

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**METODOLOGÍA DE CALIFICACIÓN DE LOS SUJETOS DE  
CRÉDITO DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR.**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERÍA COMERCIAL CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**NATALIA ANDREA CASTILLO RUILOVA  
DIANA CARINA ESTRELLA BARROS**

**DIRECTORA: ECO. MARÍA HERRERA**

**QUITO, 25 DE NOVIEMBRE DEL 2010**

**DIRECTORA DE DISERTACIÓN:**

Eco. María Herrera

**INFORMANTES**

Ing. Paulina Cadena

Ing. Mariano Merchán

## **DEDICATORIA**

*A mis padres por siempre estar a mi lado apoyándome y brindándome su amor incondicional, a mis hermanas porque con sus locuras y travesuras han alegrado mis días. A mi querido Papá Alfredito que aunque no esté presente en este momento de vida, está en mi corazón, dándome las fuerzas para concluir esta etapa de mi vida profesional.*

**DIANA ESTRELLA B.**

*A mis padres y hermanas por ser el ejemplo de perseverancia, superación, amor y apoyo incondicional en mi vida, lo cual constituye mi timón para alcanzar exitosamente todos los objetivos propuestos.*

*Y al angelito de mi vida por su amor, confianza y motivación que me permitió crecer tanto personal como profesionalmente.*

**NATALIA CASTILLO R.**

## **AGRADECIMIENTO**

*Nuestro agradecimiento primeramente a Dios por habernos permitido realizar este proyecto de tesis.*

*A la Eco. María Herrera, Directora de esta Tesis, por sus sabias sugerencias, por el aporte positivo y el tiempo que dedicó; lo que permitió realizar de una mejor manera el presente trabajo.*

*A todas las personas, amigos, familiares e instituciones que de una u otra forma colaboraron en el desarrollo de la presente investigación.*

*De manera especial a nuestros padres y hermanos, quienes nos brindaron su ayuda incondicional.*

*Las Autoras*

# ÍNDICE

## INTRODUCCIÓN, 1

### 1. ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO, 3

- 1.1 **CONCEPTO DEL MICROCRÉDITO, 3**
  - 1.1.1 Características del Microcrédito, 4
  - 1.1.2 Objetivos del Microcrédito, 4
  - 1.1.3 Cobertura de la Calificación de Créditos para el Microcrédito, 6
- 1.2 **HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO MODERNO, 7**
  - 1.2.1 Nacimiento del Microcrédito a nivel mundial, 7
  - 1.2.2 Microcrédito en Latinoamérica, 9
  - 1.2.3 Microcrédito en Ecuador, 12
- 1.3 **DESTINO DE LOS MICROCRÉDITOS, 18**
  - 1.3.1 Inversión Fija, 18
  - 1.3.2 Capital de Trabajo, 19
  - 1.3.3 Mejoramiento de Vivienda, 20
  - 1.3.4 Sector Transporte del Segmento de Microempresa, 20
- 1.4 **TIPOS DE MICROCRÉDITO, 22**
  - 1.4.1 Microcrédito Minorista:, 23
  - 1.4.2 Microcrédito de Acumulación Simple, 23
  - 1.4.3 Microcrédito de Acumulación Ampliada, 24
- 1.5 **PRINCIPALES INSTITUCIONES QUE OTORGAN MICROCRÉDITOS,26**
- 1.6 **CLASIFICACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE LOS MICROCRÉDITOS, 29**
- 1.7 **LIMITACIONES DEL ÉXITO EN LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO, 31**
- 1.8 **CARACTERÍSTICAS DEL MICROCRÉDITO, 32**
- 1.9 **CONDICIONES DEL ÉXITO EN PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO,35**

### 2. APOORTE ECONÓMICO SOCIAL Y FINANCIAMIENTO DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR, 37

- 2.1 **EL DESARROLLO ECONÓMICO Y EL ROL DE LAS MICROFINANCIERAS, 37**
- 2.2 **EL APOORTE DE LAS MICROFINANCIERAS AL DESARROLLO ECONÓMICO, 40**
- 2.3 **¿POR QUÉ SE CREA EL MICROCRÉDITO COMO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO?,42**

- 2.4 EL MERCADO META DE LOS MICROCRÉDITOS Y SUS PRINCIPALES DESTINOS, 43
- 2.5 PRINCIPALES SECTORES A LOS QUE VA DIRIGIDO EL MICROCRÉDITO, 45
- 2.6 BENEFICIOS ECONÓMICOS DEL MICROCRÉDITO, 46
- 2.7 ¿CÓMO NACE UN MICROEMPREENDEDOR?, 47
- 2.8 EL MICROCRÉDITO Y LA CAMPAÑA CUMBRE DEL MICROCRÉDITO, 48
- 2.9 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR, 50
- 2.10 EL PROGRAMA PILOTO DE MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR, 52
  - 2.10.1 Características del Plan Piloto, 54
  - 2.10.2 Ejemplificación del Plan Piloto, 55
- 2.11 FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR, 55
- 2.12 PERFIL DE LAS MICROEMPRESAS EN LA ACTUALIDAD, 60
  - 2.12.1 Las Microfinanzas en el Ecuador, 60
  - 2.12.2 Clasificación de las Instituciones por el organismo que las regula, 64
- 2.13 FUENTES DE FINANCIAMIENTO, 70
- 2.14 ADMINISTRACIÓN DE RELACIÓN DE FINANCIAMIENTO, 71

### **3. PROCESO PARA OTORGAR UN MICROCRÉDITO, 74**

- 3.1 ETAPAS DEL PROCESO DE OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO, 75
  - 3.1.1 Promoción, 76
  - 3.1.2 Formación e Inspección, 77
  - 3.1.3 Verificación / Aprobación Inicial, 80
  - 3.1.4 Recomendación / Aprobación Final, 81
  - 3.1.5 Desembolso, 82
  - 3.1.6 Cobranza, 86
- 3.2 PERFIL DEL CLIENTE, 89
  - 3.2.1 Target de Clientes Potenciales, 89
- 3.3 POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO, 97
  - 3.3.1 Concepto, 97
  - 3.3.2 Alcance de las Políticas, 98
  - 3.3.3 Principales políticas aplicadas en las instituciones, 98
  - 3.3.4 Enfoque Macroeconómico de las Microfinanzas en el Ecuador, 101
- 3.4 PERSONAL INVOLUCRADO EN LA AUTORIZACIÓN DE UN MICROCRÉDITO, 107
- 3.5 MANEJO DE LA MORA, 114
  - 3.5.1 Primera etapa:, 114
  - 3.5.2 Segunda etapa:, 115
  - 3.5.3 Tercera etapa, 116
- 3.6 FACTORES QUE INCIDEN EN LA NO CONCESIÓN DE UN MICROCRÉDITO, 119

#### **4. METODOLOGÍA PARA LA CALIFICACIÓN DE LOS SUJETOS DE CRÉDITO, 122**

- 4.1 METODOLOGÍA EMPLEADA EN LOS DISTINTOS PROGRAMAS DE CRÉDITO, 122
  - 4.1.1 Créditos Individuales, 123
  - 4.1.2 Evaluación del Carácter del Cliente, 126
  - 4.1.3 Análisis de Gestión del Negocio, 128
  - 4.1.4 Análisis de la Situación Familiar, 133
- 4.2 EVALUACIÓN FINANCIERA, 135
  - 4.2.1 Negocio y Unidad Familiar, 136
  - 4.2.2 Movimiento Comercial, 141
  - 4.2.3 Estados Financieros, 142
  - 4.2.4 Índices Financieros, 147
- 4.3 PONDERACIÓN DE LOS FACTORES, 154
  - 4.3.1 Capacidad Empresarial, 157
  - 4.3.2 Carácter, 158
  - 4.3.3 Capital - Situación Económica, 159
  - 4.3.4 Condiciones – Mercado, 160
  - 4.3.5 Colateral, 160
- 4.4 LA CALIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CRÉDITO, 162
- 4.5 CASO PRÁCTICO – SR. ELVIS GANCHOZO – TENDAL DE CACAO PROV. DE ESMERALDAS, 162
  - 4.5.1 Evaluación no financiera, 163
  - 4.5.2 Evaluación financiera, 168
- 4.6 PROPUESTA SOBRE LA METODOLOGÍA DE CALIFICACIÓN DE LOS SUJETOS DE CRÉDITO EN LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR, 185
  - 4.6.1 El Enfoque Macroeconómico del Proceso de Concesión de Microcréditos, 186
  - 4.6.2 Planteamiento de las Principales Variables de Análisis dentro de la Metodología de Sujeto de Crédito, 189
  - 4.6.3 Justificación de la Metodología de Calificación de los Sujetos de Crédito, 192

#### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 206**

- 5.1 CONCLUSIONES, 206
- 5.2 RECOMENDACIONES, 209

#### **BIBLIOGRAFIA, 212**

#### **ANEXO 1: GLOSARIO DE TÉRMINOS, 215**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Los microcréditos nacieron como una iniciativa para la lucha contra la pobreza, su precursor fue el Dr. Muhammad Yunus en Bangladesh con la creación del Banco Grameen. Su objetivo principal es ser una herramienta de financiamiento para la generación de empleos, ingresos y para la creación de nuevas oportunidades.

En el país en los últimos 5 años se ha dado un marcado crecimiento, hasta el 2008 se ha otorgado USD\$ 130 millones mensuales mientras que en el 2009 se generaron 90 mil operaciones de crédito. Con este breve análisis de cifras, se puede concluir que el microcrédito es una parte importante del sistema financiero ya que representa el 12% del total de la cartera de créditos.

Durante el trabajo realizado se analizó la importancia del microcrédito en la economía del país y la metodología que utilizan las principales instituciones microfinancieras para calificar a los sujetos de crédito puesto que de la aplicación de todos los parámetros que establecen cada una de las instituciones financieras depende el desembolso de los créditos para ayudar a los microempresarios a mejorar su entorno económico y social.

Los resultados obtenidos de la investigación fueron establecer algunas recomendaciones que hacen al proceso de otorgamiento de microcrédito más ágil, eficiente y efectivo y que evitan que posibles clientes potenciales recurran a financiamientos más arriesgados como

los denominados “chulqueros” para emprender sus ideas de negocio y eliminar las barreras de la pobreza.

## INTRODUCCIÓN

*Pasar de un pequeño barco en la bahía de Nantucket a una compañía valuada en 60 millones y señalada por la revista Inc., como una de las de mayor crecimiento, es el tipo de éxito que sueña todo pequeño empresario.” Si lo vieras desde fuera dirías: “Estos triunfaron de un día para otro.”*

**Tom Scott**

**Compañía Nantucket Nectars**

A partir de los acontecimientos que trajo consigo la crisis bancaria del año 2000, la cartera de clientes perdió la confianza en las instituciones bancarias y comenzaron a transferir los depósitos hacia cooperativas de ahorro y crédito. Por ende, los principales indicadores de liquidez, rentabilidad y deuda de dichas instituciones se vieron aumentados y a la vez se incentivó al crecimiento de la cartera de préstamos.

En los últimos años, el beneficio directo del microcrédito ha sido otorgar a los microempresarios, la oportunidad de aumentar los niveles de ingreso a través del financiamiento de sus proyectos de negocio.

Gracias al claro objetivo de las microfinancieras en el Ecuador, el cual consiste en reducir la pobreza de la sociedad, se ha determinado que este es el mecanismo más efectivo para atraer clientes potenciales con bajos niveles de ingresos y alto espíritu emprendedor.

Según la teoría de Schumpeter, “el empresario y el crédito son factores que van de la mano puesto que un microempresario, quien es una persona de bajos ingresos, solicita un crédito como transferencia temporal de poder adquisitivo para poder emprender un negocio, con el deseo de progresar y de salir de la pobreza con ayuda del microcrédito”.

Este caso se presenta generalmente en el sistema capitalista, puesto que, en dicho sistema, la acumulación de capital es un factor decisivo para el desarrollo empresarial, y adicional a ello, se requiere de empresarios creativos, emprendedores e innovadores para que surja una exitosa idea de negocio como motor de desarrollo.

Podemos entonces decir que el microcrédito es una herramienta que facilita a cada hombre a explorar su potencialidad, descubrir nuevas alternativas de recursos y extender sus horizontes. La clave principal de los países en desarrollo, se encuentra en establecer políticas que permitan introducir al mundo empresarial a gran parte de la sociedad que se encuentra por el momento relegada.

Por lo tanto, para fomentar el desarrollo económico del país es prioritario que las microfinancieras tomen en cuenta que los microcréditos son un derecho y una necesidad de las personas para desarrollarse y que tan sólo, se requiere realizar una correcta evaluación del sujeto de crédito puesto, que existe mucha gente pobre con pocas oportunidades de inversión y grandes habilidades e ideas de negocio, que saben aprovechar de la manera más rentable los préstamos y que en definitiva pueden constituir la mayor parte del mercado del sistema financiero.

## 1. ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO

### 1.1 CONCEPTO DEL MICROCRÉDITO

De acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador dentro de las Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, el microcrédito se define como todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.<sup>1</sup>

Una institución financiera al otorgar un microcrédito debe poner especial énfasis a la política que aplique para seleccionar a los microempresarios, para determinar la capacidad de pago del deudor y la estabilidad de la fuente de sus recursos, procedentes de ventas o servicios, debidamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

“Las operaciones que se otorguen a los microempresarios a través de tarjetas de crédito, se considerarán microcréditos. (Incluido con resolución No JB-2004-722 de 15 de diciembre del 2004).”<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Superintendencia de Bancos y Seguros, (2009), *Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero*. P. 10.

<sup>2</sup> *Ibidem*

### **1.1.1 Características del Microcrédito**

Los microcréditos se caracterizan por concederse a corto plazo dentro de un tiempo máximo de un año y bajo plazos de pago pequeños, es decir tienen un período de recuperación que puede ser semanal o mensual.

Los microcréditos se conceden sin garantía ya que su premisa fundamental es confiar en la viabilidad del futuro negocio del microempresario y en su voluntad de pago. En este aspecto, el mecanismo para asegurar la recuperación de estos préstamos son las garantías mutuas o grupos solidarios entre personas allegadas o que habitan en la misma comunidad.

Dado su principal objetivo reducir la pobreza, el microcrédito debe estructurarse de tal forma que permita el acceso a los recursos financieros a toda persona que lo necesite.

### **1.1.2 Objetivos del Microcrédito**

Dentro de los principales objetivos del microcrédito dentro de las instituciones financieras se encuentran:

- El objetivo primordial del microcrédito es reducir la pobreza y financiar las ideas de negocios de aquellas personas que tienen escasas posibilidades de acceder a recursos financieros.
- Brindar financiamiento para el surgimiento o crecimiento de microempresas.
- Permitir al cliente el acceso a recursos de créditos que le otorgue disponibilidad para capital de trabajo, adquisición de activos fijos y sustitución de pasivos.
- Masificar la cartera de créditos a través de préstamos rápidos y sucesivos atendiendo oportunamente las necesidades del cliente.
- Fomentar el crecimiento de la institución financiera al ofrecer productos y servicios adecuados a las necesidades del cliente.
- Minimizar el riesgo y mantener indicadores de riesgo y mora aceptables.

Para el otorgamiento de estas operaciones, no se requerirá la presentación del balance general, ni del estado de pérdidas y ganancias del microempresario solicitante ya que atenta la naturaleza sino que los microcréditos serán calificados en función de la morosidad en el pago de las cuotas pactadas. En ningún caso, los prestatarios de las instituciones financieras podrán ser evaluados utilizando los criterios de evaluación comercial, salvo que cumplan con la información y documentación mínima exigida para éstos.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Superintendencia de Bancos y Seguros, (2009), *Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero*, P. 10

### 1.1.3 Cobertura de la Calificación de Créditos para el Microcrédito

La cobertura de calificación cubrirá totalmente las operaciones de microcrédito concedidas por las instituciones financieras de acuerdo a los parámetros establecidos por el organismo de control.

**CUADRO No. 1**

#### Calificación de Microcréditos

Calificación	Categoría	Porcentaje Mínimo	Período Morosidad
A	Riesgo Normal	1%	0 - 5 días
B	Riesgo Potencial	5%	6 - 30 días
C	Deficientes	20%	31 - 60 días
D	Dudoso Recaudo	50%	61 - 90 días
E	Pérdida	100%	91 días en adelante

**Fuente:** [www.superbancos.gov.ec](http://www.superbancos.gov.ec)

**Elaboración:** Natalia Castillo - Diana Estrella

En 1983 creó el Banco Grameen (rural). En los últimos 20 años se estima que el Banco Grameen ha prestado más de dos mil millones de euros a tres millones y medio de pobres. El banco tiene más de mil sucursales por todo el mundo y está siendo imitado por más de 7000 organizaciones.

## 1.2 HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL MICROCRÉDITO MODERNO

### 1.2.1 Nacimiento del Microcrédito a nivel mundial

La historia del microcrédito comienza en los años '70 con cuatro entidades:

- Bank Digan en Bali (Indonesia) – 1970
- Opportunity International (Colombia) -1971
- ACCION International (Brasil) – 1973
- Grameen Bank (Bangladesh) – 1976

El concepto del microcrédito nació como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta. Yunus conoció a una mujer que vendía artesanías de bambú que para poder obtener dinero para comprar la materia prima tenía que endeudarse con los prestamistas locales “chulqueros” a un alto interés, Yunus realizó gestiones en bancos comerciales para que se les preste dinero a estas personas con un costo más bajo, tras la negativa de los mismos por la falta de garantías crediticias, ante esta respuesta Yunus realizó un préstamo a título personal equivalente a 30 euros a esa y a otras 42 mujeres que querían iniciar actividades comerciales y artesanales. Los préstamos fueron devueltos a su vencimiento. Aquello animó

a Yunus que, con ayuda de sus estudiantes, empezó a ampliar el sistema de microcréditos.

“En 1983 creó el Banco Grameen (rural). En los últimos 20 años se estima que el Banco Grameen ha prestado más de dos mil millones de euros a tres millones y medio de pobres. El banco tiene más de mil sucursales por todo el mundo y está siendo imitado por más de 7.000 organizaciones”.<sup>4</sup>

Sólo personas que carecen de propiedad sobre terrenos pueden acceder a esos préstamos. Casi todos los préstamos se hacen a mujeres. Dice Yunus que "cuando una mujer consigue rendimientos por su actividad, los que se benefician en primer lugar son sus propios hijos". Los préstamos se hacen a grupos de al menos cinco personas de forma que haya entre ellas una posibilidad de ayuda mutua y cierta presión social que impulse a la devolución. Más del 90% de los créditos son devueltos satisfactoriamente. descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en la posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir.

Según el proyecto ha ido creciendo, el Banco Grameen ha desarrollado otros sistemas alternativos de crédito para servir a los necesitados. Además de los

---

<sup>4</sup> LACALLE C., Maricruz. (2008). *Microcréditos y Pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz*. España. Ediciones Turpial S.A..

microcréditos, ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades.

A mediados de los 70s, los primeros organismos que comenzaron a dar o a organizar microcréditos fueron ONG. A principio de los 80s estos organismos comenzaron a ver frutos de este proceso, muchos de ellos comenzaron a darse cuenta que este esfuerzo podría ser sostenible porque la recuperación de cartera (deudas) era casi perfecta. A partir de que estas organizaciones encuentran el punto de equilibrio (suficientes microcréditos para pagar los costos fijos) el crecimiento de estos programas explota.<sup>5</sup>

En los 70s el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de ONGs. En los 80s el modelo cambió un poco; las ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras que ellos proporcionarían las garantías y la coordinación de los recursos. A partir de los 90s este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se dieron cuenta que era un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir este mercado.

### **1.2.2 Microcrédito en Latinoamérica**

En los últimos años, se ha aumentado el interés por incorporar en los países en vías de desarrollo los microcréditos como un instrumento de lucha contra la pobreza y, por ende, el impulso de las microempresas que funcionen como

---

<sup>5</sup> MARTINEZ A. (2010). [<http://es.wikipedia.org/wiki/Microcrédito>], **Microcrédito**.

fuente principal de ingresos para estas personas. Esta iniciativa que fue impulsada por Opportunity International, Acción Internacional y el ganador del premio Nobel de la Paz del 2006, Muhamed Yunus, va más allá del conocido “asistencialismo” que hasta antes de que existiera este concepto era la única respuesta que tenía el sector público para lograr resolver el problema de los sectores con menos recursos (Arce, 2006:8).

El término microfinanzas hace referencia a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o inexistente en virtud de su condición socioeconómica. Estos servicios financieros pueden ser varios: mecanismos de ahorro, inversión o simplemente préstamo, con montos bajos, tomando a prueba los primeros en otorgárseles. (Arce, 2006:5)<sup>6</sup>

El término “desarrollo sostenible” el cual es definido por la ONU en 1987 como “un desarrollo que satisfaga las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades” (Centro de Información de las Naciones Unidas, 2008).

The Consultative Group to Assist the Poor considera a las microfinanzas como una herramienta en la lucha contra la pobreza, ya que atiende necesidades de personas pobres, busca otorgarles una variedad de servicios financieros con mayor flexibilidad, teniendo en cuenta que la sostenibilidad

---

<sup>6</sup> RODRIGUEZ C.,(2008).”**Impacto en las Microfinanzas**”. Revista Ciencias Estratégicas. Volumen 16, p. 282.

financiera, puesto que es necesaria para lograr un beneficio que alcance a un mayor número de personas.

Una vez analizados los beneficios que presentan los microcréditos para América Latina, se puede encontrar que algunos países de Europa buscan invertir en estas regiones como inversión a largo plazo.

Esto se puede corroborar con la noticia que publicó el Diario-Digital-RD donde señala que: “La Corporación Andina de Fomento (CAF) realizó una inversión patrimonial de 5 millones de dólares en entidades microfinancieras de Latinoamérica. Se trata del primer fondo de inversión solidario español de microfinanzas para América Latina a través del cual las entidades microfinancieras de la región, en su mayoría ONG especializadas en la concesión de microcréditos, pueden acceder a financiaciones en moneda local (Diario-Digital-RD, 2009: 2).”

Se debe puntualizar que el desafío del desarrollo sostenible que se enfrenta día a día en América Latina con su gran porcentaje de población en situación de pobreza puede disminuir con el correcto uso de las microfinanzas ya que se reducirían importantes costos y se optimizarían los recursos. Esto último provocaría precios más competitivos, ayudaría a generar un mercado con tasas de interés más bajas, se abriría la oferta de servicios, se facilitaría el desarrollo de las microempresas y, por consecuencia, se podría lograr una mejor calidad de vida para los habitantes. “Las microfinanzas son una

alternativa viable para potencializar el desarrollo sostenible para la disminución de la pobreza en América Latina” (YUNUS, (1997:35), es una solución innovadora y nueva que se expande cada vez más alrededor del mundo.

### **1.2.3 Microcrédito en Ecuador**

En 1986 el Estado ecuatoriano inició formalmente las operaciones crediticias para el sector microempresarial, acompañado de capacitación. Los bancos que intervinieron en el microcrédito fueron: La Previsora, Loja y Banco Nacional de Fomento. Su impacto fue muy reducido debido al pequeño monto crediticio y al número de operaciones. En 1988 tuvo un nuevo impulso con resultados absolutamente desastrosos.

En 1993 el Estado impulsó un nuevo programa crediticio que duró pocos meses. 13 bancos, 5 financieras, 2 mutualistas y 15 ONGs participaron en ese programa. La banca se retiró e hizo abortar el mismo.

En 1995 la Corporación Financiera Nacional tomó la posta del microcrédito, hasta 1998, año de la crisis financiera, que le dejó sin liquidez y al borde de la quiebra, por la entrega irresponsable de recursos económicos sin garantía ni

control a los bancos. En esa época estuvo de Gerente de la CFN el Sr. Mauricio Morillo Wellenius.<sup>7</sup>

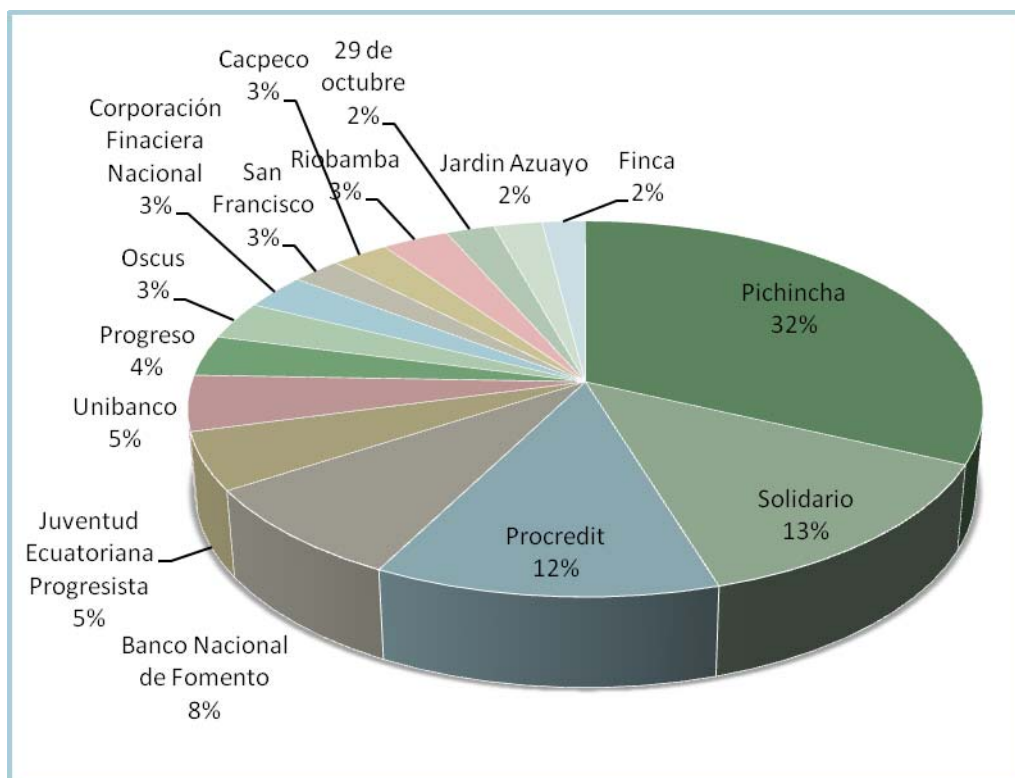
Las microfinancieras en el Ecuador evidencian un marcado dinamismo y tienen mayor acogida en el año 2002. Esto se debe a la variedad de productos demandados por los clientes de los sectores micro productivo, usualmente excluido de los servicios financieros tradicionales, se torna cada día más exigente, hoy por hoy se cuenta con productos microfinancieros, como crédito, ahorros, inversión, micros seguros y la creación de los denominados “corresponsales no bancarios”, que facilitan el acceso a servicios financieros.

En el año 2002 existían 14 entidades que proporcionaban servicios microfinancieros, a septiembre de 2009 ascienden a 65 las instituciones financieras dedicadas a este negocio:

- 19 bancos privados,
- 36 cooperativas,
- 7 sociedades financieras,
- 1 mutualista
- 3 entidades públicas (Banco Nacional de Fomento y Corporación Financiera Nacional).

---

<sup>7</sup> L TORRES. (2005). *Microcrédito ¿Usura o Apoyo?*. Ecuador. Fundación Avanzar. p.38

**GRÁFICO No. 1****Estructura del Mercado Regulado de Microfinancieras Participación de las IFIS Reguladas en Cartera de Microfinancieras**

**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros, Boletín de Microfinanzas 2008 – 2009

**Elaborado por:** Diana Estrella – Natalia Castillo

Evidenciándose la importancia que reviste el desarrollo de la industria microfinanciera en el país. El impulso y evolución de las instituciones que realizan microfinanzas va en aumento, sus operaciones han crecido y los clientes diversifican su portafolio de productos “Por primera vez en la historia, las instituciones comerciales que operan en el sector financiero formal han comenzado a satisfacer la enorme demanda de servicios rentables”. (Foschiatto; 2006).

Es importante indicar que con la promulgación de la Resolución No. JB-2008-1150 de 30 de junio de 2008, la Junta Bancaria autorizó a las entidades financieras para que, bajo su entera responsabilidad, puedan optar por el mecanismo de corresponsales no bancarios, cuyo objetivo primordial es facilitar el acceso, profundización y bancarización de servicios financieros. En este sentido, el organismo de control ha propiciado y apoyado el desenvolvimiento de este tipo de operaciones, en busca de un mayor grado de profundización financiera y acceso a servicios financieros.

El microcrédito es el tipo de crédito que ha demostrado un fuerte aumento en los últimos 5 años, creciendo casi 10 veces en el saldo de cartera por vencer pasando de US\$ 153 millones a US\$ 1,300 millones.

De estos US\$ 1,300 millones en microcrédito, el 42.29% corresponde a las Cooperativas de Ahorro & Crédito (reguladas por la SBS), comparado con el 23.45% que representaban las cooperativas en el 2003. De hecho se puede apreciar que las Cooperativas son las de mayor crecimiento en microcrédito en este periodo analizado.

Por otro lado, del total de crédito existente en el sistema financiero ecuatoriano (comercial, consumo, vivienda, y microcrédito), mientras en microcrédito representaba en el 2003 el 3.76% ahora en el 2008 representa el 11.78% lo cual

es una muestra adicional del fuerte crecimiento de este tipo de crédito con el apoyo del sistema financiera y de manera importante el sistema cooperativista.

## CUADRO No. 2

### Evolución del Microcrédito en los Últimos Años

Microcrédito (US\$ Miles)	Dic -03	Dic -04	Dic -05	Dic -06	Dic -07	Dic -08
Banco	99,197	201981	353999	487037	608157	701423
Cooperativa	35,906	114044	284559	354133	443298	524910
Mutualista	864	577	356	265	166	304
Soc. Financiera	17,156	13255	20904	28088	33066	14438
<b>Total Microcrédito</b>	<b>1,016,259</b>	<b>329,857</b>	<b>659,818</b>	<b>869,523</b>	<b>1,084,687</b>	<b>1,241,075</b>
% Microcooperativas/ Microcrédito Total	23.45%	34.57%	43.13%	40.73%	40.87%	42.29%
% Microcrédito/ Microcrédito Total	3.76%	6.25%	9.75%	10.32%	11.37%	11.78%

**Fuente:** Información tomada de la Superintendencia de Bancos y Seguros

**Elaborado por:** Diana Estrella – Natalia Castillo

Mirando desde la óptica de cartera originada – esto es nuevos créditos otorgados por el sistema financiero – el microcrédito ha pasado de conceder US\$ 18 millones mensuales en el 2003 a otorgar US\$ 130 millones mensuales en el 2008, es decir un crecimiento de 7 veces. Las Cooperativas, por su lado, han pasado de US\$ 4 millones mensuales en créditos concedidos en 2003 a US\$ 40 millones mensuales en el 2008. Las Cooperativas han crecido 10 veces más en monto mensual de microcrédito originado, las siguientes cifras resumen el número de operaciones y crédito promedio otorgado por las Cooperativas reguladas.

**CUADRO No. 3**

**Número de Operaciones y Crédito Promedio  
otorgado por las Cooperativas**

<b>Microcrédito Originado</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Cartera Originada (US\$)	53,849,750	151,110,384	298,214,576	361,564,683	426,351,886	240,299,528
No. Operaciones	33,994	72,106	112,013	122,219	132,796	70,170
Crédito Promedio	1,584	2,096	2,662	2,958	3,211	3,425

**Fuente:** Información tomada de la Superintendencia de Bancos y Seguros

**Elaborado por:** Diana Estrella – Natalia Castillo

Claramente se observa el crecimiento en número de operaciones originadas por cooperativas pasando de 34 mil en 2003 a 133 mil en 2007 – y ahora en 6 meses del 2008 han concedido 70 mil. Y el crédito promedio evoluciona favorablemente pasando de US\$ 1,584 a US\$ 3,425 un crecimiento superior al 100%.

