

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL  
ECUADOR**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Disertación de grado previo a la obtención del título de  
Economista**

***Estructura del mercado de microcrédito en el  
Ecuador: implicaciones en las condiciones de  
colocación de crédito- volumen de crédito y tasas de  
interés-. Periodo 2009-2015***

**Autora: Stephanie Sofía Sánchez Rivadeneira**

**ssanchez.2494@hotmail.com**

**Director: Econ. Juan Pablo Erráez**

**jperraez@puce.edu.ec**

**Quito, septiembre 2017**

## ***Resumen***

Este trabajo de investigación busca identificar el nivel de concentración en el mercado de microcrédito ecuatoriano y determinar la influencia del poder de mercado de las entidades especializadas en este segmento sobre la tasa de interés durante el periodo julio 2009 a julio 2015. Para el objetivo antes mencionado, se empleó un modelo de datos de panel de efectos fijos con datos mensuales del periodo de análisis. Los resultados del estudio determinaron que el mercado de microcrédito privado ecuatoriano se encuentra concentrado y que no existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis de que las entidades especializadas en este segmento tienen poder de mercado que les permite incidir en el comportamiento de la tasa de interés, sin que esto determine que las mismas desarrollan prácticas no competitivas. Debido a que el segmento de microcrédito tiene atractivos índices de rentabilidad, esta conclusión corrobora los lineamientos teóricos de la Organización Industrial Tradicional, los mismos que relacionan los altos retornos de capital con el nivel de concentración de mercado. Sin embargo, esta última condición no puede ser considerada como el único determinante del buen desempeño del mercado de microcrédito.

***Palabras claves:*** Fallas de mercado, concentración, poder de mercado, microcrédito, tasa de interés.

## ***Abstract***

This research aims to identify the concentration level in the Ecuadorian microcredit market and determine the influence of the market power developed by specialized financial institutions in this sector in the interest rate during July 2009 to July 2015. For this purpose, a fixed effect panel data model with monthly information was used. The results of this research determined that the Ecuadorian microcredit market is concentrated and that there is no sufficient evidence to reject the hypothesis that the financial specialized microcredit institutions have market power that allows them to influence in the level of the interest rate; however, this conclusion does not mean that these institutions established no competitive strategies. Additionally, because the return rates of the microcredit market are attractive to competitors, this conclusion corroborates the theoretical guidelines of the Traditional Industrial Organization, which relate high capital returns to the level of market concentration. This last condition cannot be considered as the only cause of the good performance of the microcredit market.

***Keywords:*** Market failures, concentration, market power, microcredit, interest rate.

*A Quino, Paty, Andy y Emy, mi familia. Por ser mi apoyo incondicional y mi ejemplo de perseverancia y superación.*

*Un agradecimiento especial a mi director, por su confianza y guía en la elaboración de esta disertación.*

*De igual manera, un agradecimiento a mis amigos, colegas y familiares que con su ayuda y apoyo facilitaron la culminación de este trabajo.*

# **Estructura del mercado de microcrédito en el Ecuador: implicaciones en las condiciones de colocación de crédito- volumen de crédito y tasas de interés-. Periodo 2009-2015**

<b>Introducción</b> .....	11
<b>Metodología</b> .....	12
<b>Fundamento Teórico</b> .....	16
<b>Rol de los Intermediarios Financieros</b> .....	16
<b>Lineamientos de la Organización Industrial</b> .....	17
<i>Evidencia empírica de los modelos de organización industrial en el mercado de crédito</i> .....	20
<b>Rol de las Microfinanzas</b> .....	23
<b>Características del Microcrédito</b> .....	26
<i>Concentración Bancaria en el Segmento de Microcrédito</i> .....	29
<b>Estado del Arte</b> .....	31
<b>Capítulo I: Condiciones del entorno y estructura del mercado de microcrédito en el Ecuador</b> .....	33
<b>Entorno Económico del Ecuador</b> .....	33
<b>Entorno Financiero del Ecuador</b> .....	38
<i>Entorno del Microcrédito en el Ecuador</i> .....	44
<i>Estructura del mercado de Microcrédito</i> .....	51
<i>Barreras de entrada</i> .....	55
<b>Capítulo II: Descripción del comportamiento de las entidades participantes del mercado de microcrédito</b> .....	64
<b>Características del Sistema Financiero Nacional Privado</b> .....	64
<i>Colocaciones del Sistema Financiero Nacional Privado</i> .....	65
<i>Captaciones del Sistema Financiero Nacional Privado</i> .....	74
<i>Tasas de Interés del Sistema Financiero Nacional Privado</i> .....	76
<i>Indicadores Financieros del Sistema Financiero Nacional Privado</i> .....	80
<b>Características del Mercado de Microcrédito Privado</b> .....	85
<i>Estructura, comportamiento y resultados del mercado de microcrédito</i> .....	85

<i>Metodología para la determinación de entidades especializadas en microcrédito</i> .....	89
<b>Capítulo III: Incidencia de la concentración en el poder de mercado de las instituciones especializadas en microcrédito en el Ecuador, periodo 2009- 2015</b> .....	97
<i>Especificación del modelo</i> .....	98
<i>Definición y análisis descriptivo de las variables</i> .....	101
<i>Análisis de resultados</i> .....	105
<b>Conclusiones</b> .....	107
<b>Recomendaciones</b> .....	109
<b>Referencias Bibliográficas</b> .....	110
<b>Anexos</b> .....	118
<b>Anexo 1:</b> .....	118
<b>Anexo 2:</b> .....	120
<b>Anexo 3:</b> .....	122
<b>Anexo 4:</b> .....	123

## Índice de Gráficos

Gráfico 1: PIB en miles USD y tasa de variación real, periodo 2009-2015.....	33
Gráfico 2: Variación interanual del PIB y de los componentes de la oferta y demanda, periodo 2009-2015 .....	34
Gráfico 3: Ingresos y gastos del SPNF como porcentaje del PIB periodo 2009-2015.....	35
Gráfico 4: Balanza comercial y tipo de cambio real, periodo 2009-2015 .....	36
Gráfico 5: Desempleo e inflación, periodo 2009-2015 .....	37
Gráfico 6: Deuda pública interna y externa como porcentaje del PIB, periodo 2009-2015....	37
Gráfico 7: Participación en número de entidades por subsistema en Ecuador, periodo 2009-2015 .....	41
Gráfico 8: Participación en nivel de activos por subsistema en Ecuador, periodo 2009-2015 .....	42
Gráfico 9: Distribución geográfica de la cartera de crédito promedio .....	43
Gráfico 10: Clasificación por tamaño de empresas.....	44
Gráfico 11: Número de empresas clasificadas por tamaño, periodo 2012-2015 .....	46
Gráfico 12: Evolución de ventas totales de microempresas, periodo 2011-2015 .....	47
Gráfico 13: Distribución geográfica de microempresas en Ecuador .....	48
Gráfico 14: Porcentaje de microempresas por actividad económica .....	49
Gráfico 15: Estructura de la cartera de crédito en millones USD por subsistema, periodo 2009-2015 .....	67
Gráfico 16: Estructura porcentual de la cartera de crédito de subsistemas por segmento de crédito.....	69
Gráfico 17: Volumen de crédito por segmento acumulado, periodo 2009-2015 .....	70
Gráfico 18: Participación porcentual de subsistemas por segmento de crédito.....	71
Gráfico 19: Estructura porcentual del crédito por actividad económica .....	72
Gráfico 20: Estructura porcentual del crédito por actividad económica de Bancos Privados	73
Gráfico 21: Estructura porcentual del crédito por actividad económica de COOAC´S .....	74
Gráfico 22: Depósitos a la Vista y Cuasidinero, periodo 2009-2015.....	75
Gráfico 23: Volumen acumulado de Depósitos a plazo, periodo 2009-2015 .....	75
Gráfico 24: Variación mensual del volumen de crédito y depósitos, periodo 2009-2015.....	76
Gráfico 25: Tasas de interés activas efectivas por subsistema, periodo 2009-2015 .....	77
Gráfico 26: Tasas de interés pasivas efectivas por subsistema, periodo 2009-2015 .....	78
Gráfico 27: Evolución spread de tasas de interés reales, periodo 2009-2015.....	79
Gráfico 28: Rentabilidad sobre activos del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015 .....	80

Gráfico 29: Rentabilidad sobre patrimonio del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015 .....	81
Gráfico 30: Liquidez del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015 .....	83
Gráfico 31: Morosidad del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015.....	83
Gráfico 32: Solvencia del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015 .....	84
Gráfico 33: Índice HHI del segmento de microcrédito, periodo 2009-2015.....	86
Gráfico 34: índice C4 del segmento de microcrédito, periodo 2009-201 .....	87
Gráfico 35: Tasas de interés activas efectivas por segmento de crédito, periodo 2009-2015 .....	88
Gráfico 36: Metodología para la identificación de entidades especializadas .....	90
Gráfico 37: Volumen de microcrédito anual promedio de las entidades especializadas, millones USD.....	94
Gráfico 38: Índices de Rentabilidad de las entidades especializadas en microcrédito, diciembre 2014.....	95

## Índice de Tablas

Tabla 1. Tabla de variables e indicadores.....	14
Tabla 2. Segmentación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	39
Tabla 3. Número de unidades operativas del sistema financiero nacional privado, periodo 2010-2015 .....	40
Tabla 4. Principales partidas del Sistema Financiero Nacional Privado, año 2009 y 2015 ...	40
Tabla 5. Diferencias de los Instructivos de Tasas de Interés referente a la segmentación de crédito.....	54
Tabla 6. Evolución de Tasas Máximas de Interés por Segmento de Crédito .....	59
Tabla 8. Relación Cartera Vigente y PIB, periodo 2010-2015 .....	66
Tabla 8: Indicadores financieros por segmento de crédito.....	85
Tabla 9. Análisis inter-segmento de subsistema Bancos Privados .....	90
Tabla 10. Análisis inter-segmento del Sistema Financiero Nacional Privado .....	91
Tabla 11. Análisis intra-segmento de subsistema Bancos Privados.....	92
Tabla 12. Análisis intra-segmento del sistema financiero nacional privado .....	92
Tabla 13. Entidades especializadas en Microcrédito Minorista.....	93
Tabla 14. Entidades especializadas en Microcrédito de Acumulación Simple.....	93
Tabla 15. Entidades especializadas en Microcrédito de Acumulación Ampliada.....	93
Tabla 16. Entidades especializadas en Microcrédito .....	98
Tabla 17. Estadísticas descriptivas de los componentes y la variable dependiente .....	102
Tabla 18. Estadísticas descriptivas de los componentes y la variable dependiente .....	104
Tabla 19. Resultados del modelo: relación entre ingreso marginal financiero, costo marginal financiero y cartera de crédito .....	105
Tabla 20. Saldo de cartera de miembros directos de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, marzo 2015 .....	120
Tabla 21. Cálculo de la variable dependiente ( $i_p$ ) de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Junio, periodo julio 2009 a diciembre 2011 .....	122
Tabla 22. Cálculo de la variable independiente ( $i_a^*$ ) de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Junio, periodo julio 2009 a diciembre 2011 .....	123

# ***Introducción***

Las entidades financieras son de gran importancia dentro de la economía pues actúan como intermediarios entre los agentes con requerimientos de liquidez y aquellos con superávit de capital, asegurando una asignación eficiente de recursos (Aprada, 2005, 14). Debido a que el mercado de crédito está sujeto a múltiples fallas de mercado, por la asimetría de información existente dentro de la relación de prestamista y prestatario, así como las barreras de entrada que caracterizan al sector, la estructura de este mercado difiere del modelo teórico de competencia perfecta, lo cual incide en las condiciones de la colocación de préstamos, tanto en cantidad (volumen de crédito) como en el precio de financiamiento (tasa de interés).

El mercado de microcrédito cuenta con fallas de mercado más acentuadas que en otros segmentos debido a las características de los sujetos de crédito, quienes usualmente no cuentan con un historial crediticio ni garantías reales que aseguren el pago de sus obligaciones (Espinosa, 2012: 2). Estas particularidades inciden en el costo de la tecnología crediticia que emplean las instituciones financieras para evaluar a los microempresarios, con la cual se facilita la concesión de créditos acorde al perfil de riesgo de los demandantes, y que se refleja en el alto costo de financiamiento para este sector (Guzmán 1999:8). Por otro lado, la falta de competencia es otro factor que influye en el comportamiento del volumen de crédito y la tasa de interés ofertada, principalmente cuando las entidades participantes tienen poder de mercado.

En el caso ecuatoriano, las principales instituciones financieras que controlaron el 90% de los activos del sistema financiero nacional privado, durante el periodo 2009-2015, fueron los bancos privados y las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1. De estas instituciones, únicamente 7 bancos privados controlaron el 70% de los activos del sistema. Estas instituciones fueron: Banco Pichincha, Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Produbanco, Banco Bolivariano y Banco Internacional. Banco Pichincha se destacó por su alta participación en el mercado, pues esta entidad crediticia concentró el 25% de los activos durante el periodo de análisis.

Bajo este contexto, la presente investigación tiene por objetivo identificar la incidencia del desarrollo de poder de mercado en las condiciones de colocación de microcrédito, particularmente en el volumen y la tasa de interés de este segmento. Para el desarrollo de este estudio, se definieron a las entidades especializadas en microcrédito a partir de la metodología planteada por el Banco Central del Ecuador (2015: 126-127) y se procedió a construir un panel de datos con periodicidad mensual desde julio 2009 hasta julio 2015, considerando la estabilidad del marco legal que definió la segmentación de crédito.

La disertación se desarrolla en tres capítulos. En el Capítulo I se realiza un estudio sobre el entorno económico y financiero que condiciona el comportamiento de las entidades que conforman el sistema financiero nacional, así como una descripción de la estructura del mercado de crédito, particularmente de microcrédito, a partir de la definición de un mercado relevante y las barreras de entrada que caracterizan a este segmento.

En el Capítulo II se describen las características de las dos entidades financieras de interés, bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1, respecto a su comportamiento, estrategias y resultados, así como la estructura del mercado medida a

partir de índices de concentración. Adicionalmente, se presenta la metodología de las entidades especializadas en microcrédito, así como una breve descripción de las mismas.

Finalmente, el Capítulo III presenta el desarrollo del modelo de datos de panel que permite identificar la estructura del mercado de las entidades especializadas en este segmento y la incidencia del poder de mercado en las condiciones de colocación de microcrédito. Asimismo, se especifican las conclusiones y recomendaciones del estudio.

## ***Metodología***

### ***Preguntas de Investigación***

#### ***Pregunta general***

1. ¿Cuál es la influencia de la concentración y el poder de mercado de los bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 sobre las condiciones de colocación de microcrédito en el Ecuador, durante el periodo 2009-2015?

#### ***Preguntas específicas***

1. ¿Cómo se caracteriza el entorno y la estructura del mercado ecuatoriano de microcrédito durante el periodo 2009-2015?
2. ¿Cuál es el comportamiento de las instituciones financieras privadas que participan en mercado ecuatoriano de microcrédito durante el periodo 2009-2015?
3. ¿Cómo influye la concentración y el poder de mercado sobre la tasa de interés a la cual los bancos y cooperativas de ahorro y crédito colocan microcrédito en el Ecuador, durante el periodo 2009-2015?

### ***Objetivos de Investigación***

#### ***Objetivo general***

1. Relacionar el nivel de concentración y el poder de mercado de las entidades financieras (bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito, segmento 1) con las condiciones de colocación de microcrédito en el Ecuador, durante el periodo 2009-2015.

#### ***Objetivos específicos***

1. Analizar las características del entorno y la estructura del mercado ecuatoriano de los bancos privados y cooperativas durante el periodo 2009-2015.
2. Describir el comportamiento de las instituciones financieras privadas que participan en el mercado ecuatoriano de microcrédito durante el periodo 2009-2015.

3. Determinar la incidencia de la concentración y el poder de mercado sobre el nivel de tasas de interés al cual los bancos y cooperativas de ahorro y crédito segmento 1 colocan microcrédito en el Ecuador, durante el periodo 2009-2015.

### ***Tipo de investigación***

El tipo de investigación abordada fue de carácter descriptivo, debido a que se caracterizó al entorno y a la estructura del mercado de crédito ecuatoriano, particularmente de microcrédito, respecto a las barreras de entrada existente, el número de instituciones financieras que participaron en la colocación de este segmento de crédito y su participación en el mercado. Asimismo, se identificó las estrategias que adoptaron las entidades participantes, la tecnología crediticia que emplearon y el desempeño que obtuvieron a partir de las actividades de intermediación financiera. Por otro lado, esta investigación fue correlacional, debido a que se identificó la incidencia del nivel de concentración y poder de mercado que desarrollaron las entidades especializadas en microfinanzas sobre las tasas de interés activa a la cual se colocaron estos créditos.

### ***Técnica de investigación***

Para el desarrollo de la presente investigación se realizó un estudio cuantitativo del nivel de concentración de mercado existente en el segmento de microfinanzas y sus implicaciones en los criterios de colocación de crédito durante el periodo 2009-2015. Con la finalidad de evidenciar estos efectos, se aplicó el modelo desarrollado por Freixas y Rochet (1999: 72), con las modificaciones presentadas por Rebolledo y Soto (2004: 15), para estimar la influencia del nivel de concentración bancaria y poder de mercado sobre la tasa de interés a la cual los bancos y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 colocaron los préstamos. Dentro del modelo antes mencionado, se relacionó el ratio de la suma de los ingresos financieros por la cartera de crédito más las comisiones sobre el crédito promedio como aproximación al concepto de tasa de interés activa y se consideró como la variable dependiente del estudio; mientras que el stock de la cartera de crédito y la relación entre la suma de los gastos de intereses por depósitos más las comisiones generadas sobre el crédito promedio, aproximación de la tasa de interés pasiva, fueron empleados para estimar las variables independientes del modelo.

Con la finalidad de determinar el efecto de la concentración de mercado en las condiciones de colocación de crédito, tanto en volumen, como en la tasa de interés, se efectuó un estudio analítico inductivo. Por lo tanto, se estudió el comportamiento que caracterizó al mercado en el que participaron las entidades financieras privadas (bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1) que otorgaron microcrédito para extraer conclusiones de carácter general respecto a las implicaciones de la concentración de mercado y los criterios de colocación de microcrédito dentro del sistema financiero nacional privado.

### ***Fuentes de información***

La información para realizar la investigación se obtuvo de los boletines mensuales publicados por la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, los cuales proporcionaron la información sobre los balances de las

entidades financieras privadas consideradas en el presente estudio (bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1), para estimar el número de oferentes del segmento, su participación en el mercado, así como identificar su volumen de crédito, estructura de costos, margen de rentabilidad, entre otras variables. Adicionalmente, se empleó la IEM (Información Estadística Mensual) publicada por el Banco Central del Ecuador, para evaluar el comportamiento del nivel de tasas de interés activa y pasiva efectivas y máximas referenciales, necesarias para el desarrollo de la presente investigación. La Tabla 1 sintetiza las variables y sus respectivos indicadores empleados en esta disertación.

**Tabla 1. Tabla de variables e indicadores**

Tipo de variable	Variable	Indicador	Fuentes de información
Variable dependiente	Tasa de interés activa (ingreso marginal)	- Ingresos financieros ganados por intereses de la cartera de crédito  - Comisiones generadas  - Volumen de crédito	- Estado de Situación de bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 publicados por la Superintendencia de Bancos y de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.  - Información Estadística Mensual (IEM) publicada por el Banco Central del Ecuador
	Tasa de interés pasiva (costo marginal)	- Gastos financieros por intereses de depósitos  - Comisiones pagadas  - Volumen de crédito	
Variables independientes	Stock de préstamos	Cartera de crédito total	Balance General de bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 publicados por la Superintendencia de Bancos y de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Elaboración: Stephanie Sánchez

## ***Procedimiento metodológico***

Para analizar el entorno y la estructura del mercado de microcrédito en el Ecuador durante el periodo 2009-2015, se efectuó una descripción del entorno económico y financiero que caracterizó al periodo de análisis. Asimismo, se caracterizó la estructura del mercado de microcrédito a partir de la definición del mercado relevante de este segmento, las barreras de entrada estructurales, económicas y legales que posee, e identificando a los participantes u oferentes de este segmento de crédito.

Por otro lado, la investigación se enfocó en indagar las características de las entidades participantes en el mercado de microcrédito a partir del estudio de la evolución del volumen de crédito otorgado y de la composición de su cartera, así como las características de sus pasivos (depósitos), el *spread* financiero y los índices de rentabilidad que mostraron el desempeño de las instituciones dentro de las actividades de intermediación financiera.

Adicionalmente, se describió al mercado de microcrédito a partir del análisis de la concentración bancaria empleando el cálculo de indicadores de concentración, como el ratio de concentración C(r) y el índice de Hirschman-Herfindahl (IHH), así como la definición de las entidades especializadas en este segmento.

Una vez compilada toda la información para evaluar el nivel de concentración de mercado, y partiendo de la premisa de que existe un ambiente competitivo en el mercado de crédito, donde los participantes no ejercen ninguna influencia sobre las tasas de interés, se analizó la influencia del poder de negociación de las instituciones financieras que otorgan microcrédito, tomando en consideración el régimen impositivo de tasas de interés activas máximas establecido por el Banco Central del Ecuador.

Por lo tanto, la incidencia del poder de mercado que surge a partir de la concentración bancaria identificada en las entidades especializadas en microcrédito sobre la tasa de interés fue analizada a partir del modelo de competencia que se deriva de la maximización de beneficios de un banco, expuesta en la literatura de Freixas y Rochet (1999, citado en Rebolledo y Soto, 2004: 13). Este modelo se basa en los hallazgos del paradigma S-C-P de Bain (1956), apoyado en los estudios empíricos de Collins y Preston (1969) y Weiss (1974).

El modelo empírico que se empleó para evaluar esta aproximación fue una función de costos de tercer grado respecto a los préstamos, la cual permitió determinar que la tasa de interés activa está definida por los siguientes componentes (Rebolledo y Soto, 2004: 15):

$$i_p = b_0 + b_1 i^*_d + b_2 P_j + b_3 (P_j)^2$$

Donde:

$$i_p = \frac{\text{ingreso financiero por créditos} + \text{comisiones}}{\text{crédito promedio}}$$

$$i^*_d = \frac{\text{gastos financiero por depósitos} + \text{comisiones}}{(1 - r) * \text{depósito promedio}} = \frac{\text{gastos financieros por depósitos} + \text{comisiones}}{\text{crédito promedio}}$$

El coeficiente  $b_1$  representa el nivel de concentración de mercado (estructura de mercado), y los coeficientes  $b_2$  y  $b_3$  se espera que sean positivos y negativos respectivamente, para garantizar la forma usual de la función de costos marginales (Rebolledo y Soto, 2004: 15). Consecuentemente, para determinar los coeficientes de la regresión, se realizó un análisis respecto a los ingresos y gastos financieros derivados de la colocación de créditos y captación de depósitos, así como la cuantificación de las comisiones por las operaciones financieras que se realicen.

Finalmente, es importante mencionar que se empleó un modelo de datos de panel con corte mensual desde julio del 2009 hasta julio 2015. Se utilizó un modelo de efectos fijos para eliminar el impacto de variables inobservadas como la eficiencia operativa, capacidad gerencial, el acceso a la tecnología, entre otras características que se manifiestan de manera diferenciada en las entidades sujetas a estudio pero que se mantienen constantes durante el periodo de análisis. Estos efectos se capturaron en el coeficiente  $b_0$  (Rebolledo y Soto, 2004: 16).

## ***Fundamento Teórico***

La presente investigación se fundamenta en los lineamientos de la teoría de la organización industrial para estudiar la formación de estructuras con poder de mercado, debido a la existencia de fallos de mercado y asimetrías de información, enfocándose en el mercado de microcrédito como objeto de estudio.

La estructura de la fundamentación teórica aborda, en primera instancia, los lineamientos de la teoría de la organización industrial con autores como Tirole (1990), y Jensen y Waldman (2013) y su aplicabilidad al sector bancario con la revisión de la literatura de Freixas y Rochet (1999). En segunda instancia, se estudia dos vertientes teóricas que analizan al mercado de microcrédito, siendo las mismas, por un lado, la de Yunus (1993) fundador del Grammen Bank y por otro, la Escuela de Chicago con autores como Adams y Von Pischke (1992); así como las características de este producto financiero y las particularidades de sus demandantes estudiados por Rosales (2006), Marshall (2007) y Campion, Ekka, y Wenner (2012). En tercera instancia, se analiza las implicaciones de la concentración bancaria en el microcrédito en relación a las condiciones de colocación con autores como Stiglitz (1994), Petersen y Rajan (1994), Demsetz (1973) y Demirgüç – Kunt et al (2004). Finalmente, la evidencia empírica sobre la influencia de la concentración en las condiciones de colocación del microcrédito es abordado con autores como Rebolledo y Soto (2004) en el caso de países latinoamericanos, y en el caso de Ecuador con autores como Magill y Meyer (2005), y Carvajal y Auerbach (2006).

### ***Rol de los Intermediarios Financieros***

Antes de estudiar la estructura del mercado de crédito y el grado de competencia que determina las condiciones de colocación en dicho mercado, es importante conocer cuáles son las funciones que desempeña el sistema financiero, particularmente de las entidades crediticias, pues su participación en la economía permite incrementar las fuentes de financiamiento de proyectos, reorientar los excedentes de liquidez hacia proyectos con mayor rentabilidad, distribuir el riesgo de las inversiones a través de la asignación eficiente de capital y contribuir al desarrollo económico de naciones cuanto mayor sea la inclusión financiera de los ciudadanos que la conforman (Gerschenkron, 1962, citado en Freixas y Rochet, 1999: 7, Hellwig: 1991: 42 y Edwards y Ogilvie, 1996: 427).

El sistema financiero, entendido como un conjunto de relaciones entre los actores colocadores y tomadores de fondos, tiene como objetivo la canalización de recursos desde las unidades superavitarias a aquellas con déficit de capital; procurando una asignación eficiente y social de recursos. Las instituciones que se han encargado de atender estas necesidades, haciendo de la intermediación financiera su actividad principal, son los bancos comerciales, hipotecarios compañías financieras, sociedades de ahorro y crédito, entre otros; quienes buscan atender los requerimientos de familias, empresas y gobiernos (Apreada, 2005: 14-16 y Freixas y Rochet, 1999: 15).

De acuerdo con Freixas y Rochet (1999: 2) los intermediarios financieros cumplen con las siguientes funciones, las cuales justifican su estudio dentro del análisis de la estructura y organización de los mercados en la economía:

- Oferta de liquidez y sistemas de pago

- Transformación de títulos
- Manejo y diversificación del riesgo
- Monitoreo y procesamiento de información de prestatarios

Debido a la naturaleza de las funciones que realizan las instituciones financieras, estas son consideradas como agentes que complementan el rol del mercado financiero en la oferta de capital a los agentes con requerimientos de liquidez, principalmente gracias a la transformación de títulos con poca liquidez, como bonos o acciones, en depósitos y créditos; estos últimos son instrumentos de fácil acceso para las pequeñas y medianas empresas cuyo acceso al mercado financiero es difícil y costoso (Hellwig, 1998: 331-332).

Otra razón que justifica la existencia de los intermediarios financieros es la presencia de fricciones estructurales del mercado que generan costos de transacción en la relación entre el prestamista y prestatario; estos problemas se derivan de la asimetría de información existente. Según Ladman (1982: 3-4), el prestamista desea acceder a la mayor información del historial crediticio del prestatario para asegurar su solvencia y capacidad de pago de sus obligaciones. Asimismo, la entidad crediticia debe incurrir en altos costos de monitoreo y supervisión para evitar inadecuadas colocaciones que deterioren los indicadores financieros de entidad financiera, racionando el crédito a aquellos agentes que cuenten con adecuadas fuentes de ingresos que les permita cancelar sus deudas. Adams y Newman (1972, citado en Ladman, 1982: 4) definen al racionamiento de crédito como otro costo de transacción en el que incurren las instituciones financieras, situación que caracteriza el equilibrio del mercado de crédito cuando la entidad financiera desplaza algunos costos relacionados a la adquisición de información directamente al prestatario, incrementando el precio y dejando insatisfecha una porción de la demanda de crédito.

Debido a las relaciones de largo plazo que se establecen entre el prestamista y el prestatario dentro de los contratos financieros, situación que no sucede en el mercado financiero, las entidades financieras pueden mitigar los problemas relacionados con la asimetría de información a partir de la tecnología crediticia y el monitoreo a los prestatarios. De esta manera se reducen los problemas relacionados con el riesgo moral (ex ante) y la selección adversa [ex post] (Mayer, 1988, citado en Freixas y Rochet, 1999: 6).

## ***Lineamientos de la Organización Industrial***

La teoría de la organización industrial permite estudiar el comportamiento de los mercados basándose en los principios de la microeconomía, la cual estudia la interacción entre oferentes, demandantes y el gobierno (Tirole, 1990: 15). Bajo estos lineamientos, las fallas de mercado actúan como determinantes de una estructura de competencia caracterizada por una alta concentración y poder de negociación. El mercado de crédito, particularmente el de microcrédito, puede ser estudiado a partir de la teoría de la organización industrial, y así determinar la estructura que conforman las entidades financieras, los agentes que participan en mayor medida en el mercado y si la concentración afecta a las condiciones de colocación de préstamos, en relación al racionamiento del crédito y al costo de financiamiento (Tirole, 1990: 16 y Freixas y Rochet, 1999: 69).

La concentración bancaria, entendida como la presencia de pocas entidades crediticias con la mayor participación en el volumen de depósitos, préstamos u otros activos del mercado, tiene efectos en la asignación de recursos de varios sectores de la economía (Martin Mato et

al, 2011: 161). Su implicación en el precio del financiamiento puede evaluarse desde distintos enfoques dentro de la organización industrial, los cuales se presentan a continuación.

Los modelos desarrollados dentro del campo de la organización industrial surgen a partir de la década de 1930, cuando académicos mostraron interés en identificar el comportamiento de las industrias en el mercado, desafiando el marco conceptual referencial de competencia perfecta. En este sentido, entre los primeros modelos desarrollados se destacó el modelo "Estructura- Estrategia- Desempeño" de Joe Bain (1956, citado en Waldman y Jensen, 2013: 3), el cual caracterizó la denominada Organización Industrial Tradicional (Amarante, 1999: 4). El paradigma S-P-C, "*Structure-Conduct-Performance*" como es conocido en la literatura anglosajona, establece que las industrias se desenvuelven en un mercado con condiciones iniciales predeterminadas; estas condiciones iniciales definen el comportamiento o estrategia de las firmas en el mercado, las cuales a su vez, determinan el resultado o beneficio que pueden obtener las empresas (Waldman y Jensen, 2013: 4).

Entre las condiciones iniciales del mercado se pueden diferenciar varias categorías. Primeramente, las condiciones iniciales relacionadas con la demanda son la elasticidad del precio, los productos sustitutos, el crecimiento del mercado, el tipo de producto y mecanismos de compra; mientras que las condiciones de la oferta se caracterizan por el nivel tecnológico de la firma, la disponibilidad de materia prima, la durabilidad del producto y la localidad de la firma (Waldman y Jensen, 2013: 4). La estructura de mercado, de acuerdo con Amarantes (1999: 4) y Ülgen (2013: 9) está definida por el número de oferentes o competidores, la presencia de barreras de entrada y salida, la estructura de costos, la diversificación de productos e innovación tecnológica. Estos factores son externos a la firma y las empresas actúan únicamente como agentes pasivos ante las condiciones iniciales del mercado.

Una vez conocida la estructura de mercado, las empresas establecen su conducta o estrategia, entre las cuales se pueden encontrar la fijación de precios, la diversificación de productos, la inversión en investigación y desarrollo, la publicidad, o las estrategias de colusión y fusión, entre otras. Finalmente, la estrategia adoptada por la firma determina su desempeño, medido a partir del beneficio o ganancia para la firma, la eficiencia, la calidad y servicio del producto ofrecido y la tasa de avance tecnológico. Adicionalmente, otro factor que considera el modelo S-C-P son las políticas del gobierno, las mismas que pueden afectar la estructura del mercado, así como la conducta y el desempeño de las firmas; aunque también existen efectos de retroalimentación del desempeño en la conducta y de la conducta en la estructura del mercado (Waldman y Jensen, 2013: 4). La conclusión que arroja el modelo característico de la Organización Industrial Tradicional establece que el resultado de las estrategias empleadas por las firmas es influenciado por la estructura de la industria, la misma que define el poder de mercado y el nivel de competencia, pero no puede ser modificado por los participantes.

Porter (2008: 24) coincide en que las características de la estructura de mercado influyen y determinan el tipo de estrategia que deben adoptar las entidades para posicionarse en el mercado y tener un resultado favorable. A las características de la estructura del mercado las denominó las 5 fuerzas del mercado, "*five industry forces*" en la literatura anglosajona, las cuales son las barreras de entrada, el poder de negociación de proveedores, el poder de negociación de la demanda, la amenaza de productos sustitutos y la rivalidad. De acuerdo

con el mismo autor, la fuerza o fuerzas más poderosas determinan la rentabilidad de la industria y se convierten en el aspecto de mayor relevancia en la formulación de estrategias.

En la intermediación financiera, uno de los aspectos más importantes dentro de la estructura del mercado de crédito es la existencia de barreras de entrada, pues las mismas acentúan el poder de mercado de las entidades que tienen mayor participación de mercado e influyen en las condiciones de colocación de crédito. Las barreras de entrada pueden ser legales, como los requerimientos mínimos de capital, las leyes que prohíben la entrada de nuevos participantes o la imposición de tasas máximas, principalmente cuando la estructura de costos de ciertas entidades que desean incursionar en el mercado no es lo suficientemente eficiente como aquella de su competencia. Las barreras de entrada estructurales, por otro lado, se caracterizan por la presencia de asimetría de información en el mercado; mientras que las barreras tecnológicas incluyen la especialización de las entidades en diferentes segmentos, y la existencia de sistemas informáticos, red de cajeros automáticos y sucursales, aspectos que influyen en la captación de clientes y la profundización física de la entidad en el mercado (Rebolledo y Soto, 2004: 2, Negrín y O'Dogherty, 2004: 13, González y Gómez-Lobo, 2010: 7-8).

Analizando las estructuras con poder de mercado, el modelo S-P-C de Bain define el efecto de la concentración y la existencia de altas barreras de entrada en el nivel de precios del sector bancario, probando que estas características incidían en el desarrollo de comportamientos colusorios por parte de las instituciones financieras, estrategias que tuvieron un efecto negativo en la tasa de interés. Esto se debe principalmente porque dichas características permiten a las firmas con poder de mercado establecer precios por encima de aquellos que se fijarían en una situación de competencia perfecta, obteniendo beneficios extraordinarios cuanto más concentrado sea el mercado (Martin Mato et al, 2011: 161). Por lo tanto, la concentración se acentúa cuanto menor sea el número de competidores en el mercado y más estrictas sean las barreras de entrada. Debido a que todos los bancos responden de manera similar al incremento de la concentración de mercado desarrollando un comportamiento colusorio, todas las entidades se benefician por igual del cambio en la estructura del mercado (Bikker, Spierdijk, y Finnie, 2006: 4).

Las conclusiones derivadas del modelo S-C-P fueron complementadas con los estudios de Collins y Preston (1969) y Weiss (1974), cuyos estudios empíricos demostraron que, manteniendo los demás factores iguales, aquellos mercados con mayores índices de concentración exhibían mejores resultados, evaluado a partir de altas tasas de rentabilidad. Estos estudios demostraron la correlación entre el margen de ganancias (precio menos costo) como variable dependiente, y su relación con los índices de concentración, como el C4, el ratio entre patrimonio y las ventas, así como su relación con el gasto en publicidad, y la dispersión geográfica; tomando en consideración que algunos mercados no presentaban estrategias a nivel nacional, sino que, en su lugar, atendían únicamente la demanda local o regional (Waldam y Jensen, 2016:172-173).

Los resultados empíricos que apoyaron los resultados del paradigma S-C-P fueron contrarrestados con el desarrollo de otra línea de pensamiento denominada Estructura-Eficiencia (E-E), la misma que determinó que las empresas que son más eficientes van ganando participación en el mercado. Consecuentemente, los índices de concentración son la representación de su comportamiento eficaz y la innovación de su tecnología, con un

impacto positivo en las economías locales (Demsetz, 1973 y Peltzman, 1977, citados en Battilana y Ruiz, 2010: 60).

Posteriormente, se desarrolló una nueva corriente de pensamiento llamada la Nueva Organización Industrial, fundada por los seguidores de la Escuela de Chicago durante la década de 1960 y 1970. Esta línea de pensamiento combinó conceptos de la teoría de juegos como herramientas para analizar el comportamiento de firmas en el mercado, caracterizadas no solo por comportamientos competitivos, sino de cooperación, problemas dinámicos y la existencia de asimetría de información como características de la estructura de mercado (Tirole, 1990: 15-18 y Waldman y Jensen, 2013: 5). La Nueva Organización Industrial introdujo conceptos innovadores al establecer que las estrategias que adoptan las firmas determinan su desempeño, incluso cuando las condiciones de mercado son las más desfavorables, convirtiendo a las firmas en agentes activos e innovadores que incluso pueden modificar y transformar las estructuras de mercado antes definidas (Amarantes, 1999: 4).

