financieros se debe a que éstos nos permitirán demostrar el horizonte de eficiencia a nivel del desempeño de

[26] Ibídem.

operaciones que estas instituciones tienen y a su vez realizar un análisis comparativo entre estas.

Tanto los indicadores de gastos sobre su nivel de activos como la tasa de eficiencia y la sostenibilidad operacional nos permiten saber cuan eficiente es la institución con relación a los recursos que utiliza para brindar su servicio. También hemos seleccionado el indicador de calidad de cartera porque se puede medir la eficiencia de acuerdo a la manera como la microfinanciera desarrolló su trabajo en el otorgamiento del crédito y su resultado (cartera no pago), esto lo logramos verificando la cartera no pago vs el total de la cartera.

Es importante recalcar que la información utilizada para realizar los cálculos corresponde a los Estados Financieros de cada Compañía del año 2010, que fueron solicitados a la RFR.

3.1.1 Tasa de Eficiencia Operativa

Esta tasa mide la relación entre los gastos operacionales con respecto a la cartera bruta promedio. Es decir mientras esta relación sea más baja es beneficioso ya que la generación de créditos es mayor a los gastos operacionales lo que hace a la gestión de las microfinancieras más eficientes. La fórmula de cálculo es de la siguiente manera.

$$\text{Tasa de Eficiencia Operativa} = \frac{\text{Gastos Operacionales}}{\text{Cartera Bruta Promedio}}$$

Los gastos operacionales son todos los desembolsos que se realizan para la operación regular de la empresa. Incluyen: gastos de personal, honorarios, servicios varios (alquileres, arrendamientos, sueldos, servicios básicos), impuestos, contribuciones, multas, depreciaciones, amortizaciones y consumo de suministros y materiales. Para el cálculo de estos gastos se toman los valores presentados en los Estados Financieros al cierre del año, mientras que la cartera bruta es el equivalente al promedio desde el monto al inicio del periodo hasta el monto al final del periodo calculado en una base anual en este caso el año 2010.

A continuación se refleja la comparación de este indicador para las cuatro microfinancieras escogidas para la evaluación:

Tabla Nº 12

Eficiencia Operativa en el 2010 de las Microfinancieras escogidas para el estudio:

Credife				
Tasa de Eficiencia	=	Gastos Operacionales / Cartera Bruta Promedio	= $13.367.957 / $265.764.553	**5,03%**
Solidario				
Tasa de Eficiencia	=	Gastos Operacionales / Cartera Bruta Promedio	= $34.958.916 / $242.433.537	**14,42%**
Procredit				
Tasa de Eficiencia	=	Gastos Operacionales / Cartera Bruta Promedio	= $25.496.312 / $245.392.801	**10,39%**
Finca				
Tasa de Eficiencia	=	Gastos Operacionales / Cartera Bruta Promedio	= $6.726.021 / $24.290.433	**27,69%**

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

Como se puede apreciar en la tabla 12 la microfinanciera más eficiente según estos cálculos es CrediFe con un 5% lo cual significa en primera instancia que esta entidad optimiza sus recursos de mejor manera que sus comparables y con ellos genera un mayor valor de cartera en colocaciones en el año de estudio, es importante mencionar que CrediFe al ser una Empresa de Servicios Auxiliares de Banco Pichincha, esta no tiene una concentración significativa de sus gastos operacionales con respecto al volumen de créditos que son otorgados, Banco Pichincha en su mayoría maneja estos gastos.

En segundo lugar se encuentra ProCredit con 10%; esta microfinanciera tiene un gasto operacional controlado que le permite ser una microfinanciera eficiente en sus procedimientos y funcionamiento debido a que optimiza sus todos sus recursos en función de dicha Cartera.

Desde nuestro punto de vista considerando que CrediFe no maneja el total de sus recursos, ProCredit es la primera institución en términos de eficiencia entre gastos de operación y cartera, ya que controla y optimiza TODOS sus recursos sin tener una empresa soporte de gran importancia como es Banco Pichincha para CrediFe.

3.1.2 Gastos Operacionales sobre el Total de Activos

Este indicador mide la relación entre los Gastos operacionales sobre el Activo Promedio de la empresa. Esto es, el nivel de gastos operativos que conlleva manejar dichos activos y quiere demostrar que una institución pueda optimizar

y administrar sus recursos de manera que estos tengan una representación mínima para con el total de propiedades que tiene la empresa, y que en caso de que se genere algún percance en la compañía con estos recursos se pueda responder rápidamente para asegurar la sostenibilidad operativa de la compañía inmediatamente. Por su puesto que la relación entre más baja resulta ser más eficiente para las microfinancieras ya que los activos con los que cuentan la empresa respaldan de cierta manera los gastos de operación que esta mantiene durante el año.

La fórmula para obtener este indicador es la siguiente:

$$\text{Gastos Operacionales sobre el Total de Activos} = \frac{\text{Gastos Operacionales}}{\text{Activo Promedio}}$$

Los gastos operacionales son todos los desembolsos que se realizan para la operación regular de la empresa. Incluyen: gastos de personal, honorarios, servicios varios (alquileres, arrendamientos, sueldos, servicios básicos), impuestos, contribuciones, multas, depreciaciones, amortizaciones y consumo de suministros y materiales. Para el cálculo se toman los presentados en los Estados Financieros al cierre del año, mientras que el activo promedio es el equivalente al promedio desde el monto al inicio del periodo hasta el monto al final del periodo calculado en una base anual en este caso el año 2010.

Tabla Nº 13

Gastos de Operación sobre el Total de Activos en el 2010 de las Microfinancieras escogidas para el estudio:

Credife				
Gastos Operacionales sobre el Total de Activos	=	Gastos Operacionales / Activo Promedio	= $13.367.957 / $263.667.791	**5,07%**
Solidario				
Gastos Operacionales sobre el Total de Activos	=	Gastos Operacionales / Activo Promedio	= $34.958.916 / $252.228.831	**13,86%**
Procredit				
Gastos Operacionales sobre el Total de Activos	=	Gastos Operacionales / Activo Promedio	= $25.496.312 / $308.298.815	**8,27%**
Finca				
Gastos Operacionales sobre el Total de Activos	=	Gastos Operacionales / Activo Promedio	= $6.726.021 / $31.240.228	**21,53%**

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

Según se puede ver en la tabla 13 al igual que en el anterior indicador la microfinanciera más eficiente según estos cálculos es CrediFe con un 5% lo cual quiere decir que optimiza o administra sus recursos de tal manera que estos representan un porcentaje mínimo de los Activos Promedio que maneja o dicho de otra manera del valor en propiedades que maneja en promedio de un año (propiedades embarca lo que es activos corrientes, no corrientes). Así también como se mencionó en el análisis del anterior indicador este 5% puede ser un dato un poco falaz ya que la mayoría de propiedades utilizadas por la microfinanciera CrediFe son parte del Activo de Banco Pichincha y esta a sus vez cubre varios gastos de operación que esta microfinanciera genera.