Con este breve análisis se puede concluir que el microcrédito es una parte importante del sistema financiero que ahora representa casi el 12% del total de cartera, y también el rol crucial del las cooperativas que tienen el 42% del total del microcrédito vigente. Se puede apreciar que las cooperativas han crecido 14 veces en la cartera de microcrédito pasando de US\$ 36 millones a US\$ 526 millones y que el monto mensual de créditos concedidos en las cooperativas ha crecido 10 veces – claro que también se debe considerar que en este periodo el

numero de cooperativas reguladas ha aumentado en 11 (de 27 a 38) comparado con el 2003.<sup>8</sup>

### 1.3 DESTINO DE LOS MICROCRÉDITOS

Los recursos de los microcréditos del programa podrán utilizarse, por los beneficiarios finales, sin limitarse a sectores económicos específicos, dependiendo de la política de las microfinancieras, un cliente podrá acceder simultáneamente a diversos financiamientos conforme a cuantos pueda pagar de acuerdo a su capacidad de pago, siempre y cuando sean para destinos diferentes y que cubran los siguientes rubros:

#### 1.3.1 Inversión Fija

Se refiere al monto de inversión necesario para montar, total o parcialmente, los requerimientos de infraestructura y bienes de capital que se necesitan para poner en marcha o incrementar la producción, transformación y comercialización independientemente del volumen productivo que se piense abarcar, estos pueden ser:

---

<sup>8</sup> MARKETWATCH. (2009). [<http://www.marketwatch.com.ec/es/articulo.html>]. **Evolución del microcrédito en el Ecuador.**

- “Adquisición de maquinaria, equipos o vehículos nuevos o usados, utilizados directamente en su actividad económica.
- Sustitución de maquinaria, equipamientos o vehículos depreciados.
- Compra de locales o mejora de los mismos.
- Compra de terrenos, casas.
- Compra de ganado bovino para producción lechera”.<sup>9</sup>

### **1.3.2 Capital de Trabajo**

Se refiere a los costos de insumos y servicios requeridos para la producción y/o, transformación y/o comercialización de un volumen específico de producción. No se podrán financiar actividades que afecten negativamente el ecosistema, estos pueden ser:

- Fondos destinados a la compra de materia prima, insumos, mano de obra y demás gastos operativos anteriores a la venta de mercadería.
- Dentro de este destino se considerará el comercio de ganado bovino de carne y animales menores.
- Necesidades de Flujo de Caja, destinado a cubrir los desfases de liquidez originados por gastos familiares.
- Sustitución de pasivos onerosos por una sola vez.

---

<sup>9</sup> CFN. (2010). Programa de Crédito Economía Solidaria administrado.

### **1.3.3 Mejoramiento de Vivienda**

Se refiere al crédito destinado a atender las necesidades de financiamiento para Proyectos de mejoramiento de la vivienda que se utiliza como residencia principal del cliente, su cónyuge, padres, hermanos o suegros:

- Mejoramiento, ampliación o refacción de la vivienda
- Instalación domiciliar de servicios básicos (agua potable, aguas negras, tanques sépticos, electricidad, teléfono).
- Mejoramiento de espacios para la realización de actividades de la microempresa, si éstos están ubicados en el mismo terreno de la residencia.
- Costos de tramitación de documentación legal de propiedad.
- Sustitución de deudas contraídas por el cliente para mejoras de sus viviendas.
- No se financiará adquisiciones de nueva vivienda.

### **1.3.4 Sector Transporte del Segmento de Microempresa**

Se refiere al crédito destinado a atender las necesidades de financiamiento vinculadas a la actividad de transportación o su fuente principal de pago dependa de ésta.

El vehículo que constituirá la fuente de pago deberá tener una antigüedad máxima de hasta 15 años.

- Para todos los casos, si el monto de crédito excede los USD 5.000 de riesgo directo, el vehículo deberá contar con un seguro contra todo riesgo y la póliza endosada a favor de Banco Solidario, por el 140% del valor del crédito.
  - Si el destino del crédito es para la adquisición de vehículos por renovación de unidad o compra de unidad adicional, esta exigencia no aplica.
  - Se podrá financiar este tipo de operaciones a:
    - Transporte público como: taxis, buses urbanos, buses interprovinciales, buses intercantonales, entre otros; siempre y cuando justifiquen la pertenencia a una Cooperativa o Cía., legalmente constituida.
    - Transporte de carga
    - Transporte que sustente la prestación de servicio documentadamente.
  - Los créditos podrán ser destinados a:
    - Reparaciones y mantenimiento de vehículos

- ✓ Se financiará para este crédito siempre y cuando no exceda el 40% del valor del vehículo de acuerdo al valor comercial (registrado en el detalle enviado por el Asesor de Microcrédito en la matriz de decisión crediticia)
- ✓ Este tipo de financiamiento se considerará como Capital de Trabajo
  - Adquisición de vehículos por renovación de unidad o Compra de unidad adicional.
    - Este tipo de financiamiento se considerará como Activo Fijo.
  - Otros tipos de inversión o gasto (gastos familiares, matrícula vehículo, etc.)
    - Este tipo de financiamiento se considerará como Capital de Trabajo.

#### 1.4 TIPOS DE MICROCRÉDITO

Dentro de las modificaciones a la normatividad que regula el sistema de tasas de interés del Banco Central del Ecuador se determina que existen varios tipos de microcréditos que se explica a continuación:

### 1.4.1 Microcrédito Minorista:

Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea menor o igual a \$ 3000 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a \$100,000 a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.<sup>10</sup>

Las principales características de este tipo de microcrédito son:

- Vendedores ambulantes con puestos fijos en plazas.
- Tienen máximo un empleado.
- Poseen bajo capital de trabajo
- Pocos activo fijos, prevalecen utensilios y herramientas.
- Rotación diaria, semanal de su capital de trabajo.
- Margen de utilidad oscila alrededor del 30% de la venta.
- Se financian con prestamistas particulares.<sup>11</sup>

### 1.4.2 Microcrédito de Acumulación Simple:

Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea menor o igual a \$3,000 y menores a \$10,000 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a \$100,000 a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2009). [<http://www.bce.fin.ec/documentos/tasasinteres.html>]. **Modificaciones a la Normatividad que regula el Sistema de Tasas de Interés del Banco Central del Ecuador.**

<sup>11</sup> LOZADA, F. (2009). *Manual de Crédito Empresarial*. Guía No.4, P 25

<sup>12</sup> LOZADA, F. (2009). Op Cit, p 30

Cuando el saldo adeudado en micro créditos supere los \$3.000 pero no supere los \$10.000, aunque el monto de la operación sea menor o igual a \$ 3,000 la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación simple.

Las principales características de este tipo de microcrédito son:

- Lugar fijo de trabajo.
- Tienen de 3 a máximo 10 empleados.
- Sus productos se venden directamente al consumidor final o minoristas.
- Capital de trabajo mayor: inventarios de materias primas y productos en proceso.
- Disponen de alguna maquinaria y equipo.
- Rotación quincenal o mensual de capital de trabajo.
- Margen de utilidad oscila alrededor del 35% de la venta.
- Se financian con anticipos de sus compradores, fundaciones y con cierto acceso al financiamiento formal.

### **1.4.3 Microcrédito de Acumulación Ampliada:**

Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación en microcréditos a la institución financiera son superiores a \$ 10.000 otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferior a \$10.000, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> LOZADA, F. (2009).Op Cit, p 35

“Cuando el saldo adeudado en microcréditos con la institución financiera supere los \$10 000 indiferente del monto, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación ampliada.” (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2009: 32)

Las principales características de este tipo de microcrédito son:

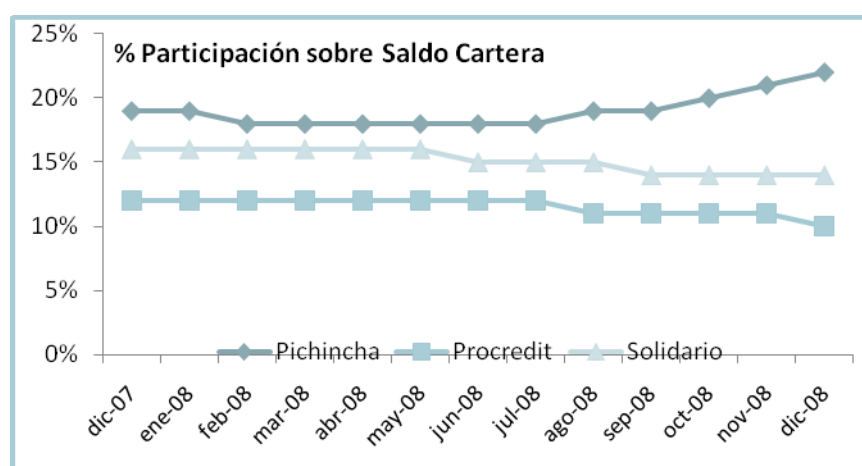
- Talleres de confección, panadería, fabricación de calzado, almacenes de comercio.
- Tienen más de 10 empleados.
- Sus productos se venden directamente a mayoristas y minoristas usualmente con 30 y 60 días de crédito.
- Capital de trabajo mayor incluye inventarios de materias primas, productos en proceso, productos terminados y cuentas por cobrar.
- Disponen de activos fijos de mayor capacidad y vehículos.
- Rotación mensual o bimensual por cuentas por cobrar del capital de trabajo.
- Margen de utilidad oscila alrededor del 40% de la venta.
- Se financian de proveedores e instituciones financieras formales.

## 1.5 PRINCIPALES INSTITUCIONES QUE OTORGAN MICROCRÉDITOS

Durante el 2008, las microfinancieras del Ecuador han presentado un incremento significativo de mercado motivo por el cual muchas entidades financieras han decidido incursionar en este nicho con el fin de diversificar los tipos de productos que brindan a sus clientes y a la vez ser una fuente de financiamiento para aquellas familias de escasos recursos quienes utilizan los servicios financieros para aumentar sus ingresos, invertir en bienes y reducir su vulnerabilidad frente a situaciones extremas.

Estas entidades microfinancieras están al servicio de los pequeños empresarios y microempresarios de zonas urbanas, urbanas marginales y rurales del Ecuador. Los principales actores dentro del mercado de entidades microfinancieras son:

**GRÁFICO No. 2**  
**Principales Actores del Sector Microfinanciero**



**Fuente:** Boletín del Banco Central del Ecuador (31 de marzo del 2009). Quito. 2009

**Elaborado por:** Diana Estrella – Natalia Castillo

A continuación se detallará las 40 principales instituciones microfinancieras que se encuentran asociadas a la Red Financiera Rural las cuales buscan ayudar a microempresarios de zonas urbanas, urbanas marginales y rurales del Ecuador.

**CUADRO No. 4**  
**Principales Instituciones Microfinancieras Afiliadas a**  
**la Red Financiera Rural**

BANCOS	COOPERATIVAS
Credife	Casa Campesina Cayambe
Banco Procredit	Cepesui
Banco Solidario	Codesarrollo
<b>FINANCIERA</b>	Cooperativa de Ahorro y Crédito Acción Rural
Financoop	Cooperativa de Ahorro y Crédito Chone
Finca	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fond
Fondo de Desarrollo	Cooperativa Azuayo
Microempresarial	Cooperativa Kullki Wasi
Insotec	Cooperativa de Ahorro y Crédito La Benéfica
Plan Internacional	Cooperativa de Ahorro y Crédito Luz del Valle
Swisscontact	Cooperativa de Ahorro y Crédito Maquita Cushunchic
<b>FUNDACIONES</b>	Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa
Eclof	Cooperativa Coopnacional
Fundación Espoir	Cooperativa de Ahorro y Crédito Coprogreso
Fundación Faces	Cooperativa SAC
Grupo Social Fepp	Cooperativa de Ahorro y Crédito San José
Fundación	Cooperativa de Ahorro y Crédito 4 de Octubre
Alternativa	Integración Cooperativa Regional
Fundación Ayuda en	Cooperativa Minga
Acción	Cooperativa Fernando Daquilema
Fundación Misión	Cooperativa de Ahorro y Crédito Ambato
Alianza	Cooperativa de Ahorro y Crédito San José
Fundación Esquel	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Miguel de Pallatanga
Fundamic	Cooperativa de Ahorro y Crédito UCACNOR
	Cooperativa de Ahorro y Crédito UCACNOR-Artesanos
	Cooperativa de Ahorro y Crédito UCACNOR-Mujeres Unidas
	Cooperativa de Ahorro y Crédito UCACNOR- San Antonio
	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Gabriel
	Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Anita
	UCADE
	UCADE Diócesis de Ambato
	UCADE - Diócesis Latacunga
	UCADE – Fasca
	UCADE- Promoción Humana de la Diócesis de Guaranda

**Fuente:** Red Financiera Rural. *Microfinancieras del Ecuador*. Boletín N0.21, p8

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

## 1.6 CLASIFICACIÓN DE LOS BENEFICIARIOS DE LOS MICROCRÉDITOS

Se refiere a los pobres como usuarios de los servicios de las microfinancieras, pero para esto se debe distinguir entre varias categorías dentro de lo que se denomina el sector informal de la economía, compuesto por:

- Trabajadores familiares sin remuneración
- Trabajadores domésticos
- Trabajadores por cuenta propia
- Asalariados vinculados a actividades económicas de pequeña escala.<sup>14</sup>

Existen varios métodos para clasificar la pobreza, siendo el más conocido y generalizado el que utiliza Naciones Unidas en función del ingreso per cápita diario de las familias. Se obtienen así tres niveles de pobreza:

- Extrema Pobreza = Inferior a US\$1.00 al día
- Pobreza Media = Entre US\$1.00 y US\$1.99 al día
- Sobre Línea de Pobreza = Mayor a US\$2.00 al día

Apegándose al ámbito microcreditico y microempresarial es importante mencionar la clasificación que hace Fundación CODESPA (Organización dedicada desde hace 25

---

<sup>14</sup> SOLER CASTELLO. (2004). *Del Grameen Bank a los Banco Comunales.- Revolución y Evolución de los Microcréditos*. Argentina. Editorial Argentina. p.12

años a la erradicación de la pobreza en países en desarrollo), obteniendo 4 niveles de pobreza:

- **Indigentes:** No formaba parte del ámbito microcrediticio aunque han surgido algunas excepciones interesantes, que de todas maneras requieren un componente mixto de asistencia social.
  
- **Extremadamente pobres:** Los que malviven en condiciones ínfimas, aunque pueden disponer de techo y el vivir con otros miembros familiares les permite sobrevivir. Obtienen algún pequeño ingreso esporádico, por lo que sí son clientes potenciales de algunos –no muchos- programas de microcrédito, como por ejemplo el Banco Mundial de la mujer (World Women’s Banking) y el propio Grameen Bank. Estas 2 primeras categorías corresponderían a un ingreso per cápita diario inferior a US\$1.00.
  
- **Moderadamente pobres:** Personas con capacidad de generar ingresos, aunque éstos no son estables ni regulares en el tiempo. Un claro ejemplo lo constituyen los habitantes de zonas rurales, que viven y trabajan de actividades agropecuarias. Si bien la pobreza en estas zonas suele ser muy extrema, también es cierto que existe una limitada capacidad de generación de ingresos, suficiente para poder obtener microcréditos. Por ello, éstos y el siguiente grupo constituyen los principales clientes del microcrédito. Este grupo obtiene un ingreso per cápita promedio de entre US\$1.00 y US\$1.99.

- **Microempresarios:** Personas que se dedican a actividades comerciales muy simples, trabajan por cuenta propia y en solitario, o bien con la ayuda de otros miembros de la familia. Son aquellas personas que poseen un pequeño negocio dentro del sector informal: un puesto de venta ambulante, un sencillo taller de reparación, un pequeño taller de confección instalado en su propia vivienda, por citar algunos ejemplos. Aquellos que consolidan y hacen crecer su negocio podrán acceder al sistema financiero formal, aunque la mayoría no llegarán a disponer de garantías reales suficientes para ello. El ingreso per cápita diario de este grupo supera los 2.00 US\$.

#### 1.7 LIMITACIONES DEL ÉXITO EN LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

Para que el programa de microcrédito sea eficaz debe existir un nivel mínimo previo de actividad económica en la comunidad donde este se promueva, el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre del Banco Mundial, sostiene que para que un programa sea realmente eficaz debe existir capacidad empresarial y talento gerencial, de lo contrario, los beneficiarios solo se endeudarán. Aunque esto es cierto, el segundo aspecto no es tan importante como el primero, dado que a raíz de la necesidad y la práctica surge la capacidad, como han demostrado a diario millones de personas que no cuentan con recursos.

Además de la premisa que ya se menciona “la existencia de un mínimo de actividad económica”,<sup>15</sup> se han detectado determinadas circunstancias que pueden frenar el éxito de los programas de microcrédito, estas son las siguientes:

- Poblaciones dispersas, que dificultan la accesibilidad a los clientes de un modo regular.
- Dependencia de una única actividad económica para toda la cartera de clientes-prestatarios (por ejemplo una única cosecha).
- Utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo.
- Probabilidad de crisis futura (hiperinflación, violencia civil).
- Inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera.
- Falta de cohesión social, que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales.

## 1.8 CARACTERÍSTICAS DEL MICROCRÉDITO

Las diferentes instituciones dedicadas a las microfinanzas comparten algunos rasgos distintivos con respecto a las instituciones financieras convencionales (bancos comerciales y empresas financieras):

---

<sup>15</sup> MENA, B. (2003). *Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza*, Argentina. p.23.

- En ambas existe una estructura de propiedad, una tipología de clientes, un crédito ofertado y una metodología.
- Estas características distintivas pueden generar un perfil de riesgo muy particular para las instituciones dedicadas a los microcréditos, distinto al de las instituciones financieras tradicionales.<sup>16</sup>:

Aun habiendo diferencias sustanciales en la tipología de Instituciones Microfinancieras Financieras, cabe mencionar aquí cuatro características comunes a todas ellas.

- La estructura de propiedad de las instituciones especializadas en microcrédito es diferente de la de instituciones financieras convencionales; éstas tienen accionistas institucionales individuales con mentalidad comercial, con “grandes bolsillos” que les permiten ofrecer capital adicional en microcrédito son las ONG a partir de las cuales fueron creadas.

Generalmente no se puede contar con las ONG para obtener respaldo financiero en los momentos de crisis.

- Los clientes de las Instituciones Microfinancieras son diferentes de los de las instituciones financieras convencionales. Por lo general son empresarios de bajos ingresos que tienen negocios familiares rudimentarios y documentación formal limitada. Por lo tanto, se les considera normalmente prestatarios de alto riesgo.

---

<sup>16</sup> JANSON, TOR. (2001). *Microcrédito y microfinanzas: ¿De la aldea a Wall Street?* Publicación anual del Banco Interamericano de Desarrollo. Cap 8.

- El crédito que ofrecen las Instituciones Microfinancieras es diferente del que ofrecen las instituciones financieras convencionales. Los préstamos son más pequeños, sus plazos más cortos y los tipos de interés más altos.
- Como resultado, la cartera de préstamos de las Instituciones Microfinancieras muestra un particular perfil de riesgo: está más fraccionada, lo que disminuye el riesgo, pero la rotación es más alta, lo cual lo incrementa. La cartera también suele estar más concentrada geográficamente, sino el seguimiento de los clientes sería muy costoso (en los microcréditos, la Institución Microfinanciera va al cliente y no al revés, como sucede en la banca tradicional).
- La metodología de préstamo del microcrédito difiere de los procedimientos de las instituciones financieras convencionales. El análisis de la reputación y el flujo de caja es más importante que las garantías y la documentación formal. En muchos casos las cuotas se pagan semanal o quincenalmente, no mensualmente. Esta metodología se fundamenta en la naturaleza de los clientes de las instituciones de microcrédito y es apropiada para ellos, pero también implica elevados costes administrativos. Los costes de operación (en relación con los activos) son mucho más elevados que en la banca tradicional. Este hecho debe remarcarse puesto que los altos costes de transacción son una diferencia fundamental con respecto a la banca tradicional.

Así pues, las instituciones de microcrédito son entidades con elevados costes administrativos, cubiertas por altos tipos de interés generados por una cartera conformada por un gran número de préstamos a corto plazo, sin garantías y concentrados geográficamente.

## 1.9 CONDICIONES DEL ÉXITO EN PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

Es importante señalar las 5 condiciones que deben reunir las instituciones microfinancieras para lograr sus objetivos:

- Permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo;
- Escala, a fin de alcanzar un número suficiente de clientes;
- Focalización, con el objeto de llegar a la población pobre;
- Sustentabilidad financiera, para no depender de donaciones externas y poder sobrevivir en el tiempo.
- Inmediatez en la entrega.

La sustentabilidad financiera es otro de los aspectos que no se tiene tan en cuenta cuando los programas se nutren de fondos externos y éstos son abundantes. La inmediatez en la entrega es uno de los puntos en que pueden y suelen fallar los modelos y programas que se nutren de fondos externos.

Un retraso en la concesión de fondos por motivos burocráticos es el pan de cada día en la Cooperación Internacional y en los gobiernos. En cambio, los que utilizan fondos de la propia comunidad están disponibles desde el primer momento.

Este es un aspecto crucial, dado que cuando surge una necesidad y no se dispone de fondos para cubrirla, es importante que se obtenga el financiamiento de inmediato, de lo contrario de poco servirá obtener un préstamo cuando la oportunidad haya pasado: la adquisición de semillas para una siembra, una oportunidad de negocio o la adquisición urgente de un bien de consumo como puede ser la adquisición de medicamentos o la reparación de una vivienda.

## 2. APORTE ECONÓMICO SOCIAL Y FINANCIAMIENTO DE LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

### 2.1 EL DESARROLLO ECONÓMICO Y EL ROL DE LAS MICROFINANCIERAS

Tanto a nivel país como a nivel latinoamericano uno de los mayores problemas para el desarrollo económico de las familias con bajos ingresos, las micro y medianas empresas es la complicación que tienen para acceder a los servicios financieros y el racionamiento de crédito.

Las barreras de entradas a los sistemas financieros formales derivan de una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital humano, en tecnología, entre otros, hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población. Esta situación, limita la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos, inversión de las pymes y la generación de fuentes de empleo.

En este sentido, las microfinancieras, cooperativas de ahorro y crédito y otras entidades que brindan servicios financieros juegan un rol decisivo para canalizar servicios financieros (crédito, ahorro y seguro) hacia los sectores excluidos por el sector financiero tradicional, procurando disminuir la restricción de liquidez y fomentando, la creación y sostenimiento de pymes, la generación de fuentes de empleo e impulsando un proceso de acercamiento y acceso progresivo al sector financiero tradicional.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> **ROBERTS.** (2009). [<http://www.flacso.or.cr/fileadmin/documentos/FLACSO/auraRobert.pdf>]. **El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico**

En definitiva, si bien el microcrédito no reduce la pobreza, representa una alternativa que permite superar las limitaciones económicas y calidad de vida de las personas mediante la obtención de bienes, contribución a la compra de insumos para la producción, fomenta la cultura de grupos solidarios para respaldar el pago de los préstamos, fomenta la construcción de capital social, da empoderamiento a la mujer dentro de las familias y se va formando un historial crediticio.

Sin embargo, hay que considerar que el gobierno también juega un papel importante en el desarrollo económico del país, ya que es necesario que la infraestructura y los servicios públicos lleguen a los sectores de bajos ingresos.

En definitiva gracias a la integración de las microfinanzas al desarrollo económico se ha podido constatar una notable reducción en las asimetrías económicas y consecuentemente sociales de la población ya que al conceder microcréditos se demostró que la gente puede formar microempresas, dar empleo a más gente y mejorar las condiciones de vida de la población.

Con esta premisa se demuestra que existía un mayor número de gente pobre, debido a que, se encontraban excluidos social y económicamente del acceso al crédito y que necesitaban un instrumento financiero que beneficie a la sociedad más desfavorecida y contribuya al impulso de los países en vías de desarrollo.

Con el aporte del microcrédito se ha evidenciado un gran motor de desarrollo del empleo en el Ecuador, representa el proveedor de ingresos y empleo de un tercio de la población económicamente activa y a nivel de América Latina los microcréditos son la principal fuente de puestos de trabajo que brindan por lo menos 110 millones de personas según lo indicado por el Banco Interamericano de Desarrollo.

A continuación se detalla la cobertura que ha tenido el microcrédito a nivel latinoamericano:

## CUADRO No. 5

## Cobertura de Crédito a Microempresarios por País

País	Porcentaje con crédito de IMFs
Ecuador	54,8%
Nicaragua	54,1%
Honduras	52,2%
Perú	41,7%
Bolivia	37,6%
Republica Dominicana	31,2%
Paraguay	23,1%
El Salvador	22,6%
Chile	13,2%
Guatemala	10,6%
Uruguay	8,3%
Colombia	7,2%
México	4,1%
Panamá	3,7%
Costa Rica	2,6%
Brasil	1,0%
Venezuela	0,9%
Argentina	0,4%

**Fuente:** Otero y Marulanda. (2008). *Perfil de microfinanzas en Latinoamérica en 10 años: Características y Visión*

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

## 2.2 EL APOORTE DE LAS MICROFINANCIERAS AL DESARROLLO ECONÓMICO

En la actualidad, el sector del sistema financiero tiene un gran desarrollo en el Ecuador a través de sus principales actores ya que este ha reducido el racionamiento

del crédito para aquella población marginada por sus bajos ingresos y sobre todo para el segmento de la micro y pequeña empresa PYME ha sido de vital importancia ya que ellos han contribuido en el crecimiento económico país. Se estima que representa alrededor del 41% del valor agregado bruto anual (PIB) hasta la presente fecha.

Por otro lado, cabe destacar que los microcréditos son una herramienta que ayuda principalmente a:

- Desarrollo humano de la población ya que a través de la concesión de un microcrédito emprenden sus ideas de negocio lo cual les genera ingresos que mejoran su estándar de vida e incentiva el espíritu de superación.
- Ayuda a las familias pobres a salir de la pobreza pues a través del emprendimiento de un negocio obtienen recursos económicos que les permiten mejorar sus condiciones de vida.
- Los préstamos son de monto pequeños y se les otorga a corto plazo para facilitar al deudor la entrega del capital y de esta forma tanto la institución financiera como el prestamista obtienen seguridad y confianza tanto de la recuperación del dinero como de la renovación y otorgamiento de nuevos préstamos respectivamente.
- También se enfocan estos créditos en promover la escolarización, es decir en incentivar al microempresario a mejorar su nivel de estudios y capacitarse en el área empresarial y comercial.

- Da empoderamiento a la mujer ya que aporta con ingresos al hogar y a la vez le permite emprender su empresa e independizarse económicamente.
- Evita el incremento de prestamistas informales que lo único que hacen es extorsionar a sus clientes y a la vez enriquecerse ilícitamente.
- Fomenta el comercio a través de la creación de pequeñas y medianas empresas y de esta manera promueve nuevas fuentes de empleo y contribuye al desarrollo económico del país.

Adicionalmente, el microcrédito ha pasado a ser un dinamizador de en el mercado del financiamiento puesto que ha reactivado el mercado y ha creado lazos entre el sector de la oferta y la demanda, puesto que millones de personas en el mundo que estaban desempleadas o tenían escasos recursos económicos ingresaron como oferentes de productos y servicios.

### 2.3 ¿POR QUÉ SE CREA EL MICROCRÉDITO COMO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO?

El Microcrédito se crea como una alternativa de financiamiento debido a que el sistema tradicional bancario no satisfacía las necesidades de potenciales clientes que se encontraban marginados por tener bajos recursos.

Las principales necesidades de los clientes que cubre el microcrédito son:

- Otorgar oportunidades de financiamiento y tener un costo por servicios financieros sustentables y sensibles a las necesidades.
- Ayudar a cubrir necesidades de la población rural.
- Conferir respeto y reconocimiento a los clientes de bajos ingresos. Esto se conseguían a través del pago puntual de los préstamos, ya que si los cancelan puntualmente su monto de préstamo va incrementando de acuerdo a su historial crediticio.
- Brindar la posibilidad de depositar sus ahorros.
- Dar préstamos para vivienda, educación o comercio.
- Brindar servicios de seguro de vida y salud para cubrir posibles eventualidades.

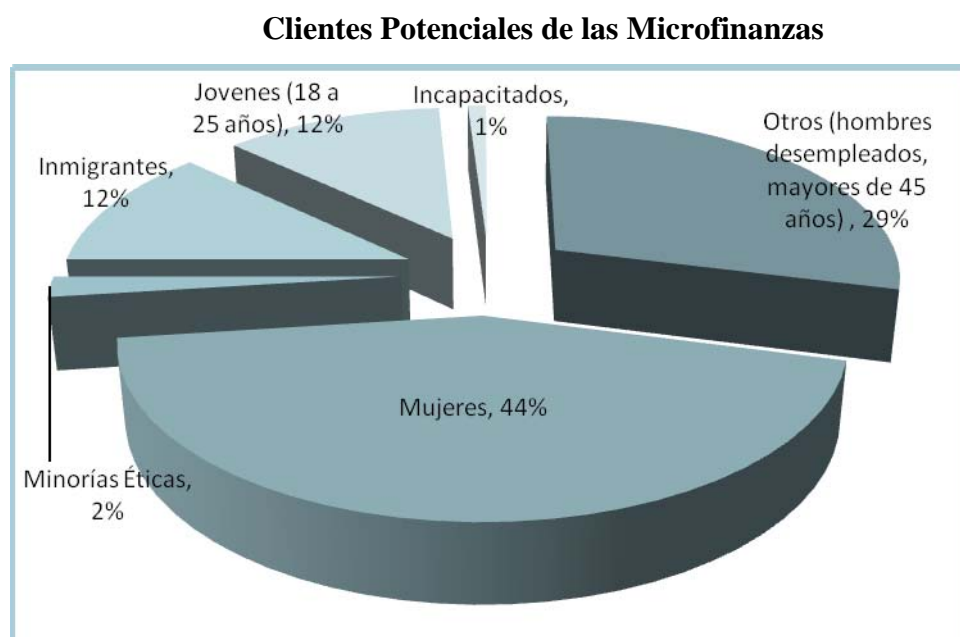
#### 2.4 EL MERCADO META DE LOS MICROCRÉDITOS Y SUS PRINCIPALES DESTINOS

La cartera de clientes del microcrédito lo representan clientes de estratos socioeconómicos más bajos C, D y E, según el enfoque de la línea de pobreza y necesidades básicas insatisfechas.

Los principales clientes de los microcréditos son personas con problemas económicos y desempleados, con dificultades para enfrentar los requisitos exigidos por las entidades bancarias pero con capacidad emprendedora.

En el presente gráfico se detalla los clientes potenciales de las microfinanzas:

### GRÁFICO No. 3



**Fuente:** Manual de Microcrédito del Banco Solidario.

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

El principal destino de los microcréditos son los siguientes:

- Incremento de capital de trabajo para las empresas.
- Inversión en microempresas de comercio o servicios.
- Mejorar los equipos y agrandar su espacio de trabajo.
- Incrementar el nivel de inventarios de su negocio
- Invertir en mejor tecnología de modo que agilite sus actividades operativas.

De acuerdo a la cartera del Banco Solidario se ha podido determinar que el sector de la microempresa ecuatoriana representa el 60 por ciento.

## 2.5 PRINCIPALES SECTORES A LOS QUE VA DIRIGIDO EL MICROCRÉDITO

Los principales sectores a los que va dirigido el microcrédito tomando en cuenta de que la mujer es quien más solicita el microcrédito son:

- A nivel sector comercial principalmente van dirigidos a:

Alimentación

Ropa

- En cuenta al sector de servicios se refiere van dirigidos a:

Peluquería

Estética

Salud

Cultura y Arte

Servicios de publicidad, consultoría

Por lo general, este tipo de negocios se encuentran ubicados en los barrios donde viven los clientes potenciales.

## 2.6 BENEFICIOS ECONÓMICOS DEL MICROCRÉDITO

El principal objetivo de otorgar el microcrédito es contribuir al desarrollo económico del país, crear una cultura de emprendimiento y a la vez de ahorro

1. El microcrédito permite al emprendedor desarrollarse en nuevas actividades ya que representa su principal fuente de financiamiento.
2. “Inculcar un hábito de ahorro en los beneficiarios, enseñar a los clientes a que aprendan a manejar su dinero y se protejan contra posibles contingentes que se puedan presentar”.<sup>18</sup>
3. Demostrar que los ahorros son una fuente de recursos, más barata que los préstamos de la banca comercial, que permite atraer nuevos prestatarios quienes, a su vez, proporcionan más recursos con sus ahorros, todo lo cual fortalece la sustentabilidad del sistema y disminuye su dependencia de recursos externos; tercero, el financiamiento parcial de los préstamos con ahorros de los beneficiarios aumenta la motivación para su repago.