Una vez realizada la revisión teórica de los diversos lineamientos para estudiar el nivel de concentración de mercado en el sector crediticio, es importante señalar que la presente investigación toma en consideración los lineamientos teóricos de la Organización Industrial Tradicional, los mismos que establecen que el nivel de concentración incide en el poder de mercado que pueden desarrollar las entidades con mayor participación en la industria, facilitando a que la estructura del mercado se aleje del modelo de competencia perfecta y permitiendo que las entidades incidan en las condiciones sobre las cuales se coloca el crédito.

### ***Evidencia empírica de los modelos de organización industrial en el mercado de crédito***

Varios estudios se han realizado bajo los lineamientos presentados de la organización industrial en la banca. Neubereger y Zimmerman (1990, citado en Martin Mato, 2011: 162), analizaron la concentración de mercado en países desarrollados y el precio del financiamiento. Los resultados de este estudio demostraron que cuanto mayor sea la concentración de mercado, medida a partir de índices de concentración, menor es la tasa que fijan las entidades financieras en el mercado. Sin embargo, estos resultados fueron contrastados con los hallazgos de la investigación efectuada por Hannan (1991, citado en Battilana y Ruiz, 2010: 60), la misma que demostró que la concentración bancaria tiene un efecto positivo en el precio de los créditos. Por otro lado, Berger y Hannan (1989, citado en Battilana y Ruiz, 2010: 59-60) estudiaron el nivel de concentración de varias instituciones en los Estados Unidos llegando a la conclusión de que en aquellos mercados que concentraron más del 75% de los depósitos, ofrecieron una tasa pasiva entre 0,25% y 1% menor que aquellos mercados menos concentrados. Asimismo, Corvosier y Group (2002, citado en Martin Mato, 2011: 162) analizaron la estructura de mercado y el comportamiento de entidades financieras en países europeos, concluyendo que en mercados concentrados la tasa de interés de los préstamos y depósitos a la vista tiende a ser más elevada que en una situación de competencia perfecta, aunque el efecto en los depósitos a plazo es ambiguo.

Otro estudio realizado por Bikker, Spierdijk, y Finnie (2006: 22) en el cual se analizó 25 000 entidades financieras públicas y privadas de 101 países para identificar el nivel de concentración de la industria bancaria y el efecto en el tamaño de las entidades, se

demonstró que cuanto menos entidades ofrecen sus servicios, más consolidado es el mercado y consecuentemente, las entidades financieras de mayor tamaño que concentran poder de mercado tienden a formar acuerdos colusorios con mayor facilidad, fijando tasas no competitivas que en un mercado que cuenta con bancos más pequeños. Asimismo, este estudio demostró que las entidades crediticias más grandes suelen diversificar su gama de productos, y se introducen a nuevos mercados a nivel geográfico con mayor facilidad, aprovechando sus economías de escala que les permite ingresar un nuevo producto con éxito al mercado (Zurita, 2014: 17-18).

El estudio de Bikker, Spierdijk y Finnie (2006:22) está en concordancia con los resultados obtenidos de los postulados presentados por Bain (1956) en el paradigma S-C-P, junto con los estudios empíricos de Collins y Preston en 1969 y su continuación realizada por Weiss en 1974, corroborando que mayores índices de concentración inciden en el poder de mercado que pueden desarrollar las entidades, lo cual influye en los resultados favorables que las firmas pueden obtener de este comportamiento colusorio. En América Latina, Rebolledo y Soto (2004: 17) demostraron resultados similares en la industria bancaria de Perú, donde los altos márgenes financieros que presentaron las instituciones microfinancieras estaban relacionados con los elevados niveles de concentración que caracterizaron a esta industria; así como el poder de mercado que caracterizaba a las instituciones crediticias participantes.

Por otro lado, existen investigaciones que demuestran que el poder de mercado no necesariamente se encuentra correlacionado con el cálculo de índices de concentración tradicionales como el HHI o el C4. En efecto, un estudio realizado sobre los factores determinantes del poder de mercado en la banca española, Fernández de Guevara et al (2002, citado en Fernández de Guevara y Maudos, 2003 : 3) estableció que existen otros factores que explican el poder de mercado, entre los cuales se destacan el nivel de eficiencia de la entidad crediticia, la elasticidad la distribución geográfica, la tecnología crediticia que desarrollan los oferentes para atender las necesidades de cada cliente, su tamaño relativo entre las demás instituciones, la preferencia de los clientes e incluso el crecimiento de los mercados; conclusiones que se ajustan de mejor manera a los postulados instituidos por la teoría Estructura- Eficiencia.

Freixas y Rochet (1999: 89-91) expusieron que las entidades financieras, además de competir por precios, suelen incrementar su cuota de mercado cuando ofrecen innovaciones respecto a la diversificación de nivel de riesgo de las inversiones que aceptan, y su capacidad de monitoreo y evaluación crediticia de los usuarios. A diferencia de los resultados esperados de cualquier industria, cuya estructura es similar a la competencia perfecta, en la industria bancaria el incremento de la competencia reduce la diferenciación de productos y márgenes financieros, incentivando a las instituciones a invertir en títulos más riesgosos gracias a la posibilidad de recapitalizarse fácilmente por la participación de un gran número de competidores; a pesar de que la probabilidad de enfrentarse a crisis bancaria que desestabilice al sistema financiero sea más alta (Suarez, 1994: 145). Este comportamiento fue estudiado por Boyd y de Nicoló (2005, citado en Freixas y Rochet, 1999: 93) quienes mostraron conclusiones contrapuestas con el resultado anterior. En este caso, son las firmas las que definen el nivel de riesgo que asumen, el cual se incrementa cuanto mayor sea la tasa de interés de los créditos. Debido a que los bancos no pueden definir el nivel de riesgo de la totalidad de activos en el mercado, las entidades crediticias optan por incrementar el nivel de competencia para asegurar la solvencia del sistema.

Las conclusiones derivadas de los estudios antes expuestos demuestran la importancia de contar con entidades especializadas en un determinado segmento de crédito, las mismas que se caracterizan por adoptar estrategias de diferenciación de productos, desarrollando una estructura de competencia monopolística, y que evidencia la capacidad de las entidades financieras en el desarrollo de una tecnología crediticia acorde al nivel de riesgo de sus inversiones. De acuerdo con Boot y Thakor (1997, citado en Freixas y Rochet, 1999: 89) las entidades especializadas tienen mayores incentivos a innovar su estructura financiera con el objetivo de captar toda la demanda del crédito del mercado, internalizando los costos de la innovación en la nueva demanda e incrementando sus beneficios.

Asimismo, el monitoreo de los prestatarios constituye un mecanismo de competencia entre las entidades financieras. Boot y Shemeins (2000, citado en Freixas y Rochet, 1999: 94-95) establecen que los incentivos para monitorear el mercado se incrementan cuanto menor sea la información disponible respecto a la calidad crediticia de los usuarios. En efecto, la presencia de imperfecciones de mercado incrementa los márgenes de intermediación, lo cual hace más atractivo el monitoreo, en especial entre un conglomerado de bancos que buscan reducir los costos de esta actividad. Sin embargo, la presencia de agentes oportunistas, “*free riders*”, otorga un papel importante a la intervención pública estatal, para incrementar la transparencia y reducir la asimetría de información en el mercado.

Respecto a la importancia de la evaluación del historial crediticio de los demandantes de crédito, Broecker (1990: 445) desarrolló un modelo de evaluación del comportamiento de los prestatarios como determinante para la renovación de contratos financieros. Las conclusiones que arrojó este modelo muestran las implicaciones del incremento de la competencia en el mercado, sobre todo respecto a la asignación de crédito, donde la existencia de nuevas y mayores instituciones financieras aumenta la probabilidad de que una firma con historial crediticio riesgoso acceda a un préstamo. Debido a que esta situación reduce la eficiencia del sistema financiero, las entidades financieras tienen incentivos para racionar el volumen de crédito y asegurar el pago de deudas por parte de los prestatarios. La evidencia empírica que proveen los estudios de Shaffer y Marquez (1998 y 2002, citados en Freixas y Rochet, 1999: 98), muestra la importancia de contar con barreras de entrada sobre nuevas instituciones financieras, evitando que los nuevos participantes tengan altos rendimientos cuando desconocen el perfil de riesgo de los nuevos demandantes de crédito, y así asegurar la solvencia de las entidades de crédito que actualmente se encuentran en el mercado.

Las instituciones financieras, al invertir recursos en actividades de monitoreo y evaluación crediticia, tienen mayores incentivos en mantener las relaciones estables entre prestamista y prestatario. Los beneficios de estas relaciones se materializan para la firma cuando la misma puede obtener créditos a una tasa de interés mucho más baja que aquellas empresas que solicitan un préstamo por primera vez (Berger y Urgan, 2006, citado en Freixas y Rochet, 1999: 105). La evidencia empírica, sin embargo, muestra conclusiones opuestas a la aseveración anterior. Por un lado, el estudio de Petersen y Rajan (1995: 419) demostró que cuanto mayor es el poder de mercado que concentran pocas entidades crediticias, mayor es la posibilidad de que negocios pequeños y riesgosos encuentren una fuente de financiamiento formal, principalmente porque las entidades crediticias pueden internalizar los beneficios de asistencia a pequeñas empresas; aunque el costo del financiamiento es más elevado que en competencia perfecta. Por otra parte, Elsas (2005, citado en Freixas y Rochet, 1999: 105) identificó que cuanto más competitivo es el mercado,

mayor es la posibilidad de que las firmas puedan establecer relaciones de larga duración con una sola entidad crediticia. En cualquier caso, Slovin, Sushka y Poloncken (1993, citado en Freixas y Rochet, 1999: 105) identificaron la importancia que representa mantener una relación estable con una entidad financiera, pues enfatizan que la pérdida de la misma representa efectos negativos para los demandantes de crédito. Esto sucede porque las firmas ven perjudicada el valor de mercado de sus acciones una vez que se han culminado unilateralmente los contratos financieros con sus prestamistas.

El estudio de las relaciones que se generan entre el prestamista y el prestatario a partir de la intermediación financiera comprueban que los bancos usualmente invierten más recursos en relaciones duraderas cuanto mayor sea su poder de mercado, pues estos recursos les permite apropiarse de una mayor fracción de los beneficios. Por otro lado, las firmas tienen mayores incentivos a invertir en relaciones con intermediarios financieros cuando el acceso a los mercados financieros u otro tipo de financiamiento es limitado (Freixas y Rochet, 1999: 106), como en el caso de las entidades de la EPS (Economía Popular y Solidaria) en el Ecuador.

## ***Rol de las Microfinanzas***

Las microfinanzas están constituidas por todos los productos financieros que atienden las necesidades de las personas con escasos recursos económicos, los mismos que abarcan desde el microcrédito, los micro-ahorros, seguros y otros fondos transferibles (Roy y Ghosh, 2010: 524). El microcrédito, considerado como el producto financiero más conocido a nivel de las microfinanzas, se caracteriza por los siguientes aspectos, de acuerdo con Rosales (2006: 111):

[...] El microcrédito es un préstamo a pequeña escala, caracterizado por la ausencia de un garante o colateral, creado para satisfacer las necesidades de las personas autoempleadas (también llamados microempresarios), quienes no mantienen una contabilidad formal o un récord histórico de las operaciones de su actividad económica (y usualmente se encuentran trabajando en el sector informal de la economía).

Este producto financiero usualmente es otorgado a un colectivo de personas con características homogéneas, cuyos objetivos están direccionados a incrementar el nivel de ingresos de los prestatarios, mejorar su calidad de vida, y ofrece oportunidades de autoempleo (Ahlin y Jiang, 2005; citado en Roy y Ghosh, 2010: 524). Las necesidades del microcrédito dentro del sistema financiero abarcan no solo el acceso a una fuente de financiamiento formal para pequeños emprendedores, sino también la posibilidad de reducir la pobreza, la protección de los derechos humanos, especialmente de género, incrementando el empoderamiento de las mujeres en la sociedad (Roy y Ghosh, 2010: 525).

Nieto (2006: 172), siguiendo los lineamientos de Ledgerwood (1999), define a las entidades de otorgan este tipo de instrumento financiero como:

[...] instituciones formales, semiformales y proveedores informales. Las instituciones formales son aquellas sujetas no sólo de leyes generales, sino también de supervisión y regulación bancaria concreta. Se trata de todo tipo de instituciones financieras: bancos, cajas, cooperativas de crédito. Las

instituciones semiformales son formales en tanto están registradas y dependen de leyes generales, pero son informales porque no están sujetas a supervisión bancaria. Las cooperativas no financieras y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) estarían en esta categoría. Los proveedores informales no se rigen por las leyes generales o específicas; se trata de prestamistas individuales, [...] familiares y amigos [usureros].

La importancia de las microfinanzas surge a partir de los años 90 como modelo alternativo de financiamiento que facilitó el acceso a capital a aquellos sectores no bancarizados, teniendo implicaciones tanto a nivel de empleo, ingresos y en última instancia, la reducción de la pobreza (Nieto, 2006: 13). En efecto, este instrumento financiero tiene como propósito atender las necesidades de aquellos individuos que no pueden acceder al sistema financiero formal, puesto que su condición no cumple con los requerimientos necesarios para acceder a un crédito (historial crediticio precario, inestabilidad laboral, falta de garante), siendo los mismos destinados a proyectos de emprendimiento, micro empresarial, usualmente constituidos con capital familiar (Espinosa, 2012: 2).

Existen dos vertientes que caracterizan los fundamentos teóricos del microcrédito. Por un lado, Yunus (1993, citado en Nieto, 2006: 173) fundador de Grammen Bank, establece las premisas sobre la importancia de la creación de instituciones crediticias que se encuentren cercanas al sector informal, debido a que se afirma que el microcrédito permite a los sectores vulnerables de la economía tener acceso a fondos prestables que permiten el desarrollo de oportunidades de negocio antes negadas, por no cumplir con los requisitos exigidos por las instituciones financieras formales.

Muhammed Yunus en 1973 determinó que en Bangladesh alrededor del 40% de su población sufría de un problema grave de necesidades insatisfechas, particularmente en las áreas rurales del país, las cuales también se caracterizaban por la falta de ingresos o acceso al sistema financiero (Yunus, 1993, citado en Pelligra, 2005: 3-5). Consecuentemente, se planteó el esquema de funcionamiento del Grameen Bank, un banco rural fundado en 1976 por Yunus en esta misma localidad, el cual concedió créditos a colectivos de por lo menos 5 miembros quienes aportan una determinada cantidad de dinero a un fondo común, o esquema de asociaciones de créditos rotativos. Esta modalidad se conoce como ROSCA, "*Rotating Savings and Credit Asociation*", el mismo que abrió la posibilidad de conceder préstamos a un miembro a la vez por colectivo, con el compromiso de repago de la deuda para que otro miembro del mismo grupo pueda acceder a un crédito (Nieto, 2006: 172). Adicionalmente, este préstamo estaba condicionado y los prestatarios debían comprometerse a incrementar los estándares de higiene en sus hogares, así como proveer de una instrucción formal a los miembros de su hogar (Hossain, 1993, citado en Pelligra, 2005: 4).

Este enfoque centró al microcrédito como una herramienta de lucha contra la pobreza a través de dos aristas. En primer lugar, desde la renta del beneficiario permitió elevar su nivel de ingresos (autoempleo); y en segundo lugar, desde el punto de vista proteccionista, disminuyó la fluctuación de los ingresos en el tiempo respecto a la línea de pobreza, por lo que redujo la vulnerabilidad de los beneficiarios. Asimismo, Yunus (1993 y 1996, citado en Nieto, 2006: 173-176) definió al microcrédito como un derecho humano, que debe mantenerse en el tiempo por los beneficios sociales que arroja, aunque su rentabilidad esté expuesta a un riesgo mayor, debido a las características de los sujetos de crédito.

Las características de la oferta de productos financieros desde el enfoque que planteó el fundador de Grammen Bank están en relación al objetivo de reducción de la pobreza y las brechas sociales. Garson (1996) y Guilli (1999), citados en Nieto (2006: 173), establecieron que los fondos otorgados por instituciones financieras a pequeños emprendedores pueden transformarse en flujos monetarios sostenibles en el tiempo, cuando los mismos son invertidos en actividades productivas con beneficios a largo plazo. Este enfoque no toma en consideración la sostenibilidad financiera, pues se argumenta que para combatir el círculo vicioso de la pobreza, la rentabilidad financiera no debe convertirse en el eje principal del funcionamiento de las entidades micro financieras. Hulme y Mosley (1996, citado en Nieto, 2006: 174) analizaron a la pobreza desde el punto de vista del nivel de renta, y establecieron que elevar los niveles de renta bajos en la población requiere de la oferta de líneas de crédito que pueda facilitar condiciones de autoempleo. Asimismo, determinaron que las condiciones para que el microcrédito tenga sostenibilidad financiera deben incluir subsidios a las entidades que colocan este tipo de préstamos, sobre todo al inicio de sus actividades.

Nieto (2006:177) definió al segundo enfoque teórico del microcrédito por los aportes de la Escuela de Ohio, con autores como Adams J.D. Von Pischke (1992), Bouman (1995), Cuevas (1998), Donald (1983), González-Vega (2000). Esta línea de pensamiento enfatizó la creación de entidades crediticias que ofrecen servicios financieros sostenibles en el tiempo y direccionados a personas pobres, que anteriormente estaban sujetos a altos costos de financiamiento por la imposición de tasas de interés onerosas por parte de usureros (Johnson y Rogaly, 1997, citado en Nieto, 2006: 13). Por lo tanto, a diferencia del enfoque de Yunus, los miembros de esta escuela de pensamiento resaltaron la importancia de la viabilidad financiera de las entidades crediticias antes mencionadas por sobre las implicaciones en la reducción de la pobreza; es decir, existe un mayor énfasis en el racionamiento de crédito, evitando el endeudamiento a aquellos clientes cuya capacidad de pago produzca posibles pérdidas a la institución.

Los miembros de la Escuela de Ohio determinaron que los principios en los cuales deben basarse las microfinanzas, de acuerdo al análisis de Nieto (2006: 177-179), deben estar en función de la sostenibilidad financiera de las entidades crediticias; puesto que la solvencia de muchas entidades crediticias especializadas en microcrédito, después de la Segunda Guerra Mundial, dependía de la inyección de recursos externos para su supervivencia. Para los seguidores de la Escuela de Ohio, el crédito es un mecanismo facilitador del desarrollo económico que debe atender las necesidades preexistentes y oportunidades reales de negocio. En este sentido, los seguidores de esta línea de pensamiento se oponen al endeudamiento como mecanismo para mejorar la condición económica de las personas pobres. Asimismo, creen en la eficiencia de las instituciones informales que son más cercanas a la realidad de los demandantes de microcrédito, aunque obvian el elevado costo del financiamiento por parte de usureros en comparación con las entidades formales. De mismo modo, este enfoque rechaza cualquier tipo de subsidio (intereses subsidiados), puesto que se asegura que los subsidios son aprovechados por los más ricos, desincentivando la colocación de pequeños préstamos (Adams y Von Pischke, 1992 y Hospes, 2000, citado en Nieto, 2006: 179). Bajo los lineamientos expuestos por la Escuela de Ohio, las entidades internacionales como Banco Mundial, han empleado argumentos en pro de la liberalización financiera, sobre todo la primacía del mercado como mecanismo eficiente de asignación del capital en la economía, por sobre la intervención estatal.

La evaluación del programa de microcrédito en Bangladesh, bajo el modelo impartido por el Grameen Bank, y en economías latinoamericanas, como Bolivia con Bancosol, Perú con la formación de cajas centrales, o en México con el Banco Compartamos, han demostrado que este mecanismo tiene un impacto positivo en el bienestar social de sus clientes. Entre los resultados se encuentran un incremento del ingreso (sobre todo en las zonas rurales), reducción de las cifras del desempleo, incremento de la producción, crecimiento del ahorro doméstico y mejora en las condiciones de vida de los habitantes beneficiarios de estos programas (Khandker y Chaowdhury, 1995, Khandker et al, 1998 y Panda, 2009, citados en Al-Mamun et al, 2011: 143).

Los beneficios del microcrédito se pueden visualizar, de igual manera, en las áreas rurales de economías en Asia, África, América del Sur y Centro, donde se ha convertido en un instrumento de desarrollo económico y social al reducir el racionamiento de crédito y disminuir el costo del financiamiento en comparación a la oferta de productos financieros por parte de usuarios; así como el incremento del número de beneficiarios (Pelligra, 2005:2). De acuerdo con Otero (1999, citado en Al-Mamun et al, 2011: 142) el acceso al microcrédito permite a sus beneficiarios formar un capital productivo que les permite salvaguardar su patrimonio y generar oportunidades de autoempleo. Por otro lado, el microcrédito ha permitido reducir la vulnerabilidad económica de grupos marginados, como las mujeres, incrementando su empoderamiento dentro de la sociedad, reduciendo la inestabilidad económica y aumentando el bienestar de la sociedad en conjunto (Hulme y Molesy: 1996, Dunn y Arbuckle: 2001, citados en Al-Mamun et al, 2011: 142).

Por otra parte, otras investigaciones han demostrado que el microcrédito se ha convertido en un mecanismo de sobreendeudamiento de los pobres y pequeños emprendimientos. En efecto, Lodhi, Luqman, Javed y Asif (2006, citado en Al-Mamun et al, 2011: 142) observan que los beneficiarios del microcrédito emplean más de la mitad de estos recursos en cubrir gastos personales, familiares, y menos del 40% en actividades productivas. Asimismo, debido a que los clientes de microcrédito usualmente se caracterizan por tener bajos niveles de escolaridad, habilidades poco tecnificadas, y presenciar enfermedades en los miembros de su familia, la habilidad de los beneficiarios de convertir los ingresos provenientes del microcrédito en recursos productivos es precaria; transformando al microcrédito en un vehículo hacia un círculo vicioso de endeudamiento y precarización de las condiciones de vida de los más vulnerables de la sociedad (Haque y Itohara: 2009 y Snodgrass y Sebstad: 2002; citado en Al-Mamun et al, 2011: 144).

## ***Características del Microcrédito***

A diferencia de otros segmentos de crédito, el microcrédito está caracterizado por altas tasas de interés, las cuales deben cubrir al menos 4 aspectos, de acuerdo a la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia (2004: 15) que son: “[...] i) costos de recursos de fondeo; ii) gastos de operación o administrativos; iii) provisiones por incobrabilidad de cartera; iv) rentabilidad sobre el capital invertido”.

Campion, Ekka, y Wenner (2012: 8-10) establecen que los factores que determinan una elevada tasa de interés en el microcrédito pueden resumirse en las siguientes:

- Costos operativos elevados, principalmente porque la gestión crediticia incrementa cuanto menor sea el monto de crédito solicitado

- Cartera improductiva elevada, principalmente por el volumen de préstamos incobrables, los cuales incrementan el nivel de provisiones y los márgenes de utilidad de las entidades financieras
- Economías de escala poco desarrolladas, y costos fijos distribuidos en un bajo volumen de crédito
- Uso intensivo de mano de obra y alto costos de capacitación
- Utilidades que deben repartirse a accionistas que esperan un nivel de rentabilidad de la institución financiera; así como la necesidad de contar con utilidades que puedan reinvertirse en activos fijos, infraestructura e innovación tecnológica.
- Riesgo operativos y crediticios elevados, resultado de la rigurosa evaluación del perfil del solicitante de crédito, control interno y contratación de primas de seguros
- Concentración de mercado
- Factores externos a la entidad financiera como estabilidad macroeconómica y política, falta de capital humano, infraestructura deficiente, falta de colaterales o garantías, la existencia de instituciones legales débiles, entre otras

Asimismo, Collins et al. (2009, citado en Hudon y Sandberg, 2011: 3- 5) demostraron que las características de los sujetos de crédito, las mismas que incrementan el riesgo de default de la deuda, la tecnología crediticia y la información que requiere recabar la institución financiera sobre el prestatario, son fundamentales en la definición de las altas tasas de interés del microcrédito. Igualmente, los costos relacionados con el encaje (depósito obligatorio) que deben depositar los clientes para obtener el crédito, como garantía del pago de obligaciones, incrementa el precio de este tipo de préstamo a los beneficiarios.

Las fricciones de asimetría de información entre el prestatario y el prestamista eleva la tasa de interés, principalmente en el segmento de microcrédito, pues, de acuerdo con Armendáriz y Morduch (2010: 9) el prestamista requiere incurrir en mayores costos para recabar información sobre el historial crediticio, el acceso al capital, los costos transaccionales, el monitoreo y la diversificación del riesgo; sobre todo en ausencia de colateral que asegure el pago de las obligaciones. Existen dos problemas fundamentales que se derivan de las fricciones en el mercado antes mencionadas. Por un lado, la selección adversa se produce cuando la entidad crediticia no puede determinar la capacidad de pago o la calidad del cliente por la falta de información en el mercado; por lo tanto incrementa la tasa de interés de los créditos para protegerse de los clientes más riesgosos, aunque desincentiva a los buenos clientes a solicitar un préstamo. Por otro lado, el segundo problema, el riesgo moral, impide que el prestatario certifique que el cliente emplea adecuadamente los recursos acreditados en proyectos con alta rentabilidad que aseguren, de igual manera, el pago de sus obligaciones; por lo que se ve obligado a incurrir en mayores costos de monitoreo. Esta situación puede agravarse cuando las economías carecen de una legislación adecuada, o de baja competitividad, donde el poder de mercado de ciertas entidades incrementa aún más el costo del financiamiento.

Debido a que el perfil de riesgo de un microempresario es mucho más elevado, por las razones antes expuestas, surge la necesidad de contar con una tecnología crediticia eficiente, característica de las entidades crediticias especializadas en este segmento de crédito; para evitar la pérdida de solvencia de los prestamistas y evitar perjuicios a la salud del sistema financiero (Rosales, 2006: 111).

La tecnología crediticia adecuada que deben manejar las entidades financieras que colocan este tipo de instrumento financiero debe estar caracterizada por 4 aspectos fundamentales. De acuerdo con Rosales (2006: 111-112) se requiere que la determinación de la capacidad de pago de las obligaciones de los clientes sea evaluada a partir de la construcción de estados financieros simplificados, donde se pueda capturar la información sobre la unidad de producción familiar, y los activos que posee el negocio, esencialmente a partir del estudio de campo sobre el negocio del cliente. Asimismo, se requiere evaluar el historial crediticio del cliente mediante el estudio de su situación financiera y de sus referencias o vecinos, que estén interconectados con la realidad del cliente. Esta metodología es empleada en lugar de la tradicional, puesto que la información formal sobre el historial crediticio y el monto de activos que posee el cliente no está disponible. Análogamente, la colocación de crédito se basa en un estudio de la capacidad de pago del cliente mediante la concesión de pequeños montos y progresivamente, ampliar el monto del préstamo según la calidad de su cartera. De esta forma, se otorga incentivos al microempresario para mantener un desempeño confiable y fortalecer la relación de confianza entre prestatario y prestamista; lo que define relaciones de largo plazo entre los mismos.

Adicionalmente, de acuerdo con el mismo autor, el éxito de la tecnología crediticia del microcrédito debe incluir un sistema de información efectivo sobre el desempeño de los clientes, en cuanto al pago de su deuda; así como la descentralización de las operaciones del manejo de portafolios (de pequeños créditos sin garantía), que incluya un alto grado de monitoreo por parte de comités de créditos especializados en dicho segmento. De esta manera, se garantiza altas tasas de recuperación del capital gracias a los constantes mecanismos de control interno y el desempeño de las líneas de supervisión enfocadas en las microfinanzas. Finalmente, se destaca la necesidad de contar con un ambiente competitivo entre las entidades microfinancieras, evitando prácticas desleales por parte de los participantes para controlar mayores cuotas de mercado que podrían arriesgar la solvencia del sistema financiero (Rosales, 2016: 112).

El racionamiento de crédito, característico de las microfinanzas, se genera cuando las instituciones encargadas de reducir la asimetría de información entre ambas partes del contrato financiero no son los suficientemente eficientes, sean estos los bureaus de créditos o calificadoras de riesgo. Por lo tanto, la tasa de interés tiende a elevarse y las firmas cuyo perfil de riesgo es bueno pueden acceder al sistema financiero con condiciones de crédito favorables; mientras que los clientes más riesgosos son desplazados del mercado o pueden acceder a recursos pero a un costo más elevado (Marshall, 2007: 93).

En las microfinanzas, el racionamiento de crédito puede generarse por la imposición de políticas agresivas, cuyo objetivo es incrementar la cobertura del microcrédito o la eficiencia del mismo; sin embargo, los resultados determinan el desvío de fondos y una inadecuada asignación de recursos. En un estudio enfocado a varios países de América Latina y el Caribe, como Ecuador, se demostró que la imposición de políticas con programas de crédito subsidiado, límites en las tasas de interés, programas de condonación de deuda o programas de financiamiento del crédito por parte del Estado, no tienen éxito por la constante dependencia de los recursos del gobierno central. Sin embargo, son los procesos de innovación y el análisis de las estructuras de costos de las entidades crediticias que ofrecen productos microfinancieros lo que incrementa la eficiencia operativa y reduce el racionamiento del microcrédito, permitiendo que la población más vulnerable de la sociedad acceda al sistema financiero (Campion, Ekka, y Wenner, 2012: 10-11).

## **Concentración Bancaria en el Segmento de Microcrédito**

Las imperfecciones de mercado crediticio generan decisiones ineficientes en el segmento de microcrédito, debido a que se restringen los préstamos y se incrementa la salida de entidades crediticias que ven deteriorada su cartera por el incremento del riesgo de incumplimiento a causa de la limitada información de calidad de los prestatarios (Rebolledo y Soto, 2004: 2). Esta asimetría de información genera mercados incompletos, donde los contratos de deuda son afectados por dos problemas, el riesgo moral o toma excesiva de riesgo por parte de los prestatarios; y la selección adversa, cuando el prestamista no puede evaluar completamente las características del prestatario (Stiglitz, 1994, citado en Rebolledo y Soto, 2004: 3).

Consecuentemente, la concentración bancaria se desarrolla gracias a la existencia de imperfecciones de mercado, donde un reducido número de entidades financieras tiene una mayor participación en el mercado, en relación a los depósitos, préstamos y otros activos (Demsetz, 1973, citado en Martín Mato et. al, 2011: 3). Esta estructura de mercado permite que las instituciones prestamistas establezcan un costo del financiamiento cada vez menos competitivo, incrementando las tasas de interés mientras mayor colusión exista entre prestamistas (Martín Mato et al, 2011: 3).

Algunos modelos teóricos (Petersen y Rajan, 1994, citado en Rebolledo y Soto, 2004: 5) afirman que un mercado concentrado puede generar una asignación eficiente de recursos e incluso ser más beneficioso para la sociedad que una situación de competencia perfecta. Esto sucede debido a que la tecnología de aprendizaje desarrollada por el prestamista, cuando otorga un crédito, es simple y poco costosa, y permite al mismo acceder a información completa y de calidad respecto al prestatario. Sin embargo, la evidencia empírica muestra que muchas instituciones financieras incurren en considerables costos para monitorear y procesar la información de los tomadores de crédito (Rebolledo y Soto, 2004: 5).

Por otro lado, Demirgüç – Kunt et. al (2004, citado en Carrera y Espino, 2006: 1) establecen que la concentración bancaria, que incide en el volumen de crédito colocado por las mismas, repercute en la eficiencia en la asignación de recursos y desempeño económico. En este sentido, si la estructura de mercado está caracterizada por el predominio de pocas entidades crediticias el resultado es la extracción de mayores beneficios al prestatario, el cual está sometido a condicionamientos poco competitivos, ofrecidos por las entidades crediticias que tienen la mayor participación en la oferta de crédito (Rebolledo y Soto, 2004: 2).

En un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (Campion, Ekka, y Wenner, 2012: 4) sobre el comportamiento de las tasa de interés en las microfinanzas de varios países de América Latina y el Caribe, entre los cuales se destaca Ecuador, se establece que las mismas son sumamente altas, pues las tasas oscilan entre el 20% y 45%. Debido a que el usuario que demanda este tipo de producto financiero es usualmente una empresa de pequeña escala, con un perfil de riesgo elevado, cuyas tasas de rendimiento sobre el capital solicitado suelen ser modestas y en múltiples ocasiones, se dedican principalmente a actividades estacionales como la agricultura, las ganancias generadas del giro de su negocio no son suficientes para pagar sus obligaciones (Campion, Ekka, y Wenner, 2012: 4). Por otro lado, Karlan y Zinman (2007, citado en Campion, Ekka, y

Wenner, 2012: 4), en su estudio sobre las entidades microfinancieras y sus beneficiarios en Sudáfrica, demostraron que las altas tasas de interés del microcrédito representaron un problema de liquidez hacia los prestatarios, principalmente por la baja elasticidad de las tasas de interés y la presencia del microcrédito en la población de bajos ingresos. Esto sucede porque los beneficiarios no pueden lidiar con un precio del financiamiento elevado incluso si los costos operativos son bajos.

Las implicaciones de la concentración de mercado en las condiciones de colocación de crédito, entre las que se destaca las tasas de interés, se pueden evidenciar en varios estudios realizados para América Latina. En efecto, el estudio de Rebolledo y Soto (2004: 18) muestra que en países latinoamericanos existe una correlación positiva entre la concentración de mercado y la tasa de interés, puesto que las entidades financieras especializadas en microcrédito utilizan intensivamente su tecnología crediticia para reestructurar sus costos y adquirir ventajas comparativas acentuando las barreras de entrada en el mercado. En este sentido, el costo de financiamiento es elevado pues refleja los altos costos de transacción incurridos para que los prestatarios cumplan con los requerimientos solicitados por las instituciones financieras privadas y el otorgamiento de crédito sea exitoso.

Se analiza además que cuanto menor sea el grado de competencia en el mercado de crédito, mayor será la rigidez de la política monetaria en las condiciones de colocación de préstamos, principalmente porque el mecanismo de transmisión de la política hacia la baja de la tasa de interés se ralentiza cuando mayor sea la concentración de mercado (Rebolledo y Soto, 2004: 18).

Respecto a la concentración del mercado de microcrédito en el Ecuador, Magill y Meyer (2005, citado en Palán, 2006: 3) realizaron un estudio sobre la microfinanzas bajo el proyecto Fortalecimiento del Acceso a las Microfinanzas y Reformas Macro Económicas (SALTO), financiado por la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) en Ecuador. En este estudio se evidenció que la participación del sistema financiero regulado, bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito, concentró alrededor del 80% del microcrédito a nivel nacional. Cabe destacar que los bancos privados atienden con prioridad las necesidades de financiamiento de microempresarios por altos montos de crédito (10 000 USD a 20 000 USD), aunque sin descuidar el otorgamiento de préstamos en montos de menor cuantía. Por otro lado, las cooperativas del ahorro y crédito ofrecen sus productos a un rango amplio de clientes, desde pequeños microempresarios hasta microempresas más desarrolladas.

Asimismo, el estudio de Carvajal y Auerbach (2006: 23) señaló la importancia del desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador, pues la cartera bruta de microcrédito creció 9 veces desde el año 2002 hasta el 2006. Durante este periodo, se evidenció la participación de los bancos comerciales y las cooperativas de ahorro y crédito como los principales agentes que ofertaron este producto financiero. Entre los principales bancos privados se destacó la participación de Banco Solidario, Procredit, Banco del Pichincha con Credife y Banco de Guayaquil, quienes concentraron el 75% de la cartera de microcrédito de los bancos privados y el 40% de la cartera total de microcrédito. Por otro lado, las COOAC'S (cooperativas de ahorro y crédito) tuvieron una alta profundización en el microcrédito especializado, con mayor conocimiento de las demandas de sus clientes, que en muchas ocasiones son los propios socios; aunque el giro de su negocio se caracterizó por efectuar desembolsos de menores montos de crédito (5 000 USD a 10 000 USD). En efecto, el nivel

de concentración respecto a las entidades crediticias enfocadas en microcrédito demuestra el desarrollo de productos cuyos diseños están en concordancia con los requerimientos específicos y demandas de los microempresarios, sus principales clientes.

Debido a que las microfinanzas es un sector atractivo para las entidades financieras por sus altas tasas de rentabilidad, se requiere que existan condiciones de mayor competitividad en el mercado, que fomenten la innovación de la tecnología crediticia e incrementen la eficiencia del mercado y la inclusión financiera. Asimismo, un ambiente competitivo incide en la reducción de la tasa de interés de las fuentes de financiamiento, y permite mantener márgenes financieros elevados a las entidades que se especializan en ese segmento (Campion, Ekka, y Wenner, 2012: 10-11). Por esta razón, el estudio sobre el nivel de poder de mercado que pueden ejercer las entidades especializadas en microfinanzas que concentran la mayor cantidad de activos en este subsistema tiene relevancia, sobre todo si estas inciden en el precio del financiamiento para este sector.