En el segundo lugar está ProCredit con 8%; el primer lugar de CrediFe se debe, como también fue comentado en la parte superior, a que al ser una Empresa de Servicios Auxiliares de Banco Pichincha, lo que coloca al Banco ProCredit con el mayor valor de respaldo en su nivel de Activos, de esta manera ProCredit también mantiene un gasto operacional controlado que le permite ser una microfinanciera eficiente en cuanto al respaldo de sus activos con respecto a su generación de gasto en el funcionamiento de su operación.

Desde nuestro punto de vista considerando que CrediFe no maneja el total de sus recursos ni activos, ProCredit es la primera institución en términos de eficiencia entre gastos de operación y activo promedio, ya que controla y optimiza TODOS sus recursos y activos sin tener una empresa soporte de gran importancia como es Banco Pichincha para CrediFe

3.1.3 Gastos de Personal sobre el Total de Activos

Este indicador de eficiencia mide la proporción de los gastos de personal, con respecto al promedio de activo que maneja la entidad.

Es la aplicación de trabajo humano sobre los activos. Lo que quiere decir que una institución pueda optimizar y administrar sus recursos siendo los gastos de personal el recurso más importante de la empresa de manera que estos tengan una representación mínima para con el total de propiedades que tiene la empresa, y que en caso de que se genere algún percance en la compañía con

estos recursos se pueda responder rápidamente para asegurar la sostenibilidad operativa de la compañía inmediatamente

De igual manera que los indicadores anteriores mientras esta relación es menor el nivel de eficiencia alcanzado por la microfinanciera es aceptable.

La fórmula para medir esta indicador es la siguiente:

$$\text{Gastos de Personal sobre el Total de Activos} = \frac{\text{Gastos Personal}}{\text{Activo Promedio}}$$

Los gastos de personal corresponden a las diferentes remuneraciones y seguros a los que tiene derecho un empleado gastos presentados en los Estados Financieros al cierre del año, mientras que el activo promedio es el equivalente al promedio desde el monto al inicio del periodo hasta el monto al final del periodo calculado en una base anual en este caso el año 2010.

Tabla Nº 14

Gastos de Personal sobre el Total de Activos en el 2010 de las Microfinancieras escogidas para el estudio:

Credife				
Gastos de Personal sobre el Total de Activos	=	Gastos Personal / Activo Promedio	= $10.871.272 / $263.667.791	**4,12%**
Solidario				
Gastos de Personal sobre el Total de Activos	=	Gastos Personal / Activo Promedio	= $17.452.893 / $252.228.831	**6,92%**
Procredit				
Gastos de Personal sobre el Total de Activos	=	Gastos Personal / Activo Promedio	= $11.563.596 / $308.298.815	**3,75%**
Finca				
Gastos de Personal sobre el Total de Activos	=	Gastos Personal / Activo Promedio	= $3.468.706 / $31.240.228	**11,10%**

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

La tabla 14 indica, a diferencia de los otros indicadores, que la microfinanciera que se destaca ligeramente por eficiencia en gastos de personal vs el total de sus activos promedio es ProCredit con 3.7%, esto debido a que sus gastos de personal son relativamente mayores a CrediFe sin embargo su activo promedio sobrepasa a CrediFe. CrediFe es la siguiente institución en nivel de eficiencia con un indicador de 4.1%.

3.1.4 Sostenibilidad Operacional

Cada microfinanciera tiene su propio ritmo de crecimiento, lo que es importante es que este se dé de manera ordenada y planeada. Si una

microfinanciera crece demasiado rápido y sin planeación probablemente comience a incurrir en una serie de duplicidad de funciones, saturación de colaboradores, hasta llegar a tener problemas y ofrecer un mal servicio a sus clientes.

Si no crece la microfinanciera, se verá con gastos de operación muy altos y que no le permitirán ofrecer una tasa competitiva al mercado.

La sostenibilidad operacional es la manera en que las microfinancieras logran ser eficaces y eficientes tanto en la colocación de los créditos como en la recuperación de los mismos.

Por lo general estas instituciones tienen un plan estratégico que permita alcanzar estos objetivos, llegar a las sostenibilidad total a niveles operativos, es decir en un inicio operan con recursos que son aportaciones de los socios o de algún organismo estatal, sus ingresos se encuentran por debajo de los costos de operación. Cuando empiezan a crecer, en la medida que su cartera crece, sus ingresos, básicamente por tasa de interés, se van incrementando al aumentar el número de créditos, de tal forma que comienzan a cubrir todos sus costos de operación. Después los ingresos superan los costos de operación y los costos de financiamiento, lo que llega a ser el logro de una sostenibilidad operacional total.

Para poder calcular las cifras de este indicador se debe realizar la siguiente fórmula:

$$\text{Sostenibilidad Operacional} = \frac{\text{Ingresos Operacionales}}{\text{Gs Financieros+Gs Provisión+Gs Operacionales}}$$

El ingreso operacional corresponde a todo lo que la microfinanciera recauda por los intereses generados de sus colocaciones de créditos en el mercado. Mientras que los Gastos Financieros, Provisión y Operacionales son todos los recursos que la microfinanciera utiliza para poder generar estos ingresos operacionales.

El resultado indica que tanto los ingresos que el ejercicio de las operaciones como microfinanciera proveen sostener el gasto que desembolsado para poder realizar el ejercicio funcional en el mercado siendo estos los de la propia operación, los financieros y los de provisión que en caso de las microfinancieras es un gasto importante tomando en cuenta el riesgo de no pago al que se ven expuesto.

En términos generales este indicador quiere decir que la microfinanciera es una institución que puede funcionar y sostenerse en base a sus ingresos y rentabilidad cobrada a sus clientes al momento que se coloca el crédito. Este valor es el monto en que los ingresos sobrepasan mis gastos operacionales.

La relación entre más alta es mayor ya que se demuestra que los ingresos operacionales logran cubrir los gastos que se generan para la operatividad de la institución

Tabla Nº 15.