---

<sup>18</sup> MANCHENO. (2007). “**Origen, caracterización y evolución del crédito**”. Revista de Economía Mundial. No 234. p87

## 2.7 ¿CÓMO NACE UN MICROEMPREENDEDOR?

Las principales características por las que una persona decide ser microemprendedor son las siguientes:

- Deseo de superación personal
- Alcanzar la independencia económica y laboral.
- Escapar a la dependencia de ayudas sociales.
- Da apoyo moral a quienes pierden su trabajo.
- Busca un negocio a la vez que un entretenimiento.
- Tienen flexibilidad de horarios.
- Edad muy avanzada que les dificulta conseguir un empleo estable.
- Empezar empresas familiares.

Todas las personas pueden ser emprendedoras, sin embargo, el sistema microfinanciero excluye del otorgamiento de préstamos a los discapacitados y los más pobres. Existen cuatro fases dentro de la etapa del microemprendedor:

1. Inicialmente, quien decide ser microempresario debe solicitar un préstamo de acuerdo a su nivel de recursos.
2. Conforme a su historial crediticio su monto de préstamo incrementa.

3. Una vez que, gracias al capital de trabajo su nivel de ingresos por negocios se ha elevado, el microempresario se independiza económicamente una vez que canceló sus préstamos.
4. Finalmente, el microemprendedor suspende sus créditos ya que el producto o servicio oferente genera ingresos elevados que cubre sus necesidades.

## 2.8 EL MICROCRÉDITO Y LA CAMPAÑA CUMBRE DEL MICROCRÉDITO

De acuerdo al Banco Mundial existen 7.000 instituciones microfinancieras cuyo fin es servir alrededor de 16 millones de pobres en países en desarrollo.

En la actualidad, se realiza anualmente la Cumbre del Microcrédito, en la cual los delegados de 100 países que integran la financiación a través del microcrédito tiene como meta llegar a 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo, con créditos para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios.

Este objetivo ha obtenido el apoyo de instituciones financieras de gran envergadura y de importantes líderes internacionales.

Durante la cumbre anual del Microcrédito realizada en el 2009 en Colombia se determinó que el crecimiento del microcrédito a nivel mundial ha sido significativo puesto que su alcance ha incrementado del 56% al 69% tal como se detalla en el siguiente gráfico:

**CUADRO No. 6**

**Número de Crecimiento de Instituciones  
Microfinancieras en el Ecuador**

<b>Fecha</b>	<b>Número de instituciones analizadas</b>	<b>Número de clientes</b>	<b>Número de clientes más pobres</b>	<b>%</b>
31.12.97	618	13,478,797	7,600,000	56%
31.12.98	925	20,938,899	12,221,918	58%
31.12.99	1,065	23,555,689	13,779,872	58%
31.12.00	1,567	30,681,107	19,327,451	63%
31.12.01	2,186	54,932,235	26,878,332	49%
31.12.02	2,572	67,606,080	41,594,778	62%
31.12.03	2,931	80,868,343	54,785,433	68%
31.12.04	3,164	92,270,289	66,614,871	72%
31.12.05	3,133	113,030,914	81,949,036	72%
31.12.06	3,316	133,030,914	92,922,574	70%
31.12.07	3,552	154,825,825	106,584,679	69%

**Fuente:** Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009 p. 27

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

Por otro lado, dentro de la cumbre se determinó la presencia de los microcréditos por región y se los clasificó de acuerdo a países en desarrollo e industrializados:

CUADRO No. 7

**Número de Crecimiento de Instituciones  
Microfinancieras por Región**

<b>Región</b>	<b>Instituciones analizadas</b>	<b>Clientes</b>	<b>Clientes más pobre</b>	<b>Clientes mujeres más pobres</b>
África subahariana	935	9.189.825	6.379.707	3.992.752
Asia y pacífico	1.727	129.438.919	96.514.127	82.186.663
América Latina y Caribe	613	7.772.769	2.206.718	1.450.669
Medio oriente y África del norte	85	3310477	1.140.999	890.418
<b>Total países en desarrollo</b>	<b>3.360</b>	<b>149.711.990</b>	<b>106.241.551</b>	<b>88.520.502</b>
América del norte y Europa	127	176958	109.318	72.576
Europa oriental y Asia central	66	4.936.877	233.810	133.815
<b>Total países industrializados</b>	<b>192</b>	<b>5.113.835</b>	<b>343.128</b>	<b>206.391</b>
<b>Total mundial</b>	<b>3.352</b>	<b>154.825.825</b>	<b>106.584.679</b>	<b>88.726.893</b>

**Fuente:** Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2009 p. 27

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

## 2.9 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

En el Ecuador, la “Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso” formada en 1879 en la ciudad de Guayaquil fue la primera institución conformada para apoyar al desarrollo del microemprendedor y partir de la creación de dicha institución, se crearon varias cooperativas de ahorro y crédito (COAC) con el objetivo dar impulso al desarrollo económico del país a través del otorgamiento de préstamos y después de

que dichas instituciones realizaron un análisis de la población ecuatoriana surge la idea por parte del gobierno de crear un plan piloto de microcrédito.

Por otro lado, hay que considerar que el BID organismo que se encuentra presente por más de 40 años, ha sido el pionero en el apoyo a microempresas a través de la implementación de programas de apoyo. En el año 1979, se aprobó el primer proyecto pequeño en el Ecuador junto con la central de servicios agrícolas.

“Las principales fuentes de financiamiento han sido el programa de Pequeños Proyectos, hoy programada de empresariado Social, el Fondo Multilateral de Inversión y un Programas Global de Crédito para Microempresa.”(BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, 2006: 21)

Entre 1979 y 2005 el grupo BID ejecutó 39 programas especialmente dirigidos a impulsar el desarrollo de la microempresa con montos que superaron los US\$42 millones, de los cuales cerca de \$10 millones fueron para cooperaciones técnicas no reembolsables.

Estos programas incluyen 27 programas de empresariado social para el fortalecimiento institucional y expansión de servicios en el área rural, un programa global de crédito para la microempresa y 9 proyectos del FOMIN que aportaron al marco regulatorio, a la capacitación y fortalecimiento institucional y al financiamiento de cupones que subsidiaron parcialmente servicios de desarrollo empresarial.

La cartera actual incluye 16 programas en ejecución que representan unos US\$14 millones, con más de US\$7 millones en cooperaciones técnicas no reembolsables. Estos programas en ejecución son 11 del FOMIN y 5 del PES, están dirigidos al sector del microcrédito. A continuación se describirá cada uno de los tipos de proyectos en apoyo del microempresario que ofrece el BID

Los 5 PES abarcan programas que promueven el desarrollo de empresas rurales:

- Fortalece las cadenas productivas en comunidades afro ecuatorianas.
- Consolida bancos comunales de las mujeres en la Sierra.
- Mejorar las condiciones de vida en los suburbios de Guayaquil.

Los 11 programas del FOMIN en ejecución se enfocan a:

- Apoyar la profundización de servicios financieros rurales.
- Desarrollar mecanismos y productos innovadores para el crédito rural.
- Fortalecimiento de la competitividad, desarrollo de cadenas productivas y redes de comercialización.
- Fortalecimiento institucional de cooperativas de ahorro y crédito en proceso de regulación y líneas de crédito para las microfinanzas. “

## 2.10 EL PROGRAMA PILOTO DE MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR

En el Ecuador, en la época de los gobiernos social-demócratas, existieron recursos económicos que permitieron emprender programas de microcrédito y se discutió la

posibilidad de obtener unos 100 millones de dólares para el sector de las microempresa (PYMES), con lo cual se combatiría el desempleo, se mejoraría las condiciones de vida y se aumentaría la producción y productividad. De ahí, surge la idea del programa piloto de crédito microempresarial que atrajo el interés de la banca y fundaciones que conformaban el sistema financiero nacional.

Se creó un reglamento de crédito que fue aprobado y se determinaron las funciones de cada uno de los participantes, así como el mecanismo para operar los recursos.

El plan piloto estuvo conformado por 14 bancos participantes que fueron denominados Institución Financiera Intermediaria (IFI), los cuales ganarían un 5% de spread y el mecanismo de aplicación fue el de redescuento. Las 34 fundaciones inscritas, fueron bautizadas como entidades técnicas especializadas (ETEs), encargadas de hacer la promoción, capacitación, tramitación y recuperación del crédito, por lo que recibieron un valor fijo por cada uno de los servicios.

La idea tuvo gran acogida sin embargo, fueron algunas características del crédito que llevaron a que se anule dicho plan, entre las cuales se presentan a continuación:

- El crédito fue limitado ya que sólo se enfocó a actividades productivas y posteriormente abrió oportunidad a la actividad comercial.
- El Reglamento de Crédito del programa piloto, tuvo condiciones y exigencias para las Instituciones Financiera Intermediarias pero no fue tan exigentes con las

Entidades Técnicas Especializadas, lo cual permitió el acceso a instituciones sin ninguna experiencia ni capacidad.

En conclusión, el principal condicionamiento por el que no se cimentó el plan piloto de microcrédito fue porque el reglamento de crédito fue mal elaborado y no fue equitativo tanto para las IFIs como para las ETEs.

### **2.10.1 Características del Plan Piloto**

El plan piloto sólo tuvo efecto en 1992 y el objetivo propuesto fue atender a 60.000 microempresas exclusivamente al sector productivo. A continuación se expone como fue la aplicación de plan piloto en las compañías ecuatorianas:

- La compañía debía tener seis meses de funcionamiento.
- El dueño debía mantenerse al frente de su negocio.
- Los activos fijos no debía superar los \$480.
- Debía contar con mínimo ocho trabajadores.
- Los montos de crédito que se otorgaban a los clientes eran de mínimo \$240 hasta un máximo \$2,400 con una tasa de interés preferencial e inferior a la del mercado

- Con plazos de seis meses cuando se trata de incremento de capital de trabajo hasta dos años cuando se refiere a activos fijos, sin embargo, no fue aceptado ya que el plan piloto no tuvo efecto.

### **2.10.2 Ejemplificación del Plan Piloto**

El 20 de noviembre de 1992 la empresa agrícola “Sembrar S.A.” dedicada al cultivo y cosecha de choclos decidió solicitar un préstamo por \$600 para adquirir nuevo equipo agrícola con el fin de incrementar la producción e ingresos de la compañía.

Para poder acceder al microcrédito el empresario presentó el título de propiedad de sus terrenos, los papeles del representante legal, los estados financieros de la compañía y la lista de empleados que se encuentran trabajando hasta determinada fecha. Sin embargo, dicha compañía no obtuvo el microcrédito, no por incumplimiento de requisitos legales, sino porque el plan piloto de microcrédito no tuvo éxito en el país debido a algunas limitaciones a nivel empresarial.

## **2.11 FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR**

Para que el sector de la microempresa tenga éxito es necesario tomar en consideración lo siguiente:

## **Nivel Micro**

El nivel micro se refiere a las empresas y la cultura organizacional de la organización que abarca la capacidad gerencial, la disponibilidad de integrarse a asociaciones, buscar cooperación inter empresarial y el desarrollo de ventajas competitivas. Dentro de este nivel las principales características de éxito empresarial son las siguientes:

- Fortalecer a las instituciones locales, que demuestren ventajas competitivas y altos niveles de impacto, que se dedican a prestar servicios financieros y de desarrollo empresarial a las poblaciones pobres y marginadas, con especial énfasis en el área rural.
- Impulsar el desarrollo de empresas asociativas que generen nuevos encadenamientos productivos, con énfasis en el área rural, donde existen numerosas experiencias exitosas.
- Desarrollar encadenamientos de empresas asociativas con proveedores y compradores nacionales e internacionales, generando nuevos vínculos y abriendo nuevos mercados.
- Alentar procesos de desarrollo local con articulación público-privada.
- Promover iniciativas empresariales, impulsando las actividades emprendedoras con el financiamiento de planes de negocios y su articulación con el sistema financiero, así como el fomento de redes de apoyo que vinculen a nuevos emprendedores con el mercado y con los proveedores de servicios.

- Proveer asistencia técnica e incentivos especiales para ampliar y diversificar la oferta de servicios disponibles para los microempresarios.

### **Nivel Meso**

El nivel meso se refiere a las políticas económicas elaboradas por los sectores público, privado y social para satisfacer las necesidades de las empresas a través servicios de apoyo y asesoría, para promover el desenvolvimiento de las condiciones generales para la producción. Dentro de este nivel las principales características de éxito empresarial son las siguientes:

- Apoyar los procesos para la publicación de las tasas de interés y todos los costos administrativos y financieros asociados con los microcréditos.
- Impulsar la competitividad de la microempresa, con SDE adecuados a sus necesidades que estimulen la formación de encadenamientos productivos, y mejorar el acceso a los mercados y la comercialización de sus productos.
- Incentivar la transparencia del sistema microfinanciero.
- “Apoyar mecanismos tendientes a lograr que los Burós de Información Crediticia manejen información de todo el sistema financiero como estrategia para alertar el

sobreendeudamiento de sus clientes y medir la reducción de costos de los operadores, potenciando así el uso de la información”.<sup>19</sup>

- Unificar el sistema de calificación de riesgos de las IMF, tanto en sus componentes cuantitativos como cualitativos, de forma tal que las calificaciones otorgadas por diversas compañías sean perfectamente comparables y reconocidas internacionalmente.
- Apoyar nichos de mercado actualmente no cubiertos por los oferentes crediticios, como es el caso de la microempresa en camino a convertirse en pequeña empresa. Acompañar su crecimiento y suplir la falta de financiamiento para el sector intermedio de pequeñas empresas.

### **Nivel Macro**

El nivel macro se refiere al sistema político que fija las acciones sociales y económicas de la sociedad. Representa la concreción de los acuerdos que se plasman mediante las políticas macroeconómicas y macro sociales.

- Impulsar el desarrollo de la competitividad de las micro y pequeñas empresas a través del establecimiento de políticas que alienten mejoras en su gestión empresarial y acceso a tecnología, y promuevan la cooperación público-privada a nivel subnacional.

---

<sup>19</sup> WENNES M. y CAMPOS S. (2000). **“Lecciones en la penetración de la banca comercial en microfinanzas”**. Única Publicación del Banco Interamericano de Desarrollo. p.10.

- Continuar el diálogo con el Gobierno en su rol de facilitador del crecimiento de las microempresas en Ecuador y que promocióne el sector sin generar distorsiones.
- Legitimar la importancia del sector de la microempresa a nivel nacional. Contribuir a la definición e implementación de una política nacional para el apoyo integral a la microempresa, consensuada entre el sector público y el privado.
- Promover el desarrollo de un marco legal y regulador que simplifique la entrada de las microempresas a la formalidad, facilitando su registro y promoviendo que las microempresas cumplan con legislación laboral y contributiva, que proteja a los trabajadores de la microempresas y establezca vías mediante las cuales los microempresarios puedan pagar impuestos de forma simplificada.
- Apoyar a la Superintendencia de Bancos y Seguros (SB) para adaptar la normativa a las necesidades actuales del mercado y aplicar la regulación y supervisión bajo un mismo esquema unificado para todas las IMF, pero con exigencias de acuerdo a su naturaleza, características, niveles de activos y captación de ahorros.
- Estimular la transparencia en el mercado de las microfinanzas promoviéndola entre los distintos actores y fortaleciendo el accionar de la SB.
- Impulsar la creación de un observatorio de la microempresa, con un sistema de estadísticas sobre los microempresarios a nivel urbano y rural, estadísticas de todo el sistema microfinanciero regulado y no regulado, e información sobre la provisión deservicios de desarrollo empresarial (SDE) para las microempresas.

Utilizar información sobre la Encuesta de Hogares y otras fuentes públicas para alimentar de forma permanente el observatorio.<sup>20</sup>

## 2.12 PERFIL DE LAS MICROEMPRESAS EN LA ACTUALIDAD

Las pequeñas empresas emplean alrededor de un millón de personas que tienen un nivel de ingresos medio-bajo con ello cubre el 25% de mano de obra urbana y a la vez sirve de aporte al producto interno bruto del país entre 10% y 15% (USAID, 2005).

De acuerdo al Censo de Población y Vivienda del 2001, en dicho año el 50.7% eran microempresarios urbanos y el 49.3% eran microempresarios rurales. La mayoría de ellos, son adultos entre 31 y 50 años, mientras que, la población joven entre 18 y 30 años representaba el 20% y el 25% de los microempresarios son mayores de 51 años.

A partir del año 1999, empezaron a funcionar alrededor del 52% de las microempresas ya que muchos trabajadores quedaron desempleados y debido a las necesidades decidieron emprender actividades comerciales. Muchas de estas microempresas fueron constituidas con ahorros de los emprendedores y apenas un 8% acudieron al financiamiento bancario.

### 2.12.1 Las Microfinanzas en el Ecuador

---

<sup>20</sup> BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, (2006). Opt Cit. p.12

Las microfinanzas en el Ecuador han demostrado un notable desarrollo en los últimos cinco años debido a que la población de bajos recursos ha obtenido acceso a servicios financieros lo cual permitió el boom de las microfinanzas en el país ya que se destacó al microcrédito como un instrumento costo-efectiva para luchar contra la pobreza, se descubrió un amplio nicho con inmensas potencialidades de desarrollo, una excelente cultura de pago con la posibilidad de enfrentar altas tasas de interés ya que la alternativa de endeudamiento en el mercado informal es más costosa.

Cerca de 1.5 millones han incursionado en el sector de las microfinanzas puesto que consideran una importante plataforma para la generación de empleo e ingresos familiares.

De acuerdo al estudio del Banco Interamericano de Desarrollo realizado en el 2006, alrededor de un millón de trabajadores intervienen en actividades micro empresariales urbanas, aproximadamente 500 instituciones microfinancieras reguladas y no reguladas proveen servicios en áreas urbanas y rurales; el portafolio microcrediticio ha superado los \$ 1,000 millones que se ha quintuplicado desde el año 2002.

Además existe una amplia red institucional local y de apoyo externo interesada en el desarrollo y fortalecimiento de la microempresa ecuatoriana.

De acuerdo a la historia a partir de la crisis financiera del año 1998 y 1999 que se generó en el país y partir del año 2000 cuando la economía decidió oficialmente adoptar la dolarización, más del setenta por ciento de los bancos habían desaparecido y en vista de que el sector financiero se había reducido drásticamente surge la iniciativa de crear mecanismos de refugio que erradiquen la inequidad económica, por tal motivo, se crea el sistema cooperativo de ahorro y crédito y varias instituciones financieras reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que empezaron a crecer significativamente y a satisfacer las amplias necesidades de financiamiento que demandaba la sociedad ecuatoriana.

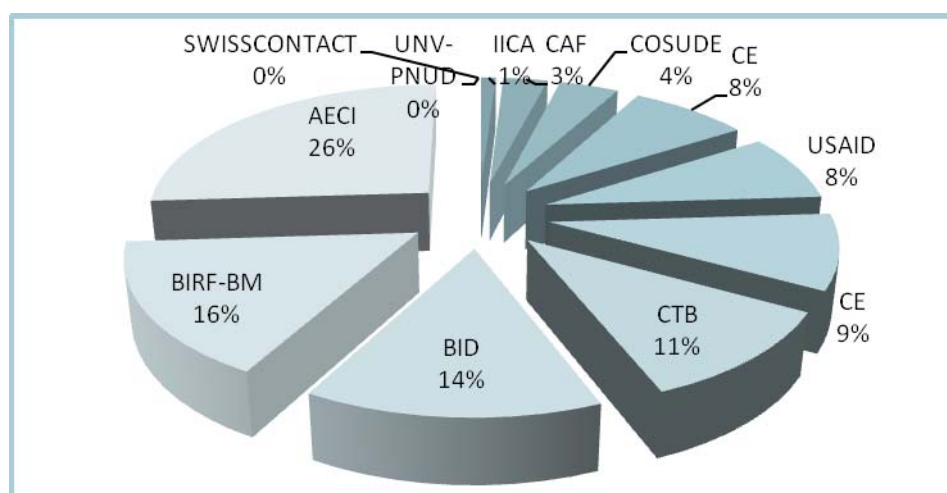
En lo que respecta a cooperativas de ahorro y crédito se ha determinado un incremento significativo del 50% de acuerdo a las Superintendencia de Bancos lo cual demuestra que la población ecuatoriana acude a distintas entidades de financiamiento reguladas por el organismo de control con el fin de emprender nuevos negocios, mejorar la productividad de su empresa y mejorar la calidad de vida de sus familias.

Por lo tanto hasta la presente fecha, podemos decir que en el Ecuador, el sector de las microfinanzas se encuentra conformado tanto por instituciones financieras privadas como públicas las cuales se enfocan en otorgar financiamiento a los pequeños empresarios.

Los principales actores dentro de la línea de microcrédito son bancos privados, financieras privadas, cooperativas de ahorro y crédito; organizaciones no gubernamentales (ONGs), CFN y Banco Nacional de Fomento enfocado al sector agrícola.

Todas estas instituciones trabajan con recursos económicos propios y fondos de algunos organismos internacionales que se han involucrado abiertamente en el mundo de los microcréditos. Los principales colaboradores internacionales que apoyan al sector de la microempresa son:

**GRÁFICO No. 4**  
**FONDOS DE LA COOPERACIÓN**  
**INTERNACIONAL 2000-2005**



**Fuente:** *Microfinanzas en el Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo*. p. 67, Septiembre 2006.

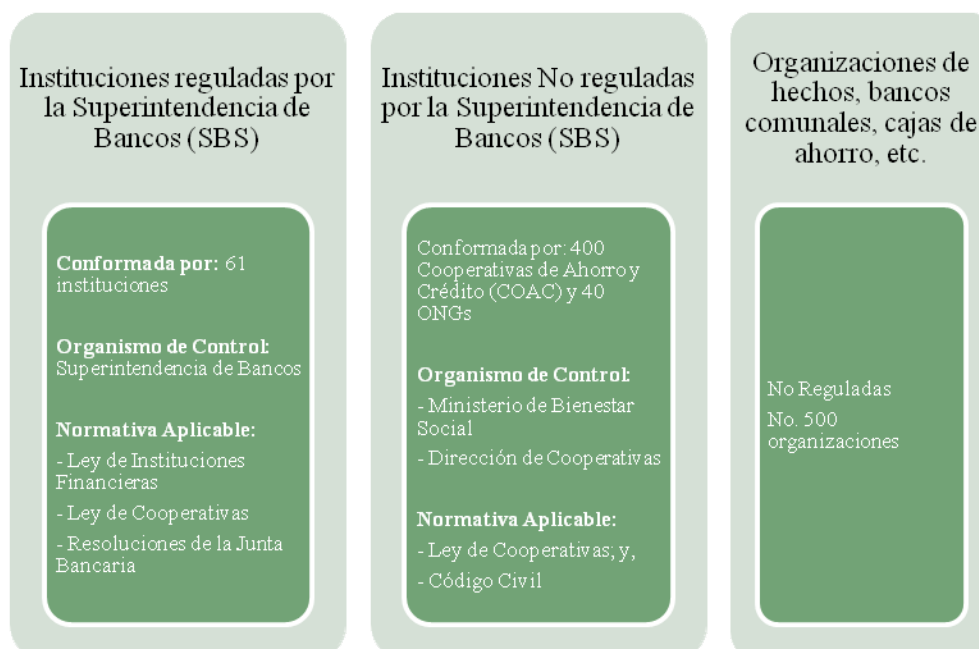
**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

### 2.12.2 Clasificación de las Instituciones por el organismo que las regula

El sector financiero popular y solidario se compone principalmente de:

- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Entidades Solidarias
- Créditos Individuales
- Banco Comunal
- Cajas de Ahorro y Crédito<sup>21</sup>

En nuestro país existen instituciones financieras que otorgan microcréditos que se encuentran reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Compañías, a continuación se expondrán la información más importante:



<sup>21</sup> Constitución del Ecuador. Art. 311

Es importante acotar que para que una cooperativa sea regulada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, es necesario que cumpla ciertos requisitos que se encuentran establecidos en el decreto ejecutivo No. 354 de agosto del 2005:

- Debe contar con diez millones de dólares como monto mínimo de activos.
- Estas entidades que tengan ese nivel de activos deberán calificarse y cumplir una serie de requisitos establecidos por el organismo de control.
- Aquellas que no califiquen permanecerán bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas quedando prohibidas de realizar operaciones de intermediación financiera con el público en general, limitación que deberán incorporar en su estatuto.
- Se prohibió la prestación de servicios sociales no financieros bajo cualquier modalidad.
- Tales servicios se podrán prestar siempre y cuando se financien con los excedentes generados del ejercicio económico y se registrarán en una cuenta del pasivo y no afectaran a la cuenta de resultados.
- Para la creación de nuevas cooperativas se facultó a la Junta Bancaria a determinar los montos mínimos de capital, considerando la localización geográfica y las diversas áreas de influencia económica del medio.
- La Junta Bancaria ha mantenido que para constituirse las cooperativas que realicen intermediación financiera requieren de un patrimonio técnico

constituido mínimo de 788.682 dólares y no ha determinado ningún tipo de sectorización.

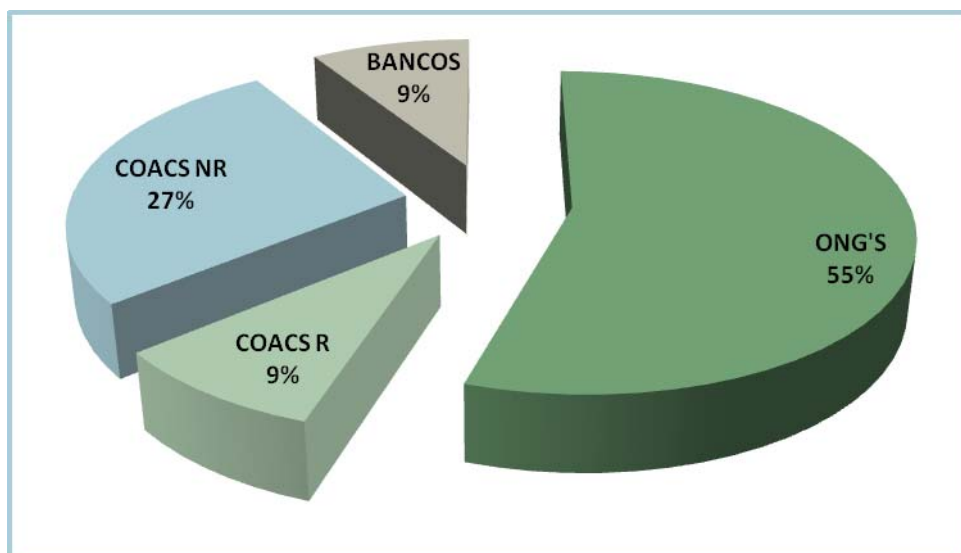
En cuanto a la metodología de microcrédito son pocas las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos que utilizan una metodología, entre ellas se encuentran:

- Banco Procredit
- Banco Solidario
- Banco Pichincha (Credife)
- Finca
- 37 Cooperativas

Debido al incremento de instituciones microfinancieras en el país surge la Red Financiera Rural, creada en el año 2000, como mecanismo de agrupación de las instituciones identificadas con la actividad del microcrédito.

La Red Financiera Rural la cual es una corporación privada sin fines de lucro que está integrada por 44 instituciones detalladas en el cuadro no.4 que incluyen entidades reguladas, no reguladas, cooperativas y redes de microcrédito cuyo principal objetivo es brindar servicios a los microempresarios de zonas urbanas, rurales y marginales del país.

**GRÁFICO No. 5**  
**Miembros de la Red Financiera Rural por**  
**Tipo de Institución**



**ente:** Red Financiera Rural. (2008)

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

De acuerdo al análisis de Benchmarking de las Microfinanzas en Ecuador del año 2008, realizado por el Microfinance Information Exchange, se determinó la clasificación de 41 instituciones microfinancieras respecto a un total de 238 microfinancieras a nivel de Latinoamérica de acuerdo al ente de regulación, al mercado meta, a la escala, al estudio jurídico y zonas.

**CUADRO No. 8**  
**Análisis de Benchmarking**

<b>Tipo de escala</b>	<b>Descripción</b>	<b>Entidades</b>
<b>Reguladas</b>	Regulada IMF bajo supervisión bancaria	Banco Solidario, COAC Chone, COAC Jardín Azuayo, COAC San José, COAC Santa Ana, Codesarrollo, Coprogreso, Credife, Finca, Procredit.
<b>No reguladas</b>	No Regulada IMF sin supervisión bancaria	CACMU, CCC, CEPsiU, CESOL ACJ, COAC Acción Rural, COAC Artesanos, COAC Fondvida, COAC Huaycopungo, COAC Kullki Wasi, COAC La Benética, COAC Luz del Vale, COAC MCCH, COAC Mushuc Runa, COAC Sac Alet, COAC San Antonio, COAC San Gabriel, COAC Santa Anita, COAC Unión Popular, D-Miro, ECLOF - ECU, FACES, FED, FODEMI, Fundación Alternativa, Fundación Espoir, FUNDAMIC, INSOTEC, UCADE Ambato, UCADE Guaranda, UCADE Latacunga, UCADE Santo Domingo.
<b>Amplio</b>	Base Amplia, IMFs con Saldo Promedio Crédito/INB per cápita entre 20% y 150%.	Banco Solidario, CACMU, CCC, COAC Acción Rural, COAC Chone, COAC Fondvida, COAC Huaycopungo, COAC Jardín Azuayo, COAC Kullki Wasi, COAC La Benética, COAC Luz del Valle, COAC MCCH, COA Mushuc Runa, COAC San Alet, COAC Santa Anita, COAC Unión Popular, CODESARROLLO, COPROGRESO, Credife, D-Miro, ECLOF-ECU, FACES, FED, Fundación Alternativa, FUNDAMIC, INSOTEC, Procredit-ECU.
<b>Bajo</b>	Base Baja, IMFs con Saldo Promedio Crédito/INB per cápita < 20%.	CEPESU, CESOL, ACJ, COAC Artesanos, FINCA-ECU, FODEMI, Fundación Espoir, UCADE Ambato, UCADE Guaranda, UCADE Latacunga, UCADE Santo Domingo.
<b>ESCALA</b>		
<b>Grande</b>	Grande, Cartera Bruta de Préstamos > US\$ 15 millones	Banco Solidario, COAC Jardín Azuayo, COAC Mushuc Runa, COAC San José, CODESARROLLO, COPROGRESO, Credife, FINCA-ECU, Procredit-ECU.
<b>Media</b>	Media, Cartera Bruta de Préstamos entre US\$4 y 15	COAC Acción Rural, COAC Chone, COAC Kullki Wasi, COAC La Benética, COAC Luz del Valle, COAC MCCH, COAC Sac Alet, D-Miro, FED, FODEMI,

### Análisis de Benchmarking

	millones.	Fundación Espoir.
Baja	Pequeña, Cartera Bruta de Préstamos < US\$4.	CACMU, CCC, CEPESIU, CESOL, ACJ, COAC Artesanos, COAC Fondvida, COAC Huaysopungo, COAC San Antonio, COAC San Gabriel, COAC Santa Ana, COAC Santa Anita, COAC Unión Popular, ECLOF-ECU, FACES, Fundación Alternativa, FUNDAMIC, INSOTEC, UCADE Ambato, UCADE Guaranda, UCADE Latacunga, UCADE Santo Domingo.
<b>ESTATUTO JURÍDICO</b>		
CRE (6 IMF)	Cooperativas Reguladas	COAC Chone, COAC Jardín Azuayo, COAC San José, COAC Santa Ana, CODESARROLLO, COOPROGRESO.
CNR (16 IMF)	Cooperativas No Reguladas	CACMU, COAC Acción Rural, COAC Artesanos, COAC Fondvida, COAC Huaycopungo, COAC La Benéfica, COAC Luz del Valle, COAC MCCH, COAC Mushuc Runa, COAC SAN Alet, COAC San Antonio, COAC San Gabriel, COAC Santa Anita, COAC Unión Popular.
ONG (16 IMF)	Organizaciones No Gubernamental	CCC, CEPESIU, CESOL, ACJ D-Miro, ECLOF-ECU, FACES, FED, FODEMI, Fundación Alternativa, Fundación Espoir, FUNDAMIC, INSOTEC, UCADE Ambato, UCADE Guaranda, UCADE Latacunga y UCADE Santo Domingo.
ORE (4 IMF)	Otros Regulados	Banco Solidario, Credife, FINCA-ECU, Procredit-ECU
<b>ZONAS (COMPARACIÓN INTERNACIONAL)</b>		
ECU	Todas las IMFs de Ecuador	Banco Solidario, CACMU, CCC, CEPESIU, CESOL, ACJ, COAC Acción Rural, COAC Artesanos, COAC Chone, COAC Fondvida, COAC Huaycopungo, COAC Jardín Azuayo, COAC Kulki Wasi, COAC La Benéfica, COAC Luz del Valle, COAC MCCH, COAC Mushuc Runa, COAC San Alet, COAC San Antonio, COAC San Gabriel, COAC San José, COAC Santa Ana, COAC Santa Anita, COAC Unión Popular, CODESARROLLO, COOPROGRESO, Credi Fe, D-Miro, ECLOF-ECU, FACES, FED, FINCA-ECU, FODEMI, Fundación Alternativa, Fundación Espoir, FUNDAMIC, INSOTEC, Procredit-ECU, UCADE Ambato, UCADE Guaranda, UCADE Latacunga, UCADE Santo Domingo.
LNE	Todas las IMFs de la región, excepto Ecuador	242 IMFs del resto de América Latina y el Caribe.
LAC	Todas las IMFs de América Latina y El Caribe.	283 IMFs de América Latina y el Caribe.