## ***Estado del Arte***

Entre los estudios existentes en la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador se destaca las siguientes disertaciones que tiene relación con el tema que se desea abordar en esta investigación.

En primer lugar, la investigación de Gonzalo Ruales (2012) denominada *“La concentración de la microempresa en Ecuador”* profundiza sobre los aspectos relevantes sobre las microfinanzas en el Ecuador, en relación a su participación en el mercado, a partir del Índice de Herfindahl Hirschmann y la calidad de la cartera de micro finanzas. Dentro de las conclusiones se resalta que existe un nivel de concentración con tendencia creciente tanto en tipo de institución como por provincia, durante el periodo 2007-2008. Sin embargo, a partir del año 2009 este comportamiento muestra una tendencia a la baja debido a la entrada de nuevos participantes que se ven atraídos por el margen financiero que caracteriza a este sector. Cabe destacar que la concentración es menor cuanto más desarrollados sean los mercados. Por último, esta disertación otorga los lineamientos sobre los cuales se puede caracterizar el comportamiento del segmento de microfinanzas, que será de relevante importancia para el desarrollo de la presente disertación.

Por otro lado, la disertación de Lorena Rodríguez (2012) denominada *“Impacto de las tasas de interés activas en la rentabilidad de las instituciones financieras privadas período 2008-2011”*, enfatiza el impacto de las fluctuaciones de las tasas de interés activas sobre el nivel de rentabilidad de las entidades financieras, las cuales no son estadísticamente significativas, por lo tanto, la política de reducción de tasas de interés no cumple con los objetivos de incentivar la demanda de crédito. Se emplea un análisis comparativo de los indicadores financieros de instituciones especializadas en crédito de consumo con aquellas no especializadas en este segmento de crédito.

Esta disertación es importante puesto que identifica el impacto de la política de reducción de tasas de interés, sobre todo para los segmentos de consumo minorista y microcrédito, distinguiendo el comportamiento de los costos operativos y riesgos de crédito, los cuales se incrementan considerablemente al conceder estos dos segmentos. Asimismo, enfatiza el efecto en los niveles de rentabilidad de las entidades financieras por la baja elasticidad de la demanda de crédito respecto a la reducción de tasas activas referenciales máximas. Las

Conclusiones de este estudio establecen un indicio sobre el nivel de concentración de mercado que ejercen las instituciones que colocan este segmento de crédito, sobre todo porque requieren de una tecnología de crédito específica que permita reducir los costos y mitigar los riesgos de una manera eficiente para mantenerse en el mercado y no ser desplazado por la competencia, ante un régimen de fijación de tasas de interés.

Finalmente, los estudios de Gabriela Cabezas (2008) *“Las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas y su aporte en el desarrollo del microempresario en la obtención de créditos”* y la disertación de María Fernanda Villacís (2015) *“La Cooperativa de Ahorro y Crédito Esencia Indígena y su incidencia en el crecimiento microempresarial”*, caracterizan el comportamiento de las principales entidades crediticias que se especializan en el segmento de microcrédito, que son las cooperativas de ahorro y crédito, sobre todo los desafíos que enfrentan bajo un régimen impositivo de tasas activas máximas así como el impacto de los préstamos sobre el desarrollo microempresarial del sector.

Estas investigaciones emplean un análisis inductivo desde el estudio de las cooperativas de ahorro y crédito determinadas para definir las implicaciones a nivel del Sistema Financiero Nacional. Asimismo, se efectúa una metodología descriptiva de la información histórica de la evolución del Sistema Financiero Cooperativo (Economía Popular y Solidaria). Entre las principales conclusiones se destacan que las cooperativas estudiadas ofrecen mayores fuentes de financiamiento a sus beneficiarios, lo cual repercute en un mejor desarrollo económico del sector; además de reflejar una tendencia creciente respecto al número de entidades financieras que otorgan este servicio. Estos estudios son importantes pues reflejan la importancia de las microfinanzas dentro de la economía cooperativista, y el rol fundamental que cumplen las entidades financieras formales en la colocación de recursos a menores costos, reflejado en la tasa de interés, en relación a fuentes alternativas de financiamiento informales.

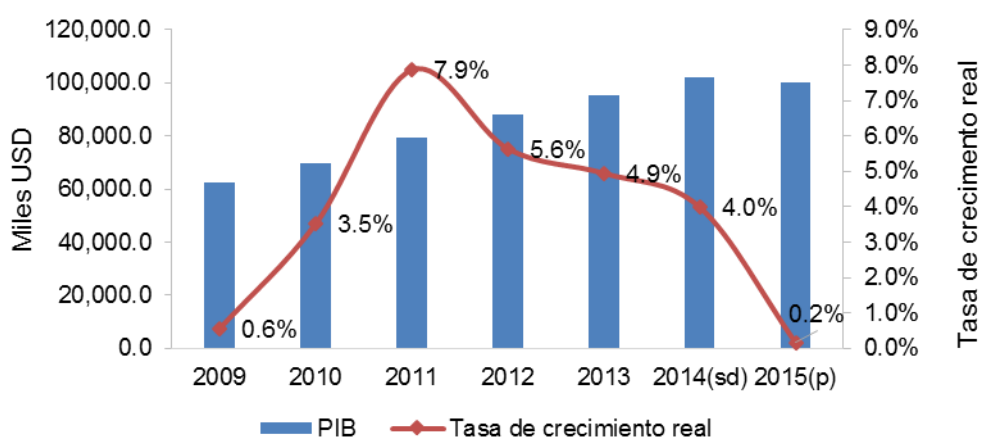
# Capítulo I: Condiciones del entorno y estructura del mercado de microcrédito en el Ecuador

Los lineamientos de la Organización Industrial Tradicional enfatizan la importancia de conocer las características de las condiciones y la estructura del mercado de interés. Por esa razón, el presente capítulo tiene por objetivo describir el entorno económico y financiero en el cual participan las entidades en el mercado de crédito, con énfasis en el microcrédito. Adicionalmente, se describe las barreras de entrada en este segmento, las mismas que pueden facilitar la concentración y poder de mercado. Es importante mencionar que debido a que las entidades que participan en el mercado de crédito en el Ecuador colocan préstamos en más de un segmento y no presentan una estructura de costos diferenciada bajo el mismo criterio, se realizará un análisis deductivo de las condiciones y estructura del mercado de crédito de todas las entidades participantes, llegando a conclusiones que arriban a las particularidades del microcrédito.

## Entorno Económico del Ecuador

El PIB (Producto Interno Bruto) del Ecuador durante el periodo 2009-2015 mostró tasas de crecimiento reales positivas, siendo el periodo 2010- 2014 aquel que se caracterizó por un mejor desenvolvimiento del ambiente económico; así lo presentó el Banco Central (2015) en el documento de información estadística mensual, y cuyos resultados se resumieron en el Gráfico 1. El año 2009 y 2015 mostraron las menores tasas de crecimiento real, 0,6% y 0,2% respectivamente; comportamiento que estuvo relacionado a la coyuntura internacional, así como al comportamiento de los sectores internos de la economía. A continuación se presenta un análisis más detallado del comportamiento de la economía ecuatoriana en el periodo de análisis.

**Gráfico 1: PIB en miles USD y tasa de variación real, periodo 2009-2015**



(p) provisional; (sd) semi-definitivo

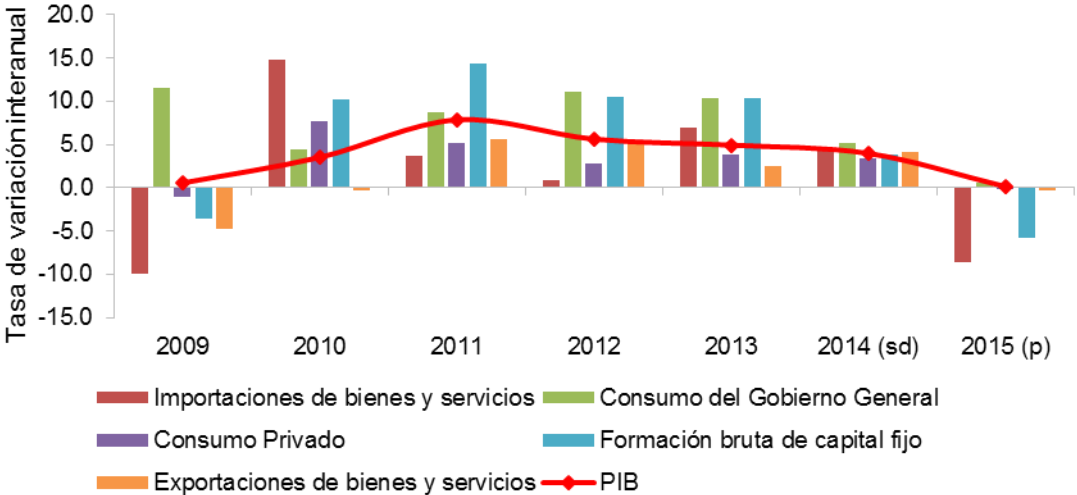
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El PIB del Ecuador en el año 2009 fue de 62, 519 millones USD y de acuerdo con la CEPAL [Comisión Económica para América Latina y el Caribe] (2009: 15-18) el resultado de este año estuvo en relación a las secuelas de la crisis financiera internacional que estalló en

Estados Unidos, con una afectación a las economías a nivel mundial. El canal de contagio fue a través del sector real, presentándose reducciones en las exportaciones en un 31%, así como una disminución en la recepción de remesas. De acuerdo con el mismo organismo (CEPAL, 2009: 93-95), para la economía ecuatoriana, el sector externo se perjudicó principalmente por el bajo precio del petróleo, que redujo el valor de las exportaciones de crudo; así como la devaluación de la moneda de sus socios comerciales y la imposición de aranceles a las importaciones de consumo que afectaron a la balanza no petrolera, deteriorando los términos de intercambio. Las expectativas de inversionistas y empresarios se perjudicaron de igual manera, lo cual fue reflejado en la contracción del consumo privado y la inversión, comportamiento evidenciado en el Gráfico 2.

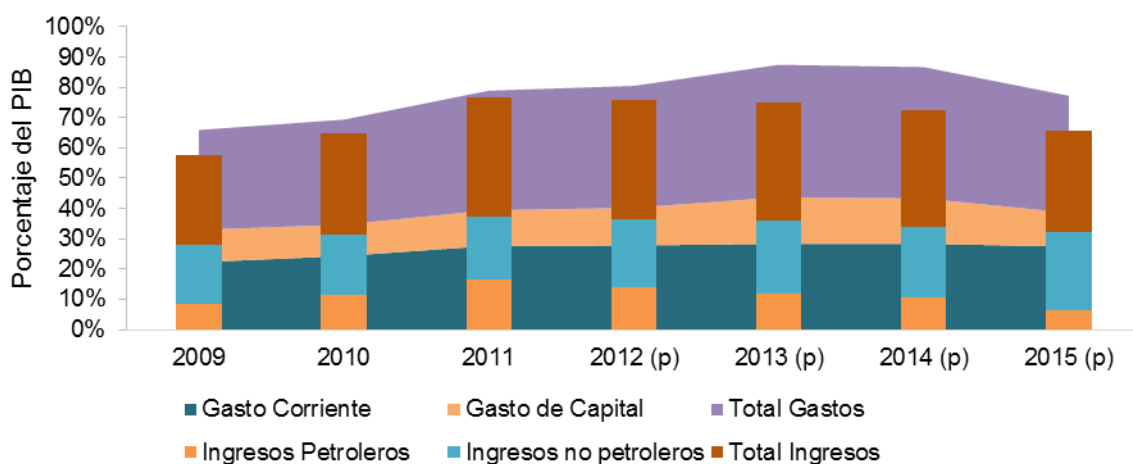
**Gráfico 2: Variación interanual del PIB y de los componentes de la oferta y demanda, periodo 2009-2015**



(p) provisional; (sd) semi-definitivo  
**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Los sectores con mayores contracciones fueron manufacturas y comercio; mientras que el dinamismo presente en los rubros de administración pública y construcción redujeron el impacto en el PIB. Por otro lado, respecto a los ingresos y gastos del SPNF (sector público no financiero) el déficit global se explicó principalmente por la reducción de los ingresos provenientes de petróleo, el elevado gasto corriente, sobre todo de sueldos y salarios que representó el 9% del PIB; a pesar de que la reforma tributaria aumentara los ingresos no petroleros. Asimismo, la demanda agregada se sostuvo gracias a la alta participación del consumo del gobierno central (11,6% del PIB). Este comportamiento que se observa en el Gráfico 3.

**Gráfico 3: Ingresos y gastos del SPNF como porcentaje del PIB periodo 2009-2015**



(p) provisional

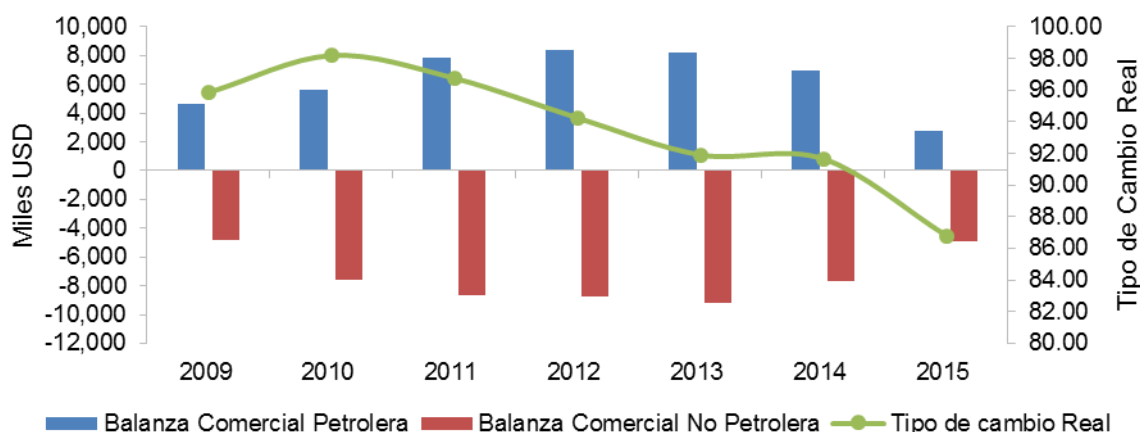
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Los años 2010 y 2011 fueron beneficiados por altos precios del barril de petróleo, el mismo que llegó a cotizarse hasta en 100\$ el barril. Según los informes de la CEPAL (2010: 13-17), las economías de América Latina experimentaron un alto crecimiento que evidenció la rápida recuperación gracias a las políticas contra cíclicas implantadas que mejoraron las expectativas de consumidores e inversionistas, donde el consumo del gobierno fue el principal motor del dinamismo de la demanda interna. En cuanto al sector externo, el Gráfico 4 muestra que los altos precios de productos, principalmente de petróleo, mejoraron los términos de intercambio además de estar acompañados por un elevado dinamismo de las economías emergentes, como China, quienes demandaban mayores insumos para su producción. Además del consumo, la inversión se incrementó en este periodo y el desempleo se redujo. Adicionalmente, en el año 2010 se cambió la modalidad de los contratos con empresas privadas para la explotación de petróleo a contratos por servicios prestados, lo cual garantizó al gobierno la recaudación de ingresos extraordinarios por aumento de precios de hidrocarburos. Por otro lado, los ingresos fiscales aumentaron no solo por parte del petróleo, sino también a partir una adecuada gestión en la recaudación tributaria del IVA (impuesto al valor agregado), impuesto a consumos especiales e impuesto a la salida de divisas, el mismo que se incrementó del 2% al 5%.

El año 2011 estuvo caracterizado por un incremento elevado del gasto público, principalmente en formación bruta de capital fijo con proyectos de construcción de viviendas y puentes, que se constituyó como la fuerza de la demanda interna en este periodo. El consumo e inversión del gobierno determinaron el desenvolvimiento de este periodo, siendo el gasto público el 40% de la actividad económica. En cuanto al sector externo, se renovó el acuerdo ATPDA (Ley de Promoción comercial andina y erradicación de drogas), efectivo hasta 2013, que garantizó un comercio preferencial con EEUU (CEPAL, 2011: 90-92).

**Gráfico 4: Balanza comercial y tipo de cambio real, periodo 2009-2015**



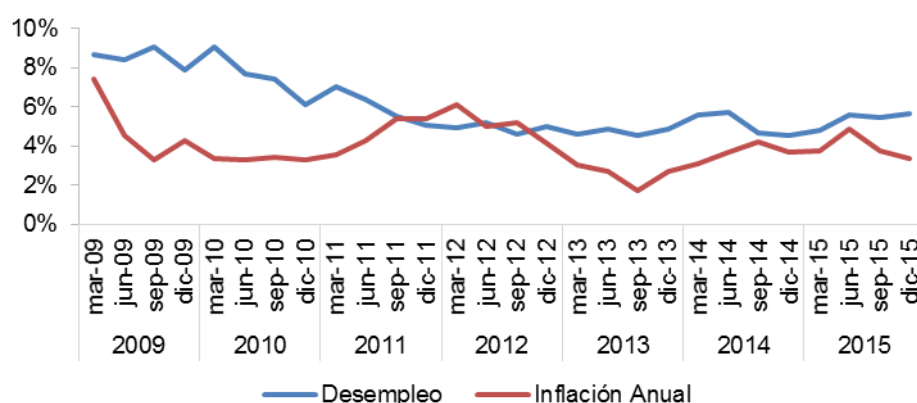
**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Después de un alto crecimiento, el año 2012 mostró una desaceleración del PIB que llegó a una tasa de crecimiento del 5,6%, un comportamiento desfavorable comparado con aquel del 2011 cuya tasa de crecimiento fue de 7.9%. Aunque en este periodo aún se mantuvo elevado el precio del barril de petróleo, la CEPAL (2012: 7-12) estimó que la ralentización de la demanda se debió a la contracción de la zona euro y la reducción del dinamismo de China, un gran socio comercial de Ecuador, así como de Estados Unidos. Esta situación deterioró los términos de intercambio y ocasionó una disminución de exportaciones a estos sectores. A pesar de la desfavorable coyuntura, el Ecuador en el año 2012 contó con superávit de la cuenta corriente en el primer semestre gracias a los precios de los hidrocarburos, aunque con un deterioro en el siguiente semestre. De acuerdo con la misma entidad (CEPAL, 2012: 1-3), el PIB del Ecuador se sostuvo gracias al incremento del consumo del gobierno y a la inversión pública en formación bruta de capital fijo destinada a la producción y manufacturas. En cuanto al sector externo, se redujeron las exportaciones por los aranceles impuestos sobre vehículos, celulares y productos de ensamblaje de vehículos y aparatos electrónicos. Los ingresos en este periodo crecieron en el sector de turismo y construcción, mientras que el sector petrolero se quedó estancado. La inflación, que se presenta en el Gráfico 5, sufrió un shock en este periodo por los impuestos establecidos a consumos especiales, y los efectos adversos de fuertes lluvias; aunque se presentaron buenos indicadores de mercado laboral.

A partir del año 2013, la economía ecuatoriana se caracterizó por una desaceleración del crecimiento del PIB, situación que se acentuó en el año 2015 donde la economía creció únicamente en 0,2%. Este año fue un reflejo del deterioro de términos de intercambio, principalmente por la reducción de la demanda de las economías emergentes. El crecimiento se debió al consumo público y a la inversión, aunque el incremento del consumo público y privado mostró una desaceleración. Se presentó un déficit de balanza comercial de 812 millones USD frente al superávit del 2012 de 114 millones USD, principalmente por el incremento de las importaciones, las mismas que crecieron en un 3% en términos reales (CEPAL, 2013: 8-10). La política fiscal continuó siendo expansiva pero en menor escala. Se observó que el gasto del gobierno incrementó en un 14%, donde el pago de interés creció en 44%, principalmente por el conjunto de deudas que el gobierno adquirió tanto con instituciones chinas como con entidades públicas como el IESS.

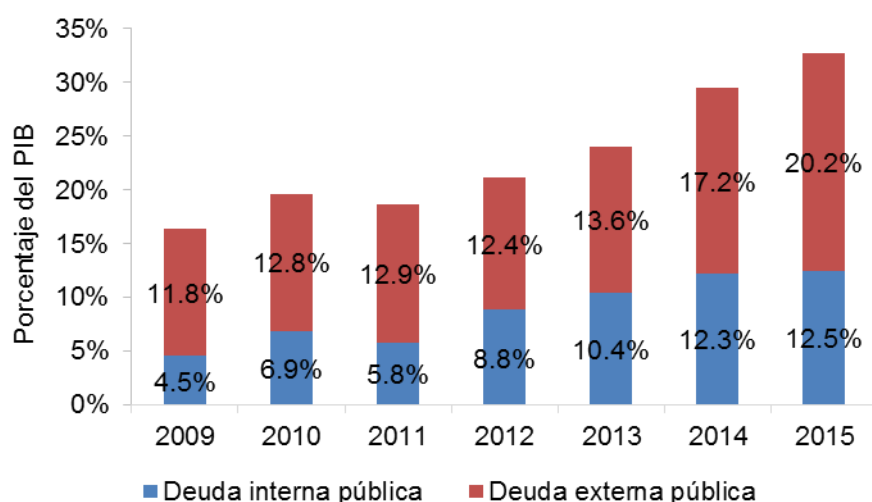
**Gráfico 5: Desempleo e inflación, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

**Gráfico 6: Deuda pública interna y externa como porcentaje del PIB, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Los años 2014 y 2015 fueron afectados fuertemente por la reducción del consumo público y privado, así como por la contracción de la inversión. La caída de los precios del petróleo perjudicó los ingresos fiscales, por lo que hubo una desaceleración de los gastos corrientes y gastos en capital de inversión fija. Debido a la reducida inversión y consumo, se perdió dinamismo en la recaudación de ingresos tributarios, lo cual disminuyó aún más que los ingresos para el fisco (CEPAL, 2014: 1-11). La deuda pública llegó a representar en el año 2015 el 32,7% del PIB, un valor significativamente elevado en comparación con el año 2009 que fue del 16,3% respecto PIB; como se observa en el Gráfico 6. Este valor corresponde al incremento de la deuda externa con China y la deuda interna a partir de la colocación de bonos por un valor de 1500 millones USD. El sector externo tuvo percances no sólo por la reducción de exportaciones petroleras, sino también por la devaluación de las monedas de socios comerciales importantes, lo cual determinó que los productos ecuatorianos perdieran competitividad. Por otra parte, durante estos últimos dos años, se presentó una tendencia a la alza de precios explicados por la imposición de salvaguardias a productos importados;

mientras que los indicadores de mercado laboral determinaron un incremento del desempleo desde mediados del 2015, así como el empleo inadecuado (CEPAL, 2015: 1-3).

## ***Entorno Financiero del Ecuador***

De acuerdo a Buenaño (2004: 13) el sistema financiero nacional puede dividirse en 3 grandes ramas que son “[...] instituciones financieras privadas, instituciones de servicios financieros y seguros. En el primer grupo, el autor engrupa a los bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, y sociedades financieras; cuya actividad principal es la intermediación financiera, es decir, la captación de depósitos y colocación de préstamos. El segundo grupo está conformado por casas de cambio, compañías de arrendamiento mercantil, tarjetas de crédito entre otras; mientras que en el último grupo se ubican las aseguradoras y reaseguradoras.

Debido a que el objeto de estudio de la presente disertación son las entidades financieras que se especializan en la intermediación financiera (bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito), el entorno financiero estudiado pertenece al primer grupo antes descrito.

La actividad financiera, de acuerdo al Código Orgánico Monetario y Financiero, en el Artículo 143, de la Sección 1 del Capítulo 1, Título II: Sistema Financiero Nacional del Ecuador (Asamblea Nacional, 2014: 27) es definida como:

[...] El conjunto de operaciones y servicios que se efectúan entre oferentes, demandantes y usuarios, para facilitar la circulación de dinero y realizar intermediación financiera; tienen entre sus finalidades preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de país.

De acuerdo al Artículo 2 del Título I: Ámbito de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (Congreso Nacional, 2001) y al Artículo 160 de la Sección 1 del Capítulo 2: Integración del Sistema Financiero Nacional del Código Orgánico Monetario y Financiero (Asamblea Nacional, 2014: 29), el sistema financiero nacional está compuesto por las entidades que pertenecen al sector financiero público, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario. A partir de los criterios de ambos cuerpos legales, el sistema financiero nacional privado puede clasificarse en las siguientes categorías, o subsistemas, para el análisis de la presente disertación:

- Bancos privados
- Sociedades Financieras
- Cooperativas de ahorro y crédito
- Mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda
- Instituciones de servicios financieros y servicios auxiliares<sup>1</sup>

La Superintendencia de Bancos (2016:1) en su página web de portal del usuario, define a cada una de estas categorías de acuerdo a la naturaleza de las actividades financieras que realizan, las mismas que se exponen a continuación:

---

<sup>1</sup> Las instituciones de servicios financieros que se tomarán en consideración dentro del análisis de la presente disertación serán las instituciones financieras de Tarjeta de Crédito.

**Banco:** institución cuyo propósito es custodiar el dinero entregado por terceros (depositantes), así como conceder préstamos a una determinada tasa de interés

**Sociedad Financiera:** Institución que participa en el mercado de valores así como en la concesión de créditos productivos, comercialización, consumo, entre otros fines.

**Cooperativas de Ahorro y Crédito:** Institución creada a partir de la unión de un conjunto de miembros (socios), con participación activa en la organización, cuya finalidad es incentivar el ahorro comunitario así como solventar necesidades de financiamiento.

**Mutualistas:** Entidad conformada por socios, empleada para satisfacer necesidades de financiamiento, usualmente orientadas al mercado inmobiliario

La estructura del sistema financiero privado hasta julio de 2015 tuvo una cobertura de 145 entidades, que incluyen 22 bancos, 108 cooperativas de ahorro y crédito, 10 sociedades financieras, 4 mutualistas y 1 una entidad de servicios financiero de tarjeta de crédito. El conjunto de 108 cooperativas estuvo compuesto de la siguiente manera: 22 cooperativas pertenecen al segmento 1, 36 al segmento 2, 43 al segmento 3 y 7 al segmento 4.

Cabe destacar que la segmentación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito está en función del saldo de sus activos, criterio que definió 5 categorías en las cuales se ubican las cooperativas. Este criterio fue determinado por la Junta de Política y Regulación Monetaria en la resolución No. 038-2015-F del 13 de febrero de 2015, en el Artículo 1 de la Norma para la Segmentación de las Entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario. A continuación, la Tabla 2 detalla la segmentación de las cooperativas de acuerdo a la norma antes descrita.

**Tabla 2. Segmentación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito**

<b>Segmento</b>	<b>Saldo de activos</b>
1	Mayor a 80 millones USD
2	Mayor a 20 millones USD hasta 80 millones USD
3	Mayor a 5 millones USD hasta 20 millones USD
4	Mayor a 1 millones USD hasta 5 millones USD
5	Hasta 1 millón USD
	Cajas de ahorro, bancos comunales y cajas comunales

**Fuente:** Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Dentro de la estructura del sistema financiero nacional se debe tomar en consideración, asimismo, las unidades operativas de las instituciones que se dedican a la intermediación financiera. La Tabla 3 describe la evolución en cuanto al número de unidades operativas a nivel nacional de las entidades que conforman el sistema financiero nacional. Se observa que existió un incremento de 6503 unidades operativas desde el año 2011 al 2015, en el cual se destaca el crecimiento de 82 agencias, 1603 cajeros automáticos y 4923 corresponsables no bancarios. Por otro lado, dentro de los Boletines de Volumen de Crédito publicados a julio de 2015 por el Banco Central del Ecuador (2015) se describe que las provincias con mayor número de unidades operativas fueron Pichincha con un total de 3,746 unidades operativas, seguido del Guayas con 3,428 unidades y Azuay con 992 unidades.

**Tabla 3. Número de unidades operativas del sistema financiero nacional privado, periodo 2010-2015**

Unidades operativas/ Años	Matriz	Sucursal	Agencia	Ventanillas de extensión	Cajeros automáticos	Corresponsales no bancarios	Total
2010	76	270	1049				1395
2011	81	285	1242	423	3558	2445	8034
2012	80	291	1339	467	4117	3354	9648
2013	78	286	1325	407	5117	7368	14581
2014	78	286	1324	404	5161	7368	14621
2015	81	199	1324	404	5161	7368	14537

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Una vez identificado el número de entidades que participan en el mercado, se presenta a continuación un análisis de las principales cuentas de las entidades participantes en el mercado crediticio. La Tabla 4 permite identificar que los activos del sistema financiero nacional privado fueron de 39,784 millones USD, lo cual representó un crecimiento del 99% comparado con el saldo registrado en diciembre 2009. La cartera de crédito, la cuenta de mayor importancia dentro de los activos del sistema financiero tuvo un crecimiento del 125% respecto al 2009 y su saldo fue de 23,180 millones USD. Por su parte, los pasivos ascendieron a 34,254 millones USD con un crecimiento del 99% respecto al 2009; mientras que el patrimonio alcanzó los 4,538 millones USD.

En cuanto a los bancos privados y las COOAC'S, se observa que sus activos alcanzaron los 30,864 millones USD en diciembre del año 2015, con un crecimiento del 88% respecto a diciembre de 2009. Las COOAC'S, por un lado, alcanzaron los 5,441 millones USD en activos en el año 2015, con un crecimiento del 125% respecto al 2009; lo que evidencia el dinamismo y la importancia que toman este tipo de instituciones en las operaciones del sistema financiero nacional. Asimismo, la cartera de los bancos privados y de las COOAC'S tuvieron un crecimiento del 113% y 244% respectivamente, en relación al comportamiento evidenciado en el 2009; mientras que las obligaciones con el público, la cuenta más importante del pasivo, alcanzó los 27,414 millones USD en las entidades bancarias y los 570 millones USD en las cooperativas al finalizar el año 2015. En cuanto al patrimonio, los bancos privados registraron un saldo de 3,296 millones, donde el capital social representó el 72% de este resultado; mientras que las COOAC'S tuvieron un patrimonio de 828 millones USD, 186 veces más grande que el saldo registrado en 2009 (289,86 millones).

**Tabla 4. Principales partidas del Sistema Financiero Nacional Privado, año 2009 y 2015**

	2009					2015				
	Bancos Privados	COOACS	Mutualistas	Sociedades Financieras	TOTAL	Bancos Privados	COOACS	Mutualistas	Sociedades Financieras	TOTAL
<b>ACTIVOS</b>	<b>16,400.36</b>	<b>1,749.02</b>	<b>385.59</b>	<b>934.80</b>	<b>19,469.76</b>	<b>30,864.08</b>	<b>5,441.88</b>	<b>687.23</b>	<b>1,791.19</b>	<b>38,784.38</b>
<i>CARTERA</i>	8,216.69	1,174.95	215.05	691.32	10,298.01	17,487.01	4,046.63	424.59	1,222.16	23,180.39
<b>PASIVOS</b>	<b>14,664.17</b>	<b>1,457.52</b>	<b>347.35</b>	<b>761.91</b>	<b>17,230.96</b>	<b>27,567.60</b>	<b>4,613.63</b>	<b>608.08</b>	<b>1,456.23</b>	<b>34,245.55</b>
<i>OB. PÚBLICO</i>	13,148.71	1,296.03	322.87	443.85	15,211.44	24,414.11	4,206.13	570.78	968.09	30,159.11
<b>PATRIMONIO</b>	<b>1,736.19</b>	<b>289.86</b>	<b>38.23</b>	<b>172.89</b>	<b>2,237.17</b>	<b>3,296.48</b>	<b>828.25</b>	<b>79.15</b>	<b>334.96</b>	<b>4,538.83</b>
<i>CAPITAL SOCIAL</i>	1,110.06	151.05	-	106.05	1,367.16	2,377.32	390.07	8.40	207.73	2,983.51

**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

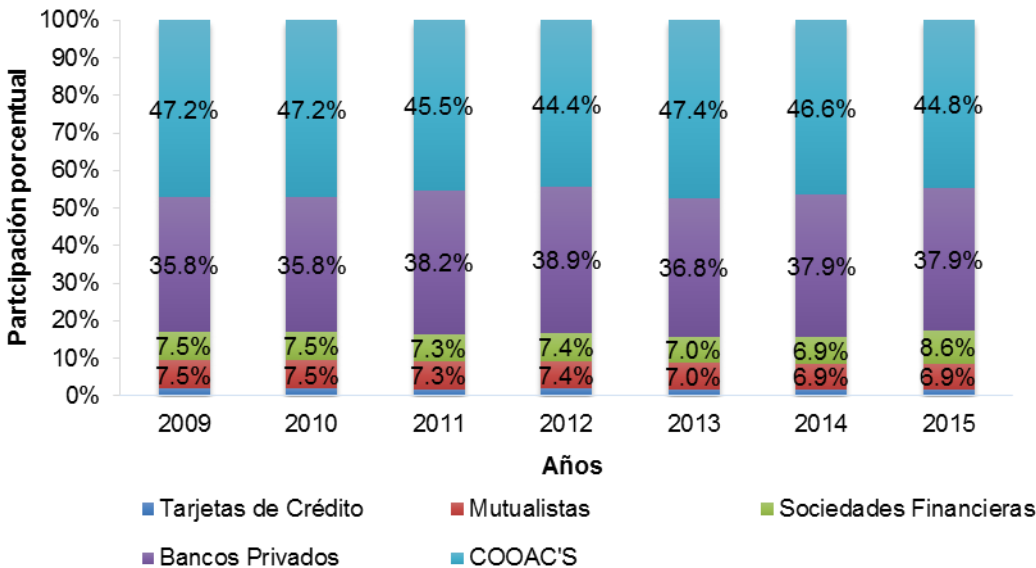
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Para identificar al subsistema con mayor participación se plantearon dos criterios. En primer lugar, respecto al número de entidades, el Gráfico 7 permite identificar que el subsistema con la mayor participación dentro del sistema financiero privado nacional fueron las COOAC'S (Cooperativas de Ahorro y Crédito), constituyendo alrededor del 46,1% de la participación en promedio por tipo de entidad en el sistema financiero nacional durante el periodo 2009-2015. Por otro lado, los bancos privados representaron el 37,4% dentro del mercado y las mutualistas y sociedades financieras mantuvieron una participación que osciló entre el 6% y 8%. Finalmente, Interdín fue la única entidad que participa dentro de este análisis como institución de servicios financieros de tarjeta de crédito, razón por la cual mantuvo una participación en el mercado de alrededor del 1,8% durante el periodo de análisis.

Es importante destacar que la estructura de mercado no exhibe variaciones significativas durante el periodo de estudio, lo cual presenta un indicio de las barreras de entrada y salida características del mercado financiero y su efecto en el número de entidades que conforman la estructura del sistema financiero nacional privado del Ecuador.

El segundo criterio es el saldo de activos, donde el Gráfico 8 detalla que los bancos privados concentraron el mercado, pues su participación en promedio fue del 82,3%, y el saldo en activos incrementó de 16,400 millones USD en diciembre del año 2009 a 30,864 millones de USD en diciembre de 2015. Adicionalmente, únicamente 6 bancos concentraron alrededor del 70% de los activos del sistema financiero nacional privado. Estos bancos fueron: Banco Pichincha, institución financiera que concentró aproximadamente el 25% de los activos, Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Produbanco, Banco Bolivariano y Banco Internacional. Debido a su relativa concentración, Buenaño (2004:15) estableció que estas entidades tienen incentivos para practicar estrategias colusorias o “cuasi-monopólicas” que pueden perjudicar a sus clientes, al imponer condiciones a la concesión del crédito mucho más estrictas y costosas que en una situación de mayor competitividad.

**Gráfico 7: Participación en número de entidades por subsistema en Ecuador, periodo 2009-2015**

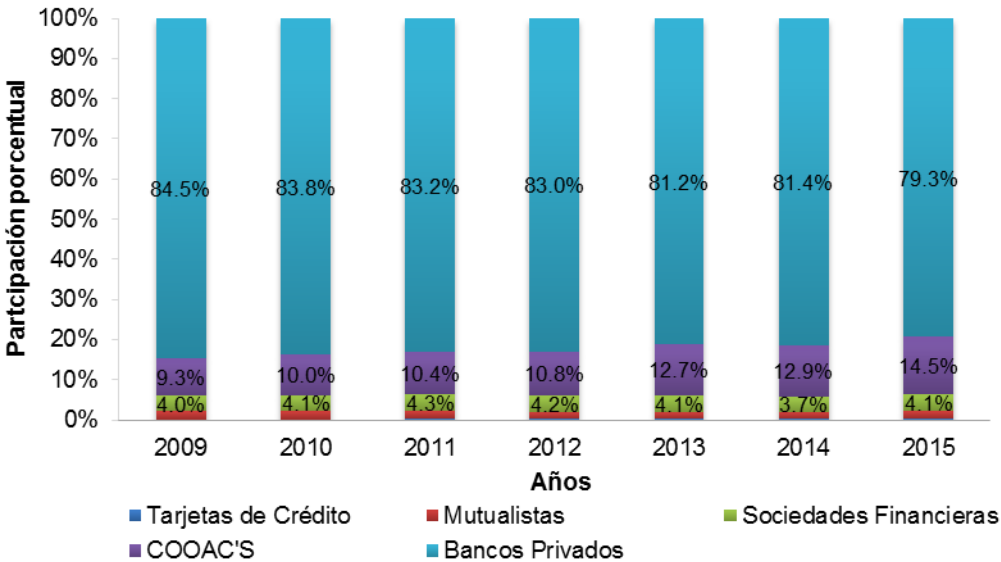


**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Por otro lado, las Cooperativas de Ahorro y Crédito conformaron el segundo subsistema con un alto nivel de activos y cuya participación en promedio fue del 11.5%. Es importante mencionar que durante el periodo de análisis, las COOAC´S incrementaron su participación en el sistema, pasando de 9,3% (1,811 millones USD) en diciembre de 2009 a 14,5% (30,864 millones USD) en diciembre 2015; mostrando la importancia que van cobrando las cooperativas dentro de las actividades en el sistema financiero privado nacional. Las sociedades financieras, mutualistas y tarjetas de crédito concentraron en promedio el 4%, 2% y 0,3% del nivel de activos respectivamente, lo cual evidencia su reducida participación en el mercado.