Sostenibilidad Operacional en el 2010 de las Microfinancieras escogidas para el estudio:

Credife			
Sostenibilidad Operacional =	Ingresos Operacionales / Gs Financieros+Gs Provisión+Gs Operacionales	= $15.010.949 / $13.367.957	**112,29%**
Solidario			
Sostenibilidad Operacional =	Ingresos Operacionales / Gs Financieros+Gs Provisión+Gs Operacionales	= $72.809.023 / $67.122.384	**108,47%**
Procredit			
Sostenibilidad Operacional =	Ingresos Operacionales / Gs Financieros+Gs Provisión+Gs Operacionales	= $51.276.720 / $43.441.259	**118,04%**
Finca			
Sostenibilidad Operacional =	Ingresos Operacionales / Gs Financieros+Gs Provisión+Gs Operacionales	= $8.853.148 / $8.582.061	**103,16%**

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

En la tabla 15 se puede observar que las 4 principales instituciones microfinancieras del Ecuador logran recuperar sus gastos financieros y generar una rentabilidad operativa. Por otro lado Banco ProCredit es la microfinanciera que cubre sus gastos operacionales y conserva un 18% de utilidad operacional siendo superior a las demás, a pesar de cómo se puede ver es la institución con menor valor de ingresos y gastos que el Banco Solidario.

CrediFe es la siguiente institución con 12% de generación de utilidad, sin embargo como ya ha sido mencionado al ser una empresa de servicios auxiliares de Banco Pichincha no se puede evidenciar realmente en los números el verdadero desempeño, en este indicador por ejemplo los ingresos son muy reducidos para el nivel de colocaciones que tuvo en el 2010,

adicionalmente dentro de los gastos esta microfinanciera no tiene ningún gasto relacionado a provisiones, lo cual para ser una microfinanciera este gasto es uno de los gastos más importante e imprescindible.

3.1.5 Calidad de la Cartera

La calidad de la cartera se la puede medir a través de la cartera total que se encuentra en riesgo vs el total de créditos que se colocaron en el mercado, es decir la cartera bruta promedio.

La fórmula para calcular este indicador es la siguiente:

$$\text{Calidad de la Cartera} = \frac{\text{Saldo de prestamos con atraso total}}{\text{Cartera Bruta Total}}$$

El Saldo de préstamos con atrasos total es la cartera que no ha recibido ningún pago en el tiempo estimado, se considera la cartera vencida y la cartera que no devenga intereses, mientras que la cartera bruta es el total de colocaciones que ha realizado la microfinanciera al cierre del año 2010.

Este indicador nos permite apreciar el porcentaje que los créditos atrasados corresponden al total de la colocación de créditos, es decir cuánto de mi cartera total ha tenido un atraso de por lo menos 1 día de esta manera podremos demostrar que tan eficiente es la entidad microfinanciera en realizar el estudio

de otorgamiento de crédito, seguimiento y cobro para reducir los no pagos al mínimo.

Tabla Nº 16

Calidad de Cartera en el 2010 de las Microfinancieras escogidas para el estudio:

Credife			
Calidad de la Cartera =	Saldo de prestamos con atraso total / Cartera Bruta Total	= $6.385.339 / $309.967.891	**2,06%**
Solidario			
Calidad de la Cartera =	Saldo de prestamos con atraso total / Cartera Bruta Total	= $9.534.767 / $196.593.137	**4,85%**
Procredit			
Calidad de la Cartera =	Saldo de prestamos con atraso total / Cartera Bruta Total	= $5.309.217 / $261.537.798	**2,03%**
Finca			
Calidad de la Cartera =	Saldo de prestamos con atraso total / Cartera Bruta Total	= $2.384.024 / $26.756.722	**8,91%**

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

Como se puede apreciar en la tabla 16 todas las instituciones microfinancieras tomadas para el estudio tienen un porcentaje menor al 10% de los créditos vencidos con un día de mora, lo cual demuestra el buen desempeño en sus operaciones de cobranzas y de estudio de crédito. ProCredit una vez mas es la número 1 en este indicador quien tiene un 2.0% de créditos vencidos en relación al total de su cartera.

Si bien estas instituciones a niveles de indicadores financieros tienen un desempeño aceptable dentro del mercado es importante también reconocer cual

es el desempeño de estas y otras instituciones microfinancieras en la parte social del país, y como estas instituciones aportan al crecimiento del Ecuador.

Tabla Nº 17

Tabla de Consolidación de los Indicadores del 2010 de las Microfinancieras escogidas para el estudio:

CrediFe		
Tasa de Eficiencia	=	**5.03%**
Gastos Operacionales sobre Total de Activos	=	**5,07%**
Gastos de Personal sobre Total de Activos	=	**4.12%**
Sostenibilidad Operacional	=	**112.29%**
Calidad de Cartera	=	**2.06%**

Solidario		
Tasa de Eficiencia	=	**14.42%**
Gastos Operacionales sobre Total de Activos	=	**13.86%**
Gastos de Personal sobre Total de Activos	=	**6.92%**
Sostenibilidad Operacional	=	**108.47%**
Calidad de Cartera	=	**4.85%**

ProCredit		
Tasa de Eficiencia	=	**10.39%**
Gastos Operacionales sobre Total de Activos	=	**8.27%**
Gastos de Personal sobre Total de Activos	=	**3.75%**
Sostenibilidad Operacional	=	**118.04%**
Calidad de Cartera	=	**2.03%**

Finca		
Tasa de Eficiencia	=	**27.69%**
Gastos Operacionales sobre Total de Activos	=	**21.53%**
Gastos de Personal sobre Total de Activos	=	**11.10%**
Sostenibilidad Operacional	=	**103.16%**
Calidad de Cartera	=	**8.91%**