**Fuente:** Microfinance Exchange Information. *Ecuador Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2008.*

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

### 2.13 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El tipo de financiamiento con terceros ha sido posible en los últimos años debido a que las instituciones microfinancieras han mantenido márgenes positivos, buena rentabilidad, un correcto crecimiento económico y sostenibilidad a pesar de las regulaciones a las tasas de interés y demás servicios ofrecidos por las instituciones bancarias y adicionalmente, problemas de coyuntura que afectaron al país en el presente gobierno del Presidente Eco. Rafael Correa. Dentro de las principales fuentes de financiamiento de las instituciones microfinancieras se encuentra el financiamiento con terceros a través de depósitos.

Los principales mecanismos de financiamiento son los siguientes:

- Captación de depósitos del público (financiamiento utilizado por las cooperativas de ahorro y crédito).
- Obligaciones financieras con terceros (financiamiento utilizado por las otras instituciones reguladas).

La principal fuente de fondeo fueron las tasas de interés que pueden negociar, de acuerdo a su tamaño y posición en el mercado.

## 2.14 ADMINISTRACIÓN DE RELACIÓN DE FINANCIAMIENTO

En cuanto a la administración de la relación de financiamiento se puede determinar que las principales fuentes de financiamiento están enfocadas al sector del microcrédito. A continuación se presentan gráficos explicativos de la administración de los recursos:

**CUADRO No. 9**

**Montos Crediticios Destinados a la  
Microempresa (en millones de dólares)**

<b>Año</b>	<b>Total del Sistema</b>	<b>Bancos Privados</b>	<b>Cooperativas</b>	<b>Sociedad Financiera</b>
<b>2004</b>	\$617	\$473	\$129	\$14
<b>2003</b>	\$208	\$163	\$43	

**Fuente:** www.superdebancos.gov.ec

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

**CUADRO No. 10**

**Promedio de Montos de Microcrédito**

<b>INSTITUCIÓN</b>	<b>MONTOS</b>
Banca de Segundo Piso	\$1000 a \$1300
Bancos y Sociedades Financieras	\$400 a \$1200
Cooperativas	\$300 a \$700
ONGs	\$40 a \$300

**Fuente:** Revista Gestión. Febrero 2003.

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

**CUADRO No. 11**  
**Numero de Operaciones Crediticias Destinadas a**  
**la Microempresa**

<b>Año</b>	<b>Total sistema</b>	<b>Bancos Privados</b>	<b>Cooperativas</b>	<b>Sociedad Financiera</b>
2004	360.250	257.000	70.013	33.237
2003	131.305	97.919	32.237	

**Fuente:** Revista Gestión. Febrero 2003

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

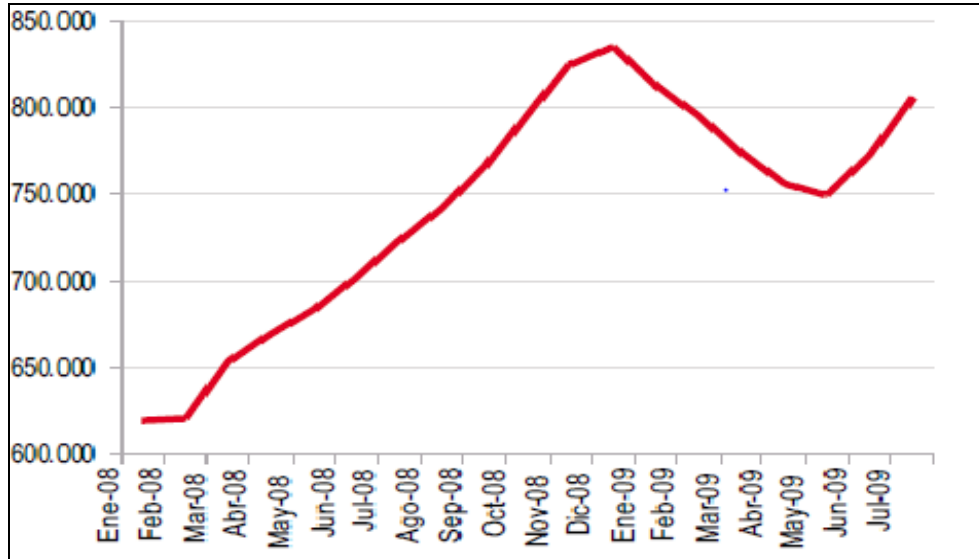
**CUADRO No. 12**  
**Operaciones de Instituciones Asociadas a la Red**  
**Financiera Rural**

<b>Institución</b>	<b>Tipo de Institución</b>	<b>Cartera Total (Miles US\$)</b>	<b>Cartera Vencida %</b>	<b>Beneficiarios Crédito</b>	<b>Ahorro Captado (Miles US\$)</b>
Banco Solidario	Banco	82505	2.08%	121803	19323
Cooperativa Jardín Azuayo	Cooperativa	21099	10%	16879	15538
Banco Pichincha-Credife	Banco	40813	1.70%	31253	sin dato
Fundación Ecuatoriana de Desarrollo	ONG	6178	2.70%	13554	sin dato
Banco Procredit	Banco	37338	1.11%	17693	4656
Codesarrollo	Cooperativa	17214	2.48%	sin dato	7374
Finca	ONG	10660	2.78%	39418	2372
Eclof	ONG	874	8%	365	sin dato
Cooperativa San José	Cooperativa	6751	1.44%	6180	3873
Casa Campesina de Cayambe	ONG	2493	2.80%	9978	sin dato

**Fuente:** Red Financiera Rural

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

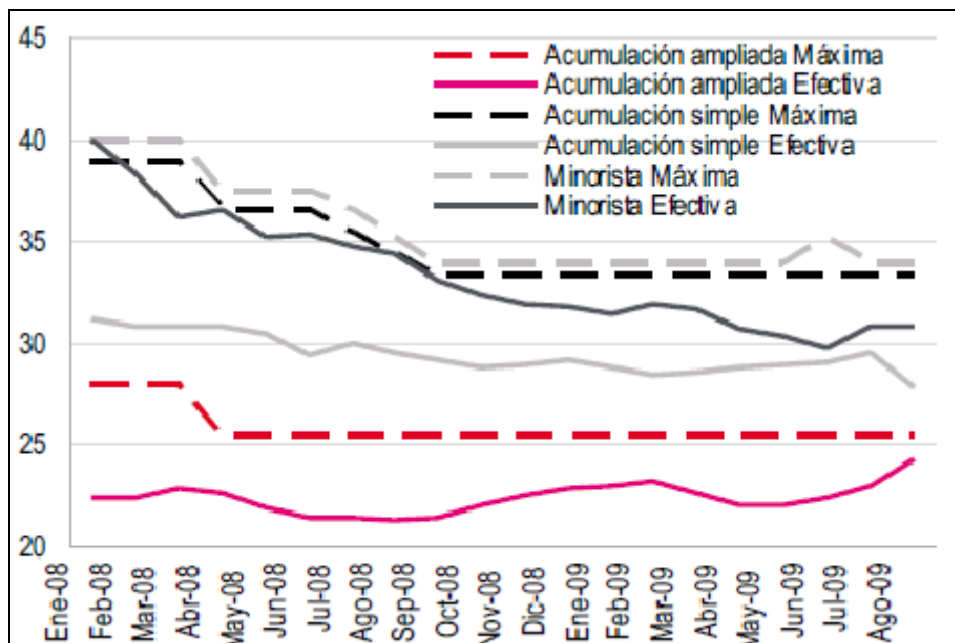
**GRÁFICO No. 6**  
**Participación de la Banca Privada en la Microempresa**  
**(En Miles de Dólares)**



Fuente: Revista Quantum

Elaboración: Diana Estrella – Natalia Castillo

**GRÁFICO No. 7**  
**Tasas de Interés Microcrédito**



Fuente: Revista Quantum

Elaboración: Diana Estrella – Natalia Castillo

### 3. PROCESO PARA OTORGAR UN MICROCRÉDITO

Se realizó el estudio de campo en dos microfinancieras Banco Solidario S.A., que fue elegida por ser la única institución que ha implementado la denominada “Fábrica de Crédito”, en donde se realiza la parte operativa y el análisis del otorgamiento de los microcréditos, esta iniciativa ha sido elogiada por directivos de ACCION INTERNACIONAL<sup>22</sup> de Estados Unidos y China, además el Banco Solidario S.A., es uno de los más representativos dentro del mercado del microcrédito como se mencionó en capítulos anteriores, y su mercado potencial se encuentra en las zonas urbanas.

Por otra parte se eligió también a Banco para la Asistencia Comunitaria Finca S.A., ya que este se enfoca en otro tipo de mercado potencial que se encuentra en la zona rural, y aunque no es muy representativo en el mercado de las microfinanzas, es muy significativo en cuanto a la reducción de la pobreza en estas zonas donde otros bancos no llegan.<sup>23</sup>

Después de analizar a estas instituciones se puede concluir que el proceso para otorgar un microcrédito es muy similar, es por este motivo que en el presente capítulo se analizarán y explicarán las principales etapas de este proceso.

---

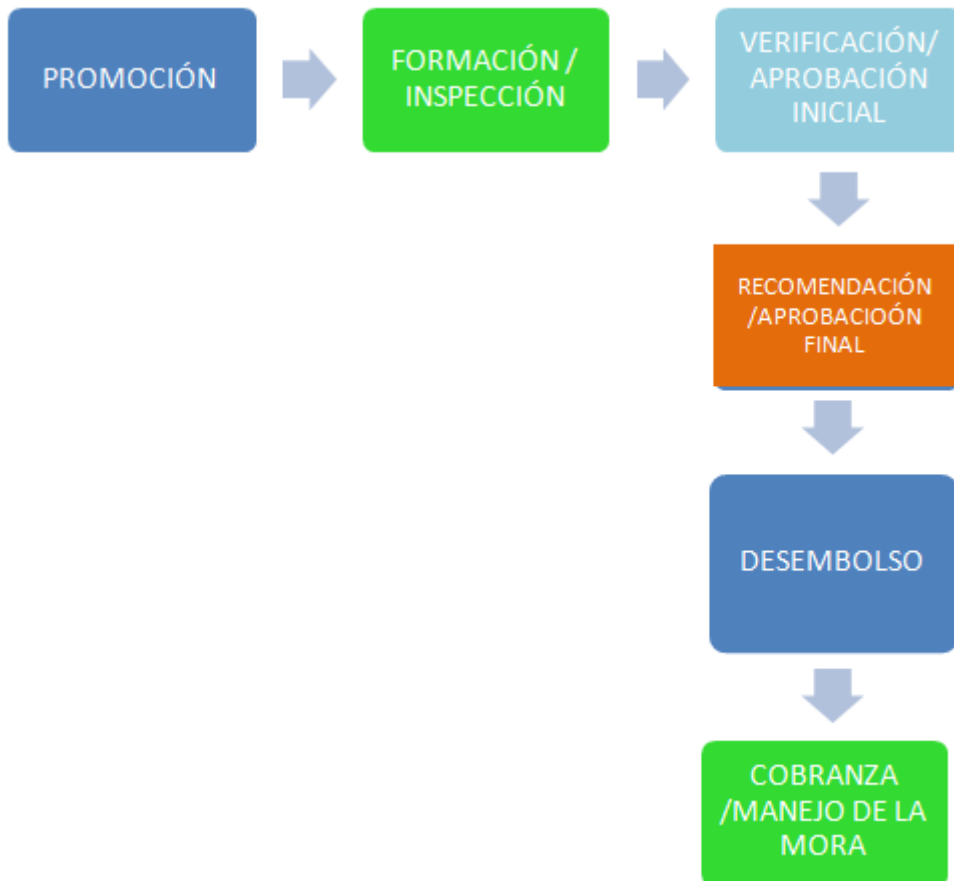
<sup>22</sup> ACCION INTERNACIONAL es una organización privada, sin fines de lucro con la misión de proveer a la gente las herramientas financieras que necesita - micro préstamos, capacitación de negocios, y otros servicios financieros - para salir de la pobreza.

<sup>23</sup> BANCO SOLIDARIO.2009.[[www.banco-solidario.com/noticia\\_noviembre\\_2009](http://www.banco-solidario.com/noticia_noviembre_2009)]

## 3.1 ETAPAS DEL PROCESO DE OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO

CUADRO No. 13

## PROCESO DE OTORGAMIENTO DE UN MICROCRÉDITO



**Fuente:** Proporcionada por Solidario S.A – Finca S.A.

**Elaboración:** Diana Estrella – Natalia Castillo

### 3.1.1 Promoción

Esta es una de las etapas más importantes dentro del proceso de otorgamiento de créditos, con el levantamiento de la información se pudo observar que esta etapa depende íntegramente del Asesor de Crédito, que es la persona que realiza el trabajo de campo.

Los Gerentes de Microcrédito seleccionan las zonas para realizar la promoción y dividir las entre los diferentes asesores, de tal manera que cada uno de ellos pueda brindar el mejor servicio a sus clientes, el número de clientes es asignado según la experiencia de los asesores y su desenvolvimiento en el campo.

Durante el trabajo de campo el asesor identifica posibles clientes, en otros casos a clientes antiguos se les ofrecen nuevos créditos. Durante este proceso los asesores enfatizan en los productos que otorga el Banco.

La promoción se puede realizar por cualquiera de los siguientes medios:

- **Sistema puerta a puerta** consiste en definir una zona en la que se procederá a visitar puerta a puerta, de manera que se pueda informar a

todos los habitantes de la zona de los servicios que está prestando la organización.

- **Reuniones Zonales** (cuando se trata de bancos comunales) este es una variante del anterior, primero se ubica un lugar amplio y cómodo, en donde se pueda desarrollar una reunión y se ubican los responsables del mismo para coordinar la utilización.
- **Grupos Organizados** (cuando se trata de bancos comunales) se solicita un espacio en las reuniones de este grupo y se procede a realizar la presentación.
- **Invitaciones Personales** (cuando se trata de bancos comunales) se procede a preparar las invitaciones personales y un día antes de la reunión se visita la zona y se realiza las invitaciones de casa en casa, asegurándose de que todos las reciban y asistan.
- **Perifoneo** es el modo de captar nuevos clientes, se deben realizar en un sitio conocido en la comunidad, ej. Canchas, escenarios cívicos, etc.

### **3.1.2 Formación e Inspección**

Dentro de esta etapa, para otorgar un microcréditos se requiere definir a qué tipo de cliente potencial está dirigida la entidad microfinanciera:

- Bancos Comunes; o;
- Créditos Individuales

En el caso de Bancos Comunes se requiere analizar si el grupo que conforma el banco está debidamente formado mientras que en el caso de Créditos Individuales solo se procede a realizar la inspección del sujeto de crédito.

CUADRO No. 14

## Formación e Inspección

INSPECCIÓN	FORMACIÓN <sup>24</sup>
La evaluación se realizará por medio de visitas personales a los lugares donde se establece el negocio del solicitante y/o domicilio. En algunos casos dependiendo del monto del crédito el Gerente de Microcrédito también deberá visitar el negocio.	La formación del banco comunal debe llevar 3 reuniones y el lapso máximo deberá ser de cuatro días desde que los clientes forman el grupo hasta que se realiza el desembolso.
Las visitas al negocio son obligatorias y no son omitidas por ninguna razón.	La agilidad en este proceso es un punto primordial en el sector de las microfinanzas, por la competencia agresiva y especialmente para aprovechar la oportunidad que tienen los clientes
El propósito de la visita es que el Asesor de crédito levante la información económica-financiera del negocio y además obtenga una impresión objetiva de los aspectos que no son percibidos en los estados financieros, tales como: Capacidad Gerencial de la(s) persona(s) que dirige(n) el negocio	Todas las reuniones deben cumplirse tomando en cuenta los siguientes parámetros: Iniciar puntualmente, definir el propósito y la agenda de la reunión, usar una metodología interactiva.
El asesor realiza 2 evaluaciones que son fundamentales: No Financiera: Donde se evalúa la voluntad de pago. Financiera: Se evalúa la capacidad de pago.	<b>Primera reunión</b> , el propósito de la reunión es definir si los posibles clientes cumplen o no con las características definidas por las políticas de Finca S.A.
Se realiza un cruce de información y se la válida para determinar la confiabilidad del cliente. Se realiza esta validación en la central de riesgos, registro civil, listas blancas y listas negras.	<b>Segunda reunión</b> , el propósito de la reunión es clarificar los beneficios de los depósitos y el pago de los préstamos, las consecuencias de no pagar sus obligaciones.
Se realiza la definición de la propuesta en base a la calidad de pago del cliente.	<b>Tercera reunión</b> , el propósito de la reunión es completar los requisitos exigidos por la institución y la documentación para la formación del banco comunal.

**Fuente:** Información del Banco Solidario S.A – Banco Finca S.A.

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

<sup>24</sup> El caso de la formación sólo aplica al Banco Finca puesto que ellos otorgan microcréditos a bancos comunales.

### 3.1.3 Verificación / Aprobación Inicial

En esta etapa se realizan las siguientes actividades:

- El asesor de crédito prepara la carpeta del cliente para enviarlo al comité de revisión.
- El comité de revisión verifica la documentación de respaldo del cliente.
- Analiza la propuesta de crédito presentada (plataforma o en el campo).
- Registra la pre-aprobación de crédito en la matriz de riesgo crediticio (esta se encuentra en la solicitud de crédito).
- El asistente de microempresa consolida las solicitudes pre-aprobadas en el comité.
- Envía reporte y carpetas de los clientes a área de crédito o cobranza.
- En la fábrica el asistente de la fábrica de crédito recepta las solicitudes, las clasifica y distribuye entre los verificadores.
- Los verificadores corroboran la información de los clientes en lo que tiene que ver con:
  - o Nombres y Apellidos
  - o Datos del cónyuge, si aplica
  - o Dirección (calles y número de domicilio)
  - o Número de Cargas familiares
  - o Tipo del negocio que posee

- Tiempo de operación del negocio
  - Ingresos adicionales que percibe
  - Datos del Garante, si aplica (Nombre, dirección, etc.)
  - Actividad que realiza el Garante
- Una vez que los verificadores corroboran esta información envían las carpetas a los digitadores, que se encargan de de ingresar la información al sistema.

#### **3.1.4 Recomendación / Aprobación Final**

Cuando se culmina el proceso de verificación se debe ordenar los expedientes de la siguiente manera: declaración juramentada de bienes, reglamento interno, información básica, expediente individual, acta de instalación de ser el caso de bancos comunales, solicitud de crédito grupal o individual.

El comité de crédito o en otros casos el Analista de Crédito, revisará los expedientes en los periodos planificados, de manera que las aprobaciones se realizaran con mayor agilidad, sin embargo también existen diferentes niveles de aprobación según las entidades del sistema financiero, los niveles de aprobación serán explicados como un tema aparte para su mayor entendimiento.

Los comités de crédito pueden emitir tres tipos de dictámenes:

- **Aprobado:** Cuando el crédito considera que el monto es adecuado la información está completa y se procede a desembolsar el crédito.
  
- **Suspendido:** Cuando se considera que la información está incompleta, por este motivo se debe devolver la carpeta al banco comunal, para que se complete la información.
  
- **Rechazado:** Cuando la información no cumple con los parámetros establecidos.

### 3.1.5 Desembolso

Según la investigación realizada, la forma de desembolso depende de la institución que da el crédito por ejemplo en las instituciones antes mencionadas se realiza de 2 formas completamente diferentes.

#### - Banco Solidario S.A.

Este se realiza en las ventanillas de las diferentes agencias y sucursales del banco a nivel nacional.

El momento en que el beneficiario del microcrédito se acerca a cualquiera de las ventanillas se verifican las firmas de los beneficiarios con la cédula de identidad respectiva, para que se efectúe este proceso deben intervenir:

- El beneficiario y su conyugue,
- El garante

Si se diera el caso en que es un inconveniente la hora de la asistencia del garante este se puede acercar antes o después del cliente, pero el desembolso del crédito se lo realiza después de que todos los documentos estén firmados.

En el momento de que el cliente firme el pagaré, el seguro, y las liquidaciones se procede a explicar las fechas de pago, el cliente firma tres liquidaciones una copia es para respaldo de la carpeta, otra copia es para el respaldo del cuadro de caja y la original es para el cliente.

Cuando existe un error al momento de firmar o imprimir la liquidación del Microcrédito la única persona que da la autorización para realizar otra impresión de la liquidación es el Gerente de Agencia.

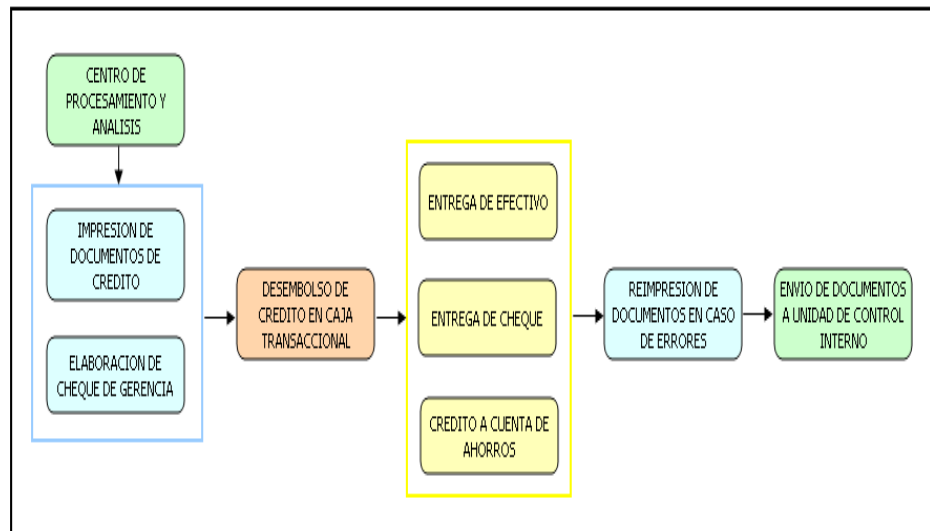
Los documentos que se entregan al cliente en el desembolso son:

- La cartóla de los pagos,
- El comprobante de pago,
- La tarjeta del seguro (desgravamen).

El desembolso al cliente se entrega en efectivo. Anteriormente el dinero se depositaba en la cuenta que el cliente tenía en el Banco pero por motivo de que la cuenta luego quedaba inactiva por falta de movimiento por un largo tiempo se canceló esta opción.

### GRÁFICO No. 8

#### Proceso de Desembolso del Microcrédito - Banco Solidario S.A.



**Fuente:** Banco Solidario S.A.

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

**- Banco para la Asistencia Comunitaria Finca S.A.**

Por tratarse principalmente de créditos en zonas rurales el desembolso lo realiza el Asesor de Crédito, el mismo que, una vez que recibe los documentos autorizados y verificados en las fases anteriores, procede a entregar el cheque junto con todos los documentos que deben ser firmados por los beneficiarios.

Cada cliente del Banco Comunal o cliente individual recibirá su correspondiente préstamo por medio de cheque, debiendo dejar constancia de ello firmando un ejemplar del comprobante de egreso, liquidación y en la documentación del préstamo.

Solo se podrán formalizar y desembolsar las solicitudes aprobadas a clientes que no tengan saldos en mora con la institución a la fecha del desembolso.

La formalización de los créditos se realizará mediante firma de Contrato Préstamo en el que la Directiva el Banco Comunal y sus socios-deudores o clientes individuales, deben comparecer como co-deudores o fiadores mancomunados.

Además del Contrato de Préstamo todo socio-deudor del banco comunal deberá firmar en favor de la Institución, un Pagaré por el monto del crédito recibido. De igual manera lo hará el cliente de crédito individual Tanto los Contratos, Convenios y Pagarés deben ser entregados en custodia al área operativa una vez instrumentado el desembolso del crédito.

En adición a la documentación legal, todo crédito para ser desembolsado debe contar con su respectivo plan de pagos, el cual debe ser entregado a la junta directiva, a cada uno de los socios-deudores y clientes de crédito individual, para que lleven el control de pagos.

El desembolso de los créditos se realizará por medio de cheques individuales a favor de cada uno de los socios-deudores del banco comunal y a cada cliente de crédito individual.

### **3.1.6 Cobranza**

El Asesor da seguimiento a su cartera morosa o vencida permanentemente. Para esto, el Asesor vía sistema determina toda la cartera morosa con uno hasta 5 días de mora y planifica el cronograma de visita.

Durante la visita, el Asesor puede cobrar o no la o las cuotas vencidas que el cliente tenga pendiente y debe considerar su capacidad de pago. Dado el caso de realizar un cobro el Asesor emite un comprobante de caja provisional al cliente en donde constan fecha, monto y responsable, este comprobante puede ser cambiado por el cliente por un comprobante final en cualquier caja del banco, es importante resaltar que los comprobantes son pre- numerados, asignados y revisados por el Jefe de Crédito de forma diaria, con el objeto de mitigar el riesgo de jineteo de los recaudos. Al cierre del día el Asesor realiza los depósitos correspondientes a todos los cobros realizados y adjunta a la copia del comprobante de ingreso provisional del pago realizado por cada cliente.

En el segundo caso, cuando el Asesor fue capaz de recaudar los haberes atrasados al Banco y determina que el cliente está en constante morosidad y su voluntad de pago esta mermada, el asesor hace que el cliente firme un "compromiso de pago" este documento en el caso de no pago puede ser utilizado por el banco como un medio coercitivo de cobro.

Como tercer paso el Asesor realiza una agenda de visitas a sus clientes en base a la revisión del sistema, donde determina quienes han pagado más del 50% del crédito y quienes han pagado sus cuotas con un retraso máximo de 5 días y que poseen un crédito pre-aprobado por el Banco, todo esto, con el objeto de otorgar re-prestamos a los mismo.

Cuando el asesor durante la visita a sus clientes indaga e identifica el interés de los usuarios en acceder nuevamente a un re-crédito. En caso de ser positiva la respuesta del cliente, el Asesor hace que el cliente llene nuevamente una solicitud de crédito, presente nuevamente los documentos básicos obligatorios y actualice los datos de garantes con la finalidad de mantener los datos del cliente al día y determinar nuevamente si el mismo está o no en capacidad de asumir la nueva deuda.

Al día siguiente de que el asesor presenta la documentación en el Banco y se determina que la documentación esta correcta, el cliente puede acercarse a cajas y realizar el cobro de su préstamo; caso contrario el asesor se comunica con el cliente y le solicita más documentos.

Al cierre del día el Asesor deja constancia de su visita a los clientes firmando una hoja de ruta y entrega los recibos de caja no utilizados.

Es necesario dar a conocer que una de las funciones del asesor de crédito es el determinar y vigilar la evolución de la capacidad de pago de sus clientes, la manera en que el asesor realiza esto es principalmente mediante reportes de morosidad y mediante la planificación de visitar a toda su cartera por lo menos 2 veces en el año.

## 3.2 PERFIL DEL CLIENTE

### 3.2.1 Target de Clientes Potenciales

Tanto el Banco Solidario S.A. como el Banco para la Asistencia Comunitaria Finca S.A. se encuentra enfocados en el siguiente mercado meta de clientes:

- Deben ser personas de bajos niveles de ingresos que tienen limitación en el acceso a crédito en instituciones financieras.
  
- Personas que tengan como fuente generadora de ingresos una microempresa dedicada a actividades de: comercio, producción (actividades agropecuarias y no agropecuarias) o servicio; siempre que estén ubicados en las zonas de influencia.

Las dos instituciones financieras en las que se realizó la investigación se dedican a segmentos diferentes de mercado como ya se había mencionado anteriormente, a continuación se profundizará el target potencial al que se dedica cada uno.

***Banco Solidario S.A.***<sup>25</sup>

- Edad mínima: 21 años
- Edad máxima: clientes nuevos y antiguos 70 años
- Nacionalidad Ecuatoriana
- Personas extranjeras con residencia legal de mínimo tres años, no refugiados.
- Antigüedad del negocio mínimo seis meses o demostrar un mercado establecido por más de un año.
- Mínimo seis meses de permanencia en el mismo domicilio, para clientes nuevos con vivienda arrendada.
- Calificación A en Central de Riesgos o Calificaciones B, C, D y E según lo establecido en la Norma de Microcrédito de Banco Solidario.
- Si el cliente presenta endeudamiento en Sociedades Financieras no Reguladas, excepto Casas Comerciales con calificación improductiva deberá presentar copia de recibo de pago en la institución.
- Clientes que no superan las ventas en USD 100.000 anuales.
- Monto de crédito de hasta USD 20.000 como riesgo directo en el segmento de microempresa.

---

<sup>25</sup> **BANCO SOLIDARIO** (2009), Perfil de crédito

- Profesionales independientes con título de educación superior con ingresos provenientes de su negocio propio en el ejercicio de su profesión no obligados a llevar contabilidad.
- Clientes cuya antigüedad del negocio sea por lo menos 6 meses de establecida la microempresa en el mismo sector o demostrar un mercado establecido por más de un año.
- No se considerarán como microempresarios aquellos que ejerzan una actividad de comercio, producción o servicios temporalmente o en forma parcial.

***Banco para la Asistencia Comunitaria Finca S.A.***

El mercado al que se dirigen depende de los productos ofertados por la institución de los que se tiene los siguientes:

- ***Bancos Comunales***<sup>26</sup>
  - ✓ Mujeres mayores de 18 años hasta 65 años.
  - ✓ Que tengan una actividad económica mínima de 6 meses.
  - ✓ Que residan en el mismo sector.
  - ✓ Buena calificación en el Buró de Crédito A o B.

---

<sup>26</sup> BANCO FINCA (2009) Perfil del cliente, p 10

- ***Grupos en Desarrollo***<sup>27</sup>

- ✓ Por lo menos 4 ciclos en bancos comunales.
- ✓ Mujeres mayores de 20 años hasta 65 años, y hombres mayores a 25 años.
- ✓ Que tengan una actividad económica mínima de 2 años.
- ✓ Que residan en el mismo sector y vivan por lo menos 1 año.
- ✓ Buena calificación en el buró de crédito A o B.
- ✓ Conocerse entre ellas, de reconocida solvencia moral en la comunidad
- ✓ Por lo menos el 50% del grupo deben ser mujeres.

- ***Créditos Individuales***<sup>28</sup>

- ✓ 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.

---

<sup>27</sup> Ibidem, p 12

<sup>28</sup> Ibidem, p 13

- ✓ 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.

### **3.2.1. Documentación Requerida**

Copia de la Cédula de Ciudadanía.

- Serán válidas las cédulas que tengan más de doce años contados a partir de la fecha de su expedición
- Son válidas las cédulas que registran el texto “Hasta la muerte de su titular” o “Indefinidas”.
  - Para Clientes Antiguos son válidas las cédulas perforadas.
  - Para clientes nuevos donde las dos cédulas de los cónyuges se encuentren perforadas se requiere presentar cédulas actualizadas.
- Para extranjeros es obligatoria la cédula de identidad.
- En el caso de cónyuges menores de edad casados se aceptará la cédula de identidad.