La dominancia de los bancos privados frente a otras fuentes de financiamiento es un rasgo característico de las economías latinoamericanas. Vera y Titelman (2013: 8) y Stallings (2006: 25) en una serie de estudios sobre el financiamiento para el desarrollo de América Latina, en conjunto con la CEPAL, identificaron que el predominio de los bancos privados ha provocado una especie de segmentación de crédito y exclusión, principalmente del sector productivo, dejando de lado a las pequeñas y medianas empresas que requieren fuentes de financiamiento, así como a aquellos individuos que se encuentran en una escala inferior de ingresos, donde la discriminación en la concesión de crédito agrava su situación de pobreza y desigualdad, y les obliga a buscar acceso al crédito en fuentes menos formales. Considerando los hallazgos de estos estudios, se incrementa la importancia de la formalización de las fuentes de financiamiento microfinancieras, las mismas que facilitan el acceso al crédito a los agentes que no cumplen con los requisitos de crédito establecidos por las entidades bancarias.

**Gráfico 8: Participación en nivel de activos por subsistema en Ecuador, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

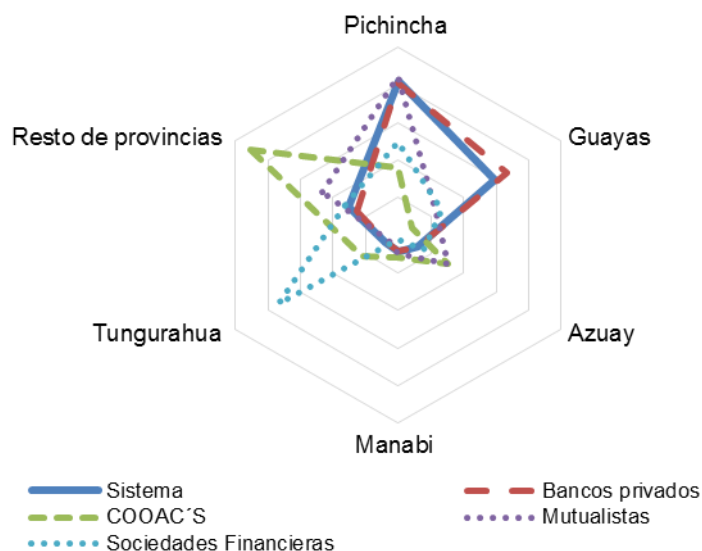
Adicionalmente, el Gráfico 9 presenta la distribución de la cartera en las provincias más importantes para conocer el mercado geográfico que maneja cada subsistema. Se observa que la cartera de crédito del sistema financiero nacional privado se encontró concentrada en la provincia de Pichincha, destino de aproximadamente el 41% de los préstamos del

mercado de crédito. La segunda provincia con mayor concentración de la cartera fue el Guayas con alrededor del 29,7% de los préstamos; Azuay y Tungurahua se encuentran en tercer y cuarto lugar con el 6,1% y 3,7% de los créditos, respectivamente.

En cuanto al comportamiento de la cartera por subsistema, los bancos privados exhibieron un comportamiento similar al del sistema financiero nacional privado, donde el 40% de las colocaciones procedieron de la provincia de Pichincha. Se observa que la conducta de los bancos privados determinó en gran medida el desarrollo del sistema financiero nacional privado, puesto que ambos mostraron una tendencia similar. Las COOAC'S, por su parte, tuvieron mayor presencia en las provincias de Pichincha y Azuay, provincias en las que concentraron el 18% y 15% de las colocaciones en promedio de este subsistema; así como las mutualistas, entidades que centralizaron sus colocaciones en las provincias antes mencionadas en un 42% y 15%, respectivamente.

Por otro lado, la presencia de las COOAC'S en el resto de provincias representó aproximadamente el 45% de su cartera. Por lo tanto, este subsistema no presentó niveles de concentración altos respecto a su distribución geográfica. Las sociedades financieras, por su parte, concentraron sus operaciones en la provincia de Tungurahua (37%), seguida de la provincia de Pichincha (25%) y Guayas (13%).

**Gráfico 9: Distribución geográfica de la cartera de crédito promedio**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

La distribución geográfica del crédito y su nivel de concentración por regiones o provincias se convierte en uno de los factores que determina las condiciones socio económicas de los territorios, e influye en su desarrollo y crecimiento económico. De acuerdo con Egües (2010: 93-95) en su estudio sobre la localización geográfica del crédito en el Ecuador y la formación de clusters a partir del desarrollo financiero existente por provincias plantea la siguiente conclusión. Pichincha es la única provincia que ha desarrollado un clúster de desarrollo financiero implícito, pues concentra el mayor número de colocaciones en el mercado y el entorno provincial está caracterizado por un alto nivel de ahorro, pobreza reducido y un nivel de desempleo bajo. Por otro lado, provincias como Guayas, Azuay y Tungurahua que

mantenían una estructura de préstamos y depósitos similares a Pichincha, presentaron un clúster con características muy distintas a aquel de desarrollo financiero implícito, en cuanto a su capacidad de ahorro e indicadores de bienestar social, pues los mismos son menores que en Pichincha.

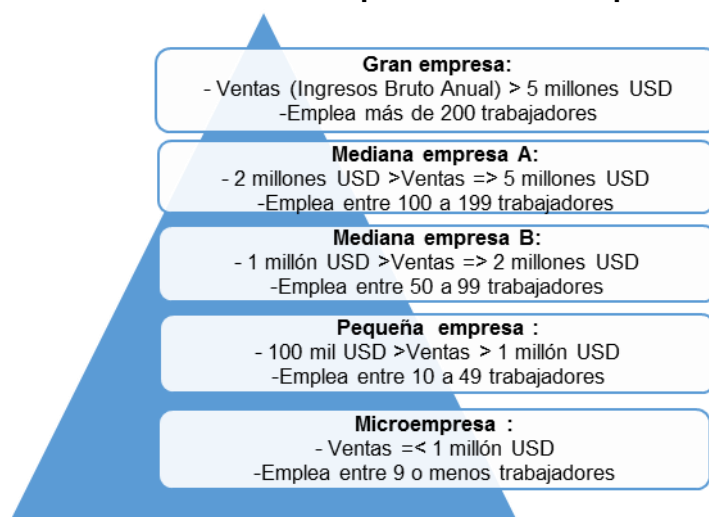
## ***Entorno del Microcrédito en el Ecuador***

En el Ecuador, de acuerdo con (Carvajal y Auerbach, 2006: 11), existen más de 500 Instituciones microfinancieras, las cuales pueden ser clasificadas entre las reguladas y no reguladas. Respecto a las entidades reguladas, la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria controla a 22 Bancos Privados, 108 Cooperativas de Ahorro y Crédito, 6 Sociedades Financieras y 4 mutualistas, instituciones que participan en el mercado de microcrédito, atendiendo así las necesidades financieras de las microempresas, los principales demandantes de productos microfinancieros, cuyas características se describen a continuación.

### ***Situación de la Microempresa***

De acuerdo con el Artículo 53 del Libro III, Capítulo 1, Título I: Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Asamblea Nacional, 2010: 23) las MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) se definen como “[...] toda persona natural o jurídica, que como unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados en el Reglamento del presente Código”.

**Gráfico 10: Clasificación por tamaño de empresas**



**Fuente:** Comisión de la Comunidad Andina y Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

La microempresa se encuentra en el último eslabón de la clasificación de las empresas que se encuentra en el Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en el Artículo 106 del Acápito II, Título I, Capítulo I: Clasificación de MIPYMES (Asamblea Nacional, 2010b: 33-34), así como los lineamientos que determinó la CAN

(Comisión de la Comunidad Andina, 2008: 2) en el Artículo 3 de la Decisión 702. Como se observa en el Gráfico 10, la microempresa se encuentra en la última posición piramidal por el número de establecimientos que posee así como por el nivel de ventas que adquiere y el número de trabajadores que emplea. Esta clasificación considera al número de trabajadores como elemento principal para la categorización de empresas, de existir dos criterios contrapuestos.

Adicionalmente, las microempresas pueden clasificarse de acuerdo a su nivel de proyección, como lo definen Freire (2003: 17-18) y Torres (2005, citado en Morán, 2015: 79-80) en sus estudios sobre la situación de la microempresa en el Ecuador en las siguientes categorías:

**Microempresa de subsistencia:** Se dedican a actividades micro empresariales de administración individual o familiar, cuyos ingresos netos se destinan al consumo familiar, no cuentan con procesos de acumulación de capital y tienen bajas probabilidades de generar excedentes. Sus fuentes de financiamiento son informales (familiares o amigos).

**Microempresa de acumulación simple:** Su nivel de producción se limita a garantizar su permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, generan bajos excedentes con poca acumulación de capital y reducida inversión.

**Microempresa consolidada o de acumulación ampliada:** Presenta una estructura administrativa definida separada de los ingresos de la familia y cuenta con registros contables del negocio. Su proceso de acumulación está orientado a la adquisición de activos fijos y sus ingresos están destinados tanto al consumo familiar, como a la inversión y al ahorro. Este tipo de establecimiento está en proceso de evolución hacia una pequeña empresa.

Morales (2011, citado en Morán, 2015: 10) describe las características de este tipo de emprendimientos, que constituyen tanto sus fortalezas como debilidades. En primera instancia, las microempresas poseen requerimientos de capital mínimos, cuentan con alta flexibilidad sobre el direccionamiento del negocio, puesto que estos emprendimientos cuentan con pocos o incluso un solo dueño, así como facilidad para imponer cambios estructurales y tecnológicos que respondan a la demanda que enfrentan. Adicionalmente, brindan una atención personalizada al cliente y ágil, debido a que se evita trámites con procesos burocráticos. Sin embargo este tipo de emprendimiento usualmente obtiene un bajo nivel de rentabilidad y pocas ganancias por el número de ventas que maneja, su administración es empírica y usualmente rezagada en relación a empresas de tamaños más grandes, que cuentan con procesos más innovadores y tecnificados.

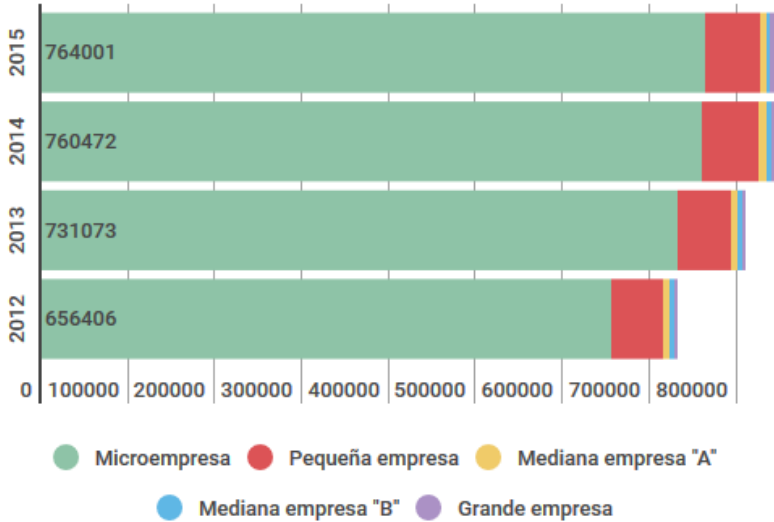
Debido a las características del funcionamiento y administración de las microempresas, Campoverde y Valdivieso (2010: 20) los principales problemas que enfrentan este tipo de establecimientos en general son problemas relacionados a la gestión del negocio, principalmente por la falta de planes de trabajo, marco legal institucional y la falta de recursos humanos y administrativos. A esta situación debe sumarse problemas de comercialización por las restricciones en cuanto a la adquisición de materia prima, canales de distribución y estrategias de marketing y ventas. Adicionalmente, las microempresas enfrentan problemas de estabilidad laboral y reducida capacitación e innovación tecnológica.

A pesar de la heterogeneidad de la fuerza laboral que ocupa, la baja intensidad del capital, la utilización de tecnología anticuada, la reducida inversión en capital humano, y demás condiciones en las cuales esta unidad productiva se enfrenta al mercado, la economía informal que se genera a partir del desarrollo de microempresas ha permitido que muchas personas superen la exclusión del sistema y desarrollen iniciativas de producción y comercialización pequeña, brindando empleo a gran parte de la población (Bicciato et al, 2002: 8).

Las microempresas, de acuerdo con Morales (2011, citado en Morán, 2015: 8) constituyen un sector importante gracias a la capacidad de generar plazas de trabajo, la flexibilidad para adaptarse a la demanda y a diferentes regiones del mercado. Adicionalmente, de acuerdo al mismo autor, las microempresas, al ser emprendimientos que surgen de la necesidad económica y de la motivación de genera recursos de forma independiente, combaten el nivel de pobreza de economías al generar empleos de bajo costo, contribuyen al desarrollo económico y al tejido productivo empresarial al canalizar el ahorro interno hacia inversión productiva, democratizando el mercado de bienes y servicios, cuya misión está orientada a la satisfacción de necesidades colectivas brindando productos y servicios con calidad y eficiencia.

En América Latina, la microempresa constituye un gran motor generador de empleo para alrededor de un tercio de la población; en efecto, el BID [Banco Interamericano de Desarrollo] (2005, citado en Carvajal y Auerbach, 2006: 16) se estimó que en la región operan alrededor de 57 millones de microempresas que generan 110 millones de plazas de trabajo, lo cual presenta un indicio sobre la importancia dentro del aparato productivo en el Ecuador.

**Gráfico 11: Número de empresas clasificadas por tamaño, periodo 2012-2015**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

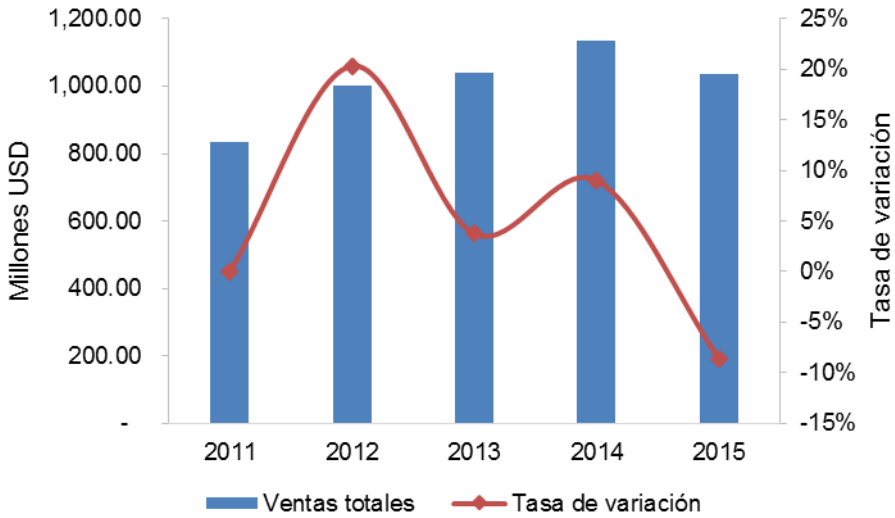
El aporte de las microempresas dentro del tejido empresarial ecuatoriano es significativo. En cuanto al número de establecimientos, de acuerdo a los datos del Censo Económico 2010, 99 de cada 100 establecimientos son emprendimientos unipersonales o familiares (Araque,

2012: 2). En efecto, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2015: 19), dentro de la información estadística publicada en el Directorio de Empresas y Establecimientos, presenta que del número de empresas que operaron en el Ecuador en el año 2015 (842 936 establecimientos), el 90% de las mismas eran microempresas, siendo 764 001 negocios. Adicionalmente, esta categoría tuvo un incremento del 14% respecto al año 2012, como se observa en el Gráfico 11.

La microempresa, asimismo, constituye una fuente de ingresos para los hogares que no encuentran un empleo formal dentro del mercado laboral y buscan aliviar su situación de pobreza. De acuerdo con la información del Censo Económico 2010, 44 de cada 100 empleos son generados a partir de las microempresas, siendo la categoría que más plazas de trabajo representa en el mercado laboral; y en conjunto con las pequeñas y medianas empresa, estos establecimientos concentran el 44% de la fuerza laboral (Argüello, 2015: 44). Mientras que en relación a la generación de ingresos por ventas, la microempresa representa el 24% de ingresos, siendo la segundo sector con mayor importancia en el aparato productivo empresarial después de la gran empresa, la misma que genera el 37% de los ingresos por ventas (Araque, 2012:3-5). Es importante destacar que por la naturaleza del negocio, solo el 60% de los empleados de MIPYMES (microempresas, pequeñas y medianas empresas) son remunerados y las microempresas concentran el 93% de los empleados que no reciben remuneración (Argüello, 2015: 45). La evolución de las ventas totales de la microempresa durante el periodo de análisis se observa en el Gráfico 12.

Respecto a la participación por género en las MIPYMES, los hombres prevalecen en un 52% de la fuerza laboral afiliada en este tipo de establecimientos, mientras que las mujeres participan en un 48%. A pesar de que las mujeres representan únicamente el 40% de la PEA (Población Económicamente Activa), como lo señala la información estadística de la ENEMDU a diciembre 2015, las microempresas representan para las mujeres que son jefes de hogar una red de protección social y económica, de ahí se desprende su alta participación en el sector (Carvajal y Auebach, 2006: 18).

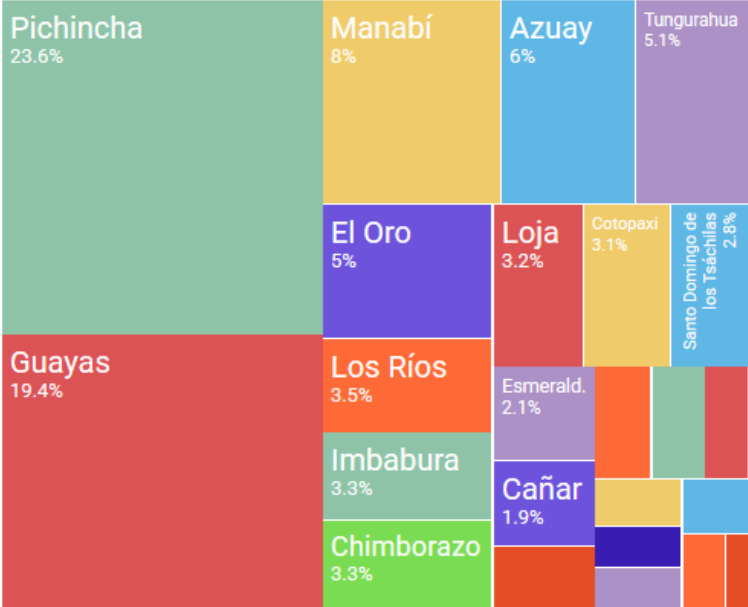
**Gráfico 12: Evolución de ventas totales de microempresas, periodo 2011-2015**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Empero, se evidencia que la productividad laboral, medida como la relación en dólares de venta por trabajador, tiene una relación positiva con el tamaño en la empresa. En efecto, de acuerdo con la información presentada por el INEC (2015: 43) en el Panorama Laboral y Empresarial del Ecuador, periodo 2009-2013 se observa que la productividad de la microempresa es del 8,8% en el año 2013, comparada con la productividad de la empresa grande; en otras palabras existe una brecha de 91,2 puntos porcentuales con respecto al tejido productivo con mayores venta a nivel nacional, lo cual puede deberse a la falta de encadenamientos productivos, así como la poca diferenciación de productos entre establecimientos. Argüello (2015: 26) en un estudio que realizó sobre el impacto de las MIPYMES en los indicadores de mercado laboral concluyó que la brecha de productividad entre la gran empresa y la microempresa requiere del apoyo de actores públicos y privados que otorguen programas de apoyo microempresaria para que el desarrollo del tejido empresarial sea equilibrado y competitivo, para mejorar los indicadores de mercado laboral y dar sostenibilidad a este tipo de negocios que repercute en la capacidad de pago de las que las fuentes de financiamiento adquiridas, que en su mayoría corresponden al microcrédito.

**Gráfico 13: Distribución geográfica de microempresas en Ecuador**



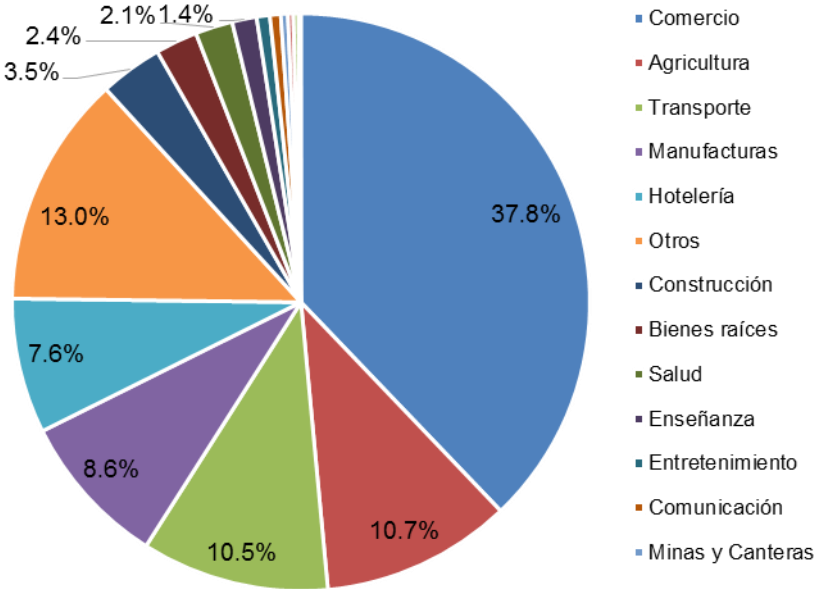
**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Respecto a la distribución geográfica del número de microempresas en el Ecuador, se observa que la mayor cantidad de las mismas se encuentran en la provincia de Pichincha. Así lo señala el Gráfico 13, puesto que esta provincia, al albergar alrededor de 198 600 microempresas, representó el 23,6% de las microempresas a nivel nacional. La segunda provincia con mayor número de microempresas fue el Guayas, que el año 2015 albergó 163 243 microempresas que representaron el 19,4% de las mismas en el país. Las provincias como Manabí, Azuay y Tungurahua tuvieron una representatividad relativa en cuanto al número de microempresas geográficamente localizadas, con el 8%, 6% y 5,1% de las mismas, respectivamente. La alta participación de microempresas en las provincias antes mencionadas tiene relación con los indicadores de mercado laboral de estas áreas. En efecto, de acuerdo con la ENEMDU (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo) realizada por el INEC en diciembre 2015 se identifica que en Pichincha y

Guayas, las provincias con mayor concentración de microempresas a nivel nacional, concentran el 18% y 24% del empleo a nivel nacional, donde las microempresas tienen una participación importante.

En cuanto a las actividades que se realizan dentro de las microempresas, de acuerdo con Argüello (2015: 45), las microempresas que están constituidas en Pichincha y Guayas se dedican en su mayoría al comercio al por menor y mayor, reparación de automóviles y a la industria manufacturera. Mientras que a nivel nacional, el tejido productivo de este tipo de empresas se dedica en su mayoría a actividades de índole comercial, como se muestra en el Gráfico 14, actividad que representó el 37,8% del aparato productivo de las microempresas. La industria manufacturera abarca únicamente el 8,6% del tejido productivo, mientras que la agricultura y el sector de servicios de transporte, hotelería y servicios profesionales representaron en conjunto el 42% de los establecimientos microempresarios. En otras palabras, aproximadamente 1 de cada 10 microempresas está vinculada a procesos de transformación productiva que genera mayor valor agregado, y permite entender la existencia de altas brechas productivas con empresas de mayor tamaño (Araque, 2012: 8). Respecto al número de trabajadores por rama de actividad, se observa que los mismos se concentran en comercio, actividad que abarca el 36% de la fuerza laboral de las microempresas, siendo el comercio al por menor el sector que comprende el 27% de la fuerza laboral que está empleada en las microempresas. Por otro lado, los subsectores de servicios de enseñanza, alojamiento y restaurantes cuentan con el 21% de los empleados, mientras que el sector de manufactura concentra únicamente con el 12% de la fuerza laboral.

**Gráfico 14: Porcentaje de microempresas por actividad económica**



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

De acuerdo con la información recabada en el Estudio Nacional de la Microempresa en el Ecuador, a partir del desarrollo del proyecto SALTO financiado por USAID (Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional), el perfil del microempresario está caracterizado por personas adultas en su mayoría entre 31 y 50 años que representan el

55% de la fuerza laboral empleada en este sector, mientras que los jóvenes microempresarios entre 18 y 30 años representan únicamente el 20% de los emprendimientos unipersonales o familiares. Debido a que la mayor parte de los microempresarios (46,5%) sólo poseen un nivel de instrucción primaria, los ingresos provenientes de su microempresa son de vital importancia, ya que en su mayoría estos representan el 42% de los ingresos familiares y en el caso de los hombres, el 75% de los mismos establecen que los ingresos de su microempresa representa la mitad de sus ingresos. (Carvajal y Auerbach, 2006:11).

Otro problema que enfrentan los microempresarios, además de la baja productividad respecto a empresas de tamaños superiores y su vulnerabilidad proveniente de la alta dependencia de los ingresos derivados de su microempresa, es la existencia de un ambiente altamente competitivo, donde la mayoría de microempresas cuentan con numerosos competidores con productos homogéneos y enfrentan una baja demanda de su producto o servicio. De acuerdo con Magill y Meyer (2005: 67-70), quienes describen los principales resultados del Proyecto SALTO, determinaron que esta situación se generó por las bajas barreras de entrada, principalmente en el sector de comercio, pues los oferentes de este servicio no cuentan con altos requerimientos de capital. Por otro lado, la reducida capacitación y la falta de asistencia técnica, así como las restricciones estructurales por el nivel de competencia del mercado y la falta de fondos para financiar el crecimiento del negocio, son indicadores del bajo nivel de ingreso por ventas que se obtiene de este tipo de establecimientos, lo cual acentúa su nivel de exposición ante cambios en el ciclo económico que puedan afectar la sostenibilidad del negocio en el tiempo.

Respecto a las fuentes de financiamiento que emplean los microempresarios, Carvajal y Auerbach (2006:12-21) determinaron que alrededor del 62% de las microempresas comienzan su funcionamiento gracias al ahorro personal de los emprendedores, el 13% de los mismos establecieron que su fuente de financiamiento fue a través de créditos de familiares y amigos, mientras que únicamente el 8% alegó que conocían una entidad financiera formal a la cual acudir para pedir un préstamo, lo que evidencia un bajo nivel de financiamiento a través del sector formal.

Entre las razones por las cuales los microempresarios rechazan la posibilidad de endeudarse con la institución financiera, de acuerdo con los mismos autores (Carvajal y Auerbach, 2006: 21), se destacan el precio de financiamiento, el cual se considera elevado en relación a la rentabilidad de su negocio, la existencia de procedimientos complicados, la carente necesidad de endeudarse y la preferencia por emplear recursos propios. A pesar de que la gran mayoría de microempresarios en el Ecuador opta por una fuente de financiamiento informal, en este mismo estudio se comprobó que el 97% de las personas que realizaron una solicitud de crédito la obtuvieron con éxito, donde el 80% de los solicitantes obtuvieron un crédito a nivel del monto requerido, comportamiento que se mantuvo tanto en hombres como en mujeres, así como entre los emprendimientos más pobres. Adicionalmente, las microempresas que estuvieron vinculadas al sector de servicios optaron por emplear fuentes formales de financiamiento, en mayor medida que aquellas que se dedicaban al comercio y a la producción.

En cuanto a la preferencia entre las fuentes formales de financiamiento, las conclusiones obtenidas del Proyecto SALTO (Carvajal y Auerbach, 2006: 20-21) determinaron que las

COOAC'S son las fuentes de financiamiento preferidas por los microempresarios, puesto que las mismas participaron en el 32% de las operaciones de crédito requeridas por los microempresarios. De este porcentaje, el 20% de los préstamos fueron colocados en este sector a través de entidades bancarias privadas, mientras que el 48% de los recursos financieros otorgados a las microempresas estuvieron encabezados por la banca pública así como por fundaciones y ONG (Organizaciones no gubernamentales). Se identifica que, respecto al género de los dueños de las microempresas, los hombres optaron en su mayoría por recursos provenientes de COOAC'S y la banca pública y privada; mientras que las mujeres tuvieron mayor preferencia a solicitar financiamiento de fundaciones y ONG. Adicionalmente, se observó que la región que accede con mayor frecuencia a la banca privada y a las instituciones de la economía popular y solidaria es la Sierra; mientras que, en cuanto a la actividad económica, el sector de servicio tiene mayor preferencia por fuentes de financiamiento privadas.

A pesar de que las fuentes de financiamiento de mayor preferencia por los microempresarios fueron los préstamos familiares o de conocidos que provienen de fuentes informales, las entidades crediticias privadas juegan un papel importante en la concesión de microcrédito; sobre todo porque su comportamiento puede ser evaluado con mayor facilidad gracias a la existencia de información de carácter público sobre la evolución del monto y las tasas de interés que otorgan. Esta información permite evaluar las condiciones de concesión de microcrédito y la existencia de concentración y poder de mercado, tomando en consideración que el acceso al crédito es la restricción más importante que enfrentan los microempresarios en el Ecuador.

## ***Estructura del mercado de Microcrédito***

### ***Mercado relevante***

La definición de mercado relevante, o también denominado mercado de referencia, constituye una herramienta que asiste a las agencias de competencia a nivel internacional para la determinación de los posibles efectos de la concentración de cierto mercado. En efecto, la Comisión Europea (1997: 7) establece que la determinación del mercado relevante forma parte del análisis ex ante que deben considerar los organismos de control para identificar a los competidores reales de un mercado y los potenciales cambios de estructura con efectos en detrimento de los consumidores y el nivel de competencia.

Para el caso ecuatoriano, la definición de mercado relevante se encuentra en el Artículo 5 del Capítulo II Sección I: Mercado Relevante y Volumen de negocios de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, el mismo que se identifica como “[...] un producto o un grupo de productos o servicios, y sus sustitutos; dentro de un área geográfica que tomará en consideración las características relevantes de los grupos específicos de vendedores y compradores que participan en dicho mercado”.

La presente disertación no tiene por objetivo identificar los posibles efectos de la concentración en las condiciones de competencia del mercado de microcrédito, pero sí determinar la existencia poder de mercado entre las entidades especializadas en microcrédito. Por esta razón, se empleará el concepto de mercado relevante con el objetivo de obtener una aproximación al poder de mercado mediante el análisis de dicho mercado en

relación a sus límites de competencia respecto a los productos sustitutos existentes, así como en su dimensión geográfica.

### ***Definición del Mercado de Producto de Referencia***

La definición de mercado relevante requiere el análisis de los factores económicos que puedan determinar la sustitución entre los productos y servicios estudiados. La sustitución puede entenderse como aquella situación en la cual un agente deja de consumir un bien o servicio porque el precio relativo de los productos cambió en el largo plazo (Jones y Sufrin, 2011:67); y para medirla se emplea el concepto de elasticidad cruzada, definición que considera el cambio del precio de un bien en la demanda de otro. En otras palabras, un bien es sustituto del otro si ante cambios del precio del bien en cuestión su demanda se reduce e incrementa la del otro producto (Hicks, 1970: 279). Como lo determina la Comisión de Comunidades Europeas (1997: 8) si bien puede existir sustitución por parte de la oferta, la sustitución por parte de la demanda es el elemento más eficaz para determinar el mercado de producto de referencia. Los patrones de intercambiabilidad de un producto se convierten en un factor de suma importancia para definir un mercado relevante, pues se constituyen en una aproximación de la sustitución por parte de la demanda (Cahill et al, 2011: 182).

De acuerdo con los lineamientos presentados por la Comisión de Comunidades Europeas (1997:7) de no existir patrones de sustitución entre dos o más productos, el mercado relevante puede definirse independientemente para cada producto, y cada bien o servicio constituye un mercado relevante por sí solo. En el caso del sistema financiero, la definición de mercado relevante debe considerar 3 aristas o tipos de negocios que se desarrollan en el medio, los cuales, de acuerdo con la Comisión de Comunidades Europeas (2000: 2-3) son las siguientes: actividades bancarias al por menor, banca corporativa y actividades relacionadas al mercado de capitales.

Según la misma entidad (2000:4) las actividades relacionadas a la banca corporativa se refieren a la prestación de servicios financieros a empresas, instituciones financieras y empresas y entidades del sector público; mientras que los servicios ofertados referentes al mercado de valores incluyen operaciones de inversión en activos de renta fija, como bonos, o de renta variable como acciones o derivados. Las operaciones bancarias al por menor, a su vez, se refieren a la prestación de servicios a individuos como la captación de depósitos, la colocación de créditos, productos de inversión para particulares, así como el suministro de medios de pago tales como cheques, tarjetas de crédito y débito, y transferencias. En este sentido, el mercado general al que pertenece el segmento de microcrédito es aquel que realiza actividad financiera al por menor relacionada a la concesión de crédito a individuos.

Una vez presentado el mercado general, la identificación del mercado relevante específico de microcrédito requiere el análisis de los tipos de crédito existentes en el mercado ecuatoriano para conocer si existen sustitutos; caso contrario este mercado puede considerarse un mercado relevante por sí mismo. A continuación se presenta la definición de cada categoría de préstamos con el objetivo de identificar potenciales sustitutos del microcrédito.

La categorización de los segmentos de crédito se expone en el en el Artículo 8 del Capítulo I, del Título Sexto: Sistema de Tasas de Interés Del Libro I, Política Monetaria- Crediticia del Código de Regulación del Banco Central del Ecuador, cuerpo legal que consta de las

disposiciones actualizadas del Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2014: 48 y Camacho, Cilio y Erráez, 2015: 9) las cuales son las siguientes:

#### **Crédito Productivo**

Préstamo otorgado a personas sujetas de crédito cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al USD 100.000 y cuyo financiamiento esté dirigido a diversas actividades productivas. Se incluye dentro de este segmento las operaciones con tarjeta de crédito corporativa, créditos entre entidades financieras, operaciones de crédito dirigidas a personas naturales que ejercen su actividad laboral en libre ejercicio, obligados a llevar contabilidad.

#### **Crédito de Consumo**

Crédito concedido a personas naturales asalariadas y/o rentistas, que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios, generalmente amortizados en cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, siendo el mismo el promedio de los ingresos brutos mensuales del hogar menos los gastos familiares estimados mensuales.

#### **Microcrédito**

Crédito no superior a USD 20.000 concedido a un prestatario, sea una persona natural o jurídica, con un nivel de ventas inferiores a USD 100.000, trabajador por cuenta propia, o grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero.

#### **Vivienda**

Préstamo otorgado a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, siempre que se encuentren caucionadas con garantía hipotecaria y hayan sido otorgadas al usuario final del inmueble.

La clasificación de los segmentos de crédito en el Ecuador presentó varias modificaciones, en la cual se destaca aquellas presentadas por el Banco Central del Ecuador en la Resolución 190-2009 del año 2009. Esta resolución, modificó el Instructivo de Tasas de Interés, documento que señala todas las especificaciones del Sistema de Tasas de Interés y Volumen de Crédito. Estos cambios estuvieron vigentes desde julio 2009 hasta julio 2015 (Camacho, Cilio y Erráez: 2015:9), razón por la cual este ciclo constituye el periodo de análisis de la presente disertación. A continuación, la Tabla 5 presenta un análisis comparativo de la segmentación de crédito, tomada de la presentación de resultados sobre el Volumen de Crédito publicado por el Banco Central del Ecuador (2011: 9), que considera la regulación anterior a junio 2009 y la que entró en vigencia después del periodo mencionado, siendo la última la categorización empleada para la definición del mercado relevante.