Fuente: RFR
Elaborado por: Autores

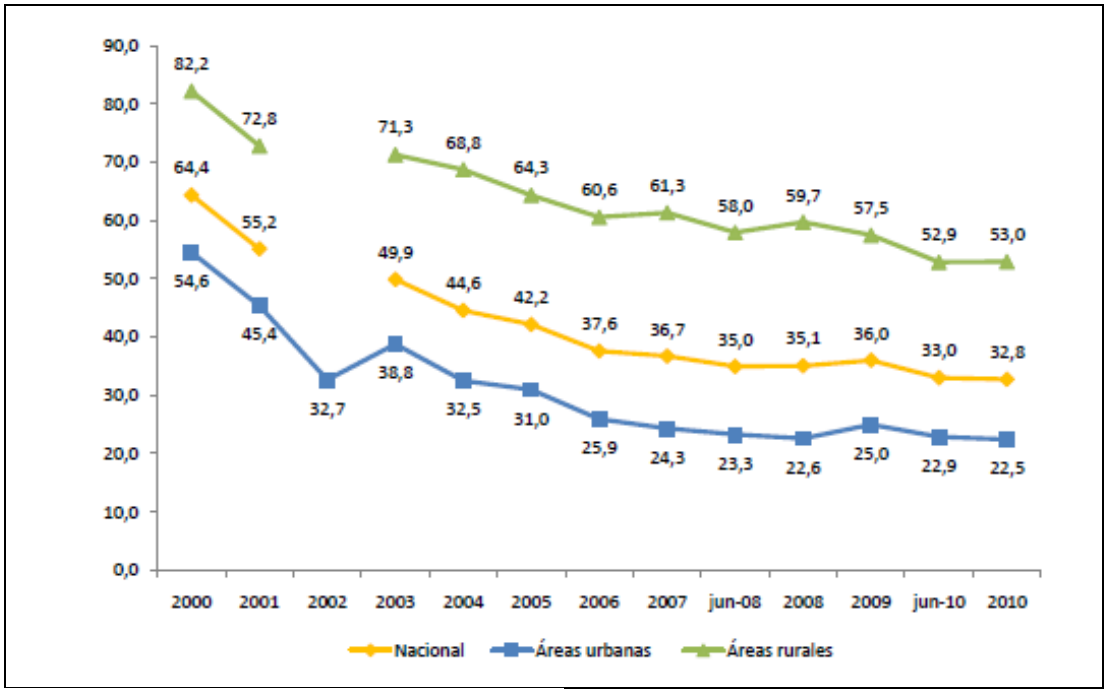
3.2 PRINCIPALES INDICADORES DE DESEMPEÑO SOCIAL DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ECUATORIANAS

Si bien el desempeño operativo de las principales microfinancieras es bastante bueno y ello quiere decir que operativamente son sostenibles, falta saber si las mismas constituyen un real aporte a los sectores de destino de sus recursos, esto es si los mismos hacen posible el curso de proyectos en marcha o la generación de negocios que puedan mejorar la condición de vida de las personas.

Vale recordar por ejemplo los históricos niveles de pobreza que ha tenido nuestro país.

Gráfico Nº 4

Evolución de la Pobreza en el Ecuador:



Fuente: INEC, ENEMDUR 2000 - 2010
Elaboración: MCDS-SIISE
*Nota: en el año 2002 la muestra de la encuesta fue solo para áreas

La tendencia de la pobreza en el transcurso del tiempo desde el año 2000 hasta el 2010 es a la baja o se mantiene constante; en los casos en los que se incrementa este factor, desde nuestro punto de vista, no es muy significativo.

Podemos relacionar que la reducción en la pobreza más importante del año 2002 es casi del 13 puntos coincide con la aprobación de la primera normativa sobre microfinanzas en el país que fue en junio de 2002 por parte de la Junta Bancaria,

Las principales normas que se adoptaron fueron las siguientes:

a) Definición del microcrédito;
b) Calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones;
c) Definición de garantías;
d) Constitución de provisiones genéricas; y
e) Castigos de préstamos incobrables con 100% de provisión.

Tomando en cuenta este análisis podemos mencionar que las microfinancieras juegan un papel muy importante en la parte social de cada país. Es por ello que en esta parte del capítulo queremos profundizar más sobre ello.

Un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicado en Diciembre del 2011 indica que en el Ecuador se habría reducido la pobreza en 3.5 puntos. Podría inferirse que tal reducción obedece también al desarrollo de los diferentes programas de microfinanzas que en los últimos años ha tenido un protagonismo importante en el país.

Para medir el desempeño social de las Instituciones Microfinancieras Ecuatorianas hemos tomado los indicadores sociales que la RFR ha utilizado para demostrar el servicio de estas instituciones en la calidad de a asistencia que estas prestan a los clientes enfocados en mejorar las condiciones sociales de estos. Estos indicadores son los siguientes:

- Selección del Mercado (Focalización de la pobreza),
- Satisfacción del cliente (Adaptación de servicios),
- Superación del cliente (Beneficios para los clientes) y
- Responsabilidad social.

Cada IMF tiene características específicas, por lo cada una se mide con indicadores sociales que se han desarrollado para cuantificar el desempeño social en función de sus objetivos sociales y su misión institucional.

Con el objetivo de estandarizar la información y poder tener información para un análisis comparativo, la RFR realizó un diagnostico que permite validar la variables y estandarizar criterios. Los factores más relevantes que se consideraron para desarrollar este plan de acción de desempeño social son:

1. Sistema Informático:
    a. Confiable y
    b. Compatible a los requerimientos de las IMF's.

2. Talento humano:
    a. Capacitación de desempeño social a todo el personal y
    b. Compromiso y empoderamiento al personal en la ejecución del desempeño social.

3. Información:
    a. Adecuada,
    b. Completa y
    c. Oportuna.

4. Acciones:
    a. Difusión de resultados a nivel interno y externo,
    b. Toma de decisiones para la continua implementación y
    c. Desarrollo de actividades que contribuyan al desempeño social.

Actualmente, esta información social detallada permite generar análisis de tendencias, auditorias sociales, indicadores de monitoreo trimestrales, medición de pobreza y evaluación de protección de los clientes.

En el 2010 fueron 31 instituciones dedicadas a las microfinanzas en el Ecuador las que participaron en la implementación del estudio de los indicadores sociales, los resultados fueron:

Tabla Nº 18

Indicadores SPI (Social Performance Indicators):

	América Latina 149 IMF's	Resto del mundo 103 IMF's	Ecuador 31 IMF's	Bolivia 20 IMF's
Resultado Global	**59%**	**55%**	**66%**	**62%**
Focalización en pobreza	**64%**	**55%**	**64%**	**71%**
Geográfica	58%	54%	64%	61%
Individual	59%	44%	41%	64%
Metodologica	60%	55%	67%	57%
Adaptación de servicios	**65%**	**57%**	**69%**	**69%**
Diversificación	66%	58%	77%	73%
Calidad	72%	63%	74%	79%
Serv. Innovadores y no fin.	56%	51%	55%	56%
Beneficios para los clientes	**49%**	**53%**	**65%**	**43%**
Económicos	52%	49%	61%	52%
Participación	45%	59%	68%	30%
Empoderamiento	51%	51%	66%	49%
Responsabilidad social	**58%**	**54%**	**65%**	**63%**
RS hacia los empleados	63%	61%	66%	69%
RS hacia los clientes (protección)	65%	62%	69%	75%
Comunidad y medio ambiente	46%	37%	60%	42%

Elaboración propia
Fuente RFR

Al comparar los puntajes promedios constatamos que las instituciones dedicadas al microcrédito en Latinoamérica tienen un mejor desempeño social promedio, una posible causa de esto es el grado de madurez de este tipo de instituciones en la región y la focalización en los pobres y excluidos.