- Si el cliente consta en la cédula como “Casado” pero se encuentra “Separado” actualmente del cónyuge podrá presentar:
  - Declaración Juramentada notariada describiendo su situación actual, la misma que será validada y confirmada a través de visita del Gerente de Microcrédito.
  - Copia de la sentencia de Divorcio.
  
- Si el cliente consta en la cédula como “Soltero” o “Divorciado” pero se encuentra en “Unión Libre”:
  - Si en la verificación personal del Asesor de Microcrédito o en la verificación telefónica el cliente presenta esta condición, para montos inferiores a USD 1500 de Riesgo Total se podrá procesar y aprobar sin la documentación de su conviviente.
  
- Clientes nuevos que como deudor y cónyuge tienen cédulas de solteros, pero que el estado civil es: Casado
  - Se deberá presentar cédulas actualizadas donde el estado civil refleje que se encuentran Casado

- Clientes nuevos que tienen estado civil Casado pero el titular o cónyuge tienen cédula de soltero/a. (incluye perforada)
  - No será necesario la actualización de cédulas, pero en la cédula del cónyuge que consta el estado civil casado deberá constar el nombre del cónyuge que tiene la cédula de soltero.
  
- Clientes antiguos estándar, preferenciales o VIP que tienen estado civil Casado pero los dos mantienen cédulas de solteros.
  - No será necesario la actualización de cédulas, se incluyen las cédulas perforadas
  
- Clientes antiguos, estándar, preferenciales o VIP que tienen estado civil Casado pero el titular o cónyuge tienen cédula de soltero/a.
  - No será necesario la actualización de cédulas, pero en la cédula del cónyuge que consta el estado civil casado deberá constar el nombre del cónyuge que tiene la cédula de soltero, se incluye las cédulas perforadas.
  
- Las copias de cédulas que se envíen al Centro de Análisis de Crédito deben ser legibles, especialmente la firma del cliente, ya que contra

ésta firma se realizarán la validación en el desembolso del crédito y también Revisoría y Control.

- En el caso de que en las copias de las cédulas no estuvieran legibles los datos del cliente, el Asesor de Microcrédito procederá en la misma hoja de la copia (en un extremo) a transcribir la información que no se encuentre clara y procederá firmar y sellar, como respaldo que él validó esta información.

Copia de la Papeleta de Votación

- En caso que el cliente no presente este requisito no será impedimento para el análisis y otorgamiento del crédito.

Formulario de declaración de no estar obligado a llevar contabilidad para clientes microempresarios y clientes cuyos ingresos provienen como Profesional Independiente

Copia de la declaración de impuesto a la renta de los últimos tres años para aquellos obligados a llevar contabilidad. No se podrá otorgar operaciones de microcrédito a aquellos clientes cuya fuente de ingreso sea producto de su trabajo como profesionales independientes y estén obligados a llevar

contabilidad, ni tampoco aquellos que vendan más de USD\$100.000 al año.

Planilla de servicios básicos (luz, agua, teléfono). En este punto debo aclarar lo siguiente:

- Debe ser actualizada, pueden ser de hasta 3 meses anteriores.
- Si arrienda la casa, se puede recibir copia de la planilla.
- Si no tienen planillas individuales porque vive en una comuna, se le puede solicitar una copia del certificado de posesión o certificado de la comuna, de esta manera se puede verificar donde vive el cliente ya que allí se detallan los linderos.
- Solo se actualizará este documento en caso de que el cliente haya cambiado de dirección. Esto se lo puede comprobar cada año en la verificación, caso contrario no se lo solicitará.

### 3.3 POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO

#### **3.3.1 Concepto**

El objetivo del establecimiento de las políticas de crédito, es la estandarización y parametrización de los criterios a cumplirse para atender la demanda de los créditos ya sea en los bancos comunales o en los individuales, normar el proceso de otorgamiento, control y recuperación de los créditos orientados a la satisfacción de las necesidades de financiamiento de los microempresarios.

### **3.3.2 Alcance de las Políticas**

Las políticas deben ser aplicadas de manera obligatoria por parte de todos los ejecutivos involucrados dentro de las diferentes actividades que involucran las operaciones de crédito en las diferentes instituciones microfinancieras.

### **3.3.3 Principales políticas aplicadas en las instituciones**

“Es responsabilidad de los funcionarios involucrados en el proceso de otorgamiento de los microcrédito conocer todas las normas, los flujos de cada actividad, y los manuales que cada institución financiera posee”.<sup>29</sup>

La definición de los procesos y de las características de todos los productos (precios, plazos, montos, mercado objetivo, requisitos, límites, localidades,

---

<sup>29</sup> BANCO FINCA (2009). Op Cit, p 15

sectores económicos, etc.); será de responsabilidad de la Alta Gerencia y/o sus designados.

Es la responsabilidad de los niveles superiores difundir la metodología y estrategias de crédito.

Las tasas de interés y cargos a cobrar en cada uno de los créditos serán los vigentes, aprobados por la Alta Gerencia, para la fecha de otorgamiento de la operación, de acuerdo a la normativa vigente.

Los precios por servicios que se aplicarán a los productos ofertados por el Banco (servicios efectivamente prestados que facilitaren el crédito y sean pactados con el cliente), cumplirán con las normas y regulaciones establecidas por los Organismos de Control.

Se podrán otorgar créditos a todas las personas naturales y jurídicas, excepto a aquellas que estén expresamente impedidas por disposiciones internas del Banco (determinada por la Alta Gerencia o su designado) o en la Normativa Legal vigente.

No se otorgará crédito a personas vinculadas directamente o indirectamente con la Administración o accionistas del Banco.

La documentación de las operaciones de crédito e inversiones y las bases de datos calificadas como confidenciales deberán ser administradas cumpliendo con los niveles de seguridad, integridad y disponibilidad respectivo, considerando, entre otras, la normativa legal vigente.

“Es responsabilidad de los funcionarios asignados, levantar y verificar la información proporcionada por los clientes para el procesamiento de sus operaciones”.<sup>30</sup>

Toda operación será otorgada con la cobertura adecuada de garantías, por tipo de producto, de acuerdo a las disposiciones internas que permitan cubrir la exposición al riesgo crediticio.

Las operaciones serán desembolsadas únicamente cuando hayan sido aprobadas por los niveles correspondientes, de acuerdo al procedimiento definido.

Las entidades financieras entregarán la información de operaciones de crédito solicitada por las Entidades de Control en la forma y frecuencia que éstas determinen.

---

<sup>30</sup> BANCO FINCA (2009). Op Cit, p 15

Periódicamente se realizará la calificación de activos y se constituirán las provisiones necesarias para cubrir el riesgo de incobrabilidad.

“Se establecerán límites de crédito para el otorgamiento de operaciones a fin de mantener los porcentajes determinados por la SBS”.<sup>31</sup>

Se aplicarán procedimientos adecuados para la recomendación, aprobación, seguimiento de crédito que garanticen la buena calidad de la cartera.

Todo cambio en las normas que rigen los procesos y procedimientos, será definido por la Alta Gerencia o su designado.

Los procesos y sus indicadores de gestión estarán sujetos a mejoramiento continuo y análisis comparativo (benchmarking), basados en mejores prácticas internas o externas.

### **3.3.4 Enfoque Macroeconómico de las Microfinanzas en el Ecuador**

#### **3.3.4.1 Función de las Microfinanzas a la Economía Global**

En el Ecuador la principal función de las microfinanzas es brindar ayuda a aquellos microempresarios de zonas urbanas y rurales que

---

<sup>31</sup> BANCO FINCA (2009). Op Cit, p 15

no pueden acceder a microcréditos por parte del sector financiero formal debido a que:

- Son gente de estratos pobres.
- Tienen escaso capital propio.
- Bajo nivel de educación.
- Bajo nivel de calificación laboral; y,
- Sin formación empresarial.

El desarrollo de las microfinanzas en el país representa una alternativa para mejorar los niveles de empleo, reducir la tasa de emigración, impulsar el desarrollo de economías de trabajo y contribuye al desarrollo de la nación.

#### 3.3.4.2 Objetivo

Aumentar el flujo sostenible de recursos financieros al sector microempresarial por medio de la participación de instituciones financieras formales y reguladas.

#### 3.3.4.3 Aporte de las Microfinanzas a la Economía Global

- Las microfinancieras prestan a los pobres y en muchos casos, son mujeres quienes acceden en su mayoría.

- Las entidades de microcrédito prestan pequeñas cantidades de dinero con un tiempo de recuperación oportuno.
- Los programas de microcrédito están Libres de garantía y tienen trámites simples lo cual facilita el acceso a crédito a gente pobre.
- Aumenta el autoestima y establece relaciones más igualitarias entre la población.
- Contribuye al desarrollo humano de la población.<sup>1</sup>
- Permite emprender un negocio que mejore las condiciones de vida.
- Fomenta la escolarización que se refiere a mejorar su nivel de estudios y capacitarse en el área empresarial y comercial.
- Fomenta el comercio.

#### 3.3.4.4 Beneficios Económicos

En la actualidad, las microfinanzas son una la línea de actividad muy lucrativa y de rápido crecimiento puesto que:

- Pocos bancos han incursionado en este mercado; y,
- Los fondos provienen mayoritariamente de donaciones y organismos de cooperación y multilaterales.

#### 3.3.4.5 Nivel de Producción

Debido a que dentro de los destinos de las microfinanzas se encuentra el otorgamiento de microcréditos para la inversión o el mejoramiento de equipos. Se determina que las microfinanzas contribuyen a que la compañías incrementen su nivel de producción, mejore su capacidad empresarial y económica lo cual nos da como resultado el incremento de plazas de empleo, reducción de las mermas en la producción y consecuentemente se obtiene mayores ganancias económicas.

#### 3.3.4.6 Financiamiento

Las instituciones financieras reguladas y no reguladas dedicadas al microcrédito se apoyan en organismos multilaterales como el BID, para su financiamiento, puesto que ellos buscan contribuir al aumento de ingresos en grupos marginados y generar empleo a través de programas de préstamos.

#### **Principales Destinos**

- Incremento de capital de trabajo para las empresas.

- Inversión en microempresas de comercio o servicios.
- Mejora de equipos y ampliación del espacio de trabajo.
- Incremento del nivel de inventarios de su negocio.
- Inversión en tecnología que agilite sus actividades operativas.

#### 3.3.4.7 Clientes Potenciales y sus principales características

Los principales clientes de los microcréditos son personas con problemas económicos y desempleados, con dificultades para enfrentar los requisitos exigidos por las entidades bancarias pero con capacidad emprendedora. Las principales características son:

- Personas de bajos niveles de ingresos con limitado acceso a crédito en instituciones financieras.
- Personas que tengan como fuente generadora de ingresos una microempresa dedicada a actividades de: comercio, producción (actividades agropecuarias y no agropecuarias) o servicio; siempre que estén ubicados en las zonas de influencia.
- Trabajadores domésticos
- Trabajadores por cuenta propia
- Asalariados vinculados a actividades económicas de pequeña escala.

#### 3.3.4.8 Beneficios Sociales

##### **Empleo**

Las microfinancieras han proporcionado empleo para un gran porcentaje de la mano de obra urbana y rural en Ecuador ya que con la formación de nuevas empresas se generan nuevas fuentes de trabajo. Adicionalmente, para la mayoría de microempresarios la creación de una nueva empresa constituye una fuente de autoempleo

##### **Ingresos**

Las microfinanzas han contribuido a la creación de nuevas empresas y se ha fomentado el espíritu emprendedor. Adicionalmente, los negocios proporcionan ingresos que constituyen la principal fuente de ganancias de la familia, ayudan a mejorar la calidad de vida de la población y permite al empresario obtener mejores ganancias que siendo empleados asalariados.

### **Ingresos per cápita**

En países subdesarrollados que tienen un menor ingreso per cápita, las posibilidades de financiamiento interno son menores debido a que las personas gozan de menor capacidad de ahorro y por ende el financiamiento externo es crucial para el acceso a recursos financieros. Además, el universo de microempresas puede ser mayor en economías menos desarrolladas, debido a que estas tienen proporcionalmente menos empleos asalariados disponibles, por lo cual el recurso al autoempleo puede ser mayor.

### **Calidad de vida**

Con el apoyo de las microfinanzas, es decir, con el otorgamiento de microcréditos la mayoría de microempresarios han obtenido ingresos superiores al promedio con lo cual se puede satisfacer las necesidades más apremiantes propias y de la familia.

## **3.4 PERSONAL INVOLUCRADO EN LA AUTORIZACIÓN DE UN MICROCRÉDITO**

El personal que da la autorización de la aprobación de un crédito depende de la institución financiera que otorga los créditos, en algunos casos se dan por el comité de crédito que a su vez tienen un diferente nivel de aprobación para los diferentes montos de crédito, en otros casos se da por los analistas de Crédito, es por eso que se muestran los diferentes niveles de autorización en las dos instituciones financieras en las que realizamos la investigación de campo.

• *Banco para la Asistencia Finca S.A.*

**CUADRO No. 15**  
**Aprobaciones de Microcrédito de Acuerdo al**  
**Tipo de Comité**

No.	COMITÉ DE CREDITO	VALOR US\$
1	<b>Comité Regional:</b>	
	Bancos Comunales	US\$50 a US\$3.000
	Grupos en Desarrollo	US\$3.000 a US\$6.000
	Individual	Hasta US\$2.500
2	<b>Comité Central:</b>	Excepciones del Comité Regional
	Bancos Comunales	US\$3.000 a US\$6.000
	Grupos de Desarrollo	Más de US\$2.500 hasta US\$10.000
	Individual	
3	<b>Gerente General</b>	Excepciones a la política

**Fuente:** Banco Finca S.A.

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

**Comité de Crédito Regional:**

Estará conformado por el Gerente de la Sucursal, un Supervisor de Crédito y el asesor o Analista de Crédito. La responsabilidad del crédito regional es la aprobación de créditos tanto grupales como individuales de acuerdo a los límites establecidos más adelante (ver límites de aprobación de comités de crédito) de la región y sucursal a la que atiende.

**Comité de Crédito Central:**

Conformado por el Gerente de Negocios, Gerente de la Sucursal y el Especialista de Crédito. La responsabilidad al igual que el Comité Regional es aprobar créditos que superen los límites establecidos en el comité regional y las excepciones que apliquen a los parámetros de aprobación que se encuentran definidos en el Manual de Riesgo de Crédito o en los Manuales de Productos.

**Gerente General:**

Podrá ser parte integrante en cualquiera de los comités anteriores y aprobará cualquier excepción a las políticas de aprobación de crédito establecidas. No podrá aprobar créditos de clientes más allá del 100% del máximo definido en cada Manual del Producto.

• **Banco Solidario S.A.**

**CUADRO No. 16**

**Niveles de Aprobación de Microcréditos**

<b>Nivel</b>	<b>Riesgo directo desde (USD)</b>	<b>Riesgo directo hasta (USD)</b>	<b>Aprobadores</b>	
1	300	6M	Analista 1	-
2	300	10M	Analista 2	-
3	> 10M	20M	Gerente Sénior de Centro de Análisis de Crédito	Nivel 2 + Nivel 3
4	> 20M*	37.5M	VP Microcrédito	Nivel 2 + Nivel 3 + Nivel 4

**Fuente:** Banco Solidario

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

**Subgerente Análisis de Crédito (Nivel 1 y 2)**

Las actividades que debe realizar cada uno de los aprobadores son las siguientes:

- Validar la documentación presentada y evaluar la factibilidad del crédito.
- Registrar las observaciones y entregar las carpetas a los asistentes de crédito.

Los diferentes niveles de autorización deben validar la siguiente información:

- Verificar que todos los documentos y formatos que sustentan el crédito y las garantías se encuentren completos y debidamente archivados en la carpeta del cliente.
- Por ningún motivo se debe tomar una decisión si no se cumple con la documentación correspondiente según lo establecido en la Norma y Manual Comercial de Microempresa.
- Validar el nivel de recomendación según lo establecido en el Manual Comercial.
- Validar la situación financiera y no financiera del cliente, considerando los siguientes criterios:
  - o Validar los indicadores financieros calculados por el Asesor de Microcrédito.
  - o Calcular la forma de pago en función de la rotación del capital de trabajo (mensual, quincenal, semanal, etc.).
  - o Medir en qué porcentaje está comprometida la liquidez disponible mensual del cliente ante la cuota propuesta por el Asesor de Microcrédito.
  - o Mientras más cerca de uno este el valor, más estará comprometido el excedente familiar.
  - o Calcular el monto máximo, considerando que no debe exceder el valor establecido en el Manual Comercial en función de los destinos de crédito.

- En caso de crédito para activo fijo evaluar el impacto de la nueva inversión, considerando:
  - o Variación en el nivel de ventas.
  - o Variaciones en los gastos operativos (ahorro en mantenimiento, ahorro de alquiler de equipo, etc.).
  - o Impacto favorable en la utilidad neta (marginal).

### **Análisis Vertical**

Evaluar los indicadores financieros para períodos consecutivos:

- **Para el Balance General:** Considerar el total de Activos como un 100% y calcular la composición porcentual de los otros rubros respecto a éste y del mismo modo, calcular la composición porcentual del total de Pasivos y el Patrimonio.
- **Para el Flujo de Caja:** Considerar las Ventas como un 100% y determinar la composición porcentual de cada una de las partidas respecto a ésta.

### **Análisis Horizontal**

Determinar un período base y analizar las tendencias en las cifras de los estados financieros.

- Llevar a cabo el análisis para tres períodos consecutivos.
- Aplica para clientes que presentan un historial crediticio en el Banco.

### **Estacionalidad del Negocio**

Evaluar la capacidad de pago en un período de ventas alto, medio o bajo según los ingresos correspondientes.

- Construir una matriz de análisis con simulaciones en los diferentes períodos.
- Realizar un cruce de información con datos financieros obtenidos tanto en los indicadores financieros, análisis horizontal, análisis vertical, estacionalidad del negocio.
- Realizar un Árbol de Decisión para analizar la información cualitativa del cliente.
  - o Tomar en cuenta los rasgos marcados de la personalidad del cliente y su relación familiar.
  - o Determinar las fortalezas y debilidades del negocio.
  - o Asignar ponderaciones a cada elemento, siempre con la mayor imparcialidad y objetividad posible.
  - o Determinar un período base y analizar las tendencias en las cifras de los estados financieros.

### **Decisión crediticia**

- Tomar la decisión crediticia después de culminar el análisis mencionado.
- Tomar en cuenta la propuesta de crédito del Asesor y la justificación que éste exponga al nivel de aprobación.
- Modificar las condiciones propuestas de acuerdo a los análisis realizados, si aplica.
- Contactar, explicar y validar con los clientes las modificaciones, para determinar su conformidad con los cambios planteados.

### 3.5 MANEJO DE LA MORA

Según las conversaciones mantenidas con los directivos de las instituciones financieras ya antes mencionadas pudimos establecer tres etapas fundamentales dentro del manejo de la mora ya que el mismo depende del nivel tolerable de días de mora que establece cada institución según sus políticas y normas. A continuación se detallan las etapas consideradas por estas instituciones financieras:

#### **3.5.1 Primera etapa:**

El Asesor de crédito es el responsable de la gestión de recuperación integral del crédito desde el primer día de vencida la operación, contará con el apoyo del Gestor de Campo (área de cobranza), en los créditos que tengan más de

31 días de vencidos, aunque este número de días depende de la institución. El Asesor tiene que realizar las siguientes actividades:

- Gestión telefónica antes de que se venza el crédito (-5 a 0 días), y después de que el crédito ya esté vencido.
- Enviar mensajes y correos masivos.
- Visita al deudor y al garante.

### **3.5.2 Segunda etapa:**

La Gestión de Cobranza Extrajudicial será efectuada por la empresa de Cobranza Externa en caso de existir o a través de Abogados de la institución, para que las operaciones vencidas pasen a esta instancia deberán cumplir los siguientes requisitos (los días dependen de la institución financiera):

- Días de mora al inicio del mes  $\geq$  a 60 días.
- Operaciones con saldo de crédito  $\geq$  a US\$1.000
- Operaciones reestructuradas que al inicio del mes registren 2 cuotas vencidas.

El objetivo de esta etapa es recuperar las cuotas vencidas de la deuda y el seguimiento de esa operación hasta la cancelación total de la operación. Durante esta etapa se realizan las siguientes actividades:

- Visita personal del abogado al cliente para exigir el pago de la cuota vencida.
- Si el cliente incumple el acuerdo, se le entrega una comunicación del departamento legal.
- En el caso de que los clientes tengan la voluntad de pago y soliciten una reestructuración de su deuda, se debe remitir al Asesor de Microcrédito, para su aceptación y aprobación respectiva.

### **3.5.3 Tercera etapa**

La Gestión Judicial es efectuada por la empresa de cobranza externa de ser el caso o por los Abogados de la institución, las condiciones para que un crédito sea gestionado por esta instancia son (los días dependen de la institución financiera):

- Días de mora al inicio del mes  $\geq 90$  días
- Operaciones con saldo de crédito  $\geq$  US\$ 1.000
- Ninguna respuesta a gestiones de cobranza extrajudicial previas

Esta etapa tiene como objetivo la recuperación total del crédito. La Empresa de Cobranza de manera quincenal hará llegar un reporte de avance de las gestiones realizadas con los clientes a la Vicepresidencia de Microcrédito y Área Legal.

La empresa de cobranza puede realizar acuerdos de pago que deberán ser revisados y aprobados por el Gerente Regional de Microcrédito, de manera mensual la empresa de cobranza deberá remitir un reporte de los acuerdos de pago realizados al Área Legal del banco, con la documentación adjunta de cada uno de los convenios.

Vale indicar que durante la entrevista en Finca S.A. nos mencionaron que para que no se llegue a las etapas de cobranza Finca ha desarrollado una Cultura de Cobro, lo cual es una estrategia muy interesante que se debe mencionar; esta se detalla a continuación<sup>32</sup>:

- Recibir los pagos y registrarlos el mismo día, en el sistema de información.
- Contar con un adecuado sistema de reportes que permita generar diariamente informes de cuotas en mora por Asesor de Crédito en las oficinas autorizadas y supervisar las acciones de cobro de los mismos.
- Contar con un grupo de Asesores/Analistas de Crédito con conocimientos de finanzas y debidamente entrenados en técnicas de análisis de crédito y cobro, que desarrollen diligentemente el trabajo de recuperación y control de la mora, así como el adecuado funcionamiento del negocio que es la fuente de pago del crédito.

---

<sup>32</sup> BANCO SOLIDARIO, (2009). *Manual de Crédito*, p.32

- De ser posible, visitar a los clientes morosos al día siguiente en que su cuota cae en mora y ejercer una adecuada presión de cobro en función al número de atrasos reportados.
- Mantener una supervisión razonable de los clientes no morosos con visitas cada cuatro meses al lugar del negocio y la vivienda. Esto con el objeto de detectar anticipadamente posibles situaciones de mora por problemas en el negocio o la familia que afecten la capacidad de pago. En caso de detectarse algún factor de riesgo en el cliente poner especial énfasis en la recuperación del mismo.
- Establecer procedimientos claros sobre la forma de ejercer la presión de cobro sobre los clientes morosos, ya sea mediante visitas, notificaciones y cartas de cobro dirigidas a él y si fuera el caso, de los fiadores –según el atraso que presenten-, gestiones legales del asesor y finalmente el embargo de bienes y fiadores. Estos procedimientos se describen en el Manual de Productos de Crédito.
- Brindar el apoyo logístico y técnico necesario para que los Asesores de crédito puedan desplazarse y hacer su trabajo con efectividad, considerando la actividad que desarrollan.
- La activa y constante participación de las diversas Gerencias y de los Asesores de crédito, en las actividades de detección de la mora y el control sobre la gestión oportuna de cobranza.
- Para el caso de los Bancos Comunes o Grupos en Desarrollo, efectuar el corte de ciclo por lo menos dos semanas antes del vencimiento del plazo

de los créditos, a fin de conocer / anticipar los problemas de recuperación y resolverlos antes de la fecha de vencimiento, evitando atrasos en el cierre de ciclo y la concesión de créditos subsiguientes.

- El cumplimiento estricto de los procedimientos definidos sobre la gestión de cobranza que debe ejercerse sobre los clientes con mora interna y sobre los bancos comunales en mora, y cumplirlas con diligencia y severidad.
- Responsabilizar a los Supervisores y Gerentes de Sucursales de dar seguimiento constante a los créditos en cobro legal, supervisando el trabajo que desarrollan los abogados y participando en la negociación de acuerdos.

### 3.6 FACTORES QUE INCIDEN EN LA NO CONCESIÓN DE UN MICROCRÉDITO

Algunos de los factores que inciden para no otorgar un microcrédito se detallan a continuación:

- En la verificación física del negocio, este no se encuentra en la zona determinada por el banco para prestar sus servicios.
- Las referencias de vecinos, familiares, clientes y proveedores son malas.
- Al realizar la inspección del negocio, el cliente no es el propietario.
- La información del EVARUT<sup>33</sup> (unión de base de la central de riesgo, registro civil, listas blancas y negras), no es la idónea para el otorgamiento del crédito.

---

<sup>33</sup> **EVARUT:** Sus siglas significan Evaluación Accesible sobre Riesgo Unificado de Transacciones Crediticias que es un proceso interno realizado el Banco Solidario consistente en verificar si el cliente que

- No cumple con los requisitos mínimos exigidos por la institución.
- No tiene garantías para respaldar el crédito que solicita.
- Al momento de la inspección por parte del Asesor de Crédito este percibe una mala actitud del cliente.
- El cliente ha presentado datos o referencias que al momento de la verificación resultaron falsos.
- El cliente presenta un sobreendeudamiento, y al momento del análisis financiero se evidencia que no va poder cumplir con sus obligaciones.
- Si las condiciones con las que se presenta la solicitud de crédito no son las adecuadas para el cliente y las mismas no le convienen.
- Calificación C o D en los últimos 24 meses con el sector financiero. (Información de la Central de Riesgos).
- Clientes que en la Central de riesgos constan como inhabilitado y con tiempo de sanción mayor a cero.
- Clientes reestructurados o refinanciados con mora después de la reestructuración o refinanciación.
- Clientes sobreendeudados en el sistema.
- Tener cuatro o más cuentas cerradas en los últimos dos años.
- Crédito costoso.
- Demora en el proceso.
- Producto no suple sus necesidades.

---

solicita el crédito no se encuentra en la central de riesgos crediticia hecho que lo puede perjudicar en acceso al microcrédito.

- Cartera en demanda judicial, o en proceso jurídico.
- Clientes con cartera castigada por el Banco.
- Clientes para quienes el codeudor asumió la deuda.
- Documentación Fraudulenta.

## **4. METODOLOGÍA PARA LA CALIFICACIÓN DE LOS SUJETOS DE CRÉDITO**

### **4.1 METODOLOGÍA EMPLEADA EN LOS DISTINTOS PROGRAMAS DE CRÉDITO**

Las principales metodologías que utilizan las instituciones microfinancieras pueden ser individuales o grupales. Los microcréditos se asocian frecuentemente a la ingeniosa metodología grupal inventada por el Grameen Bank de M. Yunus en 1976, cuando sustituye la de la banca tradicional por una nueva que simplemente le da la vuelta en casi todo.

Los Bancos Comunes son organizaciones locales auto gestionadas que prestan servicios financieros, además de ser una metodología crediticia. El microcrédito individual apareció de la mano de la organización ACCIÓN Internacional y está ligado a actividades micro empresariales, destacando, además del crédito, la asesoría de negocios.

Actualmente hay muchas instituciones de microfinanciación que trabajan a la vez con las dos metodologías. Es decir, tienen su cartera de crédito separada en 2 bloques, cada uno de los cuales funciona distintamente. Veamos por separado las 3 metodologías.

#### **4.1.1 Créditos Individuales**

En este caso, el crédito es solicitado por una única persona, que responde ante la institución de la devolución del capital y de los intereses del préstamo. Normalmente, en este tipo de créditos suele tratarse de cantidades mayores que en el caso de los Grupos Solidarios o los Bancos Comunales, lo cual refleja que se focalizan principalmente en una clientela moderadamente pobre.

En esta metodología no hay tanta diferencia entre la banca tradicional y las microfinanzas, de hecho es habitual que la IMF pida garantías reales a los prestatarios. El destino del crédito puede ser tanto para capital de trabajo como para la adquisición de activos fijos; en este último caso, los plazos pueden llegar hasta los 24 meses.

Se presupone en los clientes una disciplina de pago propia de los microempresarios, que no dejan de ser la “casta alta” de la pobreza. En cambio, los reembolsos mucho más frecuentes que se efectúan en el Grupo Solidario hacen que los más pobres aprendan disciplina en el pago, lo cual tiene que valorarse como un efectivo ejercicio de autoformación sin coste adicional.

No es del todo correcto decir que los préstamos individuales saquen de la pobreza, ya que la mayoría de estos prestatarios ya están fuera de ella.

El inicio de esta metodología de créditos nace en América Latina gracias a la iniciativa de la Fundación Carvajal de Cali y la colaboración de ACCIÓN Internacional. Una de las principales características de este programa en Colombia era la preeminencia de la capacitación sobre el crédito.

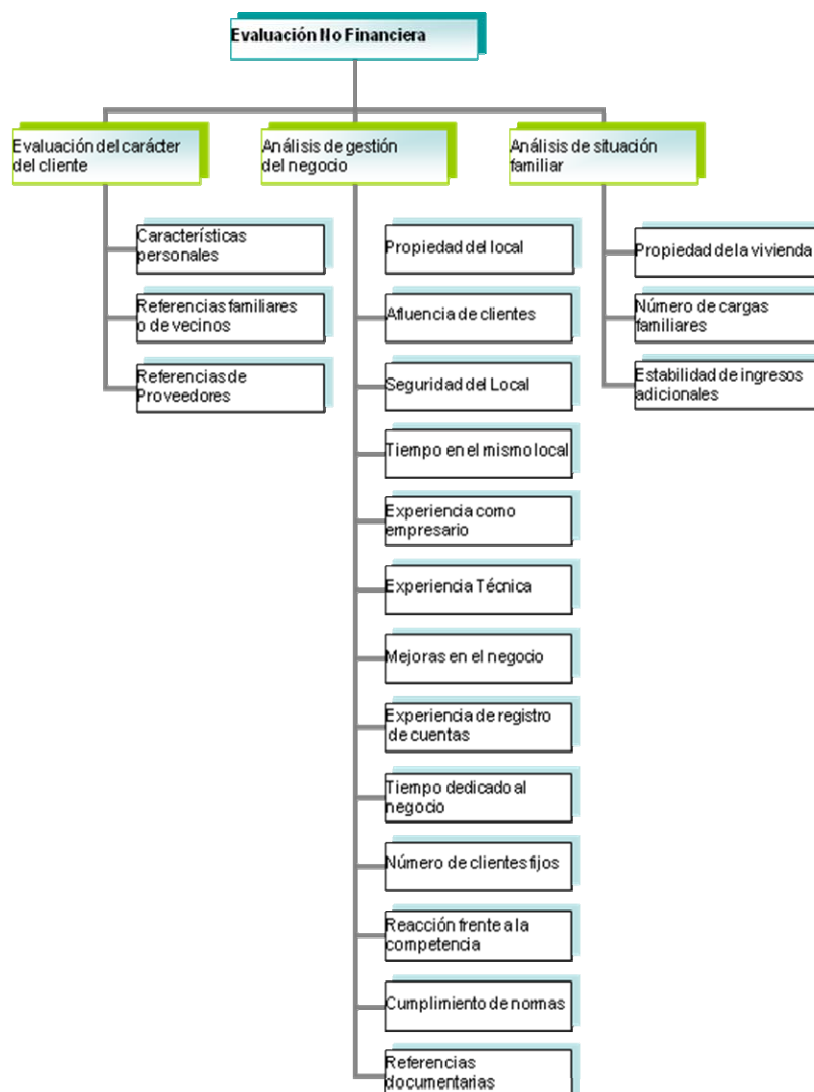
El crédito se considera como algo complementario a un adecuado programa de capacitación y asesoría de negocio, que constituye la pieza fundamental que permitirá un mejoramiento de la microempresa.