**Tabla 5. Diferencias de los Instructivos de Tasas de Interés referente a la segmentación de crédito**

<b>Instructivo de Instructivo de Tasas de Interés Vigente hasta junio 2009</b>	<b>Instructivo de Instructivo de Tasas de Interés Vigente desde junio 2009</b>
<p><b>Comercial Corporativo:</b> Ventas anuales mínimas iguales o superiores de acuerdo a la rama de actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios: USD 9,2 millones</li> <li>- Minas, Canteras, Manufactura, Electricidad: USD 5,7 millones</li> <li>- Comercio: USD 14 millones</li> <li>- Construcción: USD 2,6 millones</li> <li>- Agropecuario, silvicultura y pesca: USD 1,9 millones</li> </ul>	<p><b>Productivo Corporativo:</b> Venta anuales iguales o superiores a USD 100 mil Operaciones de crédito superiores a USD 1 millón</p>
	<p><b>Productivo Empresarial:</b> Ventas anuales iguales o superiores a USD 100 mil Operaciones de crédito superiores a USD 200 mil y menores a USD 1 millón</p>
<p><b>Comercial PYMES:</b> Crédito otorgado a medianas y pequeñas empresas y cuyas ventas anuales sean superiores o iguales a 100 mil e inferiores a las ventas anuales mínimas del segmento Comercial</p>	<p><b>Productivo PYMES:</b> Ventas anuales iguales o superiores a USD 100 mil Operaciones de crédito menores o iguales a USD 200 otorgados a personas naturales o jurídicas que cumplan con los parámetros de definición de crédito productivo</p>
<p><b>Consumo:</b> Operaciones de crédito directo superiores a USD 600. También se incluye en el segmento las operaciones con tarjeta de crédito cuyo cupo es superior a los USD 1,200 o con cupo ilimitado</p>	<p><b>Consumo:</b> Operaciones que tengan como destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios, se incluye en este segmento las operaciones con tarjeta de crédito</p>
<p><b>Consumo Minorista:</b> Operaciones de Crédito directo que no supere los USD 600. Se incluye en el segmento las operaciones con tarjeta de crédito cuyo cupo no supere los USD 1,200</p>	
<p><b>Microcrédito de subsistema:</b> Ventas anuales inferiores a USD 100 mil Operaciones de crédito cuyo monto sea menor o igual a USD 600</p>	<p><b>Microcrédito Minorista:</b> Ventas anuales inferiores a USD 100 mil Operaciones de crédito cuyo monto sean menores o iguales a USD 3,000</p>
<p><b>Microcrédito de Acumulación Simple:</b> Ventas anuales inferiores a USD 100 mil Operaciones de crédito cuyo monto sea superior a USD hasta USD 8,500</p>	<p><b>Microcrédito de Acumulación Simple:</b> Ventas anuales inferiores a USD 100 mil Operaciones de crédito cuyo monto sea superior a USD 3,000 hasta USD 10,000</p>
<p><b>Microcrédito Acumulación Ampliada:</b> Ventas anuales inferiores a USD 100 mil Operaciones de crédito cuyo monto sea superior a USD 8,500 mil</p>	<p><b>Microcrédito Acumulación Ampliada:</b> Ventas anuales inferiores a USD 100 mil Operaciones de crédito cuyo monto sea superior a USD 10,000</p>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Con la definición de cada uno de los créditos y los montos que son condicionantes para realizar cada uno de los préstamos, se puede observar que la capacidad de sustitución por parte de la demanda es relativamente baja, porque cada préstamo atiende una necesidad

específica. Por otro lado, analizando las tasas de interés de cada tipo de crédito se puede evidenciar que la sustitución es improbable en base al valor cobrado por cada tipo de préstamo. En el caso de microcrédito, la tasa de interés activa para julio 2015 fue la más alta del mercado considerando el precio del microcrédito minorista (26,91%), microcrédito de acumulación simple (24,98%) y microcrédito de acumulación ampliada (21,82); mientras que el crédito de consumo y vivienda mostraron valores inferiores (15,78% y 10,62%, respectivamente). Adicionalmente, si se compara la tasa de interés del microcrédito con aquella del segmento productivo, cuyos recursos se destinan, de igual manera, a actividades de producción, comercialización o de servicios del tejido empresarial, esta fue de 8,54% en el caso de crédito productivo corporativo, de 9,78% en crédito productivo empresarial y 11,10 en crédito productivo PYMES. Consecuentemente, entre la tasa activa referencial del crédito productivo corporativo, la más baja del mercado, y aquella del microcrédito minorista, la tasa activa más elevada, existe una diferencia de 18 puntos porcentuales.

A pesar de que los microempresarios presenten incentivos para solicitar un crédito a una tasa de interés más baja, estos prestatarios, por la naturaleza de su negocio y la carencia de garantes o historial crediticio, no podrían acceder a otro préstamo con el objetivo de satisfacer sus necesidades financieras debido a que el monto solicitado y plazo otorgado difiere entre segmentos.

Con lo recopilado anteriormente, se puede asumir que los patrones de sustitución entre las diferentes líneas de crédito son casi improbables. Por esta razón, el mercado relevante de la presente disertación es únicamente Microcrédito.

### ***Definición del Mercado Relevante Geográfico***

El Artículo 5 de la Ley Orgánica de Control de Poder de mercado (Asamblea Nacional, 2012: 6) se define al mercado geográfico como “[...] el conjunto de zonas geográficas donde están ubicadas las fuentes alternativas de aprovisionamiento del producto relevante, [las mismas que son analizadas en función de] [...] los costos de transporte, las modalidades de venta y barreras de comercio existentes”.

En otras palabras, el mercado relevante geográfico está determinado por el área de acción dentro del territorio nacional en la cual sucede la sustitución de productos, en este caso, los servicios bancarios. Para el mercado de microcrédito, las 140 entidades que participan en la concesión del mismo poseen varias agencias a nivel nacional, cubriendo la totalidad del territorio nacional con sus servicios de intermediación financiera destinada a satisfacer necesidades de liquidez de microempresarios. Por lo tanto, el mercado relevante geográfico comprende todo el territorio de la República del Ecuador.

### ***Barreras de entrada***

La decisión de participar en un determinado mercado está en función de la rentabilidad esperada de dicha operación, así como los costos de entrada a la industria. Este concepto es definido por que las firmas la Fiscalía Nacional Económica (2012: 15) ente regulador del nivel de competencia en Chile, como la probabilidad de entrada. De acuerdo a la misma institución, la factibilidad de entrada a un determinado mercado se genera cuando los costos en los que una firma debe incurrir para entrar a un mercado son inferiores a las ganancias esperadas por dicha operación. Las barreras de entrada, en este sentido, se convierten en

un factor que incrementa los costos de entrada a un determinado mercado y afectan a la rentabilidad, consecuentemente la probabilidad de entrada.

En relación al microcrédito, los demandantes del mismo requieren ciertas condiciones de las entidades financieras para que el crédito que solicitan esté acorde al giro de negocio que administran. Según Copisarow (2000: 19-20) son las siguientes:

- Un pequeño monto de capital, estructurado a las condiciones financieras del demandante, que reduzcan el riesgo de default o no pago de la deuda, así como le permita alcanzar los propósitos de desarrollo que busca el microempresario
- El crédito debe ser aprobado en el menor tiempo posible, debido a la dinámica del giro del negocio de las microempresas y la fragilidad que caracteriza la generación del flujo de caja; en este sentido se requiere eliminar los procesos burocráticos que ralentizan la concesión del crédito para así evitar que estos negocios opten por fuentes de financiamiento informales.
- Alta probabilidad de recibir el crédito, para así incrementar la proporción de microempresarios que acuden a instituciones financieras formales y evitar la informalidad de financiamiento.
- Una tasa de interés razonable, que no perjudique la sostenibilidad financiera de su negocio por la incapacidad de pagar sus obligaciones.
- Créditos subsecuentes inmediatos, para fomentar el crecimiento y expansión del negocio.
- Asesores de crédito con baja rotación que mantengan un trato amigable con el cliente para así generar lazos de confianza y que la información del prestatario sea obtenida de manera eficiente.
- Términos y condiciones del crédito previamente explicadas a los prestatarios, para asegurar que el cliente pueda acceder a montos más altos en futuros créditos.
- Acceso a otros servicios microfinancieros, como apertura de cuentas corrientes o de ahorro con bajos costos de transacción.

A pesar de que los requerimientos que necesitan los microempresarios aparentan ser fáciles de otorgar, la existencia de barreras de entrada que caracterizan al mercado de microcrédito dificultan la concesión de todas las condiciones antes de descritas; lo cual a su vez, determina que únicamente aquellas entidades cuya tecnología crediticia permita asumir los costos de la oferta de este segmento de crédito participen en el mercado. Esta situación incrementa el nivel de concentración de las entidades participantes e incide en que las mismas tengan poder de mercado, desarrollando un comportamiento que se distancie de aquel observado en el modelo teórico de competencia perfecta.

Con el objetivo de caracterizar la estructura del mercado de microcrédito, a continuación se describe las barreras de entrada que presenta este segmento de crédito.

### ***Barreras de entrada estructurales***

#### ***Asimetría de información***

Uno de los aspectos que caracteriza al mercado de crédito es la dificultad con la que cuentan las entidades crediticias en acceder a la información sobre el riesgo de crédito de

sus prestatarios. De acuerdo con Stiglitz y Weiss (1981, citado en Porteous, 2009:8) las diferencias en cuanto a la calidad y la cantidad de información existente entre prestamista y prestatario determina que las entidades crediticias sean adversas a colocar créditos a proyectos con altas tasas de rentabilidad, pero que carecen de garantías o historial de crédito, provocando un racionamiento de este producto financiero. En efecto, esta situación usualmente bifurca al mercado de crédito en dos categorías. La primera categoría está formada por instituciones financieras reguladas que atienden las necesidades de liquidez de los prestatarios con un perfil de riesgo bajo, y un mercado paralelo conformado por instituciones de crédito informales cuyas tasas de interés son más elevadas debido a que se percibe a los prestatarios de este medio como sujetos de crédito con alto riesgo.

Según Porteous (2009 :8) el mercado de microcrédito está caracterizado por asimetría de información en mayor medida que en otros segmentos, principalmente porque usualmente los prestatarios (microempresarios) no se encuentran formalmente empleados, no cuentan con cuentas bancarias, o carecen de un historial crediticio que asegure el pago de sus deudas; por lo tanto, los prestamistas de microcrédito no cuentan con las fuentes de información convencionales que emplean al colocar otros segmentos de crédito. Esta situación no permite precisar correctamente el perfil de riesgo de los prestatarios y por lo tanto, los prestamistas tienen dificultades en ofrecer productos financieros adecuados a las necesidades de los demandantes, así como construir una base amplia y confiable de clientes, lo cual podría incrementar la tasa de morosidad de la cartera colocada (Competition Commission, 2007: 67). Consecuentemente, esta situación genera procesos de colocación, monitoreo y recuperación de cartera (microcrédito) más costosos que en otros segmentos y únicamente las entidades que puedan asumir estos costos participan en el mercado de manera sostenible.

Adicionalmente, Oña (2015:19- 20) en su estudio sobre los modelos de gestión de riesgos de las instituciones microfinancieras en Ecuador, establece que la morosidad de la cartera de microcrédito está relacionada a la alta rotación de asesores de crédito, los mismos que al renunciar dejan a la cartera de microcrédito sin un administrador lo cual ocasiona que la misma se deteriore por falta de información y monitoreo, así como la propensión a otorgar microcrédito a los buenos clientes de la cartera inicial, ocasionando un sobreendeudamiento de los mismos . A esta situación, se suman factores como inadecuada capacitación de los asesores de crédito sobre la metodología de crédito individual, la alta carga operativa sobre la colocación y recuperación de la cartera, metodologías inadecuadas en la concesión de microcrédito y la falta de educación financiera del microempresario,

### ***Barreras de entrada legales***

De acuerdo con la Fiscalía Nacional Económica (2012: 15) las barreras legales pueden ser definidas como:

Todo obstáculo a la entrada que tenga por fundamento una norma jurídica que impida el ingreso de nuevos competidores o genere una ventaja de costos para las empresas establecidas en el mercado, en relación a los potenciales entrantes; así por ejemplo, constituyen este tipo de barreras algunas regulaciones sectoriales, las patentes de invención y las licencias o permisos para el ejercicio de determinadas actividades.

En el Ecuador, la regulación que rige a las instituciones se encuentra en la Ley General de Instituciones Financieras expedida en el año 2001, dentro de la cual se destaca la normativa respecto al “Patrimonio Técnico, de Gestión y Administración de Riesgos, el Código de Transparencia y Derechos del Usuario, Principios de Buen Gobierno Corporativo, Control Interno, de los Activos y Límites de Crédito” (Oña, 2015: 22) como principales barreras legales que deben cumplir todas las entidades financieras que hacen de la intermediación su principal línea de negocio.

Para el caso del microcrédito es importante considerar la normativa sobre Activos y Límites del Crédito, la misma que señala los parámetros para la colocación de microcrédito en el Artículo 5 inciso 1.4 de la Sección II del Capítulo II en el Título IX del Libro I: Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero (Superintendencia de Bancos, 2011: 439). En este mismo apartado, el microcrédito es definido como el crédito que no excede a 150 remuneraciones básicas unificadas, colocado a una persona natural o jurídica cuyo nivel de ventas inferior a 100 000 USD, o a su vez, otorgado a un grupo de individuos que cuenten con garantía solidaria. Este crédito está destinado a financiar “[...] actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituyen el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades”.

Adicionalmente, en el mismo apartado (Superintendencia de Bancos, 2011, citado en Oña, 2015: 22-23) se señala que las entidades microfinancieras deben hacer hincapié en adecuados procesos de selección de microempresarios, tecnología crediticia acorde al prestatario, determinación de las fuentes y la capacidad de las mismas para pagar las obligaciones, además de un adecuado proceso de levantamiento de información del prestatario por parte de la institución prestamista y la calificación del microcrédito está en función de la morosidad del pago de sus cuotas, siendo la categoría A-1 la de menor riesgo con 1% de probabilidad de pérdida y la categoría E la de mayor riesgo, con un periodo de morosidad mayor a 120 días y cuya probabilidad de pérdida es del 100%. En cuanto a la tecnología crediticia, la misma debe contemplar los siguientes parámetros: un adecuado expediente del prestatario, manuales de crédito donde se detalle la documentación requerida y el proceso para conceder un crédito, así como la exigencia de garantías reales para que el microcrédito sea debidamente garantizado.

Las instituciones microfinancieras no sólo contemplan barreras legales que corresponden a la gestión y administración interna de las operaciones de intermediación financiera, sino además están sujetas a la regulación sobre las tasas de interés existente en el Ecuador, la misma que determina el techo o precio máximo al cual puede ser concedida cada tipo de operación crediticia.

La determinación de las tasas de interés efectivas se encuentra en el Artículo 4 del Capítulo I, del Título Sexto: Sistema de Tasas de Interés Del Libro I, Política Monetaria- Crediticia del Código de Regulación del Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2014) el cual define al cálculo de las tasas de interés activa efectiva referencial por segmento de crédito como un promedio ponderado del crédito concedido por las entidades financieras que deben remitir información al Banco Central, de acuerdo a los lineamientos planteados en el Instructivo de Tasas de Interés Vigente. Asimismo, el cálculo de las tasas de interés pasivas referenciales se realiza sobre la base del promedio ponderado por monto de las

captaciones a plazo fijo en los siguientes rangos: 30 al 60 días, de 61 a 90 días, de 121 a 180 días, de 180 días a 360 días y mayor a 60 días.

En el Artículo 2 del Capítulo II del mismo título (Banco Central del Ecuador, 2014) se definen las tasas activas efectivas máximas para cada segmento de crédito que corresponde al promedio pondera por monto de crédito en dólares de Estados Unidos, correspondiente a las 4 semanas anteriores a la última semana completa del mes en que entrarán en vigencia, multiplicado por un factor definido por el Directorio del Banco Central. De no existir una actualización de las tasas, los artículos 1, 2 y 3 establecen que se regirán las últimas tasas publicadas por el Banco Central.

Como se describe en los Boletines Mensuales de Volumen de Crédito publicados por el Banco Central del Ecuador (2011), durante el periodo de agosto 2007 a octubre de 2008 el Gobierno Central mantuvo una política de reducción de tasas de interés máxima. A partir de octubre de 2008 las tasas de interés máximas se mantuvieron estables, exceptuando el comportamiento de 3 segmentos de crédito, que fueron en primera instancia, el crédito de consumo, cuya tasa activa pasó de 16,3% a 18,92% en junio 2009 y luego se redujo nuevamente a 16,3% en febrero de 2010; asimismo, el segmento de microcrédito minorista, antes denominado microcrédito de subsistencia, tuvo una reducción en la tasas de interés máxima de 33,09% a 30,50% en mayo de 2010; finalmente, el segmento de Microcrédito de Acumulación Ampliada pasó de una tasa máxima de 33, 3% a 27,5% en mayo 2010. A continuación, la Tabla 6 muestra la evolución de las tasas máximas de interés por segmento de crédito, detallado en los boletines estadísticos del Banco Central del Ecuador.

Debido a los múltiples cambios en la regulación en cuanto a la segmentación de crédito y sus respectivas tasas de interés efectivas máximas, el Banco Central del Ecuador en sus Boletines Estadísticos recomienda emplear la información de volumen de crédito a partir de julio 2009 hasta julio 2015, siendo la misma una serie de información comparable, sobre todo considerando que la segmentación del crédito se mantiene durante el periodo mencionado.

**Tabla 6. Evolución de Tasas Máximas de Interés por Segmento de Crédito**

Segmento de Crédito	Tasa de Interés Efectiva Máxima			
	Septiembre 2007	Octubre 2008	Junio 2009	Mayo 2010
<b>Productivo Corporativo</b>	14.03	9.33	9.33	9.33
<b>Productivo Empresarial</b>	-	-	10.21	10.21
<b>Productivo PYMES</b>	20.11	11.83	11.83	11.83
<b>Consumo</b>	24.56	16.30	18.92	16.30
<b>Consumo Minorista</b>	37.27	21.24	-	-
<b>Vivienda</b>	14.77	11.33	11.33	11.33
<b>Microcrédito Minorista</b>	45.93	33.90	33.90	30.50
<b>Microcrédito de Acumulación Simple</b>	43.85	33.30	33.30	27.50
<b>Microcrédito de Acumulación Ampliada</b>	30.30	25.50	25.50	25.50

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Considerando las barreras legales existentes en el mercado de microcrédito, las instituciones que participen en este segmento deben cumplir con todas las disposiciones antes mencionadas para participar en el mercado, y su correcto funcionamiento es regulado por las Superintendencia Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, instituciones de control que tienen la facultad de intervenir entidades financieras en el caso de que las disposiciones no fuesen acatadas. Es importante mencionar que la Superintendencia de Bancos descentraliza las actividades de supervisión y control enfocándose únicamente en el sector financiero privado, mientras que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria ejerce sus actividades respecto a las entidades financieras populares y solidarias, en las cuales se encuentran las Cooperativas de Ahorro y Crédito, entidades financieras que son objeto de estudio en la presente disertación.

### ***Barreras de entrada económicas***

#### ***Establecimiento de una red de sucursales***

Una de las barreras económicas más importantes en la intermediación financiera es la posibilidad de generar una adecuada red de sucursales que permita a las entidades crediticias ofertar sus productos a una mayor cantidad de clientes. Así lo establece la Comisión de Competencia Europea (Competition Commission, 2002: 17), en un estudio realizado sobre los factores que inciden en la entrada de entidades al mercado financiero. En este estudio se demostró que las personas son más propensas a elegir una entidad financiera que posea un mayor número de sucursales porque constituye, en primera instancia, una fuente de información confiable sobre la sostenibilidad financiera de la institución, y en segundo lugar, la existencia de un mayor número de agencias reduce los costos de transacción de los usuarios. En efecto, el establecimiento de una amplia red de sucursales y estratégicamente ubicada (geográfica) incide en la decisión de los clientes en solicitar servicios financieros de una determinada entidad, pues cuanto menor sea la distancia a la misma, mayor será la facilidad con la que el cliente podrá realizar cualquier trámite, e incluso resolver problemas, reduciendo los costos de transacción que estas operaciones implican [tiempo, costo de transporte, etc] (Office of Fair Trade, 2008: 29-30).

El desarrollo de una adecuada red de sucursales es considerado como un factor que permite a las instituciones financieras mantener altos márgenes de ganancia; sin embargo, debido a que la constitución de la misma implica elevados costos (costos no recuperables o costos hundidos), este factor se constituye como una barrera de entrada que enfrentan los nuevos operadores que buscan entrar al mercado (Competition Commission, 2002: 17 y Competition Commission, 2007: 65-66).

#### ***Desarrollo de una marca***

Otro elevado costo que deben enfrentar las entidades que desean incursionar en el mercado de crédito, y particularmente en microcrédito, es la generación de confianza e identidad con el producto que se oferta; es decir, el desarrollo de una marca, que permite captar depósitos de la población con mayor facilidad hacia las instituciones para que los mismos actúen como intermediadores o canalizadores de recursos hacia proyectos de inversión. En este sentido, las entidades financieras no sólo deben invertir en publicidad, sino también construir una buena reputación entre los usuarios, lo cual conlleva altos costos financieros y de tiempo (Competition Commission, 2007: 13).

En el caso de microcrédito, Lastra (2011: 55) en su trabajo sobre el perfil del microempresario como demandante de microcrédito se descubrió que la mayor parte de los solicitantes del mismo señalaron a las Cooperativas de Ahorro y Crédito como la fuentes de financiamiento de mayor preferencia, gracias a la cercanía que mantienen con las mismas y la flexibilidad de condiciones de los préstamos que se les otorga. En efecto, de acuerdo con los hallazgos del Proyecto SALTO (Carvajal y Auerbach, 2006: 20-21), el 90% de los microempresarios solicitaron créditos en una sola institución financiera, lo cual da la noción sobre el posicionamiento de las entidades, y la reputación que tienen dentro de los usuarios, que constituye una barrera de entrada del mercado para otras entidades.

### ***Altos costos hundidos***

Para las instituciones financieras, uno de los mayores costos de entrada es la constitución de la infraestructura y tecnología crediticia que permita procesar adecuadamente las transacciones, así como implementar procesos de gestión de riesgos eficientes y determinar correctamente el perfil de riesgo de potenciales clientes. Los costos hundidos de este aspecto corresponden a la capacitación de recursos humanos así como la adquisición de hardware y software necesarios para procesar la información; tomando en consideración que la implementación de estos procesos y sistemas son excesivamente costosos y no todas las entidades cuentan con la capacidad de implementarlos (Competition and Markets Authorities, 2016: 315).

En cuanto al desarrollo de una tecnología crediticia, la misma debe estar acorde a las necesidades de los usuarios de los servicios financieros, razón por la cual representa uno de los mayores costos hundidos para las entidades financieras. La tecnología crediticia, de acuerdo con Guzmán (1999: 7) puede definirse como “[...] todo proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional [microcrédito], intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones”. Adicionalmente, la tecnología de crédito busca, a partir de la recolección, procesamiento y análisis de la información recabada del prestatario, delimitar los incentivos y la capacidad de pago que asegure a las entidades crediticias la recuperación de las colocaciones (Rebolledo y Soto, 2004: 2).

En el caso particular del microcrédito, Guzmán (1999:8) señala que el diseño del tecnología crediticia, también denominada metodología de crédito, define en gran medida la eficiencia alcanzada en las colocaciones que realiza la entidad microfinanciera; puesto que su capacidad de recuperar su cartera está en función de la implementación del diseño adecuado de productos, que debe estar acorde a su capacidad financiera de sus clientes, así como los requerimientos del mismo. Debido a que este proceso es mucho más costoso en este segmento que en otros, por las características de los microempresarios, así como la asimetría de información que caracteriza a este sector, este factor se convierte en una barrera de entrada importante que limita la entrada de competidores que no disponen de los recursos necesarios para efectuar estos procesos.

De acuerdo a la literatura (Guzmán, 1999: 9 y Oña, 2015: 25) existen principalmente tres metodologías que se emplea cuando un microempresario solicita un crédito.

**Microcrédito individual:** Este tipo de crédito es concedido a una persona de manera individual quien debe responder por el pago del capital e intereses concedidos por la institución financiera. Usualmente este tipo de crédito es concedido a personas cuyo estrato social y económico se encuentra por encima del umbral de pobreza. Por la naturaleza de esta metodología, el crédito promedio es de mayor volumen, así como la tasa de morosidad.

**Microcrédito a grupos solidarios:** El préstamo de esta metodología corresponde a la concesión de créditos a grupos de microempresarios que responderán a las obligaciones de manera solidaria, lo cual conlleva pagar las deudas de aquellos miembros que no tengan la liquidez necesaria para hacerlo. Este tipo de crédito requiere de los miembros de grupos solidarios valores de responsabilidad y solidaridad en el cumplimiento de sus obligaciones, así como una evaluación y monitoreo más estricto para evitar incrementar la tasa de morosidad. Los grupos solidarios se conforman de entre tres a ocho personas y por la naturaleza del servicio financiero, las entidades crediticias aprovechan este tipo de metodología para reducir costos administrativos y aprovechar economías de escala existentes en este tipo de préstamo.

**Caja Comunal:** La metodología de caja comunal o bancos comunales consiste en la reunión de diez hasta 0 personas para formar asociaciones que incentivan el desarrollo del ahorro interno y posteriormente la colocación de créditos entre los miembros del grupo.

De acuerdo con Guzmán (1999: 17-20) los costos operativos y financieros de los créditos solidarios, así como los costos de transacción que representan este tipo de crédito para los prestatarios, son más elevados que el crédito individual. Esta situación se debe a que, en el caso de los créditos de grupos solidarios, el proceso de colocación y recuperación de la cartera pasa a través de un estricto control y monitoreo de la entidad financiera, además de requerir mayor tiempo en la transacción crediticia; sin embargo, este mismo tipo de tecnología crediticia determina mayores niveles de rentabilidad para las entidades microfinancieras.

Observado las diversas tecnologías de crédito que existen en microcrédito se debe considerar que estas metodologías difieren de la banca tradicional en ciertos aspectos. De acuerdo a Ríos (2008: 21-22) las diferencias se encuentran, en primera instancia, en la disponibilidad de información, puesto que en la banca tradicional el prestatario cuenta con información contable sobre el estado de su negocio, como balances generales, estado de resultados, así como la información sobre el respaldo patrimonial; mientras que en el microcrédito, debido a que la información de las finanzas familiares y del negocio se encuentran entrelazadas, el oficial de crédito debe generar y analizar esta información al no estar disponible en el momento de solicitar un crédito. Adicionalmente, la documentación requerida para solicitar un microcrédito es más simple, la misma que se limita a la documentación de la identificación del prestatario y planillas de pago de servicios básicos que justifiquen la existencia de los negocios, mientras que en la metodología tradicional se solicita la presentación de avales bancarios, o documentos negociables relacionados a la empresa.

En cuanto a las garantías reales, esta condición no constituye un requisito indispensable para aprobar la concesión de un microcrédito, pues los procesos evaluados por las entidades crediticias permiten estimar de manera precisa el perfil de riesgo y la capacidad de pago del prestatario. En efecto, la aprobación de un crédito se basa en criterios de

reputación en el mercado, la posibilidad de acceder un préstamo de menor cuantía y la responsabilidad que demuestran en el caso de créditos de grupos solidarios (Guzmán, 1999:7). Usualmente, la tecnología crediticia de microcréditos involucra procesos de seguimiento del ciclo completo del crédito, que de acuerdo a Rebolledo y Soto (2004: 9-10) incluye “[...] la evaluación de clientes potenciales, su captación, el otorgamiento del crédito, el monitoreo del proyecto y finalmente su recuperación”, procesos que son efectuados por un solo asesor de crédito; contrario a lo que sucede en otros segmentos, como el productivo, donde los procesos antes descritos se descentralizan en varias áreas.

Otro aspecto que se considera dentro de las barreras de entrada correspondiente al desarrollo de costos hundidos para las entidades que participan en el mercado es el desarrollo de sistema de pagos modernos que reduzcan los costos de transacción para los usuarios. En efecto, las entidades financieras incurren en altos costos para implementar canales de banca electrónica o la posibilidad de emplear dispositivos electrónicos, como teléfonos celulares, para efectuar transacciones financieras. Estos elevados costos permiten a las instituciones financieras incrementar el número de usuarios complementando sus servicios, aunque se ha demostrado que este tipo de sistema no reemplaza totalmente a los servicios de la banca tradicional (Competition Commission, 2007:66).

### ***Adquisición de nuevos clientes***

Los clientes que emplean los servicios de una determinada institución financiera tienen una baja propensión a cambiar de proveedor lo cual constituye una barrera de entrada para nuevos competidores. Esto se debe a que la construcción de la base de clientes y el análisis de su perfil de riesgo es un proceso lento que se desarrolla en el mercado, principalmente porque se construye una relación entre prestamista y prestatario basado en el desarrollo de un sentido de pertenencia y confianza con la entidad que ofrece los servicios financieros (Competition Commission, 2007:10).

Adicionalmente, el cambio de una de una institución financiera por otra representa para los clientes representa un elevado costo, pues los mismos consideran que el cambio de institución financiera perjudica la relación bancaria de largo plazo que construyeron inicialmente, y perjudica su acceso al crédito posteriormente. Por lo tanto, se ha demostrado que la reducida tendencia de cambio de institución financiera es consecuencia de los altos costos de transacción que representa tanto para prestamistas como prestatarios y se constituye como una barrera de entrada importante para nuevos participantes (Competition Commission, 2008: 32).

Una vez determinado el entorno económico, financiero y las características de los microempresarios, así como las principales barreras de entrada del segmento de microcrédito; a continuación se presenta un análisis del comportamiento y los resultados de las entidades que participan en el mercado de crédito, enfocando el estudio a las características de las entidades especializadas en este segmento, para posteriormente analizar si las mismas tienen poder de mercado en relación al nivel de concentración que desarrollaron.

## ***Capítulo II: Descripción del comportamiento de las entidades participantes del mercado de microcrédito***

El presente capítulo tiene como propósito detallar las características de las entidades participantes en microcrédito dentro del sistema financiero nacional, analizando principalmente 2 tipos de entidades o subsistemas, los bancos privados y las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1. Se estudia tanto la estructura, comportamiento y el desempeño que mostraron las instituciones financieras de interés; así como la definición de las entidades especializadas en microcrédito, categorización que será empleada en el siguiente capítulo para evaluar el efecto del poder de mercado que desarrollaron durante el periodo de análisis sobre las condiciones de colocación de crédito.

Este análisis comienza con una descripción del sistema financiero nacional privado, con el propósito de exponer el comportamiento general que exponen las entidades financieras privadas dentro de los múltiples segmentos de crédito, para posteriormente, profundizar en las estrategias que adoptan las entidades especializadas en microcrédito, así como los resultados que exhiben a través del estudio de indicadores financieros.

### ***Características del Sistema Financiero Nacional Privado***

La estructura del sistema financiero nacional privado está conformado por de 145 entidades, de las cuales 22 instituciones son bancos privados, 108 cooperativas de ahorro y crédito, 10 sociedades financieras, 4 mutualistas y 1 una entidad de servicios financiero de tarjeta de crédito. Estas entidades que conforman el sistema financiero nacional del Ecuador atienden las necesidades de liquidez de sus usuarios, al mismo tiempo que ofrecen instrumentos financieros que incentivan el ahorro, canalizando así los recursos hacia aquellos agentes con superávit de capital y los direccionan a aquellos proyectos que financian diversas actividades económicas.

Una de formas para caracterizar la estructura de mercado de crédito, es a través del análisis de índices de concentración que ejercen dichas entidades (Waldman y Jensen, 2016: 169), los mismo que son calculados en función del volumen de crédito que colocan las instituciones financieras. Las fórmulas de cálculo y los valores teóricos de los 2 principales índices de concentración, el índice Hirschman-Herfindahl (IHH) y el ratio de concentración C(r) se presentan en el Anexo 1.

Debido a que el volumen de crédito otorgado en el Ecuador es mucho menor que en economías desarrolladas, el Banco Central del Ecuador (2015) modificó los rangos del HHI y C4, ajustándolos a la estructura del mercado de crédito del Ecuador. Los rangos se detallan a continuación.

#### **Rangos para el índice HHI:**

HHI > 1.500 es un Mercado altamente concentrado

1500 < HHI < 1000 es un mercado medianamente concentrado

HHI < 1000 es mercado competitivo

#### **Rangos para el índice C4:**

C4 > 66% es mercado altamente concentrado

33% < C4 < 66% es mercado medianamente concentrado

C4< 33% es mercado competitivo

Desde una perspectiva global, el mercado ecuatoriano se encontró levemente concentrado; así lo determinaron los Boletines de Volumen de Crédito publicados por el Banco Central del Ecuador en el año 2015. El HHI, que identifica la participación de cada una de las entidades que conforman el sistema financiero nacional privado, se encontró en 1193 puntos; mientras que el C4, que determina la sumatoria de la participación del volumen de crédito de las 4 entidades crediticias más grandes, fue de 60,8%. Las instituciones mayor participación tuvieron en la construcción de estos índices, o que dominaron el mercado fueron: Banco Pichincha, Banco Produbanco, Banco Internacional, Banco de Guayaquil y Banco Bolivariano. Esta aseveración confirma la alta participación de los bancos privados en el mercado crediticio ecuatoriano, los mismos, como se verá en la descripción de las captaciones y colocaciones del mercado, determinan en mayor medida, el comportamiento del sistema financiero nacional.

De acuerdo con Jeanneau (2007: 20) las economías de América Latina están caracterizadas por una fuerte participación de los bancos privados dentro del mercado, donde usualmente las cinco entidades crediticias más grandes concentran entre el 57% hasta el 100% de los activos de todo el sistema financiero. Adicionalmente, las economías de América Latina presentan otra particularidad según Gelos y Roldos (2002, citado en Jeanneau, 2007: 20) y Levy-Yeyati y Micco (2003, citado en Jeanneau, 2007: 20) pues el incremento de la concentración del sistema financiero se genera principalmente gracias al aumento de la innovación y liberalización financiera, mientras que la reducción del número de entidades financieras no presenta indicios de incrementar el nivel de competitividad; es decir, el número de entidades participantes en el mercado no tiene efecto en el poder de mercado que se desarrolla en el sistema financiero. En el caso ecuatoriano, las colocaciones presentan una fuerte concentración por parte de las entidades bancarias, sin embargo, el menor número de entidades de este subsistema en particular no constituye un determinante de mayor competitividad y poder de mercado; en su lugar, la tecnología crediticia podría tomar un papel más relevante, así lo determinan los autores antes mencionados.

Con el objetivo de caracterizar el comportamiento de las entidades que conforman el sistema financiero privado, a continuación se presenta un análisis general del desempeño de dichas entidades, enfocando el estudio en el desarrollo de los bancos privados y las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1, instituciones que son los subsistemas de interés en esta disertación.

## ***Colocaciones del Sistema Financiero Nacional Privado***

### ***Evolución de la cartera de crédito***

El papel que cumplen las instituciones financieras en la canalización de recursos a través del crédito es de gran importancia pues el mismo actúa como un estímulo de desarrollo económico, así lo afirma el Banco Interamericano de Desarrollo (2004, citado en Jeanneau, 2007: 11). Esta entidad establece que la proporción entre el PIB y el crédito bancario muestra una relación positiva en economías emergente, sobre todo en América Latina. El estudio confirmó que aquellas economías que presentaron un desarrollo financiero más profundo contaron con mayores niveles de desarrollo económico, aunque la causalidad sigue siendo objeto de debate.

Bajo este contexto, la Tabla 8 muestra la importancia de la cartera vigente relación al PIB (Producto Interno Bruto) en el caso ecuatoriano. Se observa que durante el periodo de análisis, la cartera vigente representó entre el 18% y 25% del PIB, corroborando la importancia del sistema financiero privado en cuanto a su función en la canalización de recursos hacia las actividades económicas en el Ecuador.

**Tabla 8. Relación Cartera Vigente y PIB, periodo 2010-2015**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Cartera por vencer</b>	11,516.38	14,161.54	17,456.20	19,899.02	22,031.72	24,532.19	24,731.59
<b>PIB</b>	62,519.69	69,555.37	79,276.66	87,924.54	95,129.66	102,292.26	100,176.81
<b>Relación Cartera por vencer/PIB</b>	18%	20%	22%	23%	23%	24%	25%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Una vez evidenciada la importancia que cumple la cartera de crédito dentro de la economía ecuatoriana, se presenta a continuación un estudio sobre el comportamiento del mismo durante el periodo de análisis.