El promedio de las 31 instituciones que operan en Ecuador tienen un mejor resultado que el conjunto de países de Latinoamérica en todos los indicadores de desempeño social, o SPI (Social Performance Indicators), con la excepción del de Focalización en Pobreza.

Cuando la RFR hizo este análisis entre las instituciones del Ecuador evaluó que existen fuertes disparidades en ciertos SPI, como focalización individual, participación, empoderamiento y protección del cliente. Ciertas instituciones

deciden fortalecerlas y otras no, esto se debe básicamente a que cada institución tiene sus particularidades lo que hace que muestren debilidades en algunos SPI y fortalezas en otros. Las instituciones dedicadas a las microfinanzas no tienen como objetivo llegar a la excelencia en todos los aspectos del desempeño social, eso no significa que no emprendan acciones estratégicas que contribuyan a mejorar el desempeño social. Por esta razón es que el puntaje global SPI no es no es tan importante como el comprender la misión de cada una de estas instituciones y sus objetivos y metas sociales para poder medirlos de manera independiente y analizar sus cambios de estrategias y prácticas de desempeño social.

> Varios parámetros institucionales pueden influir en el perfil social de las instituciones: madurez, tamaño, forma jurídica, intervención principalmente urbana o rural, etc. Un ejemplo de esto es que las IMF's grandes, que son las que manejan más de 30.000 prestatarios activos, obtienen resultados muy por encima de las otras, en particular en la adaptación de servicios y responsabilidad social.[27]

El tamaño de la institución también tiene relación con un mejor desempeño social y una mejor calidad de cartera. Esto se debe a que tienen metodologías adaptadas a la población más vulnerable, y tienen un mayor nivel de responsabilidad social.

El Análisis realizado por la RFR también resalta que mientras más participan los socios en las instituciones existen menos castigos de cartera, y demuestra la institución una mayor eficiencia medida por los costos y productividad del personal. Sin embargo, logran menores niveles de sostenibilidad financiera debido a que la rentabilidad de su cartera es más baja.

[27] Boletín 29 de las RFR.

3.2.1 Comparación de los SPI entre Ecuador y América Latina

Tabla Nº 19

Comparación de los indicadores SPI entre Ecuador y América Latina

	América Latina 149 IMF´s	Ecuador 31 IMF´s
Resultado Global	**59%**	**66%**
Focalización en la pobreza	**64%**	**64%**
Geográfica	58%	64%
Individual	59%	41%
Metodologica	60%	67%
Adaptación de servicios	**65%**	**69%**
Diversificación	66%	77%
Calidad	72%	74%
Serv. Innovadores no fin.	56%	55%
Beneficios para los clientes	**49%**	**65%**
Económicos	52%	61%
Participación	45%	68%
Empoderamiento	51%	66%
Responsabilidad Social	**58%**	**65%**
RS hacia los empleados	63%	66%
RS hacia los clientes (protección)	65%	69%
Comunidad y medio ambiente	46%	60%

Fuente RFR
Elaboración Autores

Las IMF´s y las ONG´s que ofrecen servicios de microfinanzas en Ecuador han focalizado más su ayuda a grupos de personas que al individual. Esto se debe principalmente a que muchos de los proyectos de desarrollo que hacen ONG´s y Banco Finca se enfocan en mejorar la calidad de vida y el nivel económico de una comunidad. A través de estos proyectos enseñan a las comunidades a trabajar en equipo y especializarse en tares especificas.

Otro beneficio que existe en dar servicios microfinancieros a grupos es que existe menos riesgo en el pago del microcrédito, y en algunos casos pueden disminuir los gastos operacionales.

La IMF más grande del País, CrediFe, se enfoca principalmente en el microcrédito individual, al igual que muchas otras IMF´s grandes del país. El microcrédito individual es un servicio en constante crecimiento dentro de las microfinancieras, ya que les permite conseguir más clientes, y por ende ganar mercado.

Las IMF´s en el Ecuador han adaptado sus servicios al mercado de una manera más eficiente que el promedio de países en Latino América. En el país existe una mayor percepción por parte de los clientes sobre la diversificación y calidad de los servicios microfinancieros y sus productos de lo que perciben los clientes del resto de países de América Latina sobre estos mismos. Lo que aun falta mejorar, por parte de las IMF's en el Ecuador, es la innovación de servicios no financieros adaptados al mercado local.

En Ecuador las IMF´s han beneficiado con mayor eficiencia a sus clientes a través de sus servicios y productos, en mejorar la calidad de vida de ellos y de sus familias, brindándoles el capital que necesitan para desarrollar proyectos que les permita incrementar su economía, mientras se reciben acompañamiento y asesoramiento profesional.

Si bien es cierto que las IMF's del resto de países de América Latina tiene una calificación alta la de las IMF's en Ecuador es mayor por 7 puntos porcentuales. Esto

se debe principalmente a la eficiencia en los procesos que manejan las microfinancieras y la visión que tienen, ya que ellos saben que si han beneficiado a un cliente este seguirá siendo su cliente, aplicando a otros productos que ofrecen las IMF's como son cuentas de ahorros. Adicional a eso, las IMF's en el Ecuador, también saben que cuando un cliente está feliz con el servicio y el producto que ha recibido va a recomendar a la misma institución de la que es cliente a otras personas, lo que les va a permitir ganar market share en relación a la competencia. Esta competencia interna que existe en el país ha hecho que exista una mejora continua en los servicios y productos microfinancieros en el Ecuador.

En Ecuador como en el resto de países de América Latina las IMF's operan cumpliendo con una alta responsabilidad social hacia sus clientes externos e internos, haciendo que estos mejoren su calidad de vida y sus ingresos económicos.