Esta acertada filosofía sigue formando parte de la Fundación Carvajal de Cali y de muchas otras ONGs de la región asesoradas por ésta. (ACTUAR, FUSAI, FUNDECAP, FUNDADES, etc.).

El Banco Solidario S.A., realiza este tipo de microcréditos y utiliza el siguiente análisis para establecer si un sujeto es apto o no para adquirir un el crédito, a continuación se va a explicar los parámetros que se utiliza para dicha decisión.

## 4.1.1.1 Evaluación no Financiera

**GRÁFICO No. 9**  
**Evaluación Financiera**



**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

#### **4.1.2 Evaluación del Carácter del Cliente**

Esta evaluación comprende las características personales del cliente, como ya se había mencionado en el capítulo anterior el asesor es el que realiza este análisis en la etapa de Inspección, este debe realizar las siguientes actividades:

- Buscar información de los rasgos personales del cliente.
- Investigar entre clientes o vecinos del cliente, para obtener información que valide los datos proporcionados por el solicitante.
- Si las referencias son negativas, rechazar al cliente y no continuar con la visita de evaluación.
- Si las referencias son positivas, considerar como una fortaleza del cliente dentro del análisis.

Dentro de este análisis se toman en cuenta los siguientes aspectos:

##### **4.1.2.1 Características Personales**

Dentro de las características personales es asesor debe indagar los siguientes aspectos básicos del cliente:

- Cómo es la personalidad del cliente

- Cómo es la relación del cliente con su familia
- Cómo es la relación con su cónyuge
- Cuántos hijos tiene el cliente
- Los hijos estudian
- Cómo es la actitud del cliente frente al negocio
- Ordenado, dinámico

#### 4.1.2.2 Referencias de Familiares o Vecinos

Según sus vecinos o clientela, lo más importante que se debe conocer del cliente y de la percepción que tienen las personas a su alrededor se basa en estos tres aspectos fundamentales, para que el asesor se haga una idea de cómo es el comportamiento del potencial cliente:

- Es responsable
- Paga puntualmente sus deudas
- Tienen una vida familiar moderada

#### 4.1.2.3 Referencias de Proveedores

Los proveedores y la percepción que estos le pueden ofrecer al asesor es muy importante ya que los proveedores conocen la voluntad de pago que tiene el potencial cliente, con estas

conversaciones con los principales proveedores del negocio se puede establecer lo siguiente:

- Es responsable
- Cumple con los acuerdos de pago puntualmente
- Tiene tendencia a retrasarse en el pago

Con estas indagaciones se puede establecer la reputación del potencial cliente, la seriedad del mismo frente a las deudas que adquiere y la administración que tiene de su negocio, como se relaciona tanto con sus clientes como con sus proveedores, quienes son la base de su negocio y de la relación que tenga con los mismo se basa el éxito del negocio y el pago de sus obligaciones con las instituciones microfinancieras.

#### **4.1.3 Análisis de Gestión del Negocio**

El asesor de crédito durante la inspección tiene que tomar en cuenta los siguientes aspectos:

**- Propiedad del Local:** Se investiga si el local es propio o arrendado.

- **Afluencia de clientes:** Durante la entrevista el asesor debe observar el número de clientes que visitan el negocio, para tener una idea de si el negocio es exitoso o no para luego verificar los datos de los ingresos si son o no concordantes con los datos presentados.
  
- **Seguridad del local:** Se analiza tanto en la unidad familiar y el negocio los siguientes aspectos:
  - o Si se encuentran protegidos, si cuentan con algún sistema de seguridad, si la casa cuenta con rejas, o algún tipo de seguridad.
  - o Además el sector en donde se encuentran ubicados tanto el negocio como la unidad familiar, si la zona es de alto, parcial o bajo riesgo.
  - o También se debe medir el riesgo de robo o incendio en el local.
  
- **Tiempo en el local:** Los aspectos fundamentales que se toman en cuenta los siguientes parámetros:
  - o El tiempo que el potencial cliente lleva en el mismo local, para establecer el conocimiento que tiene el cliente en el negocio, si ya tiene clientes establecidos o frecuentes.
  - o Cuanto lleva el cliente en la zona, para establecer si el negocio y su dueño son conocidos en el sector.

Con todo este análisis se busca determinar cuánto conoce el cliente los ciclos del negocio en función del tiempo de permanencia en el local o zona comercial. Cuanto más tiempo, mayor conocimiento

#### **- Experiencia en el negocio**

Los años de experiencia en el ramo o en ramos similares son un buen indicio de capacidad empresarial del dueño o del administrador.

No hay capacidad gerencial si se es descuidado con los costos, si se mantienen sistemas de contabilidad obsoletos (en caso de que los posea), si no se hace mantenimiento, si no hay un verdadero equipo de gente competente a la que se le delegan facultades, o si el principal no atiende su negocio. En los negocios no basta con ser honesto y cumplidor. Hay también que saberlos hacer.

#### **- Experiencia técnica**

Se refiere a si el potencial cliente a participado en cursos, seminarios o capacitaciones afines a su negocio. Este factor es especialmente importante para productores, pues determina el conocimiento sobre peculiaridades técnicas del negocio.

**- Mejoras en el negocio**

Se establece si se han realizado mejoras en el negocio. Si se han realizado mejoras, refleja que el cliente está dispuesto correr riesgos en su actividad, invirtiendo en ella, que tiene ambiciones de seguir creciendo en su negocio, si es una persona emprendedora, pero realista a la vez sabe hasta dónde puede seguir creciendo.

**- Registro de cuentas**

Se establece si el cliente registra sus cuentas básicas, esto quiere decir sus principales cuentas que son: Registro de ventas, compras, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, pago de impuestos, etc. Si se mantienen registros, es muestra de orden y organización personal.

**- Tiempo que le dedica al local**

Cuánto tiempo le dedica el cliente a su microempresa. Si le dedica poco, podría implicar que ésta no es la fuente principal de ingresos y por lo tanto, en momentos de crisis, podría dejarlo.

**- Clientes fijos**

Se debe establecer cuál es el número de clientes fijos o frecuentes que reporta el cliente, con el fin de medir el grado de fidelidad de la clientela

**- Reacción frente a la competencia**

Se establece cuál es el estado del cliente frente a la competencia directa, si los precios manejados por el cliente son o no competitivos, la calidad del servicio que ofrece el cliente si este es atento o cordial, si el cliente ofrece en su negocio servicios adicionales y diferenciadores

Cumplimiento de normas

Si ha registrado multas o problemas debido al incumplimiento de requisitos municipales o legales en el negocio del cliente.

Referencias documentarias

Se revisa los últimos recibos de pago fueron cancelados puntualmente.

- o Servicios básicos, facturas, servicios públicos

- Se considera una fortaleza si los últimos recibos fueron cancelados puntualmente.

#### **4.1.4 Análisis de la Situación Familiar**

##### **Propiedad de la vivienda**

- Se analiza si el potencial cliente posee casa propia, y si la misma se encuentra total o parcialmente pagada.
- Si la casa es arrendada o la comparte con otras personas.
- Se considera una fortaleza el que tenga casa propia, cancelada en su totalidad.
- El hecho de que pague un alquiler o créditos por vivienda genera una alerta, pues la capacidad de pago real se verá afectada.

##### **Número de cargas**

Se toman en cuenta el número de cargas familiares que tiene el potencial cliente, se considera como carga a toda persona que genere gastos en el presupuesto familiar.

### **Estacionalidad de ingresos adicionales**

Se investiga si el cliente percibe ingresos adicionales a los de la microempresa, y se toman en cuenta los siguientes aspectos:

- ¿Qué origen tienen estos ingresos?
- ¿Cuán estables son estos ingresos?
- ¿Cuánto de estos ingresos se aporta a la unidad familiar?
- ¿Con qué frecuencia se perciben estos ingresos?

Se analiza la frecuencia de ingresos adicionales para determinar la frecuencia de pago de cuotas más adecuada para el potencial cliente.

Se indaga si el cliente posee un negocio adicional a la microempresa en análisis, cuál es la utilidad neta que genera el negocio adicional.

El asesor de crédito debe estimar la utilidad neta que genera el negocio adicional de manera sucinta y conservadora, cuánto de los ingresos del otro negocio es aportado a la familia.

El asesor de crédito debe considerar como debilidad la inestabilidad en ingresos adicionales.

Se debe tener en cuenta que la mayor parte de ingresos para el pago de la cuota deben provenir del negocio en análisis; el ingreso adicional percibido no debe ser el sustento del pago de la cuota.

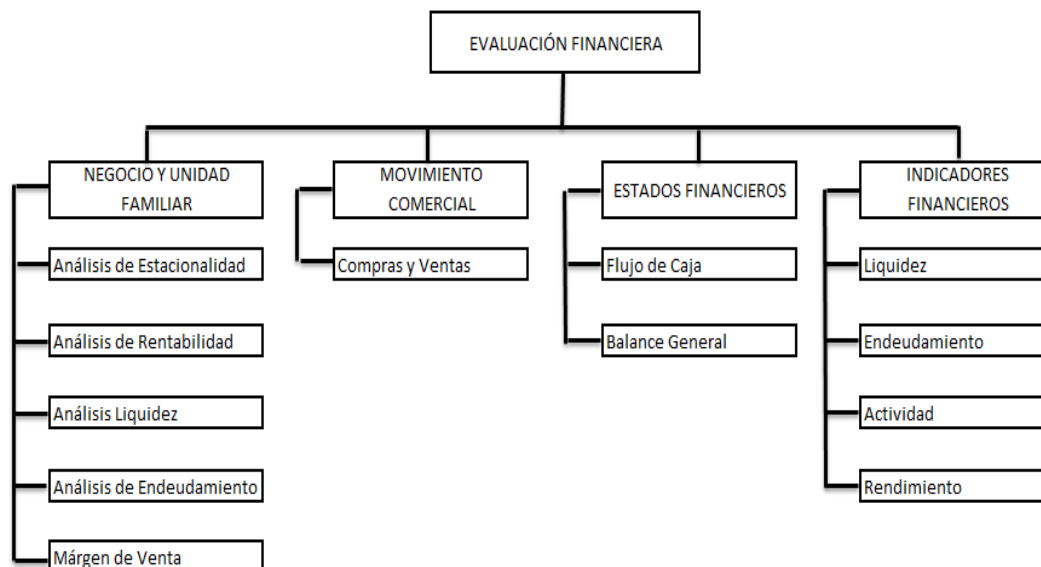
#### 4.2 EVALUACIÓN FINANCIERA

Esta evaluación es más técnica y más detallada, en este análisis se evalúa la capacidad de pago del potencial cliente y se determina la factibilidad de crédito en función del excedente familiar mensual.

El asesor de crédito tiene que obtener la mayor cantidad de información cuantitativa, como ya se había mencionado en el capítulo anterior la inspección al negocio y/o a la unidad familiar se realiza en función de los montos establecidos, en algunos casos es requisito de las instituciones que vaya alguien de mayor jerarquía que el asesor de crédito.

GRÁFICO No. 10

## Evaluación Financiera



**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

#### 4.2.1 Negocio y Unidad Familiar

##### 4.2.1.1 Análisis de Estacionalidad

- En este análisis se debe determinar un comportamiento aproximado del ciclo normal del negocio durante un período de tiempo.
- Para que en función del comportamiento de las ventas, compras y la variación estacional de los ingresos, se ajuste el plazo y la cuota de pago.
- Se analiza el comportamiento histórico del cliente.

- Cuando se trata de activos fijos determinar la liquidez y las variaciones del ciclo de pago del cliente a largo plazo.

#### 4.2.1.2 Análisis de rentabilidad

- Determinar el nivel de generación de ingresos netos del negocio y la unidad familiar.
- Evaluar el excedente familiar mensual, el margen de ventas y la utilidad neta.
- Para activos fijos, determinar el nivel de ganancias adicionales generadas por la unidad a adquirir, en función del incremento en ventas, el ahorro de gastos operativos y la probabilidad de éxito de la inversión.

#### 4.2.1.3 Análisis de liquidez

- Determinar el nivel de disponibilidad de recursos con que cuenta el negocio para cubrir sus obligaciones corrientes.
- Determinar la facilidad con la que cuenta el negocio para proveerse de recursos.
- Evaluar el disponible, las cuentas comerciales por cobrar y por pagar, los inventarios y el movimiento comercial de ventas y compras.

- Considerar el impacto sobre la liquidez del cliente si el financiamiento es para un activo fijo.

#### 4.2.1.4 Análisis de endeudamiento

- Evaluar el nivel de apalancamiento de recursos actual del negocio y sus posibilidades futuras para evitar sobreendeudamiento del cliente.
- Realizar la evaluación en función del tipo de actividad económica.
- Tener presente el principio de mantener la autonomía financiera del negocio.

#### 4.2.1.5 Margen de venta

- Calcular el margen de venta en función del sector económico al cual pertenece el cliente.
- Si el cliente es comerciante u ofrece servicios varios:
  - o Preguntar cuales son los productos que más vende.
  - o Preguntar cuales son los productos que al vender le generan mayor ganancia.
  - o Preguntar el precio de venta de cada producto según como lo comercialice.

- Unidad, docena, caja, jaba, libra, etc.
- Preguntar el precio de costo de cada producto en la misma unidad.
- Preguntar cuantos productos se venden semanal, quincenal o mensualmente, en la misma unidad.
- No necesario recoger información de todos los artículos de venta, sino solamente de los más importantes y representativos para negocio.
- Relacionar las ventas de cada producto respecto al total de ventas de la muestra, para detectar sesgos en la información levantada.
- Calcular el total de ventas y el total de costos para cada producto.
- Sumar el total de ventas y total de costos de todos los productos.
- Calcular el margen de venta.

### **Fórmula de cálculo del Margen de Venta**

*Total ventas  $Prod_i = \text{Precio de venta producto}_i \times \text{Número de unidades vendidas}$*

*Total costos  $Prod_i = \text{Precio de costo producto}_i \times \text{Número de unidades vendidas}$*

$\sum \text{Total ventas} = \text{Total ventas } Prod_1 + \text{Total ventas } Prod_2 + \dots + \text{Total ventas } Prod_n$

$\sum \text{Total costos} = \text{Total costos } Prod_1 + \text{Total costos } Prod_2 + \dots + \text{Total costos } Prod_n$

$$\text{Margen de Venta} = 1 - \frac{\sum \text{Total de ventas}}{\sum \text{Total de costos}}$$

**- Si el cliente es productor:**

Calcular los costos de producción (materias primas, mano de obra, etc.) de los principales artículos que el cliente elabora.

Registrar el costo por unidad del material que se requiere.

- Docena, metros, fardos, etc.

Calcular el costo de mano de obra prorrateado, manteniendo la unidad.

Considerar los costos no directamente relacionados con el producto.

- Bolsas, etiquetas, cajas para embalaje, etc.

#### 4.2.2 Movimiento Comercial

##### Compras y Ventas

- Calcular las ventas mensuales en base a las transacciones promedio de la semana.
- Determinar qué cantidad de ventas mensuales son a crédito y en qué tiempo se recuperan.
- Calcular las compras mensuales en base a las transacciones promedio de la semana.
- Tomar en cuenta la frecuencia y el monto promedio de las compras realizadas.
- ¿Cuántas veces por semana va a hacer las compras para reabastecer el negocio?
- ¿Qué cantidad invierte en dichas compras?
- Considerar dentro del monto los pagos del cliente a los diversos proveedores.
- Multiplicar la suma de las compras por cuatro para obtener el dato mensual.
- Determinar la cantidad de las compras se realizan a crédito y en que tiempos se pagan.
- Determinar la forma de pago más conveniente para el cliente.

- Obtener una aproximación de cuan líquido es el excedente familiar mensual.

### **4.2.3 Estados Financieros**

#### 4.2.3.1 Flujo de Caja

- Adoptar un escenario conservador desde el punto de vista del Banco para la proyección de ingresos por ventas.
- No considerar la aplicación de los saldos acumulados finales de caja.
- Considerar la estacionalidad de las ventas para la proyección de su incremento y decremento.
- Comprobar la existencia de ingresos adicionales para considerarlos en el análisis.
  - oRecopilar y archivar documentos que evidencien dichos ingresos.
- Incluir en los ingresos el monto del crédito, en el mes en que se proyecta el desembolso; y por efecto de la aplicación del préstamo, incluir el mismo monto en los egresos en dicho mes.

- Obtener las ventas como un porcentaje, en función del cálculo del margen de ventas.
- Determinar a través de la entrevista los gastos operativos adicionales.
  - Presentan variaciones en períodos en función del comportamiento del negocio.
- Determinar valores que los clientes pagan por préstamos a otras entidades financieras.
  - Si tiene más de una operación se considerará la suma de las cuotas.
- Procurar establecer la cuota en el punto positivo más bajo del saldo mensual.
- Determinar el total de ventas que realiza el negocio.
  - Comparar el dato obtenido con el margen de ventas calculado para verificar la consistencia de la información proporcionada.
- Calcular la Utilidad Bruta, para conocer la ganancia de comercialización del producto.

**Forma de Cálculo de la Utilidad Bruta**

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Ventas Mensuales} \times \text{Margen de Venta}$$

Determinar los gastos generales vinculados directamente a las ventas.

- Alquiler, depósitos, almacenaje, servicios básicos, transporte, deudas, gastos de personal, impuestos, etc.

Para la evaluación de la Unidad Familiar:

- Registrar ingresos adicionales de la familia.
- Registrar el detalle de gastos familiares.
  - Alimentación, servicios públicos, educación, transporte, etc.
- Calcular la liquidez disponible

$$\text{Liquidez Disponible} = \text{Ingresos Líquidos} - \text{Gastos}$$

- Permite medir las variaciones de efectivo del negocio a lo largo del plazo del crédito.
- Constituye un elemento primordial para determinar el monto crediticio.

- Si el valor resulta mínimo o negativo, indagar y evaluar con mayor detenimiento.

#### 4.2.3.2 Balance General

- Registrar el monto en efectivo disponible del cliente al momento de la evaluación.
  - Caja, cuentas de ahorro, etc.
  - Solicitar y verificar el estado de la cuenta.
  
- Determinar el monto de cuentas por cobrar por créditos otorgados en mercadería.
  - No considerar las cuentas de difícil recuperación.
  
- Determinar el inventario del negocio.  
$$\text{Inventario Total} = \text{Inv. Producto}_1 + \text{Inv. Producto}_2 + \dots + \text{Inv. Producto}_n$$
  
- Para actividades de comercio, registrar stock de mercaderías.
  
- Para actividades de producción, registrar el stock de materia prima, productos en proceso y productos terminados

- Para actividades de servicio, registrar el stock de insumos necesarios para brindar dicho servicio.
- Puede tomar tiempo el levantamiento de la información requerida, ya que muchas veces no la registran.

- Calcular el Activo Corriente del negocio.

$$\text{Activo Corriente} = \text{Disponible} + \text{Cuentas por Cobrar} + \text{Inventarios}$$

- Calcular el Activo Fijo del Negocio.

$$\text{Activo Fijo} = \text{Valor bien}_1 + \text{Valor bien}_2 + \dots + \text{Valor bien}_n$$

- Registrar los bienes inmuebles.
  - Locales comerciales, galerías, mercado, etc.
  - Verificar que pertenezcan al cliente.
- Registrar el precio de mercado de bienes utilizados para el negocio.
  - Máquinas, equipos, muebles, etc.
  - Valorar el bien de acuerdo al grado de conservación.

- Calcular el Total Activo del negocio.

$$\text{Total Activo} = \text{Activo Corriente} + \text{Activo Fijo}$$

- Determinar el monto de cuentas por pagar, de créditos otorgados por proveedores.
- En caso de Représtamos, considerar como cuenta por pagar el saldo de capital que el cliente adeuda a Banco Solidario por su último crédito.
  - Por lo general es la última cuota, pero en casos especiales pueden ser varias.
- Considerar también los saldos de capital pendientes de créditos con terceros u otras entidades.
- Calcular el Patrimonio del cliente.

$$\text{Patrimonio} = \text{Total Activo} - \text{Cuentas por Pagar}$$

#### 4.2.4 Índices Financieros

El Asesor debe ejecutar las siguientes actividades:

- ✓ Realizar comparaciones y determinar la evolución del negocio.
- ✓ Relacionar los distintos indicadores financieros para decidir si profundizar el análisis, revisar la evolución, o rechazar el préstamo solicitado.
- ✓ La decisión final debe depender del análisis integral de los indicadores.

Los índices considerados dentro de las microfinancieras son los siguientes:

#### **4.2.4.1 Liquidez**

##### **Capital de Trabajo disponible.**

- Indica si la actividad siempre cuenta con recursos para su funcionamiento.
- Siempre debe resultar positivo.
- No enfatizar para actividades agropecuarias dado su comportamiento cíclico.

$$\text{Liquidez} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

##### **Razón Corriente.**

- Indica el número de unidades que se tienen en el activo corriente para respaldar la obligación contraída en el corto plazo.
- Considerar bueno una relación 1:1, pero mientras mayor sea el valor es mejor.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

### **Prueba Ácida**

- Explica que por cada unidad que se debe a corto plazo, se cuenta con un número de unidades en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.
- Considerar una posición corriente sólida, cuando el resultado se acerca a 1.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Caja} + \text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

#### 4.2.4.2 Endeudamiento

Medir la capacidad del negocio para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Establecer el nivel de dificultad que refleja el negocio para pagar sus pasivos corrientes, a partir de convertir en efectivo sus activos corrientes.

Medir el grado y la forma de participación de los acreedores dentro del financiamiento del negocio.

Establecer el riesgo que corren los acreedores y el propietario

Determinar si es conveniente o no de un determinado nivel de endeudamiento.

### **Nivel de Endeudamiento**

- Indica el porcentaje financiado por los acreedores, por cada unidad invertida en activos totales.
- Aplica especialmente para plazos superiores a un año.
- El resultado debe oscilar entre 30% y 60%.

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo} \times 100}{\text{Total Activo}}$$

### **Nivel de Endeudamiento en el Corto Plazo**

- Indica el porcentaje financiado por los acreedores, por cada unidad invertida en Activos Corrientes.
- Aplica especialmente para plazos menores a seis meses.
- El resultado debe oscilar entre 50% y 75%.

$$\text{Nivel de Endeudamiento en el Corto Plazo} = \frac{\text{Total Pasivo Corriente} \times 100}{\text{Total Activo Corriente}}$$

#### 4.2.4.3 Actividad

##### **Rotación de Cuentas por Cobrar**

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas}}$$

##### **Rotación de Cartera**

- Indica el número de veces que se recuperó el valor de las cuentas por cobrar, en un período de tiempo.
- Generalmente se escoge el período de un mes.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas a Crédito en el Período}}{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}$$

##### **Período Promedio de Cobro**

- Indica el número de días en que el negocio tarda en recuperar la totalidad de su cartera.

- Se mantienen el período considerado para el cálculo de Rotación de Cartera.

$$\textit{Período Promedio de Cobro} = \frac{\textit{Período de Tiempo}}{\textit{Rotación de Cartera}}$$

### **Inventarios Totales.**

- Indica el número de veces que los inventarios totales se convierten en efectivo, en un período determinado.
- Medir la eficiencia de la utilización de los activos del negocio, en función de la cuán rápido se recupera la inversión.
- Todos los activos deben contribuir al máximo en el logro de los objetivos financieros del negocio.
- Considerar que no es conveniente tener activos improductivos o innecesarios.

$$\textit{Rotación de Inventarios Totales} = \frac{\textit{Costo de Ventas del Período}}{\textit{Inventario Total}}$$

#### 4.2.4.4 Rendimiento

Medir la efectividad de la administración del negocio.

Evaluar el control de costos y gastos para generar utilidad.

Determinar cómo se genera el retorno de los valores invertidos.

### **Margen de Contribución o Margen de Utilidad Bruta**

- Indica que por cada unidad de venta en un período de tiempo, el negocio obtiene un porcentaje de unidades de utilidad, después de cubrir el costo de ventas.
- Por lo menos debe ser superior al costo financiero del crédito.

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta} \times 100}{\text{Ventas}}$$

### **Margen Operativo de Utilidad**

- Indica que por cada unidad de venta en el mes, el negocio obtiene un porcentaje determinado de unidades de utilidad después de cubrir costo de ventas y gastos de negocios.

$$\text{Margen Operativo de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Operativa} \times 100}{\text{Ventas}}$$

### **Margen Neto de Utilidad después de Gastos Familiares**

- Indica que por cada unidad de venta en el mes, el negocio obtiene un porcentaje determinado de unidades de utilidad; después de cubrir costos de ventas, gastos del negocio y los gastos familiares.
- Muestra la utilidad real del negocio.

$$MNU \text{ después de Gastos Familiares} = \frac{\text{Utilidad Neta después Gastos Familiares} \times 100}{\text{Ventas}}$$






#### 4.3 PONDERACIÓN DE LOS FACTORES

Después de haber analizado cada uno de los aspectos tanto financieros como no financieros que se deben tomar en cuenta para el otorgamiento de los microcréditos se los puede reorganizar para darles una ponderación en la decisión del analista de crédito.

Es por este motivo que se las clasifica en cuatro factores, que son los más importantes.

CUADRO No. 17

## Factores de Ponderación

		<i>FACTORES</i>		<i>CRITERIOS</i>
SOLVENCIA EMPRESARIAL		1. CAPACIDAD EMPRESARIAL		1.1 Experiencia en la actividad 1.2 Organización del negocio. 1.3 Dependencia de clientes 1.4 Dependencia de proveedores 1.5 Dependencia de personal. 1.6 Nivel instrucción del propietario. 1.7 Ubicación del negocio.
		2. CARÁCTER PERSONAL		2.1 Experiencia / antecedentes de crédito. 2.2 Arraigo/antigüedad del negocio 2.3 Calidad de referencias comerciales y personales. 2.4 Calidad de referencias financieras/bancarias 2.5 Arraigo residencial 2.6 Estado Civil
		3. CAPITAL SITUACION ECONOMICA		3.1 Capacidad de pago 3.2 Rentabilidad sobre ventas 3.3 Rentabilidad sobre el capital 3.4 Nivel de endeudamiento 3.5 Posición de capital de trabajo.
		4. CONDICIONES - MERCADO		4.1 Nivel de competencia 4.2 Dinámica del sector 4.3 Aceptación del producto

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

A continuación se presenta el detalle la puntuación para cada uno de los factores vinculados con la decisión crediticia:

**CUADRO No. 18**

<b>Ponderaciones</b>	
FACTOR PUNTAJE	
Capacidad Empresarial	20
Carácter	25
Capital- Situación Económica	25
Condiciones – Mercado	15
Colateral	15

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

De acuerdo al cuadro anterior, cada uno de los factores tiene diferentes criterios, los mismos que tienen diferentes ponderaciones en la decisión crediticia a continuación se mencionan las ponderaciones que cada uno de estos criterios:

### 4.3.1 Capacidad Empresarial

<b>Experiencia en la actividad</b>	Más de 5 años	4
	Entre 3 y 5 años	3
	Entre 1 y 3 años	2
	Menos de 1 año	0
<b>Organización del negocio</b>	Buena Organización dispone de registros y sin problemas en las ventas	4
	Evidencia buen nivel de ventas, pero con deficiencias en la organización	3
	Buena o aceptable organización, pero no posee registros	2
	Presenta mala organización, no dispone de registros con graves problemas de ventas.	Alto, Negar
<b>Dependencia de clientes</b>	Sin importancia	3
	Más de 5 clientes	3
	Entre 2 a 3 clientes	2
	1 cliente, alta dependencia	0
<b>Dependencia de proveedores</b>	Sin importancia	3
	Más de 3 proveedores	3
	Entre 2 o 3 proveedores	2
	1 proveedor, alta dependencia	0
<b>Dependencia de personal</b>	Sin influencia	2
	Tiene más de 3 trabajadores	2
	Tiene entre 1 y 3 trabajadores	1
	Tiene 1 trabajador	0
<b>Nivel de instrucción</b>	Educación secundaria o equivalente	2
	Informal	1
<b>Ubicación del negocio</b>	Buena ubicación/apoya en ventas	2
	Deficiente	0

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas  
**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

## 4.3.2 Carácter

<b>Experiencia / antecedentes de crédito</b>	<b>A</b>	<b>6</b>
	B	4
	C	2
	D	0
<b>Arraigo del negocio – antigüedad</b>	Más de 3 años	6
	Entre 2 y 3 años	4
	Entre 1 y 2 años	2
	Menos de 1 año	0
<b>Referencias comerciales</b>	Con 2 buenas referencias	2
	Con 1 buena y 1 mala	1
	Con 2 malas referencias	NEGAR
<b>Referencias personales</b>	Con 2 buenas referencias	2
	Con 1 buena y 1 mala	1
	Con 2 malas referencias	NEGAR
<b>Referencias bancarias - central de riesgos</b>	Todas son buenas	4
	Con 1 mala o 1 cuenta cerrada	2
	Con 2 cuentas bancarias cerradas	0
	No presenta No tiene	0
	Con 3 cuentas bancarias cerradas	NEGAR
	Presenta Crédito vencido	NEGAR
<b>Arraigo residencial</b>	Vivienda Propia	3
	Más de 3 años	3
	Entre 2 y 3 años	2
	Entre 1 y 2 años	1
	Menos de 1 año	0
	No residente en la localidad	NEGAR
<b>Estado civil</b>	Casado	2
	Viudo	2
	Soltero	1
	Divorciado	1
	Unión Libre	1

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas  
**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

### 4.3.3 Capital - Situación Económica

<b>Capacidad de pago</b>	Dispone de suficiente capacidad de pago, aun considerando deducción de remuneración del propietario. Proviene exclusivamente del negocio.	5
	Suficiente capacidad de pago, proveniente exclusivamente del negocio, no se ha considerado ajustes por remuneración del propietario.	3
	Buena capacidad de pago, pero para cumplir su obligación requiere se complemente con otros ingresos personales ajenos al negocio	2
	Insuficiente capacidad de pago	NEGAR
<b>Rentabilidad sobre las ventas</b>	Mayor (5 puntos o más) al promedio del sector.	5
	Igual al promedio del sector (desviación de +/- 5 puntos).	3
	Menor (5 puntos o más) al promedio del sector.	1
<b>Rentabilidad sobre el capital invertido</b>	Mayor (5 puntos o más) al promedio del sector.	5
	Igual al promedio del sector (desviación de +/- 5 puntos).	3
	Menor (5 puntos o más) al promedio del sector.	1
<b>Nivel de endeudamiento del negocio</b>	Menor al 30%	5
	Entre el 31% y el 45%	3
	Entre el 46% y el 60%	1
	Más del 60%	NEGAR
<b>Posición de capital de trabajo</b>	Posición positiva: Plazo de las ventas menor al plazo de las compras.	5
	Posición neutra: Plazo de las ventas igual al plazo de las compras	3
	Posición negativa: Plazo de las ventas mayor al plazo de las compras.	0

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas  
**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

#### 4.3.4 Condiciones - Mercado

Nivel de competencia	Sin competencia en el medio	5
	Mediana competencia	3
	Alta competencia	1
Dinámica del sector productivo	Sector en crecimiento	5
	Sector en estabilidad	4
	Sector estancado, sin proyecciones	3
	Sector en recesión, decreciendo	1
Aceptación del producto	Alta aceptación, por buena calidad y/o precio	4
	Mediana aceptación	3
	Baja aceptación, dificultades en la venta	1

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

#### 4.3.5 Colateral

Adicionalmente a los cuatro factores que se mencionaron en el cuadro, se toma en cuenta las garantías o llamados también colaterales, y tienen también diferentes niveles de ponderación, los cuales se mencionarán a continuación.