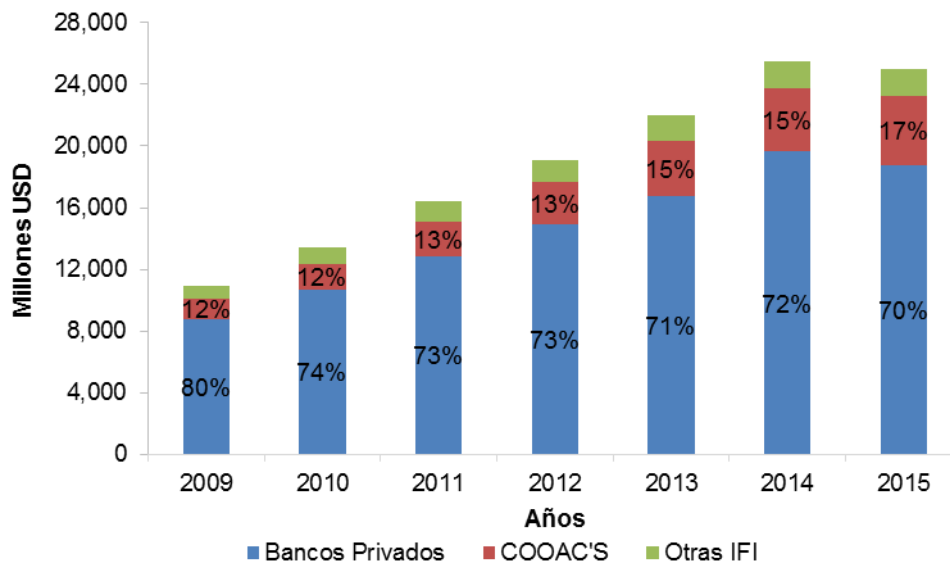
Partiendo de una visión global, la cartera de crédito de las entidades financieras privadas muestra un incremento significativo desde el 2009 hasta el 2014, con tasas de crecimiento que oscilaron entre el 22% y 16%, siendo un indicador de que la oferta y la demanda de crédito incrementaron durante este periodo, así lo demuestra el Gráfico 15. Por el lado de la demanda, existió un incremento de la solicitud de créditos con el objetivo de satisfacer necesidades de diversos ámbitos; mientras que por el lado de la oferta, las preferencias de los prestamistas se centraron en mantener sus activos en el mercado local, colocando un mayor volumen de crédito en lugar de realizar inversiones en instituciones financieras en el extranjero (Cilio, 2016: 36-37).

Respecto a la oferta y demanda de crédito por periodo, la CEPAL (2009: 93-95) determinó que el reducido desempeño de la cartera de crédito en el año 2009 se debió principalmente a las secuelas de la crisis inmobiliaria del año 2008 que afectó a los mercados financieros alrededor del mundo y cuyos efectos tuvieron repercusiones en las operaciones del sistema financiero ecuatoriano, sobre todo en la reducción de activos en el exterior; sin embargo, la cartera de crédito en este periodo mostró un incremento respecto al año 2008.

A partir del año 2010 existió un incremento de la cartera de crédito, comportamiento que se mantuvo hasta el año 2014. En efecto, a partir del segundo trimestre del año 2010 se incrementó considerablemente el crédito al sector privado, y se elevaron los activos internos de las instituciones financieras. En efecto, esta situación sucedió gracias al incremento del impuesto a salidas de divisas y la ampliación de la base sobre la cual se determinaba el cálculo del coeficiente de liquidez doméstica, razón por la cual los bancos y otras entidades financieras tuvieron que repatriar parte de sus activos del extranjero (CEPAL, 2010: 79). Asimismo, el año 2011 estuvo caracterizado por una expansión del crédito, sobre todo de vivienda y microcrédito; así como una reducción de las tasas activas referenciales y mejoras en los plazos de otorgamiento del crédito. Estos factores permitieron al sistema financiero atender las necesidades de liquidez gracias a la expansión de la demanda interna,

protagonizada por un aumento del consumo privado, así como al incremento de la inversión en las ramas de industria y comercio, proyectos que requirieron mayores montos de desembolso de créditos productivos (CEPAL, 2011: 90-92).

**Gráfico 15: Estructura de la cartera de crédito en millones USD por subsistema, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Durante el periodo 2012-2014, el crédito mostró tasas de crecimiento positivas y fue un periodo de cambios en la regulación sobre las características del crédito de vivienda y para la compra de vehículos. Asimismo, se modificó en el porcentaje del encaje bancario, lo cual obligó a las instituciones financieras a mantener un mayor porcentaje de liquidez doméstica así como la aprobación del COMF [Código Orgánico Monetario y Financiero] (CEPAL, 2012:1-3 y 2014:1-3). Por otro lado, el año 2015 presentó una reducción de la cartera de crédito en un 2% respecto al año anterior. Esta situación se debió principalmente a los cambios coyunturales de la economía internacional (bajo precio de petróleo, apreciación del dólar frente a otras divisas) así como la desaceleración del PIB anual en -2,1%, después de 5 años de crecimiento constante. Estos cambios en la economía redujeron la entrada de dólares a la economía, perjudicando las expectativas de prestamistas y prestarlos que se tradujeron en una reducción del crédito. Se evidenció, de igual manera, un cambio en las preferencias de los depositantes, donde los depósitos a la vista se redujeron en un 13%, mientras que las especies monetarias en circulación aumentaron en un 17% (Banco Central del Ecuador, 2016 y CEPAL, 2015:1-3).

### ***Estructura de cartera de crédito por subsistema***

Respecto a la estructura de la cartera de crédito por subsistema, el Gráfico 15 permite identificar a los bancos privados como el subsistema que concentró los activos del sistema financiero privado nacional, pues representaron el 77,8% de la estructura de la cartera bruta en promedio durante el periodo 2009- 2015. Las COOAC'S (Cooperativas de Ahorro y Crédito), en su lugar, concentraron el 14,6% de la cartera bruta en promedio y su participación incrementó durante el periodo analizado, lo cual muestra un indicio de la importancia y crecimiento del subsistema dentro de las colocaciones del sistema financiero.

Análogamente, otras entidades financieras, entre ellas las sociedades financieras, mutualistas y tarjetas de crédito, representaron en promedio el 7,6% de la cartera bruta durante el periodo analizado.

Las entidades bancarias que tuvieron mayor representatividad en la cartera de crédito fueron: Banco Pichincha, el mismo que concentró el 25% de la cartera total durante el periodo analizado, y el 32% de la cartera del subsistema; Banco de Guayaquil, que controló en promedio el 9,6% de la cartera global y el 12% de la cartera del subsistema; Banco del Pacífico que manejó el 9,2% de las colocaciones del sistema y el 12% de los préstamos del subsistema; Produbanco con el 7% de la cartera bruta total, y 9% de la cartera bruta del subsistema y Banco Internacional con el 6,4% de la cartera bruta, y 8% de la cartera bruta del subsistema. Por otro lado, respecto a las COOAC'S, el segundo subsistema más grande del mercado, las entidades que mayor participación tuvieron respecto a la cartera bruta del sistema financiero nacional privado fueron: la Cooperativa Juventud Progresista que controló el 2,1% de la cartera bruta del sistema y concentró el 14% de las colocaciones del subsistema durante el periodo de análisis; Jardín Azuayo, que manejó alrededor del 10% de la cartera de las COOAC'S y el 1,4% de la cartera bruta del sistema financiero; y la tercera entidad de la Economía Popular y Solidaria con mayor participación en el mercado fue la Cooperativa 29 de Octubre, con aproximadamente el 1% de las préstamos del sistema financiero privado y representando el 7% de las colocaciones del subsistema.

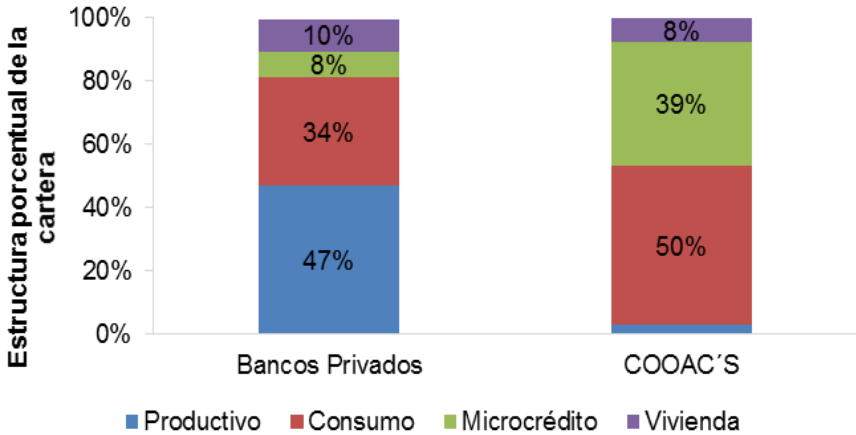
Se evidenció además que, si bien los bancos privados concentraron el mercado de crédito, pues representaron el 78% de las colocaciones durante el periodo 2009-2015, el número de entidades que posee el subsistema es inversamente proporcional a su nivel de concentración. En efecto, los bancos privados representaron únicamente el 37% del sistema en cuanto al número de entidades crediticias, es decir, de cada 10 entidades financieras en el Ecuador, aproximadamente 3 fueron bancos.

El estudio de la distribución de la cartera del sistema financiero privado nacional permite evaluar las características de los usuarios de cada tipo de entidad crediticia. De acuerdo a Figueroa (2011: 42-50) el mercado de crédito de economías emergentes puede analizarse desde una perspectiva de la economía como un modelo dual, en el cual por un lado, participan el sector bancario y las entidades financieras formales no bancarizadas y por el otro las instituciones que pertenecientes al sector informal. A partir de este análisis se evidencia que los bancos privados usualmente atienden las necesidades de financiamiento a los sectores de ingresos altos, empleando como mecanismo de racionamiento de crédito la existencia de colaterales o garantías; por otro lado, las entidades formales no bancarizadas, en las que se incluyen las mutualistas y cooperativas de ahorro y crédito, atienden a la población de ingresos medios, siendo el sector informal el que coloca crédito a la población más pobre, a una tasa de interés más onerosa que en el sector formal. En efecto, se concluye que la desigualdad de ingresos explica la estructura financiera dual-dual de los mercados de crédito de países en desarrollo.

Por otro lado, observando la composición del saldo de la cartera de los dos subsistemas de interés, como se muestra en el Gráfico 16, se evidencia que en promedio la cartera de los bancos privados estuvo compuesta en un 47% por crédito del segmento productivo, la cartera de consumo representó el 34%, mientras que el 8% estuvo determinado por microcrédito. De acuerdo con los resultados de este Gráfico, se observa la preferencia de este subsistema por colocar préstamos del segmento productivo, corroborando la ventaja

con la que cuentan las instituciones financieras grandes respecto al desarrollo de economías de escala. En efecto, las economías de escala empleadas por los bancos privados permiten reducir el costo del otorgamiento de crédito cuanto mayor sea el monto desembolsado. Asimismo, otra ventaja con la que cuentan los bancos privados es la disposición de fondos que facilitan la inversión en el desarrollo de una tecnología crediticia eficiente, que permita manejar adecuadamente sus costo, así como la disponibilidad de una mayor cantidad de recursos del público que el subsistema de cooperativas de ahorro y crédito.

**Gráfico 16: Estructura porcentual de la cartera de crédito de subsistemas por segmento de crédito**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

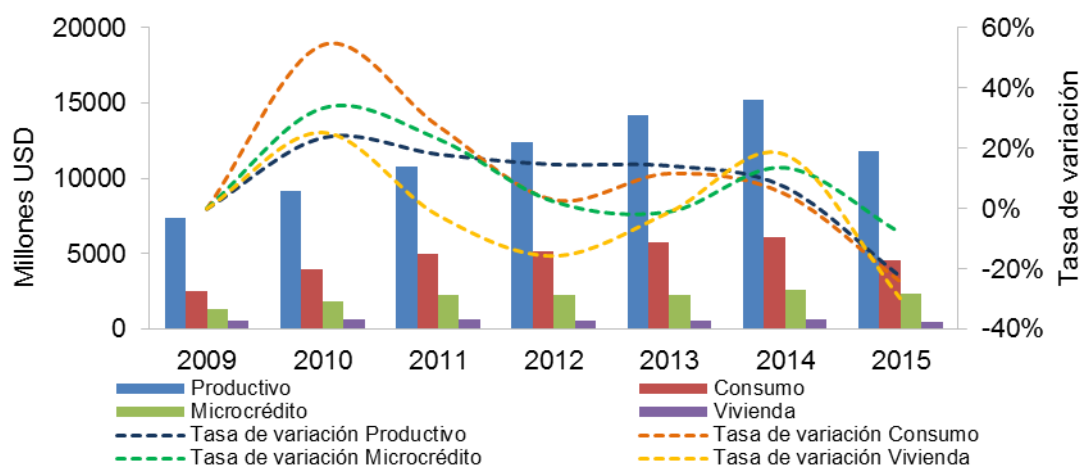
Las COOAC'S, por su parte, atienden el mercado de crédito colocando préstamos de consumo y microcrédito, que representaron en promedio el 50% y 39% de su cartera. Adicionalmente, este subsistema mostró un menor interés en la atención de créditos de carácter productivo, pues los mismos representaron en promedio el 3% de las colocaciones de las Cooperativas, mientras que el crédito de vivienda constituyó el 8% del stock de préstamos de estas entidades en promedio. La preferencia de la oferta de crédito de las COOAC'S está relacionada a las características de los solicitantes de crédito, que en su mayoría son microempresarios o agentes con déficit de liquidez para gastos de consumo. Asimismo, la oferta de crédito de este subsistema se relaciona a la metodología de crédito que estas manejan, la cual está basada en el otorgamiento de pequeños montos de crédito (reducidas economías de escala). Esta situación se genera debido a que las COOAC'S captan una menor cantidad de depósitos que los bancos privados y cuentan con una restringida posibilidad de atender requerimientos de liquidez relacionados a altos montos de préstamos; así como una menor capacidad de diversificar sus colocaciones en instrumentos de menor riesgo.

La composición de la cartera de crédito de las demás entidades del sistema financiero nacional privado muestra una mayor preferencia por los créditos de consumo y vivienda. De acuerdo a los boletines de volumen de crédito publicados por el Banco Central (2015) las sociedades financieras y tarjetas de crédito mostraron un alto interés en atender requerimientos de liquidez del sector de consumo, pues las colocaciones de este segmento representaron alrededor del 92% y 100% los créditos otorgados por estas entidades;

mientras que las mutualistas manifestaron un mayor interés en el segmento de vivienda, los mismo que representaron el 50% de su cartera.

Una vez estudiada la estructura de la cartera de crédito por entidad financiera se identificó a los bancos privados como el subsistema que más influye en el comportamiento del sistema financiero nacional. Debido a su alta participación en cada uno de los segmentos de crédito, a continuación se presenta el análisis del volumen de crédito acumulado por segmento para identificar al sector más influyente y de mayor crecimiento durante el periodo de análisis.

**Gráfico 17: Volumen de crédito por segmento acumulado, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

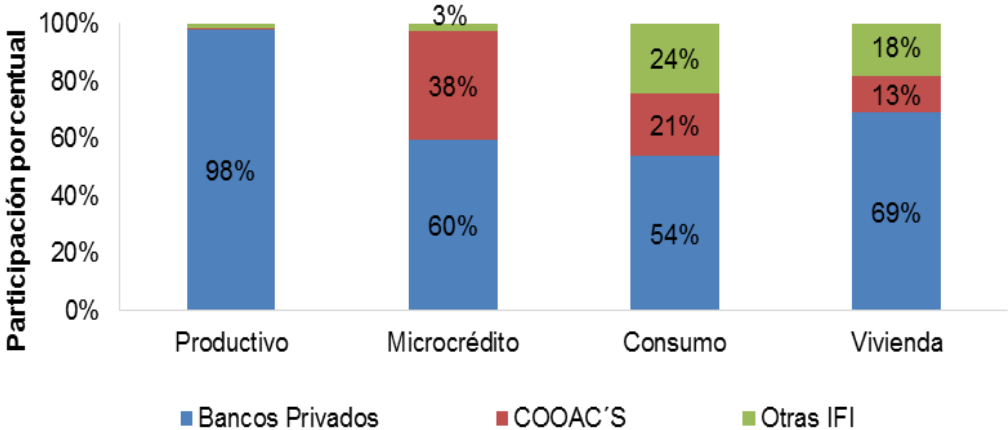
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El Gráfico 17 presenta la evolución del volumen de crédito por segmento, mientras que la estructura porcentual del volumen de crédito por subsistema puede evaluarse en el Gráfico 18. En ambos gráficos se evidencia la alta participación del segmento productivo en relación a los demás sectores. En efecto, las colocaciones en el sector productivo, el cual incluye al segmento productivo corporativo, empresarial y PYMES, y representaron, en promedio, el 61% del volumen de crédito durante el periodo 2009-2015.

La representación porcentual del segmento productivo dentro de la estructura del crédito en el mercado privado identifica los incentivos de oferentes y demandantes de crédito hacia un determinado segmento, puesto que este tipo de crédito está destinado a financiar actividades productivas y comerciales. Adicionalmente, el segmento productivo es colocado a la tasa más baja del mercado por las características de los solicitantes, lo cual reduce el riesgo de default de deuda, y otorga montos de crédito más elevados en comparación con los demás segmentos de crédito. En cuanto al volumen de crédito, la concesión de crédito productivo pasó de 7,400 millones USD en el 2009 a 11,800 millones USD en el 2015, con su pico más alto en año 2013 pues el volumen acumulado de crédito productivo fue de 15,380 millones USD; donde los bancos privados participaron en el 98% de las colocaciones, de acuerdo al Gráfico 9. Las tasas de crecimiento de este segmento osciló entre el 7% y 20%, siendo el año 2010 el periodo de mayor crecimiento de este segmento (24%), con una caída pronunciada del 22% en el año 2015, comportamiento que se observa de igual manera en los demás sectores.

A pesar de su alta participación, el segmento con mayor crecimiento fue el de consumo, principalmente en el año 2010, pues el volumen de crédito acumulado fue 54% mayor que en el año 2009. El segmento de consumo es el segundo más representativo del mercado, constituyendo en promedio el 25% de las colocaciones totales. Respecto al volumen de crédito, la tasa de crecimiento desde el año 2009 al 2015 fue del 45%, pasando de 2,556 millones USD a 4,608 millones USD, siendo el año 2013 el periodo en el cual hubo más concesiones de crédito de consumo (6,333 millones USD). En cuanto a la participación, los bancos privados colocaron alrededor del 54% de los préstamos, las COOAC'S el 21% y las demás entidades financieras el 25%, así lo demuestra el Gráfico 18.

**Gráfico 18: Participación porcentual de subsistemas por segmento de crédito**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El segmento de microcrédito, por su parte, representó en promedio el 11% del volumen de crédito total privado, y su participación fue cada vez más representativa dentro del sector, pues el volumen de crédito incrementó de 1,372 millones USD en el año 2009 a 2,378 millones USD en el año 2015, con un crecimiento del 73% de las colocaciones. Por otro lado, este segmento estuvo caracterizado por un nivel de concentración donde los principales actores fueron los bancos privados y COOAC'S, los mismos que controlaron el 98% de las colocaciones durante los 7 años analizados. Adicionalmente, a pesar de que la cartera de microcrédito de los bancos privados representó únicamente el 8% en promedio de su cartera total, los bancos privados fueron el subsistema que más colocaciones de microcrédito otorgó, concentrando el 60% del volumen de microcrédito. En efecto, sólo en el año 2015 este subsistema otorgó 1,159 millones USD en microcrédito.

Las COOAC'S es el segundo subsistema con mayor participación en microcrédito, con el 38% de las colocaciones y cuya presencia se incrementó desde el año 2009, pasando de 445 millones USD a 1,116 millones USD en el año 2015, equiparando el volumen de crédito acumulado concedido por los bancos privados en ese mismo año. Cabe destacar que este segmento cuenta con las tasas de interés más altas del mercado, por lo que puede constituirse como un sector atractivo dentro del mercado de crédito. A esta situación se debe agregar el constante crecimiento de instituciones microfinancieras que se incluyen en el sector formal y el incremento de la inclusión financiera en el país, lo cual fomentó el crecimiento de este segmento.

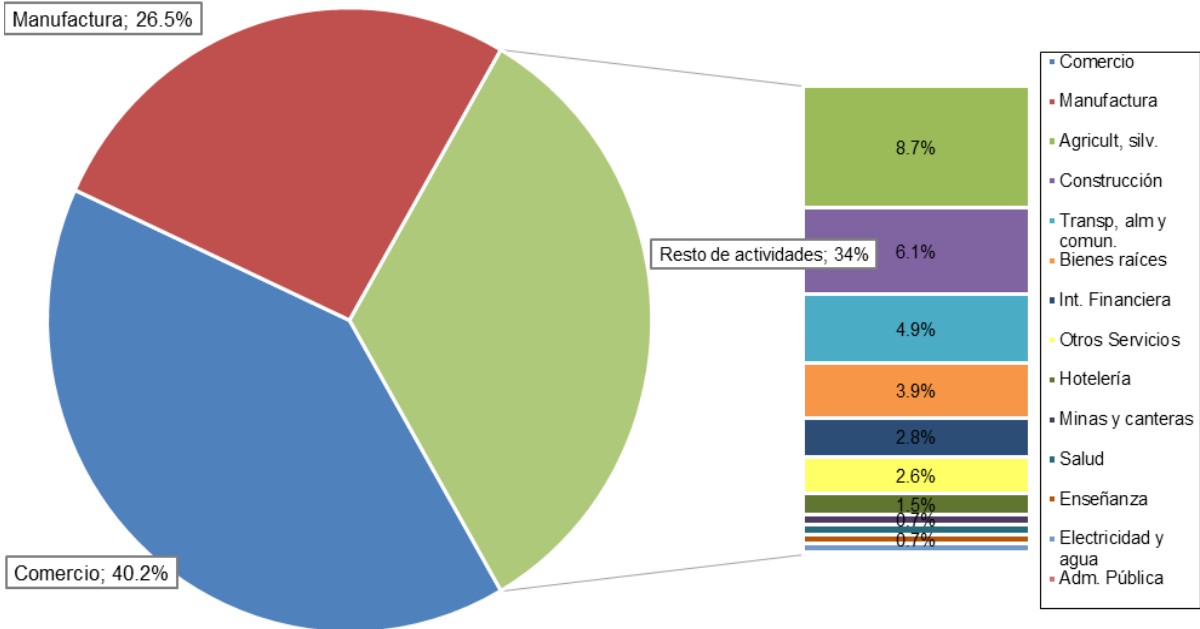
Finalmente, el crédito de vivienda representó en promedio el 3% del volumen de crédito privado, donde los bancos privados concedieron el 63% del crédito inmobiliario, las COOAC’S el 13% y las demás entidades como mutualistas, sociedades financieras y tarjetas de crédito el 24%.

**Estructura de cartera de crédito por actividad económica**

La estructura del crédito por segmento define las premisas sobre las actividades a las cuales están destinados los préstamos por entidad financiera, las mismas que se relacionan con el aparato productivo y comercial de la economía ecuatoriana. La segmentación del crédito por actividad económica se puede observar en el Gráfico 19.

Se identifica que, en promedio, las actividades a la cuales se destinaron un mayor porcentaje de créditos fueron actividades comerciales y manufactura, cuya participación dentro de la cartera bruta del sistema financiero fue del 40% y 27%, respectivamente. Por otro lado, las actividades menos intensivas en tecnología como la agricultura, ganadería y pesca representaron en promedio el 9% de las colocaciones, mientras que las actividades de construcción participaron en un 6% de la estructura del volumen de crédito. La estructura del volumen de crédito por actividad económica evidencia, asimismo, el déficit de inversión del sector privado en capital humano, puesto que los sectores de salud y enseñanza representaron en conjunto únicamente el 1,3% de la cartera de crédito, mientras que las actividades de comercio encabezan las preferencias de los demandantes y oferentes de crédito.

**Gráfico 19: Estructura porcentual del crédito por actividad económica**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

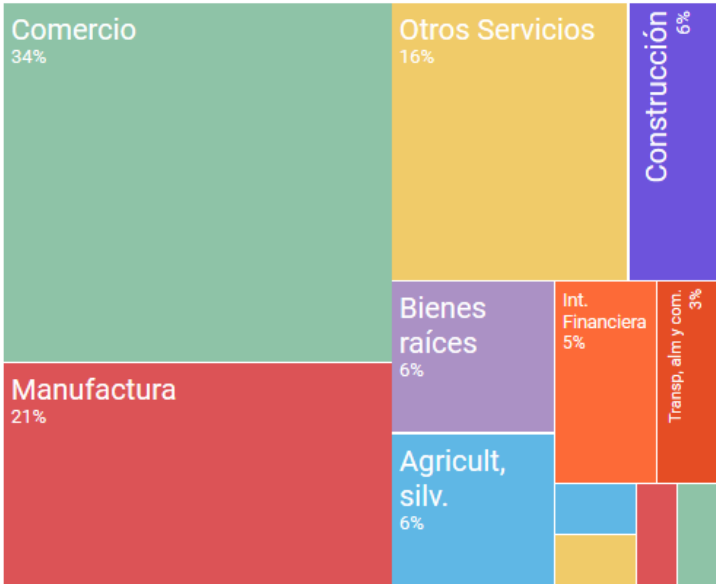
La estructura porcentual del crédito se evalúa adicionalmente por subsistema, particularmente aquella otorgada por los bancos privados y a las COOAC’S. El Gráfico 20 muestra que los Bancos Privados colocaron créditos destinados principalmente a

actividades de comercio, los mismos que representaron el 34% de las colocaciones de este subsistema, mientras que la industria manufacturera representó el 21% de las colocaciones. Las actividades relacionadas al sector de la construcción, bienes raíces y agricultura, silvicultura y pesca tuvieron una representación individual del 6% dentro de la estructura porcentual del crédito de los bancos privados, mientras que el sector de otros servicios representó el 16% de los préstamos que efectuaron las entidades bancarias durante el periodo 2009 y 2015.

Por otro lado, las COOAC’S colocaron créditos que se destinaron en su mayoría, al sector de otros servicios, el mismo que representó el 54% de los préstamos en promedio de este subsistema; así lo muestra el Gráfico 21. El sector de otros servicios incluye actividades de entretenimiento y recreación, actividades y servicios de los hogares, además de gastos en consumo y microcrédito. La alta participación de este sector dentro de las colocaciones de las Cooperativas de Ahorro y Crédito tiene concordancia con la estructura de su cartera, la cual, de acuerdo al Gráfico 8, está compuesta principalmente por crédito de consumo y microcrédito, segmentos que representaron en conjunto el 89% de la cartera de este subsistema.

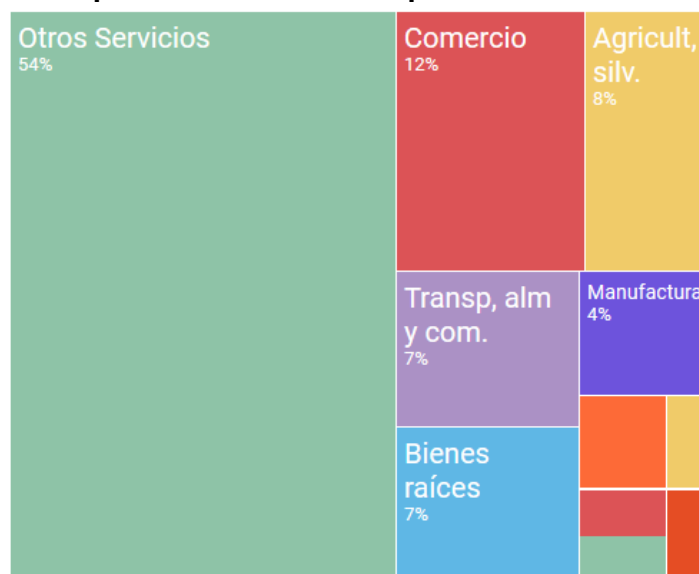
Adicionalmente, el segmento de comercio y manufactura representaron el 12% y 4% de las colocaciones de las entidades microfinancieras y se relacionan con la reducida representatividad del segmento productivo dentro de la estructura de su cartera, la cual fue del 3% en promedio. Otras actividades a las cuales se destinó el crédito otorgado por las COOAC’S durante el periodo 2009-2015 fueron agricultura, silvicultura y pesca (8%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (7%) y bienes raíces y servicios profesionales (7%).

**Gráfico 20: Estructura porcentual del crédito por actividad económica de Bancos Privados**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

**Gráfico 21: Estructura porcentual del crédito por actividad económica de COOAC'S**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El análisis comparativo de la estructura porcentual del volumen de crédito por actividad económica identifica las preferencias de los oferentes y demandantes de crédito en el Ecuador, las mismas que presentan características diferentes entre los subsistemas de interés. En el caso de las entidades bancarias, la oferta y demanda de crédito está vinculada en su mayoría a actividades de índole productiva y comercial; mientras que los prestatarios y prestamistas de las COOAC'S destinan una mayor cantidad de recursos a créditos de consumo y de microcrédito, préstamos que presentan un riesgo crediticio más grande, pero con mayores índices de rentabilidad para las entidades crediticias.

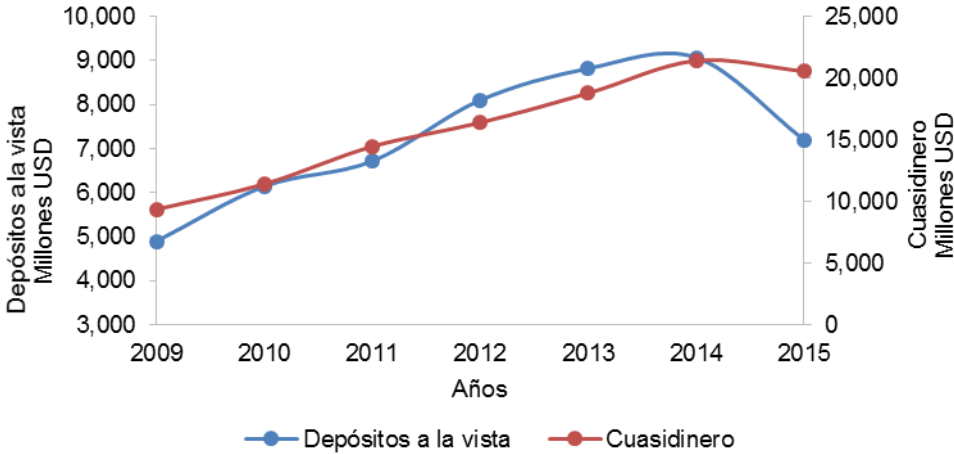
### ***Captaciones del Sistema Financiero Nacional Privado***

Las captaciones del sistema financiero privado del Ecuador tuvieron un comportamiento caracterizado por tasas de crecimiento positivas durante el periodo 2009-2014, mientras que el saldo a final del 2015 mostró una reducción tanto de los depósitos a la vista como del cuasidinero. En efecto, el Gráfico 22 muestra que los depósitos a la vista incrementaron de 4,902 millones USD en diciembre de 2009 a 9,068 millones USD en diciembre de 2014; mientras que en diciembre de 2015 fueron de 7,220 millones USD, reflejando una reducción del 21% respecto al año anterior. La particularidad que sucede en el año 2015 tiene relación con los factores coyunturales que afectaron tanto a la economía local, como el desenvolvimiento de economía internacional.

El cuasidinero, en el cual se incluye los depósitos de ahorro, los depósitos a plazo, los depósitos restringidos, operaciones de reporto y otros depósitos, muestra una reducción menos pronunciada en el año 2015. Su crecimiento pasó de 9,378 millones USD en diciembre de 2009 a 21,409 millones USD en diciembre de 2015, con una tasa de crecimiento del 54%. Por otro lado, el saldo a diciembre de 2015 fue de 20,557 millones USD, con una contracción del 4% respecto a diciembre del año anterior, esencialmente por

la reducción de los depósitos de ahorro, los mismos que disminuyeron en un 12% de diciembre de 2014 a diciembre 2015 (de 9978, 7 millones USD a 8821,5 millones USD).

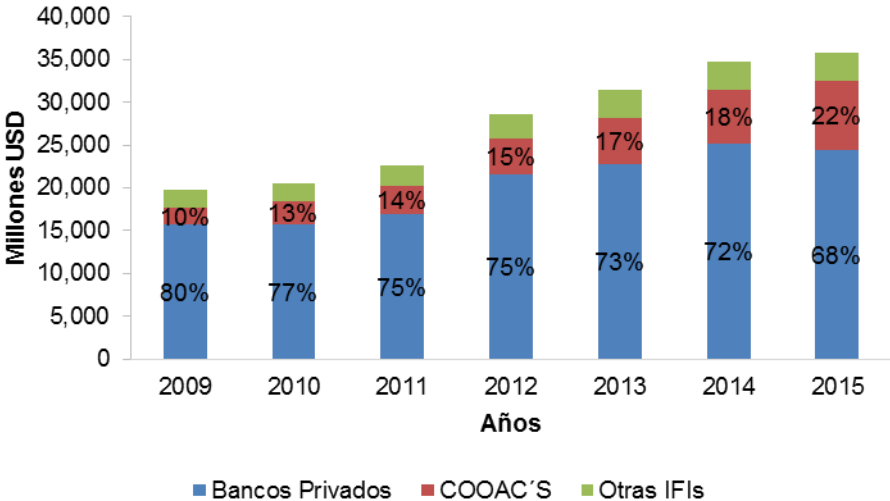
**Gráfico 22: Depósitos a la Vista y Cuasidinero, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

La evolución del volumen acumulado de depósitos a plazo es presentado en el Gráfico 23, el mismo que detalla el incremento de las captaciones durante el periodo 2009- 2015. El año con mayor crecimiento fue el 2012, cuya tasa de crecimiento respecto al 2011 fue de 26%, puesto que los depósitos a plazo incrementaron de 22,612 millones USD a 28,540 millones USD.

**Gráfico 23: Volumen acumulado de Depósitos a plazo, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

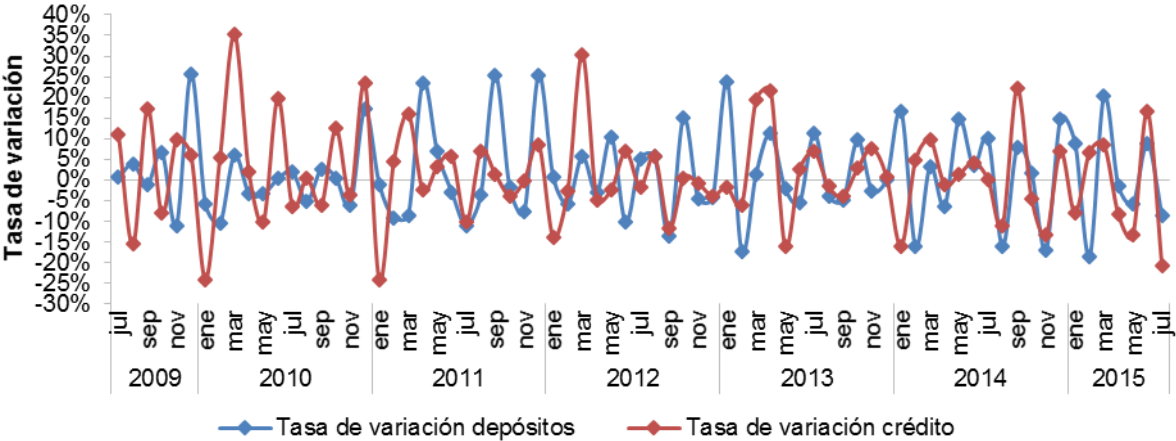
Por otro lado, en cuanto a la participación de los depósitos a plazo analizado por subsistema, el Gráfico 23 identifica a los bancos privados como las entidades financieras con mayor participación; consecuentemente, la concentración de este subsistema se observa tanto en el mercado de crédito como en el de depósitos. Consecuentemente, los

bancos privados recibieron captaciones que representaron el 74% del mercado de depósitos durante el periodo 2009-2015.

Análogamente, el siguiente subsistema con una importante participación en el volumen de depósitos fueron las COOAC´S, cuya intervención se incrementó del 10% en el año 2009 (1,942 millones USD) a 22% al finalizar el periodo de análisis (8 millones USD). Las sociedades financieras, mutualistas y tarjetas de crédito participaron en conjunto en el mercado con el 11% de las captaciones.

Un análisis comparativo entre el volumen de crédito otorgado y las captaciones del sistema financiero nacional prueba la relación existente entre la disponibilidad de recursos del público como factor importante dentro de la intermediación financiera. En este sentido, el Gráfico 24 describe las tasas de variación mensual del volumen de créditos y depósitos, en el cual se observa que la variación de las captaciones sigue la misma tendencia que las colocaciones; a pesar de que los préstamos exhibieron tasas de crecimiento mensuales más pronunciadas que los depósitos. Por otro lado, el coeficiente de correlación entre ambas variables es de 0,24 durante el periodo analizando, corroborando la relación positiva en el cambio de ambas variables.