En el país existe un mayor cumplimiento de la responsabilidad social con la comunidad y el medio ambiente de lo existe con el resto de países de América Latina.

3.2.2 Cobertura Social de las Microfinancieras en el País

Dentro de nuestro estudio hemos desarrollado un indicador adicional para definir en términos de porcentaje el valor que las microfinancieras han colocado en microcrédito comparado con el PIB y determinar la importancia y aporte de las microfinancieras en el desarrollo del país.

Este análisis lo realizaremos en cuanto a PIB y colocaciones generado en los últimos años.

Tabla Nº 20

Evolución del PIB vs el Crédito otorgado por Microfinancieras en el Ecuador:

AÑO	PIB (Millones)	Crédito otorgado por Microfinancieras (Millones)	% del Crédito de las Microfinancieras sobre el PIB
2008	$23.264	$13.690	59%
2009	$23.998	$14.307	60%
2010	$25.019	$16.617	66%

Fuente: Banco Central del Ecuador – INEC-RFR
Elaborado por: Autores

Como podemos ver en la tabla anterior, para efectos de comparación la representación que tienen las colocaciones de microcrédito sobre el PIB real del Ecuador es importante y esto va relacionado con los índices de reducción de pobreza demostrados en este mismo capítulo en su parte inicial.

3.3 RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO REALIZADO A CLIENTES DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ESCOGIDAS PARA EL ESTUDIO PARA EVALUAR SU EFICIENCIA EN CADA PROCESO Y SERVICIO QUE BRINDAN

Esta investigación se realiza para constatar la consecución del objetivo de estas instituciones en cuanto a contribuir al desarrollo económico incluyente, sustentado en el fomento de la generación de riqueza en poblaciones de bajos ingresos de las instituciones microfinancieras más importantes desde el punto de vista del estudio presentado en este documento.

Se busca identificar como estas instituciones están comprometidas con el desarrollo de mercados financieros auto sostenibles e incluyentes, con metodologías adecuadas y orientados a la atención de poblaciones de bajos ingresos y de grupos con potencial de vincularse a encadenamientos productivos, que permita una ampliación del acceso a servicios financieros.

En este sentido, se requiere identificar el nivel de percepción de los clientes de estas instituciones microfinancieras, referente a cómo los productos y servicios de crédito cubren sus necesidades,

3.3.1 Metodología de la Investigación

Como ya ha sido comentado dentro del estudio se tomaron las principales instituciones microfinancieras dentro de su capacidad de Microcrédito para realizar los análisis descritos, de igual manera estas instituciones serán las que estarán bajo el análisis de esta investigación de campo:

1. CrediFe (25% de la cartera total de las instituciones microfinancieras)

2. Banco Solidario (21% de cartera total de las instituciones microfinancieras)

3. Banco ProCredit (13% de cartera total de las instituciones microfinancieras)

4. Banco Finca (2% de cartera total de las instituciones microfinancieras)

Para realizar esta investigación se ejecutaron entrevistas a 20 personas que hayan recibido algún tipo de servicio en estas instituciones que será usada para la recolección de datos cualitativos, que proporcionará información descriptiva, necesaria para conocer sobre la calidad y eficiencia en los servicios microfinancieros que prestan estas instituciones.

La metodología de recolección de la información, contempló una serie de preguntas sobre el perfil del cliente: sexo, edad, actividad económica, tamaño de último préstamo recibido, en qué invirtió (usó) el último préstamo recibido.

Posteriormente se identificó la percepción en sí del cliente en cuanto a servicio recibido tanto en aspectos financieros como no financieros.

a. Aspectos Financieros:

Características de los productos y servicios de crédito, en términos de:

- Montos de crédito,
- Tasas de interés incluyendo otros gastos administrativos, tales como comisiones,
- Plazos de pago del crédito,
- Frecuencias de pago: semanal, mensual, trimestral al vencimiento.

b. Aspectos no Financieros:

- Agilidad en el proceso de otorgación de crédito, (trámites), número de días promedio que tardan hasta desembolsar el crédito.

- Política de garantías (prenda, hipoteca, fianza, grupos solidarios)

- Conveniencia de los servicios que reciben (ubicación de las agencias, tiempos necesarios para llegar a las oficinas, horarios de atención, comodidad del ambiente, claridad de las explicaciones, calidad o amabilidad de la atención que reciben de parte del personal)

- La calidad de la relación de negocios se refiere a la percepción del cliente en entorno al reconocimiento de su historial crediticio y la confianza que ha logrado merecer. (si reciben beneficios de la IMF como políticas de crédito diferenciadas u otro tipo de reconocimientos)

- Otras dificultades y limitaciones para el acceso al crédito.

- Sugerencias para mejorar los servicios o los cambios que más les gustaría a los clientes que se hagan.

3.3.2 Resultados de la Investigación

Dentro de esta investigación se realizaron primeras averiguaciones a las personas encuestadas para filtrar la información necesaria para nuestra investigación indagando que las personas sean clientes de un microcrédito en pequeños negocios de barrios de escasos recursos de Quito. Las características que buscamos para realizar las encuestas es que sean o hayan sido clientes de microcrédito de alguno de los bancos de la muestra.

De las personas que cumplieron con las características para ser encuestados el 40% fueron mujeres, y estaban entre las edades de 29 y 36 años, y el 60% hombres, que estaban en edades entre los 42 y 52 años.

Los resultados que obtuvimos de las encuestas son los siguientes:

Cuadro Nº 21

Perfil del Cliente:

			Numero de Personas
	Sexo:	Mujeres	8
		Hombres	12
	Edad:	Menores de 40	8
		Mayores de 40	12
1.-	**Actividad Económica**		
		Carpintero	7
		Tendero	5
		Agricultor	1
		Costurera	7
2.-	**Monto del último préstamo recibido**		
		Menos de $300	20
		Entre $301 y $600	0
		Entre $601 y $1.000	0
3.-	**En que invirtió ese dinero**		
		Materia prima	11
		Herramientas	7
		Materia prima	2
4.-	**De que IMF´s son clientes**		
		CrediFe	16
		Banco Finca	2
		ProCredit	2
5.-	**Con que tasa de interés se le otorgo el microcrédito**		
		Entre 25% y 26% (no recuerdan con exactitud el valor)	20
6.-	**Conoce el porque las tasa de intereses son altas**		
		Si, por los costos administrativos y asesoramiento	16
		no	4
7.-	**En que plazo deben pagar el préstamo**		
		6 meses o menos	4
		Entre 6 meses y un año	4
		Entre un año y año y medio	4
		Un plazo mayor a año y medio	8
8.-	**Frecuencia de pago**		
		Mensual	18
		Trimestral	0
		Semestral	0
		Estacionaria (navidad, cosechas, etc.)	2
9.-	**Necesito alguna garantía para la aprobación del microcrédito**		
		No	8
		Si, un garante	12
10.-	**La agilidad en el proceso para otorgar el microcrédito y el tiempo que se demoraron en desembolsar el dinero aprobado fue**		
		Deficiente	0
		Normal	0
		Ágil	12
		Extremadamente Ágil	8