### Colaterales

Presenta garantía hipotecaria	El valor de realización del bien hipotecado supera el 200% del monto del crédito y presenta facilidades para su realización.	15
	El valor de realización del bien hipotecado está entre el 150% y el 200% del monto del crédito y/o presentaría dificultades para su realización.	10
	El valor de realización del bien hipotecado es menor al 150% y el 200% del monto del crédito y/o presentaría mayores dificultades para su realización.	ALTO
Presenta garantías prendarias	El valor de realización del bien prendado supera el 200% del monto del préstamo es realizable y dispone de seguros con cobertura integral.	10
	El valor de realización del bien prendado está entre el 150% y el 200% del monto del préstamo, con ligeras dificultades para su control y realización y con cobertura parcial del seguro.	5
	El valor de realización del bien prendado es menor al 150% del monto del crédito con dificultades para su realización y control, sin cobertura.	ALTO
Presenta avales o certificados de garantía crediticia	Cada cobertura total, otorgada por institución financiera de conocida solvencia.	10
	Con cobertura parcial y/o otorgada por institución financiera sin suficiente información.	5
	Menor cobertura y/o otorgada por instituciones financieras con evidentes problemas de solvencia.	ALTO
Presenta garantías personales	Con 2 o más garantes de solvencia económica y moral confirmada.	10
	Uno de los garante no presenta suficiente información de respaldo para su calificación.	5
	Los garantes son de dudosa solvencia económica y/o moral.	ALTO

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

#### 4.4 LA CALIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CRÉDITO

En base a los parámetros y ponderaciones que ya se explicaron en los anteriores cuadros, el sujeto de crédito sería clasificado dentro de los siguientes niveles de riesgo.

**CUADRO No. 19**

**Parámetros de Ponderación**

<b>Nivel de riesgo</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Observaciones</b>
Bajo	90 a 100	
Normal	75 a 89	Exige excelentes garantías
Potencial	55 a 74	Exige excelentes garantías
Real	35 a 54	NEGAR
Alto	Menos de 35	NEGAR

**Fuente:** Proporcionada por personal de las Instituciones Microfinancieras Investigadas

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

#### 4.5 CASO PRÁCTICO – SR. ELVIS GANCHOZO – TENDAL DE CACAO PROV. DE ESMERALDAS

El Sr. Elvis Ganchozo tiene un tendal de cacao el mismo que es propiedad de él y sus hermanos, Elvis comenta que “necesitaba capital para la compra de cacao, café y maíz. La pepa en baba o tierna se tiende al sol para secar. Cuando llueve, algo muy característico en la provincia de Esmeraldas, se pasa el grano al tendal, que es un

enrejado a un metro del suelo. Un motor con turbina prende un ventilador que envía el calor al tendal y seca el grano. Si hay mucho grano, Elvis arrienda otro patio en la casa de al lado o va al tendal de su tío. Para realizar todo este proceso.”

Elvis decidió sacar un microcrédito con el fin de comprar un ventilador adicional (secadora de cacao), él ha sido cliente de la institución financiera por más de cuatro años y ya ha sacado cinco créditos, los mismos que fueron pagados con las ganancias del giro del negocio.

En el año 2009, el Sr. Ganchozo solicitó que le otorguen un microcrédito por el valor de \$2,000 para lo cual fue necesario realizar el respectivo análisis crediticio.

En base a los parámetros que se mencionaron la calificación de este sujeto de crédito se ha realizado aplicando la siguiente metodología:

#### **4.5.1 Evaluación no financiera**

##### 4.5.1.1 Capacidad empresarial

###### *a. Experiencia*

El Sr. Ganchozo posee una experiencia de 4 años en el negocio de la producción y venta de cacao, es dueño con sus hermanos de un tendal de cacao.

***b. Organización del Negocio***

Se evidencia un buen nivel de ventas que le ha permitido pagar cada uno de los cinco préstamos que ha tenido con el Banco, solo de la ganancia de la comercialización del cacao. Una de las deficiencias de la microempresa es que la parte financiera es manejada de manera única por la madre del hogar, quien lleva el control de los vencimientos de cada una de las obligaciones y gastos de la microempresa.

***c. Nivel de Educación***

El sujeto de crédito posee un nivel de educación primario, ya que desde pequeño tuvo que trabajar y abandonar los estudios.

***d. Dependencia de Clientes***

El sujeto de crédito pertenece a APROCA (Asociación de Productores de Cacao de Atacames), en donde comercializa su

producto, también lo negocia a pequeñas fábricas como: La Perla, Chocolateca, Rualdos y Merelit localizadas en la provincia de Pichincha.

*e. Ubicación del Negocio*

El tendal se encuentra localizado en la provincia de Esmeraldas, en la localidad de Viche, esta provincia posee todos los factores climáticos propicios para la producción de cacao.

**CUADRO No. 20**  
**Ponderación - Capacidad Empresarial**

Experiencia en la actividad	Entre 3 y 5 años	<b>3</b>
Organización del negocio	Evidencia buen nivel de ventas, pero con deficiencias en la organización	3
Dependencia de clientes	Más de 5 clientes	3
Dependencia de proveedores	1 proveedor, alta dependencia	0
Dependencia de personal	Tiene 1 trabajador	0
Nivel de instrucción	Informal	1
Ubicación del negocio	Buena ubicación/apoya en ventas	2
	<b>TOTAL</b>	<b>12</b>

**Elaborado:** Diana Estrella – Natalia Castillo

La calificación se realiza conforme a la ponderación establecida por la microfinanciera (Ver página 127)

#### 4.5.1.2 CARÁCTER

a. **Antecedentes de Crédito**

El sujeto de crédito ha solicitado cinco créditos los cuales ha pagado sin retraso alguno.

b. **Antigüedad del Negocio**

Como ya se había mencionada anteriormente la antigüedad del negocio familiar es mayor a tres años.

c. **Referencias Comerciales y Personales**

Durante la visita del Asesor de microcrédito y en las entrevistas con los clientes, y con las referencias personales, se tuvo más de 2 buenas referencias comerciales y personales, los cuales dieron énfasis en el cumplimiento, responsabilidad y honestidad que el Sr. Ganchozo ha tenido en cada una de las negociaciones, y en su proceder diario.

d. **Central de Riesgos**

Como el sujeto de crédito ya ha tenido experiencias previas con el Banco ya existe un registro en la central de riesgos el cuál fue verificado por el Asesor, dando como resultado una calificación A en la central, sin presentar cuotas vencidas en ninguno de los créditos solicitados.

e. **Arraigo Residencial**

El Sr. Ganchozo está remodelando su casa y haciendo varias mejoras en la misma, todo con las ganancias de la venta de cacao.

a. **Estado Civil**

El Sr. Ganchozo vive en unión libre con su pareja desde hace dos años.

**CUADRO No. 21****Ponderación --Carácter**

Antecedentes de crédito	Se le han concedido cuatro créditos los cuales han sido cancelados por tal motivo tienen calificación A.	6
Arraigo del negocio - antigüedad	Tiene más de 3 años	6
Referencias comerciales y personales	Es un negocio unipersonal y el cliente cuenta con buenas referencias.	4
Referencias bancarias - central de riesgos	Única historia crediticia con el Banco Solidario.	4
Arraigo residencial	El cliente tiene vivienda propia	3
Estado civil	Unión Libre	1
	<b>TOTAL</b>	<b>24</b>

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

La calificación se realiza conforme a la ponderación establecida por la microfinanciera lo cual se detalla anteriormente.

#### **4.5.2 Evaluación financiera**

Para realizar el análisis de la situación financiera del sujeto de crédito se necesita realizar una simulación de los estados financieros, con la información que se levanta en la visita del asesor de crédito. Se debe presentar la situación actual y la situación si se concediera el microcrédito.

ACTIVOS		PASIVOS	
Efectivo	500,00	Bancos	350,00
Cuentas por cobrar	780,00	Cuentas por pagar	100,00
Inventarios	100,00	<b><u>Total pasivos corrientes</u></b>	<b>450,00</b>
<b><u>Total activos corrientes</u></b>	<b>1.380,00</b>		
ACTIVOS FIJOS		PATRIMONIO	
Terreno	2.500,00		
Construcción	2.000,00	Capital	4.482,43
<b><u>Total activos fijos</u></b>	<b>4.500,00</b>	Utilidad del ejercicio	947,57
<b><u>TOTAL ACTIVOS</u></b>	<b>5.880,00</b>	<b>PATRIMONIO + PASIVOS =</b>	<b>5.880,00</b>

**Fuente:** Los estados financieros son una simulación en base a los datos proporcionados por el banco.

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

ESTADO DE RESULTADOS	
<b>Ventas</b>	2.600,00
<b>Costos de Venta</b>	965,50
Ingresos Brutos	<b>1.634,50</b>
<b>(-) Gastos Unidad Familiar</b>	536,93
<b>(-) Gastos Bancarios</b>	150,00
Ingresos Netos	<b>947,57</b>

**Fuente:** Los estados financieros son una simulación en base a los datos proporcionados por el banco.

**Elaborado:** Diana Estrella- Natalia Castillo

#### 4.5.2.1 Capital - situación económica

a. **Cuentas Bancarias**

En el levantamiento de la información por parte del asesor se estableció que maneja una cuenta en el banco con más o menos USD\$500 para hacer frente a sus necesidades diarias.

b. **Políticas de Venta y Principales Clientes**

A su principal cliente la fábrica de chocolates “La Perla” le vende con crédito a 30 días el 30% de sus ventas, el 70% restante lo vende al resto de sus clientes de contado, se demora más colocando el resto de la producción debido a que el secado se lo realiza de forma natural, y a un precio un poco más bajo de lo que lo vende a “La Perla”.

c. **Manejo de Inventarios**

Dentro de los inventarios se tiene los implementos necesarios para combatir las posibles plagas como fertilizantes, abonos de tierra, valor que asciende a más de USD\$ 100.

d. **Activos Fijos**

Posee un terreno y una construcción donde se realiza el secado del grano por un valor de USD\$ \$4.500.

e. **Obligaciones – Cuentas por Pagar**

Tiene una obligación con el banco de USD\$ 300 de un crédito antiguo el cual ha sido pagado sin ninguna mora.

f. **Utilidad**

La utilidad promedio mensual es de USD\$ 947.

g. **Precio promedio del Producto**

El precio referencial del quintal de cacao es de un promedio de USD\$ 130, ya que no a todos sus clientes les vende al mismo precio, y tiene una producción promedio de 20 quintales.

h. Gastos

<b><u>Servicios Básicos</u></b>	
Energía	\$ 20,00
Agua	\$ 35,00
Teléfono	\$ 20,00
<b><u>Subtotal Servicios</u></b>	<b>\$ 75,00</b>
<b><u>Costos de Materia Prima</u></b>	
Compra de Materia Prima	\$710,50
<b><u>Subtotal MP</u></b>	<b>\$710,50</b>
<b><u>Gastos de Secado</u></b>	
Gas	\$ 20,00
Combustible	\$ 10,00
<b><u>Subtotal Secado</u></b>	<b>\$ 30,00</b>
<b><u>Gastos de Implementos</u></b>	
:	
Saquillos	\$ 50,00
Agujetas	\$ 10,00
Piola	\$ 10,00
Rastrillos	\$ 40,00
Paletas	\$ 40,00
<b><u>Subtotal Secado</u></b>	<b>\$150,00</b>
<b><u>TOTAL DE GASTOS</u></b>	<b>\$965,50</b>

**Fuente:** Los estados financieros son una simulación en base a los datos proporcionados por el banco.

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

i. **Incrementos por la Nueva Máquina Secadora**

- El Sr. Ganchozo menciona que con la compra de la secadora su capacidad productiva se incrementaría en un 50%, es decir 10 quintales más, ya que se obtendría menos desperdicio en este proceso, y se haría en una manera mucho más ágil.
- Los gastos cambian debido al incremento en la producción como se muestra en el siguiente cuadro:

<b><u>Servicios Básicos</u></b>	
Energía	\$ 30,00
Agua	\$ 35,00
Teléfono	\$ 20,00
<b><u>Subtotal Servicios</u></b>	<b>\$ 85,00</b>
<b><u>Costos de Materia Prima</u></b>	
Compra de Materia Prima	\$710,50
<b><u>Subtotal MP</u></b>	<b>\$710,50</b>
<b><u>Gastos de Secado</u></b>	
Gas	\$ 30,00
Combustible	\$ 20,00
<b><u>Subtotal Secado</u></b>	<b>\$ 50,00</b>
<b><u>Gastos de Implementos</u></b>	
Saquillos	\$ 50,00
Agujetas	\$ 10,00
Piola	\$ 10,00
Rastrillos	\$ 40,00
Paletas	\$ 40,00
<b><u>Subtotal Secado</u></b>	<b>\$150,00</b>
<b><u>TOTAL DE GASTOS</u></b>	<b>\$995,50</b>

**Fuente:** Los estados financieros son una simulación en base a los datos proporcionados por el banco.

**Elaborado:** Cuadro realizados por Diana Estrella- Natalia Castillo

- Las Ventas incrementa a la fábrica “La Perla” en un 10% con la que se negocia a un mejor precio.
- Y se presentan sus balances en la siguiente simulación:

ACTIVOS		PASIVOS			
Efectivo	1.200,00	Bancos	2.350,00		
Cuentas por cobrar	1.560,00	Cuentas por pagar	150,00		
Inventarios	150,00	<b><u>Total pasivos corrientes</u></b>	<b>2.500,00</b>		
<b><u>Total activos corrientes</u></b>	<b>2.910,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>			
ACTIVOS FIJOS					
Terreno	3.000,00			Capital	5.049,58
Secadora	1.300,00			Utilidad del ejercicio	1.660,42
Construcción	2.000,00			<b>PATRIMONIO + PASIVOS =</b>	
<b><u>Total Activos Fijos</u></b>	<b>6.300,00</b>				
<b><u>TOTAL ACTIVOS</u></b>	<b>9.210,00</b>	<b>8.150,00</b>			

**Fuente:** Los estados financieros son una simulación en base a los datos proporcionados por el banco.

**Elaborado:** Diana Estrella- Natalia Castillo

ESTADO DE RESULTADOS	
Ventas	3.900,00
Costos de Venta	995,50
<b>Ingresos Brutos</b>	<b>2.904,50</b>
(-) Gastos Unidad Familiar	680,00
(-) Gastos Bancarios	564,08
<b>Ingresos Netos</b>	<b>1.660,42</b>

**Fuente:** Los estados financieros son una simulación en base a los datos proporcionados por el banco.

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

**CUADRO No. 22**  
**Ponderación - Capacidad Económica**

<b>Capacidad de pago</b>	Dispone de suficiente capacidad de pago, aun considerando deducción de remuneración del propietario. Proviene exclusivamente del negocio.	5
<b>Rentabilidad sobre las ventas</b>	Igual al promedio del sector (desviación de +/- 5 puntos).	3
<b>Rentabilidad sobre el capital invertido</b>	Mayor (5 puntos o más) al promedio del sector.	5
<b>Nivel de endeudamiento del negocio</b>	Entre el 46% y el 60%	1
<b>Posición de capital de trabajo</b>	Posición neutra: Plazo de las ventas igual al plazo de las compras	3
	<b>TOTAL</b>	<b>17</b>

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

La calificación se realiza conforme a la ponderación establecida por la microfinanciera que se detalló con anterioridad.

#### 4.5.2.2 Condiciones de mercado

##### a. Nivel de Mercado

Este negocio se encuentra en un nivel de mercado de alta competitividad ya que por la ubicación es un sitio propicio para el cultivo y la venta del cacao y muchos de sus habitantes se dedican a la misma actividad económica.

b. *Dinámica del Sector Productivo*

De acuerdo a la información proporcionada durante la visita y por la investigación realizada este sector se encuentra en estabilidad y con tendencia al crecimiento en el 2010 en comparación al año 2009.

c. *Aceptación de Producto*

El producto tiene una alta aceptación tanto en el mercado local como internacional por ser un grano de muy buena calidad, y por tener un precio competitivo.

**CUADRO No. 23****Ponderación - Condiciones de Mercado**

Nivel de competencia	Alta competencia	1
Dinámica del sector productivo	Sector en estabilidad	4
Aceptación del producto	Alta aceptación, por buena calidad y/o precio	4
<b>TOTAL</b>		<b>9</b>

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

La calificación se realiza conforme a la ponderación establecida por la microfinanciera.

#### 4.5.2.3 Colateral

##### a. Garantías

El Sr. Ganchozo presenta 2 garantes, que son sus tíos los mismos que firman como garantes, y tienen una confirmada solvencia económica y sobre todo moral.

**CUADRO No. 24****Ponderación - Colateral**

PRESENTA GARANTÍA HIPOTECARIA	El valor de realización del bien hipotecado está entre el 150% y el 200% del monto del crédito y/o presentaría mayores dificultades para su realización.	10
	<b>TOTAL</b>	<b>10</b>

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

La calificación se realiza conforme a la ponderación establecida por la microfinanciera.

CUADRO No. 25

**Resumen de Calificación Sr. Elvis Ganchozo**

<b>Variable</b>	<b>Tipo de variable</b>	<b>Descripción</b>	<b>Puntuación</b>
Capacidad empresarial	Experiencia en la actividad	Entre 3 y 5 años	3
	Organización del negocio	Evidencia buen nivel de ventas, pero con deficiencias en la organización	3
	Dependencia de clientes	Más de 5 clientes	3
	Dependencia de proveedores	1 proveedor, alta dependencia	0
	Dependencia de personal	Tiene 1 trabajador	0
	Nivel de instrucción	Informal	1
	Ubicación del negocio	Buena ubicación/apoya en ventas	2
Carácter	Antecedentes de crédito	Se le han concedido cuatro créditos los cuales han sido cancelados por tal motivo tienen calificación A.	6
	Arraigo del negocio – antigüedad	Tiene más de 3 años	6
	Referencias comerciales y personales	Es un negocio unipersonal y el cliente cuenta con buenas referencias.	4
	Referencias bancarias - central de riesgos	Única historia crediticia con el Banco Solidario.	4
	Arraigo residencial	El cliente tiene vivienda propia	3
	Estado civil	Unión Libre	1
Capital - Situación Económica	Capacidad de pago	Dispone de suficiente capacidad de pago, aun considerando deducción de remuneración del propietario. Proviene exclusivamente del negocio.	5
	Rentabilidad sobre las ventas	Igual al promedio del sector (desviación de +/- 5 puntos).	3
	Rentabilidad sobre el capital invertido	Mayor (5 puntos o más) al promedio del sector.	5
	Nivel de endeudamiento del negocio	Entre el 46% y el 60%	1
	Posición de capital de trabajo	Posición neutra: Plazo de las ventas igual al plazo de las compras	3
Condiciones – mercado	Nivel de competencia	Alta competencia	1
	Dinámica del sector productivo	Sector en estabilidad	4
	Aceptación del producto	Alta aceptación, por buena calidad y/o precio	4
Colateral	Presenta garantías personales	Con 2 o más garantes de solvencia económica y moral confirmada.	10
<b>Total Análisis Crediticio</b>			<b>72</b>

**Elaborado:** Diana Estrella/ Natalia Castillo

## 4.5.2.4 Análisis de indicadores financieros

	Expresado en	Escenario 1	Escenario 2	% variación	Descripción
<b><u>Indicadores de Liquidez:</u></b>					
Capital de trabajo	Dólares	930	-180	-616.7%	Activo Corriente-Pasivo Corriente
Índice corriente	Veces	3.07	0.93	230.5%	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Prueba ácida	Veces	2.84	0.87	227.7%	(Activo Circulantes - Inventarios)/Pasivos Circulantes
Índice de solvencia	Veces	1.11	0.40	177.8%	(Efectivo en caja bancos + Inversiones)/Pasivos Circulantes
Razón de deuda capital	%	8%	41%	-79.7%	Deuda Total / Capital Total
<b><u>Indicadores de Actividad o Rotación:</u></b>					
Rotación de cuentas por cobrar	Veces	3.33	3.33	0.0%	(Ventas / (CxC Saldo Inicial+ Saldo Final)/2 / (Ventas/CXC)
Rotación de inventario	Veces	10	7	45.5%	Costo de Ventas / Inventario Promedio
Días de inventario	Días	38	55	-31.3%	Días del Período (365 días) / Rotación del inventario (o proporcional)
Rotación de Activos Fijos	Veces	0.58	0.62	-6.7%	Ventas / Activos Fijos
Rotación de Cuentas por Pagar	Veces	2.76	0.42	551.2%	Costo de Ventas / Cuentas por pagar
Días de cuentas por pagar	Días	132	862	-84.6%	Días del Período (365 días) / Rotación de Cuentas por Pagar
<b><u>Indicadores de Rentabilidad:</u></b>					
Margen de utilidad bruta	Porcentaje	62.87%	74.47%	-15.6%	Utilidad Bruta / Ventas
Margen de utilidad operativa	Porcentaje	42.21%	57.04%	-26.0%	Utilidad Operativa / Ventas
Margen de utilidad neta	Porcentaje	36.45%	42.57%	-14.4%	Utilidad Neta / Ventas
Rendimiento sobre activos (ROA)	Porcentaje	16.12%	19.26%	-16.3%	Utilidad Neta / Activos
Rendimiento del patrimonio (ROE)	Porcentaje	17.45%	27.13%	-35.7%	Utilidad Neta / Patrimonio
<b><u>Indicadores de Endeudamiento:</u></b>					
Coefficiente de endeudamiento	Porcentaje	7.65%	29.00%	-73.6%	Total Pasivos / Total Activos
Apalancamiento financiero	Porcentaje	108.29%	140.85%	-23.1%	Total Activos / Patrimonio

**Fuente:** Análisis de indicadores financieros en base a los estados financieros simulados.

**Elaborado:** Diana Estrella/ Natalia Castillo

Con los datos obtenidos durante la visita del asesor de crédito, el Banco toma la decisión de aplicación de crédito.

#### 4.5.2.5 Decisión de la aplicación del crédito - Banco Solidario S.A.

Una vez terminado el análisis tanto no financiero como financiero y haber considerado todos los aspectos obtenidos durante la visita que realiza el asesor de crédito se tiene el siguiente cuadro resumen:

<b>Variables</b>	<b>Ponderación</b>
Capacidad empresarial	12
Carácter	24
Capital - situación económica	17
Condiciones de mercado	9
Colateral	10
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

De acuerdo a la metodología de las instituciones financieras en donde se ha realizado la investigación se ponderaron los factores y se obtuvo un puntaje de 72 sobre 100 puntos, el cual representa un puntaje significativo para la concesión de crédito después de haber investigado minuciosamente los cinco factores que involucran el otorgamiento de un microcrédito, en la calificación del riesgo del crédito el puntaje de 72 se encuentra dentro del nivel de riesgo

normal para el cual se exige el hipotecar el terreno donde se produce cacao con el fin de cubrirse totalmente respecto a algún contingente.

Los principales puntos de decisión del Banco Solidario fueron:

- ✓ La experiencia en el negocio.
- ✓ Las experiencias de anteriores créditos.
- ✓ La capacidad de pago del cliente.
- ✓ La Rentabilidad sobre las ventas y el capital de trabajo.
- ✓ Nivel de endeudamiento.
- ✓ Dinámica del Sector.

Dentro de los parámetros que tienen establecidos la microfinancieras se puede conceder un crédito a partir de los 55 puntos, exigiendo las respectivas garantías, es por eso que con la puntuación de 72 que tiene el Sr. Ganchozo, la microfinanciera procede a conceder el crédito para la compra de la secadora de cacao.

#### 4.5.2.6 Análisis y opinión

Como se puede ver en el caso práctico a pesar de que se analizan algunas variables cualitativas del sujeto de crédito, las

microfinancieras le dan mayor importancia a la parte financiera y a la parte de garantías, perdiendo así el objetivo básico del microcrédito, dentro de las ponderaciones la parte cualitativa pesa un 45% mientras que la parte financiera pesa un 55% dentro de la decisión.

Además dentro de lo que se considera un riesgo normal según la metodología se debe presentar una garantía hipotecaria como mínimo requisito de garantía, siendo a nuestro criterio y en este caso puntual suficiente una garantía personal de 2 personas como garantes con reconocida solvencia moral y económica, ya que como se menciona el señor ya es cliente del banco durante muchos años, y ha pagado puntualmente sus créditos antiguos sin retraso alguno, teniendo así un historial de crédito excelente.

Lo que debería ser garantía suficiente para otorgarle el crédito, nosotros coincidimos en el otorgamiento del crédito sin embargo a nuestro criterio debería tener un mayor puntaje tomando con mayor énfasis las características cualitativas que presenta este sujeto de crédito.

#### 4.6 PROPUESTA SOBRE LA METODOLOGÍA DE CALIFICACIÓN DE LOS SUJETOS DE CRÉDITO EN LAS MICROFINANCIERAS EN EL ECUADOR

Una vez analizada la metodología de calificación de los sujetos de crédito tanto en el Banco Solidario como el Banco Finca S.A., y a luz de las microfinancieras sudamericanas de países como: Colombia, Perú, Chile, Argentina y el propio Ecuador se presenta una propuesta la cual contiene los principales aspectos que las microfinancieras requerirían mejorar para poder determinar la calidad de sujeto de crédito.

A continuación se detalla los parámetros que a criterio propio optimizarían la metodología de calificación de los sujetos de crédito en las Microfinancieras en el Ecuador.

#### 4.6.1 El Enfoque Macroeconómico del Proceso de Concesión de Microcréditos

**GRÁFICO No. 11**

**Proceso de Concesión de Microcréditos**



**Elaboración:** Natalia Castillo - Diana Estrella

##### 4.6.1.1 Enfoque Macroeconómico

Es necesario realizar el análisis de las variables macroeconómicas al momento de otorgar un microcrédito puesto que estos constituyen referentes del entorno en el que se desenvuelven las microfinancieras y permitirán de manera más objetiva la capacidad

de pago que tienen los sujetos de crédito de acuerdo a la evaluación financiera y no financiera de los mismos.

A continuación se detalla las principales variables que requieren análisis:

**CUADRO No. 26**  
**Variables Macroeconómicas**

Nivel de Inflación;	Política Monetaria;
Porcentaje de Desempleo;	Tasa de Crecimiento País;
Estabilidad Política;	Nivel de Inversión
Principales leyes, regulaciones y políticas de Gobierno;	Tasa de interés activa del Banco Central del Ecuador
Política Fiscal;	Producto Interno Bruto; y,
	Nivel de Crecimientos de las PYMES

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

Estas variables se analizan para determinar el entorno macroeconómico en el que se desarrolla el sujeto de crédito y como pueden afectar en la capacidad de pago y en el desenvolvimiento de la actividad de negocio.

Estos factores no tienen una ponderación dentro de la calificación del sujeto de crédito, pero son importantes ya que permiten ver los posibles impactos de una crisis económica en las microfinancieras y el proceso de otorgamiento de los microcréditos.

#### 4.6.1.2 Mejoras en el proceso de microcrédito

Estos factores constituyen parámetros importantes para el otorgamiento del microcrédito.

Las instituciones microfinancieras deben aumentar las líneas de crédito en base a un análisis profundo de la demanda de microcréditos y considerar ampliar su mercado meta hacia zonas rurales con el fin promover el emprendimiento de nuevas ideas de negocio a nivel nacional y mejorar su propia rentabilidad y posición financiera.

Dentro del paso de la Promoción, Formación e Inspección, la principal responsabilidad del Asesor de Crédito debe ser dar un permanente monitoreo a los clientes con el fin de verificar si el destino del préstamo está siendo aplicado de manera correcta, y de identificar la mala aplicación del microcrédito se debe solicitar la devolución inmediata con sus respectivas multas y sanciones.

Adicionalmente, otra función importante del asesor debe ser el brindar asesoría en caso de que el sujeto de crédito tenga problemas de insolvencia.

Finalmente, en cuanto al proceso final del otorgamiento de microcrédito referente a la Cobranza y Manejo de Mora consideramos que el estimular al cliente a pagar de manera puntual sus cuotas a través del aumento de su calificación crediticia por el pago puntual de sus cuotas cuando desee aplicar para un nuevo crédito y el tener referencias bancarias permite a la institución microfinanciera tener una cartera de microcrédito buena.

#### **4.6.2 Planteamiento de las Principales Variables de Análisis dentro de la Metodología de Sujeto de Crédito**

De acuerdo al análisis de la metodología que aplican las instituciones microfinancieras para otorgar al microempresario un microcrédito, hemos determinado que dentro de los cinco factores para otorgar microcréditos dichas instituciones ha venido dando una mayor ponderación al factor económico, puesto que su naturaleza es la recuperación total de fondos por los préstamos otorgados.

Sin embargo, hay que considerar que el principal fin de la creación de microfinancieras es contribuir a la erradicación de la pobreza motivo por el cual, es necesario realizar una reestructuración a las ponderaciones de los cinco factores de crédito con el fin de dar parámetros más equitativos y que permitan que los microempresarios acceder a fondos que contribuirán al desarrollo productivo del país de una manera más ágil y dinámica.

**CUADRO No. 27****Parámetros Propuestos**

<b>Puntajes</b>	
Capacidad Empresarial	25
Carácter	30
Capital - Situación Económica	20
Condiciones - Mercado	10
Colateral	15
<b>Puntaje Total</b>	<b>100</b>

**Elaborado:** Diana Estrella - Natalia Castillo

**CUADRO No. 28**  
**Criterios de Calificación**

			<b>Ponderación</b>	
<b>Variabes Cualitativas</b>	<b>1. Capacidad Empresarial</b>	Nivel de educación,	5	
		Destino del microcrédito; y,	10	
		Experiencia en el Negocio	10	
		<b>Total</b>	<b>25</b>	
	<b>2. Carácter</b>	Sexo,	3	
		Estado civil,	6	
		Situación Laboral del Cliente,	8	
		Calidad de las referencias personales,	1	
		Calidad de las referencias de proveedores;	2	
		Referencias Bancarias- Central de Riesgos	10	
<b>Total</b>	<b>30</b>			
<b>Variabes Cuantitativas</b>	<b>3. Capital - Situación Económica</b>	Estados Financieros; y	13	
		Indicadores Financieros	7	
		<b>Total</b>	<b>20</b>	
	<b>4. Condiciones – Mercado</b>	Nivel de Competencia,	3	
		Dinámica del Sector; y,	5	
		Aceptación del Producto	2	
		<b>Total</b>	<b>10</b>	
	<b>5. Colateral (dependiendo del monto de microcrédito)</b>	Declaración Juramentada, Pagaré o Letra de cambio	5	
		Garante; o,	5	
		Hipoteca	5	
		<b>Total</b>	<b>15</b>	
	<b>PONDERACIÓN TOTAL</b>			<b>100</b>

**Elaborado:** Diana Estrella/ Natalia Castillo

### **4.6.3 Justificación de la Metodología de Calificación de los Sujetos de Crédito**

En cuanto a los puntajes de ponderación de los factores para la concesión de microcréditos que utilizan actualmente las microfinancieras en el país, consideramos que tanto los factores cualitativos como cuantitativos juegan un rol muy importante al momento de tomar una decisión financiera.

#### **4.6.3.1 Capacidad Empresarial**

En lo que se refiere a la capacidad empresarial consideramos que el destino del microcrédito así como, la experiencia y conocimiento del negocio constituyen pilares fundamentales para el éxito de la microempresa y por ello, su ponderación es elevada.

Adicionalmente, dentro de la experiencia técnica nuestra propuesta consiste en que:

- ✓ En la mayor parte de casos los microempresarios son gente empírica que necesitan elevar su nivel educación ya que constituye un buen antecedente para el otorgar un microcrédito.
- Con este antecedente, las microfinancieras con sus altos recursos económicos provenientes de organismos

internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Corporación Andina de Fomento (CAF), etc. deben contribuir al desarrollo del país a través de prácticas o políticas de responsabilidad social, las cuales consisten en dar capacitación al microempresario especialmente en: finanzas, contabilidad, estrategias empresariales, servicio al cliente, formación de emprendedores y leyes vigentes de acuerdo al marco legal ecuatoriano de modo que puedan emprender sus negocios con una base técnica adecuada.

Y además, las microfinancieras deben incentivar al microempresario para que se afilie a las asociaciones relacionadas con su actividad de negocio ya que es una forma de crear relaciones empresariales que permiten en muchas ocasiones crear alianzas e incrementar su nivel de ventas e ingresos.

#### 4.6.3.2 Carácter

El principal motor del microcrédito es erradicar la pobreza y fomentar el desarrollo de PYMES con lo cual consideramos que una variable importante dentro del proceso crediticio es el sexo del solicitante ya que a nivel mundial y de acuerdo a la teoría de Mohamed Yunnus la mujer debido a que maneja mayores

responsabilidades que el hombre es mejor pagador de sus obligaciones, sin embargo, en la vida cotidiana no tiene acceso a recursos financieros. Por lo tal motivo, dentro la ponderación si el aplicante es de sexo femenino se le dará el mayor puntaje.