**Gráfico 24: Variación mensual del volumen de crédito y depósitos, periodo 2009-2015**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaboración: Stephanie Sánchez

**Tasas de Interés del Sistema Financiero Nacional Privado**

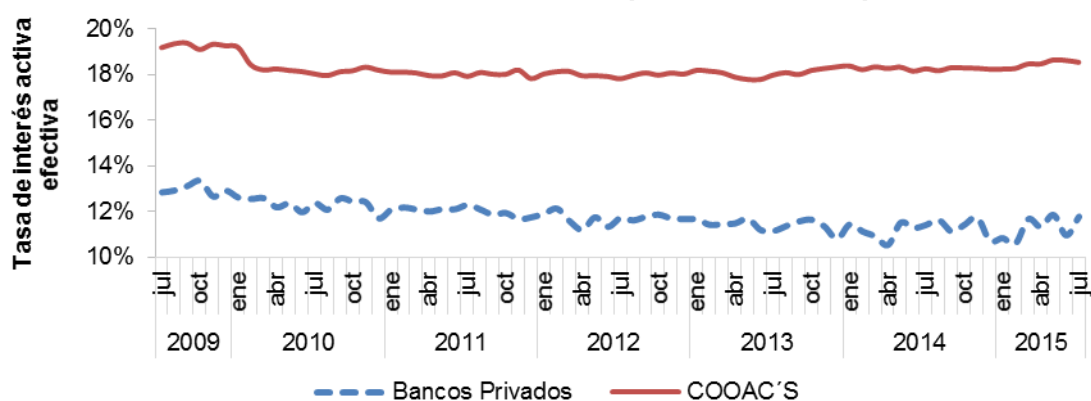
Una vez evaluada las colocaciones y captaciones de los subsistemas que conforman el sistema financiero nacional privado es necesario describir el margen de intermediación con el que cuenta el sistema financiero, como una aproximación al margen de ganancias que las entidades que participan en la intermediación financiera poseen del giro del negocio. A continuación se presenta un análisis de la tasa de interés activa y pasiva referencial de los dos subsistemas de interés, para luego describir brevemente el *spread* financiero con el que cuentan las entidades financieras dentro del sistema financiero nacional como una aproximación del margen de ganancia de las actividades de intermediación financiera que realizan.

## Tasa de interés activa

Respecto a la tasa de interés activa por entidad financiera, el Gráfico 25 presenta a los bancos privados como el subsistema que coloca préstamos a una menor tasa de interés, este cálculo se basa en el promedio ponderado por volumen de crédito mensual (Banco Central del Ecuador, 2015).

La tasa de interés activa referencial de los bancos privados osciló entre el 11% y 13%, comportamiento relacionado a la estructura de su cartera, la cual estuvo constituida en promedio por crédito productivo en un 47% y cuyo volumen acumulado por año fue entre 8 millones y 16 mil millones USD. Esta particularidad corrobora el hecho de que las entidades bancarias destinan gran parte de su cartera a demandantes con menor riesgo crediticio, y por lo tanto, obtienen el precio de financiamiento más bajo del mercado. Por su parte, las COOAC'S se caracterizaron por colocar créditos a la tasa de interés más alta de entre las demás entidades financieras, debido a que su participación dentro del volumen de crédito se concentran en microcrédito, el mismo que está determinado por un mayor riesgo y por ende una mayor tasa de interés.

**Gráfico 25: Tasas de interés activas efectivas por subsistema, periodo 2009-2015**



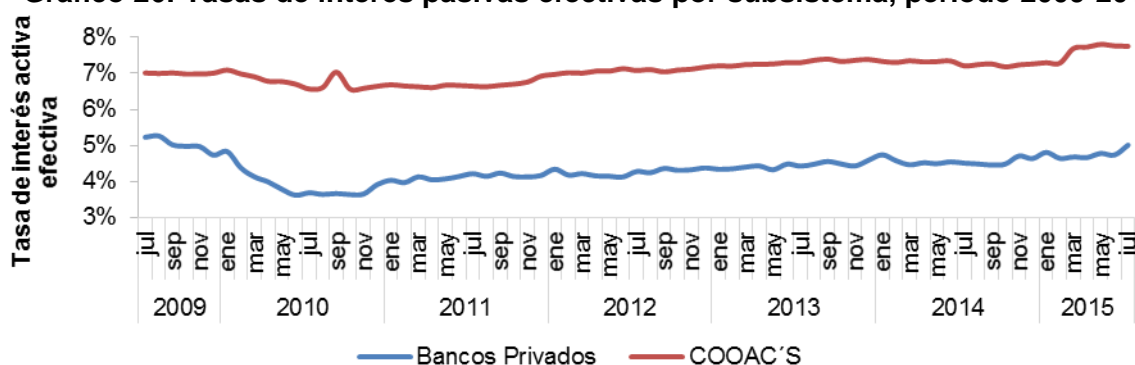
**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Análogamente, el análisis de la tasa referencial efectiva permite corroborar que el precio del financiamiento es mucho menor en entidades formales con una alta tecnología de créditos, eficiente manejo de costos y diversificaciones del riesgo como son los bancos privados, cuya tasa de interés activa es la menor del mercado. Sin embargo, un bajo precio de recursos financieros es una condición que no es accesible a todos los estratos sociales, puesto que la imposición de garantías y colaterales reduce la posibilidad de acceso al crédito a las personas más pobres. Consecuentemente, los estratos sociales más bajos optan por utilizar los servicios de entidades informales o con menos restricciones y más cercanas a los clientes, las cuales ofrecen mayores facilidades de financiamiento, aunque su costo es más elevado. Este es el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, el subsistema con las tasa activas efectivas más altas del mercado.

## Tasa de interés pasiva

En cuanto a la rentabilidad que pueden tener los depositantes en instrumentos financieros que ofrecen las entidades financieras, el Gráfico 26 muestra que el subsistema que menores tasas de interés pagó a los depósitos a plazo fueron los bancos privados, cuyas tasas oscilaron entre 3% y 5,5%; a pesar de que este subsistema concentró aproximadamente el 74% de los depósitos del sistema financiero privado en el Ecuador. Por otro lado, las COOAC'S fueron el subsistema que mayores tasas de interés pagó a sus depositantes. Durante el periodo 2009-2015, las cooperativas captaron recursos cuyas tasas de interés pasivas oscilaron entre el 6% y 7%, con un salto pronunciado a principios del 2015, momento en el cual la tasa de interés pasiva incrementó hasta en 7,8%. Esta particularidad de las COOAC'S puede interpretarse como un mecanismo de atracción de un mayor número de usuarios y así incrementar sus fuentes de financiamiento.

**Gráfico 26: Tasas de interés pasivas efectivas por subsistema, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

## Spread financiero

El *spread* financiero, de acuerdo con Fuentes y Basch (1998: 4 y 26) cubre los costos de intermediación relacionados con la ejecución de transacciones y el manejo de la información de los prestatarios, así como el riesgo al cual se exponen las entidades financieras dentro de la intermediación financiera. Los determinantes del *spread* están relacionados a factores microeconómicos de la administración interna de la institución financiera, como la eficiencia de manejo de costos o el riesgo crediticio asumido; factores institucionales, sean estos legales o de supervisión y factores macroeconómicos, que se vinculan al efecto del PIB, inflación, política monetaria entre otras variables que afectan el desenvolvimiento de las entidades crediticias.

El *spread* financiero es un factor importante que determina el adecuado funcionamiento de las entidades crediticias, considerando que altos niveles de *spread* pueden interpretarse como alertas sobre las ineficiencias existentes en el mercado de crédito y los desincentivos al ahorro y a la inversión en la economía (Fuentes y Basch, 1998: 4).

Para descartar el efecto de la inflación dentro del precio del financiamiento es posible calcular la tasa de interés real, la misma que aparta la variación de precios dentro de la tasa de interés y permite calcular la rentabilidad real de un activo en un determinado momento.

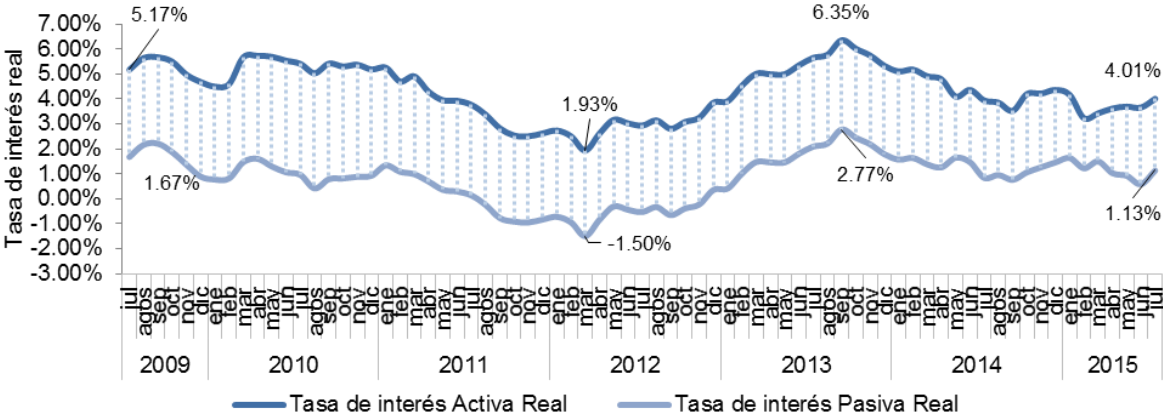
De acuerdo con Ross, Westerfield y Jaffe (2012: 182), su cálculo puede definirse bajo la siguiente fórmula:

$$Tasa\ de\ interés\ real = \frac{1 + Tasa\ de\ interés\ nominal}{1 + Inflación} - 1$$

En el sistema financiero nacional del Ecuador, la tasa de interés nominal emplea los datos correspondientes a la tasa de interés activa referencial efectiva activa y pasiva. El Gráfico 27 presenta el comportamiento del sistema de tasa de interés descartando el efecto de la inflación anual. Como observa, la tasa de interés real activa osciló entre el 1% y 6%, a diferencial de la tasa de interés nominal cuyos valores se encontraron entre el 7% y 9%. La tasa de interés real pasiva, por su parte, estuvo caracterizada por valores entre 1% y 2%, incluso llegó a ser negativa durante el periodo entre agosto 2011 y noviembre 2012. Este último escenario puede ser perjudicial para los depositantes puesto que puede interpretarse como el pago que realizan los depositantes por mantener (o prestar) sus recursos en una entidad financiera.

Por otro lado, en relación al *spread* entre la tasa activa y pasiva real, su comportamiento es de alrededor de 4 puntos porcentuales durante el periodo analizado, siendo más reducido durante el segundo semestre del 2014 y el primero del 2015, cuyo valor en promedio fue de 2,7 puntos porcentuales.

**Gráfico 27: Evolución spread de tasas de intereses reales, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Un estudio realizado por Battilana y Ruiz (2010: 66-67) en el cual se analiza los determinantes del spread en economías latinoamericanas muestran que la estructura interna de las entidades crediticias, en cuanto a su nivel de liquidez, morosidad, solvencia y el nivel de costos administrativos tienen una relación positiva con el spread de tasas de interés, principalmente las economías de México y Chile. Respecto a las variables macroeconómicas, Chile mostró una relación negativa y significativa con respecto al PIB, por lo que el crecimiento económico puede traducirse en mayor estabilidad, menor riesgo en el mercado y reducción en el spread financiero. En cuanto a la inflación y la concentración bancaria (medida a partir de índices de concentración), se identifica una relación positiva y significativa con el spread de tasas de interés en la mayoría de economías latinoamericanas, lo cual sugiere que la concentración bancaria tiene un efecto en el costo del financiamiento.

## Indicadores Financieros del Sistema Financiero Nacional Privado

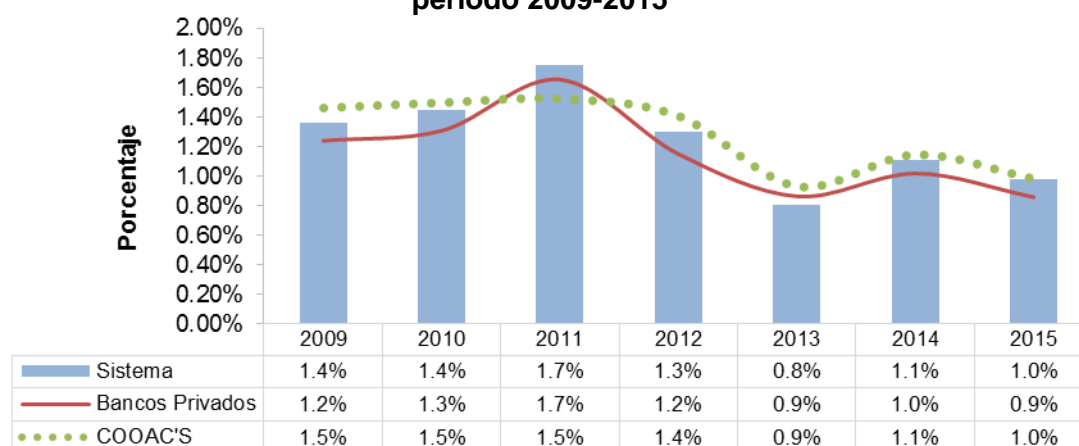
Los indicadores financieros permiten identificar el desempeño de las diversas entidades financieras en cuanto a su rentabilidad, solidez, liquidez y morosidad durante el periodo 2009-2015. A su vez, el análisis de los indicadores financieros otorga a las instituciones crediticias los incentivos para incrementar o reducir la cantidad de recursos colocados en la economía, la necesidad de desarrollar procesos de innovación de estrategias para así incrementar su participación en el mercado y generar mayores ganancias, así como la diversificación de su cartera e inversiones para reducir el riesgo de default. A continuación se presenta un análisis de los principales indicadores financieros del sistema financiero privado ecuatoriano y por subsistema (bancos privados y COOAC'S).

### Indicadores de rentabilidad

De acuerdo con Geraldo (2006: 2) los indicadores de rentabilidad identifican “la capacidad de la entidad financiera de generar ingresos para expandirse, mantener una posición competitiva en el mercado, reponer o aumentar sus fondos patrimoniales”. La rentabilidad de una entidad crediticia, de acuerdo al mismo autor, puede verse perjudicada por cambios en su capacidad de generar ingresos, reestructuración de la composición de provisiones, así como el incremento de costos operativos y gastos administrativos. Adicionalmente, la rentabilidad de una entidad financiera está en función de la viabilidad de sus operaciones, las cuales deben obtener un rendimiento adecuado sin descuidar el valor de sus activos ni incurrir en grandes pérdidas que afecten la calidad de su patrimonio.

El primer indicador de rentabilidad analizado es el ROA (Rentabilidad sobre Activos), el mismo que identifica la eficacia con la cual la entidad crediticia genera retornos sobre el total de los activos. Este indicador se mide mediante el cociente entre la utilidad neta anualizada (resultados del ejercicio) sobre el total de activos. El Gráfico 28 muestra la evolución de este indicador tanto para el sistema financiero privado como de los bancos privados y COOAC'S.

**Gráfico 28: Rentabilidad sobre activos del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y Banco Central del Ecuador

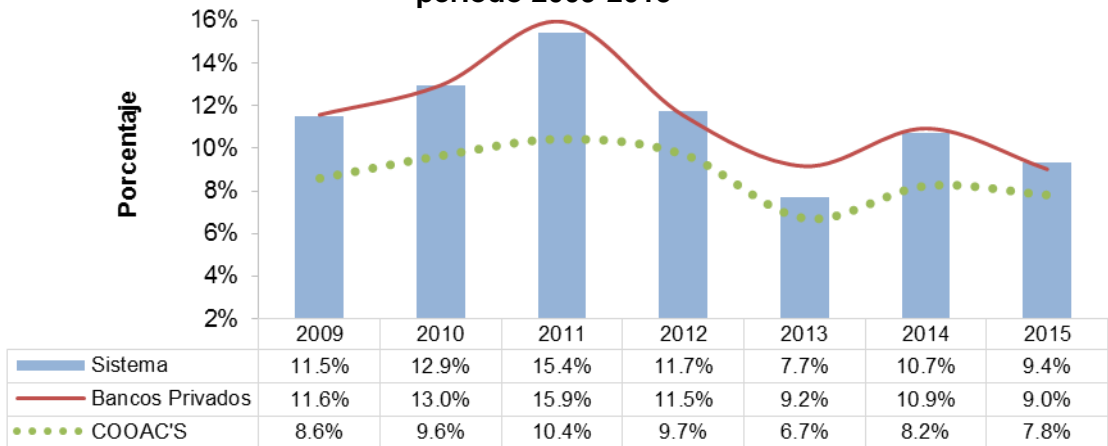
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El análisis de la rentabilidad sobre activos del sistema financiero nacional privado a diciembre de cada año, muestra un comportamiento que osciló entre el 0.9% y 1.7%, muy similar al que poseen los bancos privados. Esta situación se debe a la concentración de activos que posee este subsistema lo cual explica en mayor proporción la evolución del sistema financiero. Las COOAC'S muestran un ROA cuyos valores se encuentran entre 1% y 1,5%, o en otras palabras, por cada dólar USD que las COOAC´S invierten en sus activos, este genera 0,01 USD de utilidad neta. Asimismo, el Gráfico 28 muestra que en todos los periodos, exceptuando el año 2011, el ROA de las COOAC´S fue más elevado que aquel de los bancos privados, por lo que el primer subsistema es más eficiente en el uso de sus activos en la intermediación financiera.

Adicionalmente, de acuerdo con los Boletines de Volumen de Crédito publicados por el Banco Central del Ecuador (2015) el subsistema con mayor ROA fueron las tarjetas de crédito, cuyo índice incrementó de 3,9% en el 2009 a 10% a finales del 2015, mientras que las sociedades financieras mostraron un ROA entre 2,5% y 3,2%; las mutualistas, por su parte, mostraron un ROA en promedio de 0.6% en el periodo 2009-2015.

Por otro lado, el segundo indicador de rentabilidad es el ROE (Rentabilidad sobre Patrimonio), el mismo que mide el desempeño de la entidad sobre el capital invertido. Su comportamiento se describe en el Gráfico 29.

**Gráfico 29: Rentabilidad sobre patrimonio del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

La rentabilidad sobre patrimonio del mes de diciembre del sistema financiero nacional privado evaluado durante periodo 2009-2015 estuvo caracterizado por un ROE cuyos valores se encontraron entre el 7% y 15%. En efecto, el ROE del sistema fue de 11,5% en diciembre de 2009, con su pico más alto que fue de 15,4% en el año 2011 y cuyo comportamiento está alineado a la evolución de la rentabilidad de los bancos privados. Para complementar este análisis, la Tabla 8 muestra que el segmento productivo corporativo junto con el segmento de consumo son aquellos cuyo ROE en promedio es el más alto, 12,8% y 12,4%, respectivamente. Debido a la alta participación de los bancos privados en estos segmentos, el comportamiento del ROE está determinado por la alta rentabilidad de estos dos segmentos. Análogamente, las COOAC´S muestran una rentabilidad sobre patrimonio

que oscila entre el 8% y 10%, siendo la más alta en el 2011 con un valor de 10,4%. Este desempeño se debe principalmente al ROE de los segmentos de microcrédito que osciló entre el 9% y 10%, según lo indica la Tabla 8. En este caso, el comportamiento del ROE de las COOAC´S y bancos privados muestra que los últimos son más eficientes en el uso de recursos que forman parte del patrimonio, puesto que por cada dólar USD que se invierte en el patrimonio de la entidad financiera, los bancos ganaron hasta 0,154 USD en su utilidad neta; mientras que las COOAC´S ganaron hasta 0.104 USD en su utilidad neta.

La rentabilidad sobre el patrimonio de los demás subsistemas se presenta en los Boletines de Volumen de Crédito publicados por el Banco Central del Ecuador (2015), donde se señala que las mutualistas presentaron un ROE que osciló en 4% y 8%, asociado a la rentabilidad del segmento de vivienda; las sociedades financieras entre 13% y 18% y las tarjetas de crédito con entre 11% y 16%, rentabilidad asociada al segmento de consumo.

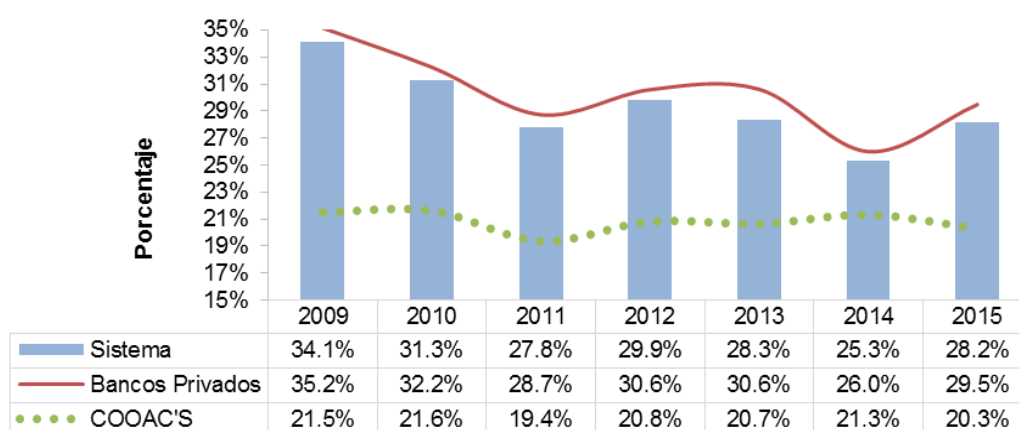
Observando el desempeño de los subsistemas en función al ROA y ROE, Pérez Caldentey (2009: 12) establece que el mercado de crédito de las economías de América Latina presenta una particularidad interesante, respecto al comportamiento de la rentabilidad de las mismas y los niveles de concentración. De acuerdo con este autor, las instituciones financieras de economías emergentes, principalmente aquellas que se dedican a la intermediación financiera, presentan índices de rentabilidad más elevados cuanto mayor es el nivel de concentración; relación que no se presenta en las economías desarrolladas. Por lo tanto los altos índices de rentabilidad que caracterizan a algunas instituciones en el Ecuador, pueden estar asociados a la concentración y el poder de mercado que estas poseen.

### ***Manejo de Liquidez***

Geraldo (2006: 8) define al indicador de liquidez como “la capacidad de la entidad financiera para enfrentar sus compromisos a corto plazo”. En este sentido, la liquidez está determinada por la relación de los fondos disponibles de las entidades crediticias sobre los depósitos a corto plazo (depósitos a la vista, operaciones de reporto y depósitos a plazo hasta 90 días). Cabe destacar que los activos líquidos son improductivos, por lo que altos índices de liquidez dan indicio de un incorrecto manejo de recursos que afectan la rentabilidad de la entidad. El Gráfico 30 muestra los niveles de liquidez que manejan las entidades y el sistema financiero privado.

La liquidez del sistema financiero nacional privado, osciló entre el 34% y 25%, lo que significa que las entidades financieras en promedio podrían responder hasta el 30% sus depósitos a corto plazo con los fondos disponibles. El comportamiento del sistema financiero se determina en gran medida por los bancos privados, cuyo alto nivel de liquidez está relacionado con la liquidez que presentan los segmentos productivos y de consumo que se muestran en la Tabla 6, los mismo que oscilan entre el 32% al 28%, pues los segmentos antes mencionados representan en promedio el 47% y 34% de su cartera.

**Gráfico 30: Liquidez del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y Banco Central del Ecuador

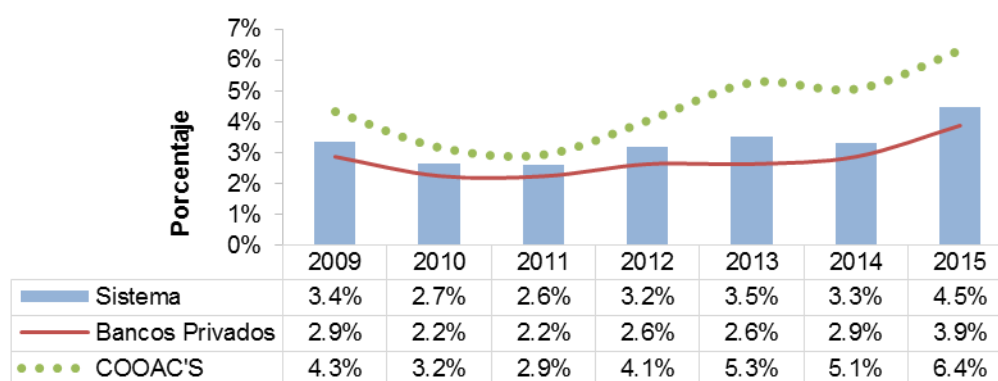
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Las COOAC'S presentan índices de liquidez más bajos que las entidades bancarias, siendo en promedio del 20%. La diferencia entre la liquidez presente en estos dos subsistemas tiene relación con el monto de fondos disponibles de cada tipo de entidad, pero también se encuentra relacionada a su capacidad de responder sus obligaciones de corto plazo, por lo que los bancos pueden cubrir en mayor medida sus pasivos con los fondos más líquidos que presente la entidad.

### **Morosidad**

La morosidad de la cartera muestra la relación entre la cartera vencida sobre el saldo de la cartera total y es un indicador del riesgo de default de crédito que enfrenta el sistema financiero así como cada una de las entidades que lo conforman. En cuanto a su comportamiento, el Gráfico 31 presenta la evaluación de este indicador del sistema financiero privado y de los dos subsistemas de interés. La morosidad del sistema financiero osciló entre 3% y 4% durante el periodo analizado y su comportamiento fue similar al de los bancos privados, subsistema con el menor índice de morosidad, lo cual demuestra su eficiencia en la recuperación del capital prestado.

**Gráfico 31: Morosidad del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y Banco Central del Ecuador

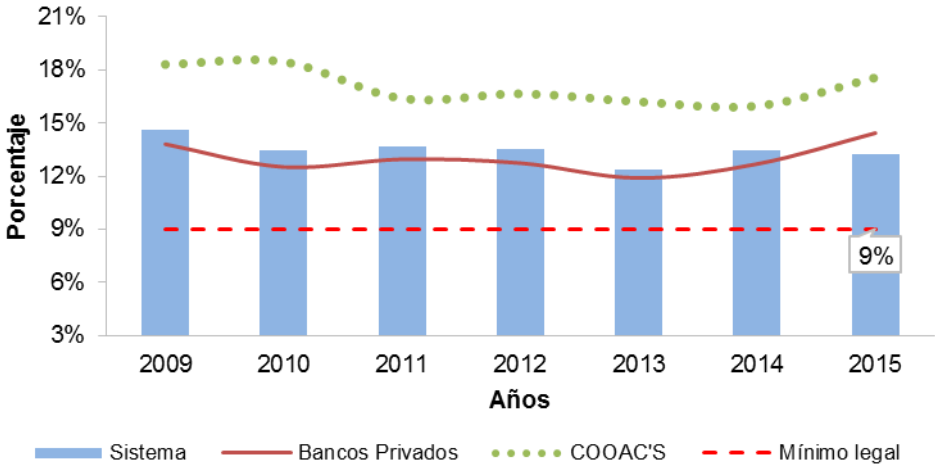
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Las COOAC´S mostraron índices de morosidad cuyo comportamiento fue superior al evaluado en el sistema financiero privado, lo cual identifica indicios de riesgo crediticio elevado en este subsistema. La alta morosidad está relacionada con el tipo de crédito que coloca este subsistema, que en su mayoría corresponde a microcrédito (39%) y crédito de consumo (50%), cuyas tasas de morosidad son las más altas de acuerdo a la Tabla 8.

**Solvencia**

La solvencia muestra la relación entre el patrimonio técnico constituido por las entidades del sistema financiero y su relación con los activos y contingentes ponderados por riesgo. Este indicador es un determinante de la capacidad que tienen las instituciones financieras para responder hacia pérdidas inesperadas y no protegidas por las provisiones de activos de riesgo. De acuerdo con el Artículo 47 de la Ley General de Instituciones Financieras (2001) y el Artículo 190 del Código Orgánico Monetario y Financiero (2014), las entidades financieras deben mantener una relación no menor del 9% entre el patrimonio técnico y la suma ponderada por riesgo de sus activos y contingentes, con el objetivo de salvaguardar la solvencia patrimonial del sistema financiero. A continuación se presenta la evolución del índice de solvencia por subsistema y del sistema financiero tota en el Gráfico 32.

**Gráfico 32: Solvencia del sistema financiero nacional privado, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El Gráfico 32 muestra que la solvencia del sistema financiero, bancos privados y mutualistas no presentan cambios significativos durante el periodo de análisis. En cuanto a los bancos privados, el índice de solvencia osciló entre 12% y 15%, es decir que el patrimonio técnico constituido por los bancos privados pudo proteger en promedio hasta el 14% de los activos y contingentes ponderados por riesgo. Las COOAC´S, por su parte, presentaron índices de solvencia más altos, esto puede estar relacionado con las precauciones que manejan en cuanto al riesgo de default por el tipo de crédito en el cual se especializa. De hecho, la solvencia de este subsistema fue de 17,1% en promedio, mucho más alto que los demás subsistemas e incluso la solvencia que manejó el sistema financiero privado en conjunto.

Como se estableció anteriormente, la Tabla 8 resume los resultados del comportamiento de las entidades financieras en cuanto a su preferencia en la oferta de productos financieros. Debido a que el microcrédito es el segmento de interés, se evalúa los resultados de las entidades participantes en este segmento. En este sentido, se evidencia que la rentabilidad sobre activos (ROA) en el segmento de microcrédito es la segunda más alta del mercado, seguida del segmento de consumo; mientras que los retornos sobre el capital identifican al segmento de microfinanzas como uno de los más atractivos dentro del mercado de crédito.

Debido a la alta morosidad que presenta el segmento de microcrédito, el índice de solvencia en este sector es el más alto comparado con los otros segmentos. Esta situación corrobora las estrategias sobre las medidas de precaución que toman las entidades financieras para salvaguardar los recursos del público, considerando el alto riesgo de default que conlleva otorgar un crédito microempresarial. Por otro lado, a pesar de la alta solvencia de las entidades microfinancieras, las mismas están caracterizadas por contar con los índices de liquidez más bajos del mercado, lo cual reduce su capacidad de cubrir sus pasivos corrientes en el caso de existir alguna eventualidad; aunque, de igual manera, podría interpretarse como una mejor gestión de inversión de los activos líquidos de la entidad financiera.

**Tabla 8: Indicadores financieros por segmento de crédito**

	ROA	ROE	Morosidad	Liquidez	Solvencia
<b>Productivo Corporativo</b>	1.2%	<b>12.8%</b>	1.2%	<b>32.6%</b>	12.2%
<b>Productivo PYMES</b>	1.1%	11.2%	3.1%	27.6%	12.9%
<b>Productivo Empresarial</b>	1.0%	10.9%	1.6%	28.3%	10.4%
<b>Consumo</b>	<b>1.8%</b>	12.4%	<b>4.6%</b>	31.3%	13.0%
<b>Vivienda</b>	1.1%	9.4%	3.1%	25.3%	15.0%
<b>Microcrédito Minorista</b>	1.2%	9.2%	4.1%	30.0%	14.5%
<b>Microcrédito Acum. Simple</b>	1.3%	10.0%	3.9%	26.2%	<b>15.1%</b>
<b>Microcrédito Acum. Ampliada</b>	1.3%	10.1%	3.5%	24.6%	14.7%

**Fuente:** Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

## ***Características del Mercado de Microcrédito Privado***

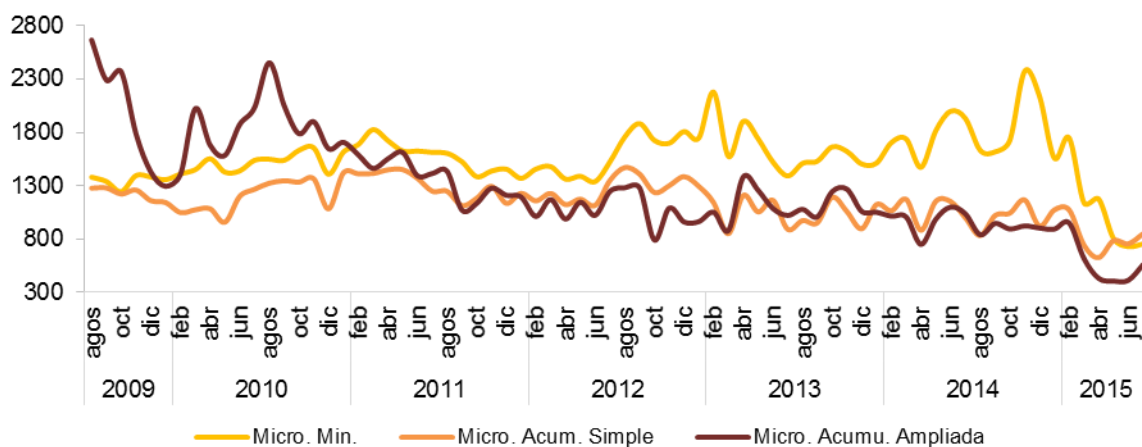
### ***Estructura, comportamiento y resultados del mercado de microcrédito***

Para estudiar el comportamiento de las entidades que participan en microcrédito es importante recordar la definición de mercado relevante para este segmento. El mercado relevante del microcrédito determina que los servicios bancarios que se ofrecen en este segmento pertenezcan a las operaciones bancarias al por menor, que requieren de metodologías de crédito que se ajusten tanto a créditos individuales como a créditos de grupos solidarios. El perfil de los usuarios de este tipo de crédito son los microempresarios,

clientes que se caracterizan por poseer emprendimientos unipersonales o familiares (auto-empleados) y cuyo propósito es emplear los recursos financieros obtenidos para atender las necesidades de capital de trabajo de sus negocios; a pesar de que se ha demostrado que muchas veces los recursos derivados del microcrédito, en realidad, son empleados en múltiples propósitos de liquidez del microempresario (Porteous, 2009:8).

El mercado relevante incluye, de igual manera, a todo el territorio nacional de la República del Ecuador, en el cual participan varias entidades como ONG (Organizaciones no gubernamentales) y la banca pública en el cual se destaca la participación del Banco Nacional de Fomento (ahora BANEQUADOR) y de la Corporación Financiera Nacional en el otorgamiento de recursos a microempresarios (Oña, 2011:42-43). Por otro lado, en el sector privado, participaron bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito, e incluso mutualistas y sociedades financieras, sumando alrededor de 140 entidades. Debido a que la presente disertación desea evaluar el comportamiento de las entidades privadas especializadas en microcrédito, el presente análisis está ecotado en el estudio de los bancos privados y las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1, para evaluar si el nivel de concentración que desarrollaron permite que las mismas tengan poder de mercado en el mismo. Como se identificó previamente, una de las formas para describir la estructura de un mercado es a partir del análisis del nivel de concentración que posee, para lo cual se empleó el estudio de los índices de concentración HHI y C4, lo cual se puede observar en el Gráfico 33 y 34, respectivamente.

**Gráfico 33: Índice HHI del segmento de microcrédito, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

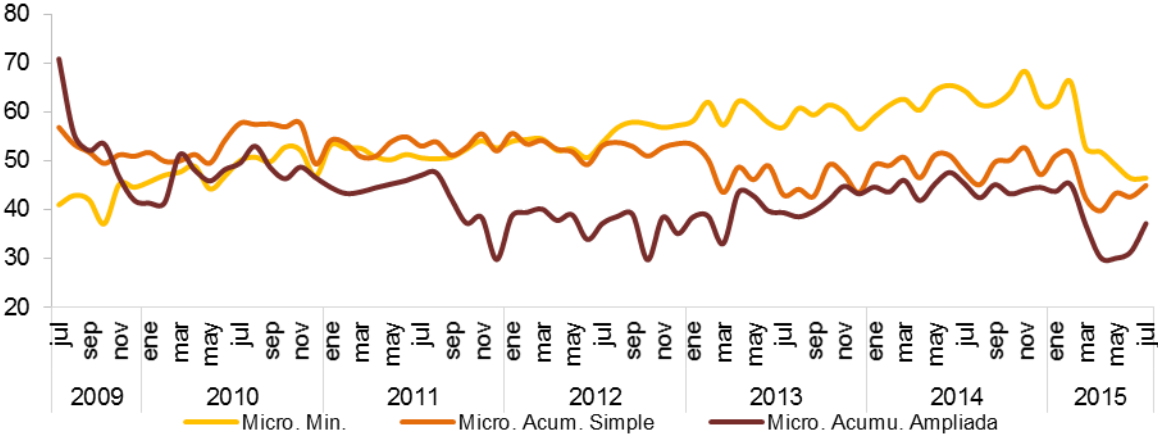
Tomando como referencia los lineamientos empleados por el Banco Central del Ecuador para la evaluación del nivel de concentración del mercado de crédito, el valor del HHI para el segmento de microcrédito determinó que este sea considerado como altamente concentrado en la categoría de microcrédito minorista, con un HHI promedio de 1556 puntos. Por otro lado, los segmentos de microcrédito de acumulación simple y acumulación ampliada se consideraron medianamente concentrados pues la media del HHI durante el periodo de análisis julio 2009 julio 2015 fue de 1114 y 1268, respectivamente.