11.-	**Que tan conveniente resulta la institución para usted en cuanto a?**		
	Ubicación de las agencias		
		Conformes	4
		Muy Conformes	12
		Extremadamente conformes	4
	Tiempos necesarios para llegar a las oficinas		
		Conformes	4
		Muy Conformes	16
		Extremadamente conformes	0
	Horarios de atención		
		Conformes	4
		Muy Conformes	8
		Extremadamente conformes	8
	Comodidad del ambiente		
		Conformes	0
		Muy Conformes	12
		Extremadamente conformes	8
	Claridad de las explicaciones		
		Conformes	0
		Muy Conformes	12
		Extremadamente conformes	8
	Calidad o amabilidad de la atención recibida por el personal		
		Conformes	0
		Muy Conformes	8
		Extremadamente conformes	12

12.-	**Recibió Asesoramiento y acompañamiento al ser clientes de la IMF**		
		Si	20
		No	0
13.-	**Se le ofreció algún reconocimiento por su historia crediticio**		
		Si	1
		No	19
14.-	**Sugerencias para las IMF's**		
		Que abran desde mas temprano las oficinas	1
		Que bajen las tasas de interés	1

Fuente: Encuestas de elaboración de los autores en Octubre 2011 en Quito
Elaboración Autores

1. La mayoría de los clientes de estos bancos utilizan los créditos para comprar herramientas de trabajo (maquinas de coser, taladros, serruchos, etc.) o materia prima (telas, semillas, madera, etc.) esto con el fin de desarrollar su actividad económica, que en los encuestados fueron básicamente las siguientes:

a. Carpintero
b. Tendero
c. Agricultor
d. Costurera

Son muy pocos los que utilizan ese dinero requerido para comprar tanto herramientas como materia prima al mismo tiempo con el crédito solicitado.

2. Todos los clientes que encuestamos decidieron aplicar al monto mínimo de los microcréditos, el cual estaría entre $250 y $300 USD dependiendo de la institución y el año en el que aplicaron al microcrédito.

3. El 80% de los clientes de los bancos de la muestra que pudimos encuestar son, o fueron, clientes de CrediFe.

4. La tasa de interés con la que se les otorgo el microcrédito estaba entre el 25% y 26%, pero ninguno recordaba cual era el valor exacto (los decimales) de la tasa de interés.

5. El 80% de los encuestados tenía conocimiento de que las razones por las cuales la tasa de interés que se les cobran son tan altas son los costos administrativos y el asesoramiento que se les da.

6. Al 40% de los clientes se les otorgo el préstamo a 2 años, a un 20% a año y medio, a otro 20% a un año y al 20% restante a 6 meses.

7. La frecuencia de pago del crédito en el 90% de los encuestados es mensual, el 10% restante (Banco Finca) se les permite realizar el pago una vez que hayan realizado y vendido sus cosechas (en el caso de la agricultura 6 meses).

8. El 40% obtuvieron su microcrédito sin garantía alguna, mientras que el 60% restante lo obtuvieron con el respaldo de un garante, el cual en todos los casos era de la familia.

9. En cuanto a la agilidad en el proceso de la otorgación del microcrédito y al tiempo que se demoraron en desembolsar el dinero aprobado, el 40% calificaron como extremadamente ágil este proceso mientras que el otro 60% como muy ágil.

10. Cuando se les pidió que califiquen su conformidad de 1 (No conformes) al 5 (extremadamente conformes) en cuanto a ciertas características y percepciones que tenían de su IMF, estos son los resultados que obtuvimos:

Cuadro Nº 22

	1	2	3	4	5
Ubicación de las agencias			20%	60%	20%
Tiempo necesario para llegar a la oficina			20%	80%	
Horarios de atención			20%	40%	40%
Comodidad del ambiente				60%	40%
Claridad de las explicaciones				60%	40%
Calidad o amabilidad de la atención				40%	60%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autores

11. El 100% de los encuestados recibieron asesoramiento y/o acompañamiento mientras tenían el microcrédito, y se mostraron muy satisfechos con este servicio.

12. En cuanto a lo relaciona a contar con algún tipo de reconocimiento basados en un excelente historial crediticio solamente una persona tuvo esta percepción comentando que en base a esto podría aumentar el monto requerido, sin embargo no lo aceptó.

13. Cuando se solicitó nos comenten sobre limitaciones que existieron para recibir el crédito la gran mayoría no lo percibió, solamente a una persona se le requirió información adicional (esto tomado como un limitante para el encuestado) pero finalmente recibió el crédito.

14. Hubieron 2 personas que tuvieron sugerencias para mejorar el servicio de las IMF's. El primero sugirió en que abran las oficinas desde más temprano y cierren más tarde por que el tarde ya que él trabaja desde la madrugada y hasta la noche; la segunda persona sugirió que busquen alguna manera de bajar las tasas de interés para ayudarles un poco más.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

4.1.1 Generales

- Las instituciones microfinancieras en el Ecuador se muestran con un buen nivel de eficiencia tanto en su operatividad y funcionamiento como institución así como también en su visión en el desarrollo social del país, esto se demostró a través de los resultados obtenidos de los indicadores financieros, indicadores de desempeño social y encuestas realizadas en la evaluación.

4.1.2 Específicas

- Las instituciones microfinancieras tienen como objetivo atender las necesidades de crédito de las personas que no son consideradas como sujetos de crédito del sector bancario tradicional.

- Las instituciones microfinancieras en el Ecuador han logrado mejorar las condiciones de vida de parte de los ecuatorianos a través de generar y fomentar fuentes de empleo o creación de negocios propio.

- Dentro de las entidades microfinancieras los 4 Bancos de la muestra del presente estudio manejan más clientes y cartera de crédito que las 15 ONG y 16 COAC's de los miembros de la RFR en las provincias de Pichincha, Guayas y Tungurahua.