En cuanto a la situación laboral del cliente para calificar con la mayor ponderación consideramos que el analizar si el solicitante trabaja en otra actividad adicional a la microempresa es un parámetro determinante de responsabilidad, organización y eficiencia que contribuye a dar el máximo puntaje.

En lo que se refiere al análisis de referencias documentarias se consideró lo siguiente:

Al otorgar un microcrédito, el desembolso del microcrédito al cliente constituye un cuello de botella, puesto que por tratarse de microempresarios con poca experiencia y capital de trabajo muchas veces no cumplen todos los requisitos necesarios. Por ello, el analizar nuevas alternativas de garantía es una decisión que sirve para agilizar este trámite.

La mejor elección y que representa un buen respaldo para la microfinanciera, es solicitar dependiendo el monto solicitado y el nivel de riesgo crediticio lo siguiente:

**Microcrédito Minorista:**

Que son quienes solicitan microcréditos inferiores a \$3,000 se debería solicitar una declaración juramente un tipo de documento de garantía sea: letra de cambio o pagaré y de esta manera la microfinanciera se encontraría respaldada y el trámite sería más ágil.

**Microcrédito de Acumulación Simple y Ampliada:**

Que son quienes solicitan microcréditos mayores a \$3,000 hasta un tope de \$10,000 o más se debe solicitar un o dos garantes dependiendo su nivel de riesgo crediticio; al cual se debe evaluar su capacidad económica y adicionalmente, solicitar la hipoteca de la propiedad o el terreno en el caso de que sea un cliente con riesgo potencial.

Por otra parte, en el caso de sujetos de crédito que ya se les ha otorgado microcréditos el trámite debe consistir en solicitar únicamente los documentos de carácter obligatorio y analizar si continúan siendo sujeto de crédito e incrementar el número de referencias de proveedores que representa una buena alternativa para determinar la capacidad de pago del proveedor y verificar su grado de responsabilidad frente a una obligación.

#### 4.6.3.3 Capital - Situación Económica

En lo referente al análisis financiero del sujeto de crédito se ha identificado que es preciso que el microempresario lleve un registro contable de sus actividades económicas, prepare estados financieros y haga un análisis de los indicadores financieros básicos para determinar el verdadero margen de utilidad de su actividad productiva y determinar las principales falencias que mantienen en su manejo gerencial.

Esta propuesta se da debido a que la mayor parte de los microempresarios emplean criterios empíricos en la administración de sus negocios, calculan el resultado económico de la diferencia entre el costo de sus compras y el ingreso por sus ventas con un margen de utilidad que satisface sus expectativas y no consideran

factores importantes como los costos de mano de obra, las depreciaciones de los activos fijos y los gastos en que incurren durante el desarrollo de las mismas.

Esto se puede lograr si se implementa la capacitación microempresarial en temas financieros, administrativos y contables.

Por ende, dentro del nivel de puntuación que el microempresario lleve un registro de sus movimientos comerciales le da un puntaje elevado.

En cuanto al análisis financiero de las instituciones microfinancieras consideramos se puede agilizar el proceso si se considera únicamente los indicadores financieros con los que se pueda evaluar de forma efectiva la liquidez, nivel de endeudamiento (capacidad de pago) y actividad adecuada para que un sujeto de crédito pueda acceder rápidamente a un microcrédito. El objetivo es agilizar el proceso sobre la base de la concepción de las microfinancieras, esto es apoyo a los sectores sin acceso a la banca formal.

A continuación detallaremos los indicadores financieros que a nuestro criterio las microfinancieras deberían utilizar para evaluar a un sujeto de crédito:

### **Indicador de Liquidez**

El indicador de liquidez analiza si el flujo de efectivo proveniente de los activos corrientes es suficiente para pagar los pasivos corrientes. Estas razones permiten juzgar la capacidad de la empresa para cumplir sus compromisos u obligaciones a corto plazo.

Este indicador constituye una útil y rápida medida de liquidez con la cual podemos determinar si el cliente tiene el nivel de efectivo para cubrir sus derechos y obligaciones inmediatas. La razón financiera que se aplicará es la siguiente:

### **Prueba Ácida**

La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\textit{Prueba Ácida} = \frac{\textit{Caja} + \textit{Cuentas por Cobrar}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

Con este indicador se mide de una manera rigurosa el nivel de liquidez del sujeto de crédito puesto que se deduce del cálculo el valor de los inventarios, es decir mide la capacidad de los activos de disponibilidad inmediata para cubrir los pasivos inmediatos restando el valor de los inventarios.

### **Indicador de Endeudamiento**

Esta razón financiera mide la capacidad de los activos totales de una empresa para cubrir sus pasivos totales, en otras palabras este índice nos

refleja el potencial de endeudamiento de una empresa. Este incluye obligaciones tanto corto como a largo plazo y es imprescindible que tenga un nivel bajo ya que en el caso de que exista un contingente de liquidación de la empresa, esta razón representa el colchón de garantía contra posibles pérdidas de los accionistas.

Se considera que es necesario evaluar el nivel de endeudamiento global del microempresario tanto a largo y corto plazo para saber si están posibilidades de cubrir sus obligaciones.

Las fórmulas del cálculo son las siguientes:

**Endeudamiento a corto plazo**

$$\text{Nivel de Endeudamiento en el Corto Plazo} = \frac{\text{Total Pasivo Corriente} \times 100}{\text{Total Activo Corriente}}$$

**Endeudamiento a largo plazo**

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo} \times 100}{\text{Total Activo}}$$

**Indicadores de Actividad**

Este índice mide la eficiencia con lo cual un microempresario utiliza sus activos de acuerdo a la velocidad de recuperación de la inversión aplicados en ellos.

**Índice de Rotación de Cartera**

Este indicador muestra el número de veces que se recuperó la cartera (valor de las cuentas por cobrar) dentro de un período de tiempo, es decir, que este indica que tan eficiente es la gestión de cobro que realiza el microempresario con sus clientes.

Adicionalmente, sirve para establecer políticas de ventas y cobranzas de la empresa y para recuperar los valores

correspondientes a las ventas a crédito de manera eficiente.

La fórmula que se utilizará para el cálculo de la rotación de cartera con:

$$\textit{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\textit{Cuentas por Cobrar}}{\textit{Ventas}}$$

### **Indicadores de Rendimiento**

Este índice de rentabilidad muestra efectos combinados de liquidez, administración de activos, y administración de las deudas sobre los resultados de la operación. Es el indicador en el que el sujeto de crédito debe poner mayor énfasis ya que demuestra el desenvolvimiento del negocio.

Para analizar los indicadores de rendimiento se utilizará las siguientes fórmulas:

### **Forma de Cálculo de la Utilidad Bruta**

$$\textit{Utilidad Bruta} = \textit{Ventas Mensuales} \times \textit{Margen de Venta}$$

### **Margen de Contribución o Margen de Utilidad Bruta**

Este indicador mide el porcentaje de las ventas que el sujeto de crédito tiene disponible para cubrir los gastos, intereses e impuestos generados en el ejercicio fiscal, en otros términos, sirve para determinar el porcentaje de las ventas respecto de las utilidades de la empresa. La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta} \times 100}{\text{Ventas}}$$

Adicionalmente, dentro de la propuesta la razón financiera que se consideró que no da una clara visión al momento de realizar un análisis microfinanciero es el Índice Corriente ya que el valor de realización de los inventarios o la venta de todo el inventario toma mucho tiempo en recuperarse e inclusive en muchos casos, se llega a identificar un elevado valor de inventarios que se encuentran obsoletos y que no representan el verdadero nivel de liquidez de la compañía para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

#### 4.6.3.4 Condiciones de Mercado

Dentro de las condiciones de mercado el sector al que pertenece el bien o servicio ofrece la microfinanciera constituye un factor muy importante al otorgar un microcrédito puesto que se puede determinar la oferta y la demanda del bien o servicio y consecuentemente su nivel de ventas e ingresos. Por tal motivo, constituye la ponderación más alta dentro del factor de decisión crediticia.

#### 4.6.3.5 Colateral

En lo que se refiere a garantías o colaterales se consideró que es la parte del proceso de microcrédito que toma mayor tiempo y que ocasiona que los asesores crediticios tarden en conceder el préstamo.

Se considera que esto puede agilizarse aplicando nuevos tipos de garantías de acuerdo al monto del préstamo y el nivel de riesgo como ya se detalló más detenidamente en el factor de Carácter (Ver 4.6.3.2) específicamente en el tema de referencias.

Finalmente, en lo que se refiere a los parámetros de calificación de riesgo crediticio se estableció nuevos rangos de puntajes de acuerdo al nivel de riesgo junto con sus respectivas garantías y colaterales que resguarda a la institución microfinanciera contra cualquier riesgo de morosidad o imposibilidad de recuperación de crédito.

A continuación se detalla los parámetros para la calificación del riesgo crediticio:

<b>Nivel de Riesgo</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Observaciones</b>
Bajo	80 a 100	Exige Declaración Juramentada y un pagaré o letra de cambio
Normal	60-79	Exige un Garante
Potencial	40-59	Exige una hipoteca del terreno o casa y dos Garantes
Real	20-39	Negar porque el sujeto de crédito tiene un alto nivel de riesgo y una insuficiencia real de cubrir el microcrédito si se lo otorgara.
Alto	Menos de 20	No Aplica

**Elaborado:** Diana Estrella/ Natalia Castillo

En síntesis, después de haber analizado a profundidad la metodología de las instituciones financieras se puede concluir que todavía este proceso es muy lento aunque se ha mejorado muchísimo en este aspecto, siendo un claro

ejemplo, el Banco Solidario, sin embargo, aún existen muchas trabas en el proceso en lo que se refiere a documentación y garantías, por lo que muchos de los clientes potenciales del microcrédito recurren a los llamados “chulqueros”.

Durante la revisión de las diferentes etapas del microcrédito se puede concluir que la etapa de promoción no se encuentra muy difundida en la sociedad, por lo que muchos clientes potenciales no saben los beneficios de recurrir a una microfinanciera y siguen recurriendo a chulqueros, es por eso que se debe promocionar más el microcrédito.

Como se había mencionado una de las trabas que existen en el proceso es la exigencia de garantías, nuestra propuesta se basa más en dar mayor ponderación al historial crediticio del sujeto de crédito y ponderarlo con un mayor puntaje

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 CONCLUSIONES

- Se ha identificado instituciones autosuficientes operativa y financieramente puesto que han ampliado la oferta de servicios financieros para los sectores más pobres. En especial, en el caso Ecuatoriano, las Cooperativas de Ahorro y Crédito han logrado índices mayores de autosuficiencia operativa y financiera que los bancos especializados en microfinanzas y están dentro de los estándares regionales.
- En el Ecuador y en general a nivel sudamericano, el área de las microfinanzas se encuentra más enfocado al sector agrícola puesto que consideran que representa un importante mercado en el que se pueden desarrollar microempresas debido a la variedad de productos que se pueden producir, sin embargo, desde el punto de vista microfinanciero se considera que el área comercial, de servicios y productiva de un país está en igualdad de condiciones para poder ser calificado como sujeto de crédito en una institución microfinanciera puesto que sólo hace falta un idea innovadora que satisfaga las necesidades del cliente para poder emprender una microempresa.
- Los pobres valoran la oportunidad de pedir prestado y ahorrar con instituciones microfinancieras porque estas ofrecen servicios más baratos que el crédito que ofrece la banca tradicional o chulqueros que les aplican tasas elevadas de interés. Igualmente, se ha visto, que desean obtener mayores fondos y flexibilidad por tal

motivo, los microempresarios demuestran capacidad alta de pago de los costos de tener acceso a servicios financieros.

- Uno de los aspectos que caracteriza al sector microfinanciero ecuatoriano y en general a nivel sudamericano es el incremento de mercado que han tenido las microfinancieras y la contribución que han dado al desarrollo económico del país, es decir que amplios sectores de la población ahora tienen acceso al financiamiento bancario. A pesar de esto, los beneficios del microcrédito sólo se pueden constatar en su gran mayoría en el ámbito urbano y determinados segmentos de la población.
- Con ello, se puede apreciar que el problema de acceso al crédito por parte de los pequeños productores rurales en Ecuador, Colombia y Perú no se debe a la inexistencia de agencias bancarias, ni tampoco a la falta de recursos financieros, sino a un marcado sesgo urbano en la captación y colocación de recursos.
- Las microfinanzas rurales faltan por ser desarrolladas y su nivel de cobertura en todos los países analizados es bajo. Inclusive en aquellos países (Perú y Colombia), en donde existe un mayor desarrollo de microfinanzas en zonas urbanas. Un claro ejemplo es que todos los países en análisis muestran que menos del 8% de los hogares acceden a financiamiento rural proveniente de fuentes formales y públicas. La excepción es Chile que mantiene una cobertura mayor (23%) debido a la fuerte presencia de un organismo público en el financiamiento.

- Dentro del proceso de microcrédito, a nuestro criterio la etapa más importante es la de la promoción, debido a que por la falta de información dentro de la sociedad las personas más vulnerables siguen siendo presa de los denominados “chulqueros”.
- Las principales variables que se analizan dentro de la calificación son: capacidad empresarial, carácter, situación económica, condiciones de mercado, colaterales, las cuales permiten obtener una ponderación que determina la calificación o no del solicitante como sujeto de crédito.
- En el proceso de otorgamiento de un microcrédito las exigencias de garantía se convierten en trabas para los sujetos de créditos, ya que las mismas son muy complicadas de cubrir debido a la situación económica de los mismos, es por eso que las personas prefieren otras fuentes “ilegales” de acceder a un crédito.
- La evaluación financiera dentro del proceso tiene un peso muy grande e importante dentro de la ponderación de calificación, limitando el objetivo de las microfinancieras que es ayudar a las personas a salir de la pobreza en la que se encuentran.
- Existe una importante necesidad de innovar. La innovación pasa por analizar en profundidad las necesidades de clientes actuales y potenciales, evaluar los vacíos del mercado y diseñar productos que atiendan las necesidades financieras de los

sectores de escasos recursos. La prestación de servicios de ahorro es fundamental para completar la labor de intermediación de las microfinanzas. El crédito rural, es esencial para el desarrollo de las zonas más apartadas pero tiene muchas peculiaridades y en muchos casos debe plantearse como una estrategia de desarrollo integral que abarque no sólo el componente financiero sino otros programas de comercialización, producción, encadenamientos productivos, etc.

- Después de analizar el proceso de microcrédito, establecimos que el Asesor de crédito es el principal elemento dentro de la evaluación del sujeto de crédito, Ya que es la persona encargada de realizar el levantamiento de la información, la visita al negocio y el entorno del microempresario. Es el primer evaluador de la capacidad de pago, y calidad del sujeto de crédito.

## 5.2 RECOMENDACIONES

- Es imprescindible que las instituciones financieras destinadas al microcrédito tengan presente día a día el principal objetivo al conceder un microcrédito: el cual es integrar paulatinamente a las personas de bajos recursos en la economía nacional, pues aquellos tienen la capacidad de generar riqueza y no carecen de capacidad. Para contribuir con esto se recomienda un uso efectivo de los recursos humanos y una mayor cultura de mercado financiero para ello, es necesario que existan instituciones comprometidas con la responsabilidad social que respondan

a las necesidades de la comunidad y que realicen operaciones financieras eficientes.

- El microempresario debe adquirir la cultura de involucrarse en programas de capacitación y asesoría de negocio puesto que constituye una pieza fundamental que permitirá un mejoramiento de la microempresa.
  
- Adicional a ello, es necesario guiar al microempresario sobre la importancia de adquirir conocimientos básicos de contabilidad, como la elaboración de: Estado de Resultados, Balance General y Flujo de Caja; de modo que pueda tener un enfoque global respecto a los derechos, obligaciones, capital social, ingresos y gastos en los que se encuentra involucrada su actividad de negocio para así poder administrar de una manera más eficiente.
  
- Es recomendable que las instituciones microfinancieras tomen en cuenta los siguientes aspectos:
  - Mejorar sus políticas de Atención al Cliente
  - Captar un mayor volumen de recursos financieros
  
- Ajustar sus tasas de interés activas y pasivas en función al comportamiento del mercado y las necesidades institucionales.
  - Incursionar en el mercado de los proveedores informales de crédito.

- La innovación de los tipos de garantías exigidos a los clientes representaría una buena herramienta que permitiría el acceso a mayor número de personas al proceso de calificación para microcréditos.
- El proceso de otorgamiento de crédito debe ser más ágil para aquellos clientes que cuentan con un historial crediticio, una buena cartera de pago y que van solicitar un nuevo microcrédito.
- Las instituciones microfinancieras deben enfocar al sujeto de crédito a la creación de microempresas y a la vez, fomentar su visión empresarial.
- Los asesores de crédito como se mencionó en los anteriores capítulos es el pilar fundamental del proceso, ya que él es la persona encargada del levantamiento de la información y de la calidad de la misma depende el otorgar o no el crédito, es por eso que debería tener una capacitación en la programación neurolingüística, que le puede ayudar a interpretar la forma en cómo se comunica el sujeto y darse cuenta en cómo es la personalidad del sujeto, además en servicio al cliente ya que él trata a diario con personas y tiene que tener una buena forma de comunicarse y actuar para obtener todos los datos necesarios

## BIBLIOGRAFIA

### LIBROS

1. BANCO FINCA. (2009). *Manual de Producto de Crédito Banco Comunal*. Ecuador. Única Edición actualizada en el 2009.
2. FOSCHIATTO P. y STUMPO G. (2006). *Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Chile: Ed. Cooperaciones Italiana. Única Edición de las Naciones Unidas.
3. HERNÁNDEZ V. (2009). *Manual Comercial de Crédito de Microempresa del Banco Solidario*. Ecuador. Única Edición actualizada en el 2009.
4. MENA B. (2003). *Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza*. Argentina. Ed. Argentina.
5. LACALLE C., M. (2008). *Microcréditos y Pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz*. España. Ediciones Turpial S.A.
6. LOZADA F. (2009). *Manual de Crédito Empresarial - Guías para cooperativas de ahorro y crédito*. Ecuador. Única Edición actualizada en el 2009.
7. OTERO y MARULANDA. (2008). *Perfil de microfinanzas en Latinoamérica en 10 años: Características y Visión*. Bogotá. Usaid. Única Edición.
8. TORRES R., L. (2005). *Microcrédito ¿Usura o Apoyo?*. Ecuador. Fundación Avanzar. Quinta Edición.
9. SOLER CASTELLO. (2004). *Del Grameen Bank a los Banco Comunales.- Revolución y Evolución de los Microcréditos*. Argentina, Ed. Argentina.

**REVISTAS**

10. ARIZAGA A. (2009). “**El sector productivo ha sido el más afectado por las medidas bancarias**”. *Quantum*. Volumen 11, p. 20.
11. JANSON, T. (2001). “**Microcrédito y microfinanzas: ¿De la aldea a Wall Street?**”. Publicación anual del Banco Interamericano de Desarrollo. Capítulo 8.
12. MANCHENO. (2007). “**Origen, caracterización y evolución del crédito**”. *Revista de Economía Mundial*. No 234. p.87.
13. RODRIGUEZ C.,(2008).”**Impacto en las Microfinanzas**”. *Revista Ciencias Estratégicas*. Volumen 16, p. 282.
14. WENNES M. y CAMPOS S. (2000). “**Lecciones en la penetración de la banca comercial en microfinanzas**”. Única Publicación del Banco Interamericano de Desarrollo.

**INTERNET**

15. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2009). [<http://www.bce.fin.ec/documentos/tasasinteres.html>]. **Modificaciones a la Normatividad que regula el Sistema de Tasas de Interés del Banco Central del Ecuador.**
16. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2009). [<http://www.bce.fin.ec/microfinancieras.html>]. **Microfinancieras.**
17. CFN. (2010). [<http://www.cfn.fin.ec>]. **Programa de Crédito Economía Solidaria administrado.**
18. CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR. (2009). [<http://www.google.com.ec/constitucion-del-ecuador>]. **Artículo 311.**
19. MARKETWATCH. (2009). [<http://www.marketwatch.com.ec/es/articulo.html>]. **Evolución del microcrédito en el Ecuador.**
20. MARTINEZ A. (2010). [<http://es.wikipedia.org/wiki/Microcredito.html>], **Microcrédito.**

21. HERRERA J. (2008). [<http://www.themix.org/microfinanzas.html>], **Benchmarking de las Microfinanzas en Ecuador.**
22. RED FINANCIERA RURAL. (2009). [<http://www.rfr.org.ec/boletines.html>]. **Microfinancieras del Ecuador.**
23. ROBERTS. (2009). [[http://www.flasco.or.cr/fileadmin/documentos/flasco/aura Robert.pdf](http://www.flasco.or.cr/fileadmin/documentos/flasco/aura%20Robert.pdf)]. **El Microcrédito y su aporte al Desarrollo Económico.**
24. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (2010). [<http://www.superban.gov.ec>], **Boletines de Microfinanzas 2008-2009.**
25. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. (2010). [<http://www.superban.gov.ec>], **Libro Uno. Capítulo Dos. Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.**

## **ANEXO 1: GLOSARIO DE TÉRMINOS**

**ACTIVO:** Son los recursos económicos, que es propiedad o se encuentra bajo control para producir valor y que se considera tienen un valor económico positivo se considera un activo.

**ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO:** Evalúa el nivel de apalancamiento de recursos actual del negocio y sus posibilidades futuras para evitar sobreendeudamiento del cliente.

**ANÁLISIS DE ESTACIONALIDAD:** En este análisis se determina el comportamiento del ciclo normal del negocio durante un período de tiempo.

**ANÁLISIS DE LIQUIDEZ:** Es el nivel de disponibilidad de recursos con que cuenta el negocio para cubrir sus obligaciones corrientes y determina la facilidad con que cuenta el negocio para proveerse de recursos.

**ANÁLISIS DE RENTABILIDAD:** Se determina el nivel de generación de ingresos netos del negocio y la unidad familiar.

**APALANCAMIENTO:** El grado en que un inversionista o negocio está utilizando prestado dinero . Las empresas que son altamente apalancadas pueden ser en peligro de

quiebra si no son capaces de hacer los pagos de su deuda , sino que también pueden ser incapaces de encontrar nuevos prestamistas en el futuro.

**ASESOR DE CRÉDITO:** Es la persona encargada de verificar la identidad del cliente, realiza un análisis de la situación financiera del cliente para evaluar su capacidad de pago y evitar un sobre endeudamiento, verifica la garantía recibida que respalda la operación de crédito, valida la obligatoriedad de actualizar los avalúos de las garantías reales recibidas, de acuerdo a la Normativa Legal vigente y verifica la firma del sujeto de crédito en todos los documentos generados por el banco o recibidos del cliente en todas las instancias del proceso de negociación y relación con el cliente hasta la cancelación total de la operación.

**BALANCE GENERAL:** Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

**BANCO COMUNAL:** Un banco comunal es un grupo informal de apoyo mutuo de 20-30 miembros, en su mayoría jefas de hogar. Estas mujeres se reúnen una vez a la semana en la casa de uno de sus miembros a hacer uso de capital de trabajo, un lugar seguro para ahorrar, la formación profesional, orientación y motivación. Los préstamos normalmente comienzan en \$ 50 - \$ 100 y están vinculados a esas economías que más

de un cliente ahorra más se puede pedir prestado. El periodo de préstamo normal es de cuatro meses y es cancelado en 16 cuotas semanales.

**BENCHMARKING:** El benchmarking se define como un proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente los productos, servicios y procesos de trabajo en organizaciones.

**BID:** Sus siglas significan Banco Interamericano de Desarrollo. Es el organismo internacional que financia a las principales instituciones de microcrédito.

**CAF:** Corporación Andina de Fomento. Es el organismo internacional que financia a las principales instituciones de microcrédito.

**CAPACIDAD EMPRESARIAL:** Constituye uno de los cinco factores de la concesión del crédito y evalúa principalmente la experiencia en la actividad, la organización del negocio, la dependencia del sujeto de crédito de sus clientes, proveedores y trabajadores, el nivel de instrucción que tiene y la ubicación del negocio.

**CAPITAL - SITUACIÓN ECONÓMICA:** Dentro de este factor de concesión de crédito se analiza la capacidad de pago, la rentabilidad sobre las ventas, sobre el capital invertido, el nivel de endeudamiento del negocio y su posición de capital de trabajo.

**CAPITAL DE TRABAJO:** Son los costos de insumos y servicios requeridos para la producción y/o, transformación y/o comercialización de un volumen específico de productos.

**CARÁCTER:** Analiza las características personales del sujeto de crédito en lo referente a antecedentes de crédito, la antigüedad del negocio, sus referencias comerciales y personales, su estado civil y sus referencias bancarias.

**CENTRAL DE RIESGOS:** Base de datos unificada de todas las entidades del sector financiero en la que se encuentran las personas que han accedido a un crédito en la banca formal, y se puede analizar el comportamiento de los sujetos de crédito en todas las transacciones que han realizado.

**CFN:** Corporación Financiera Nacional.

**CLIENTES POTENCIALES:** El mercado meta o segmento de mercado al que está dirigido el microcrédito.

**CNR:** Cooperativas No Reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

**COACs:** Cooperativas de Ahorro y Crédito.

COLATERAL: Este factor analiza el tipo de garantía otorgada por el sujeto de crédito a la institución microfinanciera.

COMITÉ DE REVISIÓN DE CRÉDITO: Instancia de análisis de las solicitudes de crédito, en la que se evalúan las condiciones en que se recomendará la operación de crédito observando la minimización del riesgo crediticio. Que estará conformado por el Asesor de Microcrédito proponente y el Nivel de Recomendación correspondiente. Para operaciones con características definidas por la Vicepresidencia de Microcrédito en coordinación con la Vicepresidencia de Riesgos se podrá obviar esta instancia del proceso.

COMPRAS: Es la actividad de adquisición de bienes o servicios para satisfacer las necesidades del individuo.

CONDICIONES DE MERCADO: Dentro de este componente se analiza el nivel de competencia, la dinámica del sector productivo y la aceptación del producto.

CR: Cooperativas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

CRÉDITO DE MICROEMPRESA URBANO Y RURAL: Crédito destinado a satisfacer necesidades de financiamiento a clientes que poseen una microempresa; cuya

actividad económica sea de comercio, producción (agropecuarias y no agropecuarias), o servicios.

**DECISIÓN CREDITICIA:** Es tomar la decisión después de culminar el análisis crediticio para lo cual se toma en cuenta la propuesta de crédito del asesor y la justificación que expone al nivel de aprobación.

**ESTADO DE RESULTADOS:** En contabilidad el Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo.

Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

**ETEs:** Entidad Técnica Especializada.

**EVARUT:** Evaluación Accesible sobre Riesgo Unificado de Transacciones Crediticias.

**FLUJO DE CAJA:** es el movimiento de dinero en efectivo dentro o fuera de un negocio, proyecto o producto financiero. Por lo general se mide durante un período determinado y finito de tiempo.

FOMIN: Fondo Multilateral de Inversiones, es la fuente principal de recursos no reembolsables de asistencia técnica para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de América Latina y el Caribe.

GARANTÍA: Es un instrumento mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda. Puede ser: garantía personal (firmas), garantía prendaria, garantía hipotecaria o garantía auto-liquidable.

GASTOS OPERATIVOS: Es un costo permanente para el funcionamiento de un producto, negocio, o el sistema.

GRUPOS SOLIDARIOS: Estos grupos son un distintivo de la banca canal de distribución utilizado principalmente para ofrecer microcréditos a los pobres. Los préstamos de solidaridad reducen los costos de una institución financiera en relación con la evaluación, gestión y captación de préstamos, y puede eliminar la necesidad de garantías. Como no es un costo fijo asociado a cada préstamo entregado, un banco que los préstamos individuales paquetes y permite a un grupo para administrar las relaciones individuales pueden lograr ahorros sustanciales en costos y gestión administrativa.

IFIs: Institución Financiera Intermedia.

**ÍNDICE FINANCIERO:** Son parámetro de medición que nos permiten analizar el rendimiento de la empresa en cuanto a ventas, cartera, fondos de inversión

**INFLACIÓN:** Es el impacto sobre las tasas de interés ya que disminuye el poder adquisitivo del dólar y la tasa real de rendimiento sobre las inversiones; por lo tanto, las tasas de interés siempre incluyen la tasa esperada de inflación a lo largo de la vida del valor.

**INGRESOS:** Se refiere a la cantidad de dinero que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios.

**INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF):** Instituciones dedicadas a otorgar microcrédito, mismas que deben reunir cuatro condiciones:

- Permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo;
- Escala, a fin de alcanzar a un número suficiente de clientes;
- Focalización, con el objeto de llegar a la población pobre;
- Sostenibilidad financiera.

**MARGEN DE UTILIDAD BRUTA:** Este indicador mide el porcentaje de las ventas que el sujeto de crédito tiene disponible para cubrir los gastos, intereses e impuestos generados en el ejercicio fiscal, es decir sirve para determinar el porcentaje de la ventas respecto de la utilidades de la empresa.

**MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS:** Este índice mide el ingreso obtenido por cada dólar de venta.

**MICROCRÉDITO DE ACUMULACIÓN SIMPLE:** Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado a una institución financiera es menor o igual a \$3,000 y menor a \$10,000 los cuales son otorgados a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a \$100,000 a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

**MICROCRÉDITO MINORISTA:** Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado a una institución financiera es menor o igual a \$ 3000 las cuales se otorga a un microempresario que registra un nivel de ventas anuales inferior a \$100,000 a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

**MICROCRÉDITO:** Según la definición de la SB el microcrédito “es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista” (Junta Bancaria,

Resolución 457 del 2002). Se dispuso además que el límite máximo para considerarlo microcrédito es de US\$ 20.000, el solicitante no necesita presentar estados financieros, sino que la IMF deberá evaluar su capacidad de pago y la estabilidad de su fuente de recursos, y establecerá el monto del crédito mediante la aplicación de tecnología crediticia específica en microfinanzas. Lamentablemente, en la práctica la clasificación de los microcréditos se guía directamente por el monto del crédito sin analizar al destinatario del préstamo, con lo que se incluye en la cartera de microfinanzas créditos de consumo.

**MICROEMPRESARIO:** Son gente empírica que necesita elevar su nivel educación para poder acceder sin dificultad al otorgamiento de un microcrédito y poder emprender una microempresa.

**MUHAMMAD YUNNUS:** Banquero y economista de Bangladesh. Es el desarrollador 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 con el Premio Nobel de la Paz de 2006 "por sus esfuerzos para incentivar el desarrollo social y económico desde abajo".

**ONGs:** Organizaciones no Gubernamentales.

**PASIVO:** se define como una obligación de una entidad que surgen de las transacciones o sucesos pasados, cuya liquidación puede resultar en la transferencia o el uso de los bienes, la prestación de servicios o rendimiento de los beneficios económicos en el futuro.

**PATRIMONIO:** Es el valor de lo que le pertenece al empresario en la fecha de realización del balance. Este se clasifica en:

**CAPITAL:** Es el aporte inicial hecho por el empresario para poner en funcionamiento su empresa.

**UTILIDADES RETENIDAS:** Son las utilidades que el empresario ha invertido en su empresa.

**UTILIDADES DEL PERÍODO ANTERIOR:** Es el valor de las utilidades obtenidas por la empresa en el período inmediatamente anterior. Este valor debe coincidir con el de las utilidades que aparecen en el último estado de pérdidas y ganancias.

**PES:** Programa Económico y Social que infunde el Ministerio de Inclusión social del Ecuador.

**PYMES:** son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los estados o regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

**RIESGO DE CRÉDITO:** El riesgo de pérdida de capital o la pérdida de una recompensa financiera derivada del incumplimiento de un prestatario para pagar un préstamo o de otra manera cumplir una obligación contractual.

**SUJETO DE CRÉDITO:** Persona natural o jurídica que cumple ciertos requisitos financieros y demográficos, para ser beneficiarios de un crédito.

**VENTAS:** Es la actividad cumbre que participan en la venta de productos o servicios a cambio de dinero u otra compensación. Es un acto de finalización de una actividad comercial.