- La metodología más utilizada para captación de clientes de las instituciones microfinancieras en el Ecuador es el "Marketing de Guerrillas", esto significa buscar al cliente puerta por puerta – negocio por negocio, hacer el seguimiento, darle el microcrédito brindarle asesoramiento y acompañamiento con la finalidad de mejorar su economía y nivel de vida.

- Uno de los protagonistas más importantes en el proceso del microcrédito es el ejecutivo de crédito, esto se debe a que él es el encargado de analizar y evaluar la capacidad de pago, de su voluntad, de levantar la información del negocio y de su flujo de efectivo y ver si es factible o no el otorgar el préstamo. El ejecutivo debe conocer no solo de créditos, también debe conocer de producción, de comercialización y temas legales de divorcios y de compañías, ya que solo así puede brindar un asesoramiento eficiente al prestatario.

- Actualmente la tecnología es una herramienta muy importante en las instituciones microfinancieras del Ecuador, esto se debe a que les permite bajar costos de análisis y les permite mejorar la eficiencia en el cómo se maneja la información de los clientes.

- Las tasas de interés que ofrecen las instituciones microfinancieras son altas por los altos costos administrativos, el riesgo y el costo del asesoramiento y acompañamiento.

- Las instituciones microfinancieras en el Ecuador se muestran flexibles en cuanto a la frecuencia de las cuotas de pago una vez se ha desarrollado un análisis de que el tipo de negocio así lo requiera.

- Las instituciones microfinancieras contribuyen al desarrollo social y económico del país sin embargo esto no es un motivo para no reforzar el incremento de sus márgenes de rentabilidad. Existen sinergias fuertes entre desempeño social y financiero, no obstante existen divergencias al cumplir con su misión social.

- Banco ProCredit es la institución más competente en su análisis financiero, esto es en cuanto a sostenibilidad operacional así como en la calidad de su cartera, CrediFe es la segunda y en algunos casos la primera en esta evaluación, sin embargo sus cifras no son del todo certeras al ser esta una empresa de prestación de servicios auxiliares al Banco Pichincha quien es la que maneja gran parte de sus costos e ingresos.

- Banco Finca y Solidario por su parte son las instituciones más enfocadas a la parte social, si bien sus evaluaciones financieras son muy buenas aún necesitan trabajar en la manera como alocan sus costos y gasto en la medida que otorgan créditos, para lograr ser más eficientes.

- En promedio las instituciones microfinancieras ecuatorianas, al medirlas bajo los SPI (Social Performance Indicators) y compararlas con sus pares en Latinoamérica y el mundo tienen un mayor desempeño social promedio.

- Las instituciones microfinancieras en el Ecuador tienen una limitación que es la carencia de una figura societaria específica de su actividad, para poder contar con un marco reglamentario y organismo controlador destinado específicamente a microfinancieras, tal como lo tienen otros países de Latinoamérica.

- Los altos costos financieros que las microfinancieras cobran a sus clientes se debe principalmente al alto costo administrativo que conlleva la operación de estudio, acompañamiento, soporte y desarrollo del proceso de otorgamiento de crédito, así como también el alto riesgo que se corre en los casos de no contar con una garantía tangible que se da en mucho de los casos.

4.2 RECOMENDACIONES

- Para que las instituciones microfinancieras del Ecuador operen de una manera más eficiente es necesario que estas sean reconocidas dentro de una figura societaria especial la cual tenga un marco regulatorio especifico de microfinanzas.

- Es necesario contar con un organismo de control público que regule a todas las instituciones que brinden servicios de microfinanzas sin importar sin son Bancos, ONG's, COAC's y Empresas de Servicios Auxiliares.

- No solo las normas y organismos regulatorios que se podría tener en las microfinancieras causan un impacto en la economía del país, estas instituciones también dependen de varios factores como estabilidad política, convenios internacionales, capacitación, todo esto en un conjunto debe ser mejorado como un sistema para dar resultados en la economía del Ecuador.

- La responsabilidad social de estas instituciones microfinancieras están por encima de la necesidad de generar rentabilidad hacia sí mismas, esto es una manera de lograr el desarrollo que todas estas instituciones se proponen dentro de su visión, sin embargo en la actualidad estas instituciones cumplen con ambas cosas fomentar el desarrollo social, ser sostenibles operativamente y buscar márgenes de utilidad normales para el crecimiento propio de la institución.

BIBLIOGRAFÍA

1. BALKENHOL, B. ***¿Microfinanzas y políticas públicas?***
2. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2009-2010)
3. BANCO FINCA
4. BANCO INTERAMERICANO DEL DESARROLLO. (2008). ***Artículo Indicadores de microfinanzas en América Latina: Rentabilidad, Riesgo y Regulación.***
5. BANCO SOLIDARIO
6. BANK OF INTERNATIONAL SETTLEMENTS. ***Basel Committee on Banking Superivision.*** [www.bis.org]. Suiza.
7. BASEL II INTERNATIONAL CONVERGENCE OF CAPITAL MEASUREMENT & CAPITAL SATANDARS. ***Revised Framework (Basel Committee on Banking Supervision)***
8. CAF. EL BANCO INTERAMERICANO DEL DESARROLLO. (2008). ***Microscopio 2008 sobre el Entorno de Negocios para las Microfinanzas en América Latina y el Caribe.***
9. CREDIFÉ. Entrevista Sr. Paul Arias.
10. ECONOMIST INTELLIGENCE. ***Unit sobre el entorno de negocios para el sector de las microfinanzas en 54 países del mundo cuenta con el apoyo financiero del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).*** Miembro del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo, CAF (Corporación Andina de Fomento) y el Fondo de Asistencia Técnica de Holanda de la Corporación Financiera Internacional (IFC)
11. Encuestas 20 personas clientes de los bancos Credife, Procredit, Finca y Solidario
12. FOMIN. Estudio Microscopio 2010
13. INEC. (2010). ***Evolución de la pobreza.***
14. MICRORATE. (2009).
15. PROCREDIT. Entrevista Sr. Diego Ponce
16. Quinta Cumbre Mundial de Microcrédito, Valladolid – España, 14 al 17 de noviembre 2012

17. RED FINANCIERA RURAL. (2009-2010). ***Boletín Microempresarial.***

18. STANDARD & POORS. ***América Latina, Identificando los Principales Riesgos de las Microfinanzas.***

19. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. (2009)

20. [www.sksindia.com]