El comportamiento de las entidades que participan en microcrédito difiere significativamente con el comportamiento observado en los demás segmentos. De acuerdo con los Boletines de Volumen de Crédito publicados por el Banco Central del Ecuador en julio 2015 el

segmento productivo, se consideró un segmento altamente concentrado, principalmente el segmento productivo corporativo, así lo demostraron los valores del HHI, los mismo que oscilaron entre 1100 y 1850 puntos durante el periodo de análisis, con un promedio de 1559 puntos. El segmento de consumo, por su lado, puede catalogarse mercado competitivo por el gran número de entidades que participaron en esta categoría, así como el valor del HHI, que en promedio fue de 800 puntos. El segmento de vivienda se consideró medianamente concentrado, pues la media del HHI fue de 1173 puntos

En cuanto al nivel de concentración medido a partir del C4, el segmento de microcrédito se comportó como un mercado medianamente concentrado durante el periodo julio 2009 hasta julio 2015; pues el valor del C4 tuvo una media del 54% en el segmento de microcrédito minorista, del 50% en el segmento de microcrédito de acumulación simple, y del 42% en el microcrédito de acumulación ampliada; comportamiento que se puede observar en el Gráfico 34.

**Gráfico 34: índice C4 del segmento de microcrédito, periodo 2009-2015**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El segmento productivo, de acuerdo a la información estadística publicada por el Banco Central (2015) se consideró altamente concentrado con un valor promedio del C4 del 66% aproximadamente, corroborando lo expuesto en el índice HHI. Respecto al nivel de concentración de los segmentos de vivienda y consumo, la media del C4 durante el periodo de análisis fue de 44% y 56%, respectivamente.

Adicionalmente, el precio del financiamiento para el segmento de microcrédito es más elevado que aquel otorgado en otro segmento de crédito, lo cual se ve reflejado en la tasa de interés que las entidades financieras ofrecen al público. Esta situación, como se ha mencionado en la presente disertación, responde al perfil de riesgo del cliente y a los costos asumidos por la entidad financiera para colocar y recuperar la cartera, procesos que se resumen en la tecnología de crédito, la misma que es costosa por la falta de información y la necesidad de procesos de control y monitoreo estrictos a los prestatarios.

En el caso ecuatoriano, el comportamiento de la tasa de microcrédito se puede observar en el Gráfico 35, la misma que osciló entre el 22% y 33%, dependiendo las características del solicitante de crédito, así como el nivel de riesgo que contemplan estos crédito. Por otro lado, segmentos con menor riesgo de crédito colocaron préstamos a menores tasas de



financieras afrontan mayores costos unitarios por operación, lo cual se traduce en una mayor tasa de interés al usuario (Rebolledo y Soto, 2004: 4).

Considerando la importancia de la existencia de entidades especializadas en microcrédito, en cuanto a la metodología y procesos que emplean para evaluar el riesgo crediticio de los prestatarios, se presenta a continuación la metodología empleada para la definición de entidades especializadas en microcrédito en el Ecuador, durante el periodo julio 2009 a julio 2015. Debido a que la estructura del mercado de microcrédito, medida a partir de índices de concentración, puede ser catalogada como concentrada, la definición de las entidades especializadas será empleada para evaluar si el nivel de concentración que poseen permite a las mismas tener poder de mercado e incidir en el precio del financiamiento de este segmento

### ***Metodología para la determinación de entidades especializadas en microcrédito***

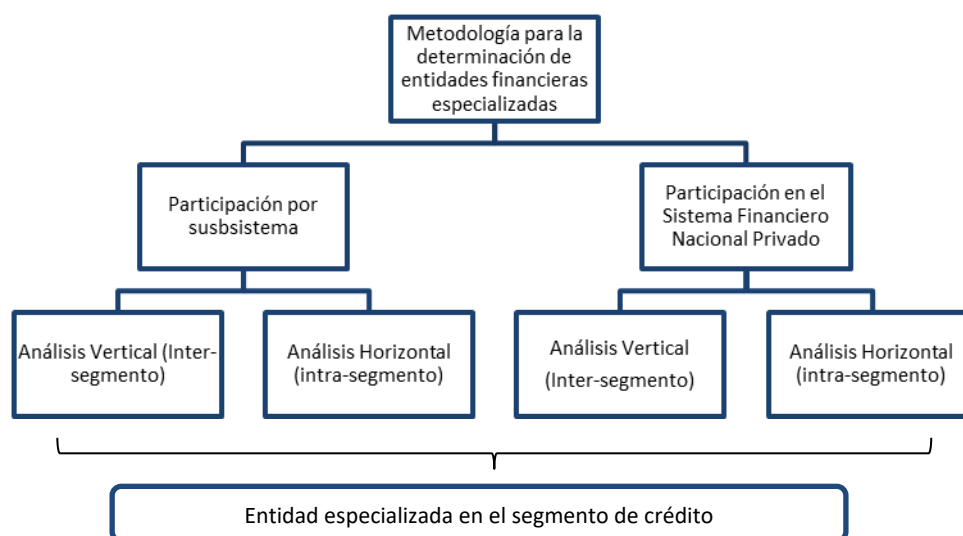
La definición de las instituciones financieras que se especializan en la intermediación financiera de cierto segmento de crédito permite identificar el comportamiento del sector y analizar el impacto de la concentración de mercado en las condiciones de crédito que ofrecen a sus clientes.

Para la determinación de las entidades especializadas en microcrédito se tomó como referencia la Nota Metodológica del Banco Central del Ecuador (2015: 126-127), publicada en los boletines de volumen de crédito en julio del año 2015, en la cual se especifica los criterios para identificar una entidad como especializada en determinados segmentos de crédito, en el Ecuador. Adicionalmente, debido a que esta disertación se enfoca en el análisis de la concentración de mercado sobre las condiciones de colocación del microcrédito, solo se tomará a las entidades especializadas en este segmento para el estudio.

La identificación de entidades especializadas se basa en dos criterios principales. En primera instancia, la participación de la entidad en cuanto al volumen de crédito otorgado en función del sistema financiero nacional privado, y en segunda instancia, la participación del volumen de crédito de una entidad financiera en función del subsistema al que pertenece. Para considerar la participación de una institución crediticia dentro de las 2 categorías antes expuestas se debe realizar un análisis vertical (inter-segmento), y uno horizontal (intra-segmento). El Gráfico 36 resume los criterios para que una entidad financiera sea considerada como especializada.

A continuación se describe el análisis vertical y horizontal empleado para definir las entidades especializadas en todos los segmentos de crédito y posteriormente los criterios para seleccionar únicamente las entidades especializadas en microcrédito, tomando en consideración que el periodo de análisis es desde julio 2009 a julio 2015.

**Gráfico 36: Metodología para la identificación de entidades especializadas**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

### ***Análisis Vertical o inter-segmento***

Este criterio evalúa, en primer lugar, la importancia del segmento de crédito en relación al volumen total, y posteriormente, se compara la participación del volumen de crédito de cada entidad en relación a la importancia del volumen de cada segmento respecto al volumen total. Este procedimiento se realiza en cada subsistema, así como en el sistema financiero nacional. A continuación se presentan dos ejemplos representados en la Tabla 9 y Tabla 10, las mismas que resume el procedimiento efectuado en los dos criterios principales.

La Tabla 9 es un ejemplo del análisis vertical que se realiza por subsistema. En este caso, el subsistema que se ha tomado como ejemplo es de bancos privados y para el análisis se observará el comportamiento del Banco 1.

**Tabla 9. Análisis inter-segmento de subsistema Bancos Privados**

	Prod. Corp.	Prod. Emp.	Prod. Pymes	Consumo	Vivienda	Micro. Min.	Micro. Acum. Simple	Micro. Acum. Amp.	Total general
<b>TOTAL</b>	<b>53.3%</b>	<b>10.4%</b>	<b>15.4%</b>	<b>2.7%</b>	<b>2.3%</b>	<b>3.6%</b>	<b>1.4%</b>	<b>10.9%</b>	<b>100.0 %</b>
<b>Banco 1</b>	0.0%	31.7%	49.6%	0.7%	0.0%	0.0%	0.3%	17.7%	100.0 %
<b>Banco 2</b>	0.0%	8.0%	28.8%	3.8%	13.9%	34.9%	10.6%	0.0%	100.0 %
<b>Banco 3</b>	75.4%	3.7%	5.9%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	13.3%	100.0 %
<b>Banco n</b>	..%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	100.0 %

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

De acuerdo a la Tabla 9, la primera fila representa la importancia de cada segmento en el volumen total concedido por el subsistema, mientras que las filas subsiguientes identifican la participación de cada banco privado por segmento de crédito como la relación entre el

volumen otorgado en ese segmento sobre el volumen total concedido por la misma entidad, expresada en porcentaje. Observando el comportamiento del Banco 1 en la primera fila se determina que su participación relativa dentro del segmento productivo empresarial (31.7%) es mayor a la participación del subsistema en ese segmento (10.4%), por esta razón, bajo el análisis vertical el Banco 1 cumple con el primer criterio para considerar a una institución como especializada en ese segmento, condición que también se cumple en el segmento de Microcrédito de Acumulación Ampliada. La determinación de una entidad especializada requiere complementarse con el estudio de la misma entidad pero en relación a todo el sistema financiero nacional.

**Tabla 10. Análisis inter-segmento del Sistema Financiero Nacional Privado**

	Prod. Corp.	Prod. Emp.	Prod. Pymes	Consumo	Vivienda	Micro. Min.	Micro. Acum. Simple	Micro. Acum. Amp.	Total general
<b>TOTAL</b>	<b>43.9%</b>	<b>9.2%</b>	<b>23.8%</b>	<b>3.0%</b>	<b>2.6%</b>	<b>5.4%</b>	<b>2.9%</b>	<b>9.2%</b>	<b>100.0 %</b>
<b>IFI 1 (Banco 1)</b>	0.0%	31.7%	49.6%	0.7%	0.0%	0.0%	0.3%	17.7%	100.0 %
<b>IFI 2</b>	27.6%	15.2%	30.2%	1.5%	0.0%	0.0%	0.2%	25.2%	100.0 %
<b>IFI 3</b>	0.0%	8.0%	28.8%	3.8%	13.9%	34.9%	10.6%	0.0%	100.0 %
<b>IFI n</b>	..%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	100.0 %

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Una vez estudiada la participación de las entidades en cada subsistema, este mismo análisis se emplea a nivel de todo el sistema financiero privado, representado en la Tabla 10. En este escenario, la primera fila define la participación de cada segmento en relación al volumen de crédito otorgado por todas las entidades que conforman el sistema financiero nacional. Si se evalúa la representatividad de la IFI (entidad financiera) 1 se puede observar que su porcentaje de participación en el segmento Productivo Empresarial (31.7%) es superior a la importancia de este segmento dentro del volumen de crédito total del sistema (9,2%). En este caso, debido a que la IFI 1 representa al mismo tiempo al Banco 1, esta entidad se encuentra precalificada como especializada en el segmento Productivo Empresarial.

### **Análisis Horizontal o intra-segmento**

El análisis horizontal se enfoca en determinar, en primera instancia, la importancia del volumen de crédito total concedido por una IFI en relación al volumen de crédito total desembolsado por el sistema. En segunda instancia, se compara la participación relativa del volumen de crédito de cada IFI dentro de cada segmento de crédito con la importancia de cada entidad dentro del volumen de crédito total. Nuevamente, este análisis se divide por subsistema y por el sistema financiero nacional privado. La Tabla 11 y la Tabla 12 ejemplifican este análisis.

La Tabla 11 muestra el análisis intra-segmento que se realizó en el subsistema de Bancos Privados, resaltando con color azul el cumplimiento del criterio. La última columna identifica la importancia de cada IFI en el subsistema como la relación del volumen de crédito concedido por esta entidad y el volumen de crédito total del subsistema. La primera fila

presenta el comportamiento del Banco 1, donde se observa que la participación relativa del este en el segmento Productivo Empresarial (1.3%) es mayor que la participación de la entidad frente a todo el subsistema (0,4%), por lo que cumple la tercera condición para catalogarse como especializada en el Segmento Productivo Empresarial. Este análisis se realizó con cada entidad dentro de los subsistemas, en cada segmento de crédito.

**Tabla 11. Análisis intra-segmento de subsistema Bancos Privados**

	Prod. Corp.	Prod. Emp.	Prod. Pymes	Consumo	Vivienda	Micro. Min.	Micro. Acum. Simple	Micro. Acum. Amp.	Total general
<b>Banco 1</b>	0.0%	1.3%	1.4%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.7%	<b>0.4%</b>
<b>Banco 2</b>	1.5%	4.1%	5.5%	1.5%	0.0%	0.0%	0.5%	6.5%	<b>2.8%</b>
<b>Banco 3</b>	0.0%	0.3%	0.7%	0.5%	2.3%	3.7%	2.9%	0.0%	<b>0.4%</b>
<b>Banco n</b>	..%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
<b>TOTAL</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	<b>100%</b>

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Finalmente, el cuarto criterio que requieren las entidades para catalogarse como especializadas en un determinado segmento es el análisis intra-segmento, dentro del sistema financiero nacional privado. Como en el criterio anterior, en la Tabla 12, la última fila corresponde a la importancia del volumen de crédito de cada IFI, pero en este caso, en función del volumen de crédito total del sistema. Observando el comportamiento de la fila 1, la participación del volumen de crédito segmento Productivo Empresarial del Banco 1 en relación al total de las colocaciones de esta entidad (1,2%) es mayor a la importancia del volumen concedido por esta intuición en relación al volumen del sistema financiero (0,3%). Debido a que el Banco 1 cumplió con las 4 condiciones, en los dos criterios principales, esta entidad se considera especializada en el segmento de crédito Productivo Empresaria.

**Tabla 12. Análisis intra-segmento del sistema financiero nacional privado**

	Prod. Corp.	Prod. Emp.	Prod. Pymes	Consumo	Vivienda	Micro. Min.	Micro. Acum. Simple	Micro. Acum. Amp.	Total general
<b>IFI 1 (Banco 1)</b>	0.0%	1.2%	0.7%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	<b>0.3%</b>
<b>IFI 2</b>	1.5%	3.8%	2.9%	1.1%	0.0%	0.0%	0.2%	6.4%	<b>2.3%</b>
<b>IFI 3</b>	0.0%	0.3%	0.4%	0.4%	1.6%	2.0%	1.1%	0.0%	<b>0.3%</b>
<b>IFI n</b>	..%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
<b>TOTAL</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	<b>100%</b>

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Este análisis se extiende a todos los segmentos, subsistemas y entidades que conforman el sistema financiero nacional privado; tomando en consideración que bajo los criterios presentados en la Nota Metodológica del Banco Central del Ecuador (2015), la pertenencia de una entidad en la especialización de un segmento no determina una condición excluyente de ser especializada en otro segmento. Para analizar el comportamiento de las instituciones financieras en microcrédito, la definición de las entidades especializadas considera únicamente a los subsistemas de Banco Privados y COOAC'S.

Adicionalmente, para la determinación de entidades especializadas en los segmentos de Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple, y Microcrédito de Acumulación Ampliada, se consideró como un criterio adicional su participación como mínimo en 5 hasta 7 años como entidad especializada en estos segmentos durante el periodo julio 2009 a julio 2015. A continuación un resumen de las entidades especializadas en los 3 segmentos de microcrédito en las Tabla 13, Tabla 14 y Tabla 15.

**Tabla 13. Entidades especializadas en Microcrédito Minorista**

<b>Bancos Privados</b>	Bancodesarrollo	Coopnacional	D-Miro S.A. <sup>2</sup>
	Finca	Loja	Pichincha
	Solidario		
<b>COOAC'S</b>	Cooprogreso	Santa Rosa	San Francisco
	Biblián	Riobamba	CACPECO

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

**Tabla 14. Entidades especializadas en Microcrédito de Acumulación Simple**

<b>Bancos Privados</b>	Bancodesarrollo	Coopnacional	Finca	D-Miro S.A.
	Loja	Pichincha	Procredit	Solidario
<b>COOAC'S</b>	23 De Julio	Atuntaqui	CACPECO	Riobamba
	San Francisco			

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

**Tabla 15. Entidades especializadas en Microcrédito de Acumulación Ampliada**

<b>Bancos Privados</b>	Bancodesarrollo	Coopnacional	Loja	D-Miro S.A.
	Comercial De Manabí	Pichincha	Procredit	Solidario
<b>COOAC'S</b>	Alianza Del Valle	Biblián	CACPECO	El Sagrario
	Oscus	Pablo Muñoz Vega		Riobamba

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

La selección de las entidades especializadas en microcrédito mediante la metodología planteada se encuentra en concordancia con aquellas definidas por la RFD [Red de Instituciones Financieras de Desarrollo] (2016:1), organización que agrupa un conjunto de entidades microfinancieras y que presenta boletines con información estadística de las entidades especializadas en microcrédito. En el Anexo 2 se detalla el boletín de entidades microfinancieras de acuerdo a la RFD a junio del año 2015

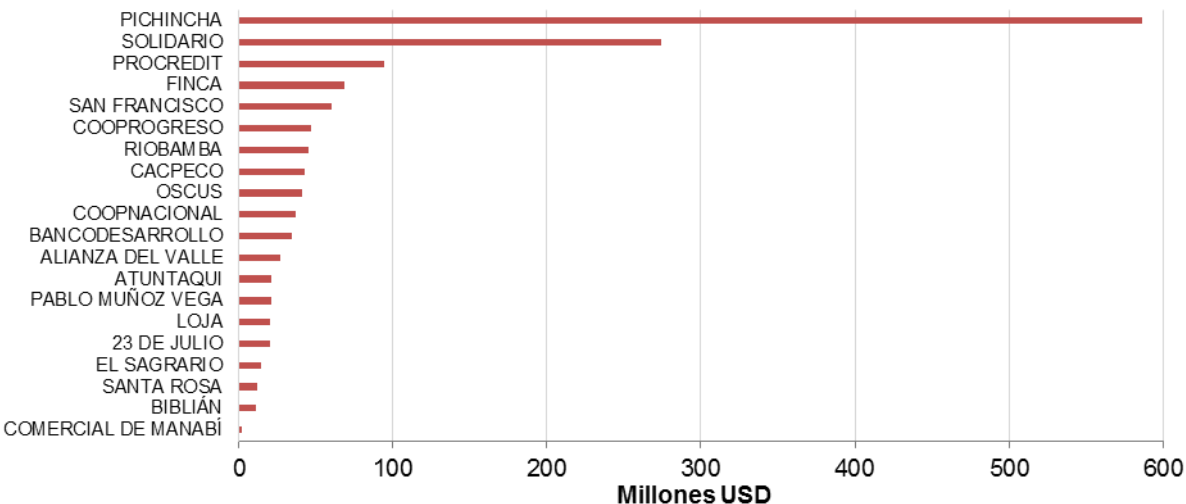
<sup>2</sup> D.Miro S.A. es considerada como una de las entidades crediticias más importantes en el segmento de microcrédito; sin embargo, debido a la falta de información sobre las actividades de esta entidad durante todo el periodo julio 2009 a julio 2015, la misma no será empleada dentro del estudio de las características de entidades especializadas en microcrédito, ni será considerada en el análisis econométrico del Capítulo III de la presente disertación.

Es importante señalar que, a partir del estudio de las entidades especializadas es posible evaluar el comportamiento del segmento de microcrédito, pues las mismas concentran en promedio el 77% del volumen de las colocaciones de la cartera de microcrédito. Por lo tanto, las conclusiones que se derivan del estudio de las entidades especializadas pueden ser empleado para entender el comportamiento de todo el mercado de microcrédito.

Adicionalmente, de las entidades especializadas en microcrédito, se destaca la participación de 4 bancos privados, Pichincha, Procredit, Solidario y Finca, entidades que en conjunto otorgaron el 70% de las colocaciones de microcrédito de las entidades especializadas y participaron con el 53% del total de la cartera de microcrédito en el sistema financiero nacional privado. Por otro lado, entre las 4 entidades financieras antes mencionadas, Pichincha es la institución financiera líder en el segmento de microcrédito, concentrando el 39% de las colocaciones de microcrédito del total de entidades especializadas y el 30% de los préstamos de microcrédito de todo el sistema financiero nacional privado.

El Gráfico 37 presenta los resultados del crédito promedio anual colocado por las entidades especializadas en microcrédito durante el periodo de análisis. En efecto, se observa que Banco Pichincha lidera el mercado, colocando alrededor de 586 millones USD anuales este segmento; la siguiente entidad con una importante participación es Banco Solidario colocando un volumen de alrededor de 273 millones USD en promedio anuales en microcrédito, las siguientes entidades bancarias más importantes en este segmento son Banco Procredit y Finca, con 94 millones USD y 68 millones USD en volumen de préstamos a microempresarios. Por otro lado, la entidad de la Economía Popular y Solidaria con mayor participación en el mercado es la Cooperativa San Francisco, que otorgó aproximadamente 60 millones USD en microcrédito y se sitúa en el quinto lugar dentro de las entidades especializadas

**Gráfico 37: Volumen de microcrédito anual promedio de las entidades especializadas, millones USD**



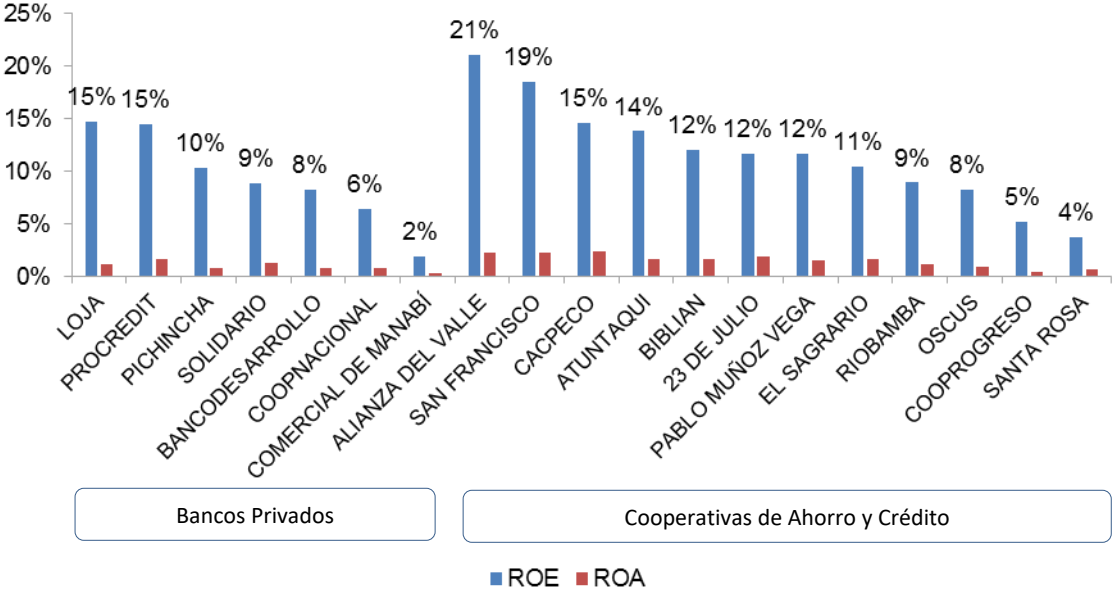
**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Adicionalmente, debido a que los costos de la metodología de crédito que se debe desarrollar en el proceso de colocación de microcrédito son costosos, el precio de financiamiento que se otorga a este instrumento financiero es el más elevado, en comparación con las demás categoría de crédito. Empero, las altas tasas de interés que

caracterizan al segmento de microcrédito también otorgan los incentivos a las instituciones financieras quienes son atraídas a participar en el mercado por la posibilidad de incrementar los retornos sobre el capital gracias a los resultados positivos que se derivan de este negocio, evaluado a partir de los indicadores financieros de este segmento. En efecto, el Gráfico 38 presenta los índices de rentabilidad que tuvieron las entidades financieras especializadas en microcrédito, lo cual evidencia no solo un adecuado desempeño en las colocaciones de microcrédito, sino también en los múltiples instrumentos que ofertan al público.

Se evidencia que las Cooperativas de Ahorro y Crédito muestran índices de rentabilidad mucho más elevados que los bancos privados, los mismos que en el año 2014, el periodo con mayor crecimiento de la cartera de crédito, fue del 21% para Alianza del Valle, la Cooperativa con mayor retorno sobre capital y del 5% para la Cooperativa Santa Rosa, la de menor desempeño. Por otro lado, la rentabilidad sobre el patrimonio de los bancos privados muestra a Loja con la mayor tasa de rentabilidad (15%), mientras que Comercial de Manabí, la entidad con menor desempeño tuvo un ROE del 2%; Pichincha, entidad con mayor participación dentro de las entidades especializadas mostró un ROE del 10%, resultado que se debió a las estrategias que adoptaron y los productos ofertados las entidades antes mencionadas. En cuanto a la rentabilidad sobre activos (ROA), esta fue menor al 5% tanto para Cooperativas como Bancos privados, siendo mayor para el primero subsistema mencionado.

**Gráfico 38: Índices de Rentabilidad de las entidades especializadas en microcrédito, diciembre 2014**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
**Elaboración:** Stephanie Sánchez

A manera de resumen, el presente capítulo describió las características del sistema financiero nacional privado y el comportamiento de los dos subsistemas de interés en la presente disertación, los bancos privados y las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Se observó que existe un nivel de concentración de activos por parte de las entidades bancarias, pues en promedio las mismas controlaron el 82% de los activos y el 78% de la

cartera bruta del sistema, mientras que las COOAC'S mantienen una alta participación en el mercado en cuanto al número de entidades que conforman el subsistema, que fue de alrededor del 46% durante el periodo de análisis. En cuanto a la composición de las colocaciones y captaciones que mantuvieron los dos subsistemas, se observa que los bancos privados concentran el mercado de crédito y de depósitos y por lo tanto, determinan el comportamiento del sistema financiero nacional privado. Debido al nivel de rentabilidad y la reducción de riesgos, los bancos privados optaron por conceder un mayor volumen de crédito al segmento productivo, destinado principalmente a actividades de manufactura, comerciales, de construcción, agricultura, pesca y silvicultura y bienes raíces; y cuyas tasas de interés son las más bajas, lo cual influyó en el comportamiento de la tasa de interés activa referencial. En efecto, debido a que el segmento de crédito productivo es otorgado en gran medida por las entidades bancarias, este sector presenta los mayores niveles de concentración del mercado, medido a partir del índice HHI y C4, debido a que los bancos son las únicas entidades con la tecnología crediticia y economías de escala que requieren la colocación de este tipo de créditos. Adicionalmente, puesto que los segmentos productivos y de consumo representaron en promedio el 47% y 34% de la cartera de este subsistema, respectivamente, los índices financieros estuvieron acorde al comportamiento de estos segmentos.

Por otro lado, las COOAC'S participaron en el 13% del volumen de crédito del sistema financiero, concediendo en mayor medida crédito de consumo y microcrédito, lo cual se evidenció en los índices financieros que reporta este subsistema, principalmente porque el nivel de morosidad es el más elevado de entre todos los subsistemas, demostrando que la línea de crédito en la cual se especializan las COOAC'S están expuestas a un mayor nivel de riesgo crediticio

Debido a que el segmento de microcrédito es de interés en la presente disertación, se observa que su comportamiento está determinado por los bancos privados pues este subsistema concentró el 60% de las colocaciones de este segmento; sin embargo el crecimiento de la COOAC'S incrementó en el sector su importancia durante el periodo de análisis, llegando a controlar el 38% de las colocaciones de microcrédito. Debido a las altas tasas de interés que pueden aplicarse en este segmento, y los altos retornos sobre los activos y el capital, se presenta un indicio del interés que mantienen las instituciones financieras en participar en este sector.

Asimismo, el valor de los índices HHI y C4 muestra que el sector se encuentra concentrado y que además está caracterizado por altas barreras de entrada, siendo las mismas económicas, legales y estructurales. Por consiguiente, el siguiente capítulo tiene por objetivo evaluar cómo la estructura de mercado de las entidades especializadas en microcrédito facilita el desarrollo de poder de mercado, que a su vez incide en la tasa de interés y permite a las mismas contar con altos índices de rentabilidad.

### ***Capítulo III: Incidencia de la concentración en el poder de mercado de las instituciones especializadas en microcrédito en el Ecuador, periodo 2009- 2015***

El presente capítulo tiene por objetivo identificar la relación existente entre el nivel de concentración que desarrollaron las entidades especializadas en microcrédito con el poder de mercado que las mismas poseen. Esta hipótesis parte de los lineamientos teóricos de la Organización Industrial Tradicional, particularmente del paradigma Estructura-Comportamiento- Resultados desarrollado por Bain en 1956, los mismos que establecen que la concentración de mercado incide en el desarrollo del poder de mercado de las instituciones participantes, afecta a las condiciones de colocación de crédito, alejándolas del modelo de competencia perfecta y determina que las entidades se beneficien de altos índices de rentabilidad (Collins y Preston, 1969, y Weiss, 1974, citados en Waldman y Jensen, 2016:172).

Las fuentes de información empleadas corresponden a la combinación de las bases de datos que manejan instituciones como: Banco Central del Ecuador (BCE), Superintendencia de Bancos (SB) y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). En cuanto a la información recabada por el Banco Central, se empleó la serie de volumen de crédito con periodicidad mensual, desde julio 2009 hasta julio 2015. La razón por la cual se empleó el periodo antes mencionado fue debido a que la serie de volumen de crédito, durante este periodo, no estuvo sujeta a cambios en el marco regulatorio que define la segmentación y tasas máxima servir para realizar estudios de cualquier índole, de acuerdo al ente generador de la misma información (BCE, 2011). Respecto a la información obtenida por la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se hizo uso de la base de datos presentada en los boletines financieros mensuales desde julio 2009 a julio 2015, respetando la periodicidad de la variable anterior. De estas dos entidades antes mencionadas se utilizó la información presentada en los Estados de Situación Consolidado (balance general), de los cuales se empleó la cartera de crédito por institución (stock de cartera); y de los Estados de Pérdidas y Ganancias, de los que se obtuvo información sobre los ingresos por cartera de crédito, las comisiones generadas por cartera de crédito, los gastos por depósitos y las comisiones pagadas por depósitos.

Debido a que el presente estudio requiere la existencia de variables en stock, se procedió a depurar la información encontrada en los Estados de Pérdidas y Ganancias, puesto que la misma es acumulativa. Este proceso consistió en determinar el stock mensual del ingreso por cartera de crédito y del gasto por depósitos, considerando a enero de cada año como el stock inicial, y calculando el stock que corresponde a los siguientes meses mediante la diferencia del valor reportado en cada mes y el stock del mes anterior.

Este trabajo radicó en correlacionar las variables antes mencionadas, de acuerdo a los lineamientos presentados en Freixas y Rochet (1999: 72) y la extensión de este estudio realizado por Rebolledo y Soto (2004: 13), que permiten evaluar la incidencia de la concentración en el poder de mercado, para integrarlas por institución financiera y por mes; y así obtener un panel de datos desde julio 2009 a julio 2015. Es importante destacar que

las instituciones financieras sujetas a estudio de la presente disertación corresponden a las entidades privadas especializadas en microcrédito, definidas mediante la metodología expuesta en el Capítulo II. La metodología consideró únicamente la participación de Bancos Privados y Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 debido al importante rol que juegan en el segmento de microfinanzas y la disponibilidad de información durante el periodo julio 2009 a julio 2015. Las entidades especializadas en microcrédito empleadas en este Capítulo se resumen en la Tabla 16.

**Tabla 16. Entidades especializadas en Microcrédito**

<b>Bancos Privados</b>	Bancodesarrollo	Comercial De Manabí	Coopnacional	Finca
	Loja	Pichincha	Procredit	Solidario
<b>COOAC'S</b>	23 De Julio	Alianza Del Valle	Atuntaqui	Biblián
	CACPECO	Cooprogreso	El Sagrario	Oscus
	Riobamba	Pablo Muñoz Vega	San Francisco	Santa Rosa

Elaboración: Stephanie Sánchez

## ***Especificación del modelo***

### ***Modelo teórico***

El presente modelo está fundamentado en los hallazgos del modelo S-C-P desarrollado por Bain en 1956, los mismos que determinaron que mayores índices de concentración influyen en el poder de mercado que pueden desarrollar las entidades participantes. Esto a su vez, incide en las condiciones de colocación e incrementa sus índices de rentabilidad. Estas afirmaciones pertenecen a los lineamientos teóricos de Organización Industrial Tradicional, que cuentan con el apoyo de los estudios empíricos desarrollados por Collins y Preston en 1969, y su continuación liderada por Weiss en 1974.

El modelo desarrollado se basa en la derivación de una función de producción de un banco representativo presentada por Freixas y Rochet en su documento de investigación sobre la microeconomía de la banca (1999:72), cuya extensión y aplicación fue realizada por Rebolledo y Soto en su estudio sobre el comportamiento de las entidades microfinancieras en Perú (2004: 13). La derivación del modelo se realiza respecto al nivel de ingresos que genera la entidad por sus colocaciones y los costos en los que incurre; estos costos abarcan tanto los costos financieros, operativos, administrativos, provisiones y otros correspondientes a la intermediación financiera.

Adicionalmente, este modelo se basa en el supuesto de que la fuente de ingresos con las que cuenta una entidad financiera es únicamente a través de la concesión de créditos y se fondea exclusivamente por depósitos. Además considera que cada institución participante en el mercado supone que sus competidores no alteran su nivel de producción, asemejándose a una estructura como la de Cournot (Rebolledo y Soto, 2004: 13).

A continuación se presenta la derivación del modelo teórico, la misma que se basa en aquella presentada en el documento de trabajo por Rebolledo y Soto (2004: 13-15).

La función de producción de una entidad crediticia se presenta de la siguiente manera y su restricción presupuestaria está en función del encaje bancario, que determina la capacidad crediticia de una entidad financiera en relación a los depósitos del público con los que cuenta.

$$B_j = i_p P_j - i_d D_j - C_j$$

$$s. a: P_j = (1 - r) D_j$$

Donde

B<sub>j</sub>: Beneficios generados de la institución financiera j

P<sub>j</sub>: cartera de crédito (stock de préstamos) de la institución financiera j

D<sub>j</sub>: Stock de depósitos de la institución financiera j

C<sub>j</sub>: costos no financieros (operativos, administrativos, provisiones, etc.) de la institución financiera j

r: encaje bancario, igual para todas las entidades financieras

La maximización de la función de producción se realiza en relación al stock de préstamos, su única fuente de ingresos.

$$\frac{\partial B_j}{\partial P_j} = i_p + P_j \frac{\partial D_j}{\partial P_j} - i_d \frac{\partial D_j}{\partial P_j} - D_j \frac{\partial i_d}{\partial P_j} - C'_j = 0$$

La siguiente transformación requiere el desarrollo de concepto de elasticidad, que de acuerdo a Parkin, Esquivel y Ávalos (2006:85) esta puede ser definida como “[...] el cambio porcentual de la cantidad sobre el cambio porcentual en el precio”; cuyo resultado identifica el cambio porcentual existente en la cantidad ante el cambio del 1% en el precio.

$$\frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\partial Q / P}{\partial P / Q}$$

En el contexto de la intermediación financiera, Rebolledo y Soto (2004: 14) describen a la elasticidad del mercado de crédito ( $n_p$ ) y de depósitos ( $n_d$ ) de la siguiente manera, considerando que la relación entre la tasa de interés activa y el volumen de préstamos es negativa (demanda de crédito), mientras que la tasa de interés pasiva y el nivel de depósitos tiene una relación positiva (demanda de depósitos):

$$e_p = \frac{\partial P}{\partial i_p} \frac{i_p}{P} < 0$$

$$e_d = \frac{\partial D}{\partial i_d} \frac{i_d}{D} > 0$$

Considerando la restricción presupuestaria [ $\partial P_j = (1 - r) \partial D_j$ ] y el concepto de elasticidad del mercado de créditos y depósitos, la ecuación que presenta la derivación de los beneficios en función del nivel de préstamos puede ser transformada en la siguiente forma (Rebolledo y Soto, 2004: 14):

$$i_p + i_p \left( \frac{P_j}{P} \frac{\partial P}{\partial P_j} e_p \right) = \frac{i_d}{(1 - r)} + \frac{i_d}{(1 - r)} \left( \frac{D_j}{D} \frac{\partial D}{\partial D_j} e_d \right) - C'_j = 0$$

Para definir de manera más precisa el indicador de poder de mercado, los mismos autores (2004: 13) plantean el uso de los conceptos de participación de los préstamos de la entidad financiera  $j$  en relación al total de préstamos  $\left(RP_j = \frac{P_j}{P}\right)$ , el índice de participación de los depósitos de la entidad financiera  $j$  sobre el total de captaciones del mercado  $\left(RD_j = \frac{D_j}{D}\right)$ ; así como el concepto de sensibilidad del total de préstamos  $\left(SP_j = \frac{\partial P}{\partial P_j}\right)$  y de depósitos  $\left(SD_j = \frac{\partial D}{\partial D_j}\right)$  del mercado ante cambios en el comportamiento de las variables de la entidad financiera  $j$ .

Uniendo todos los conceptos antes descritos, la ecuación que presenta los resultados de la derivación de beneficios de una entidad financiera representativa se transforma a la siguiente forma:

$$i_p \left(1 + \frac{RP_j SP_j}{e_p}\right) = \frac{i_d}{(1-r)} \left(1 + \frac{RD_j SD_j}{e_d}\right) + C'_j$$

En este sentido, la definición de un coeficiente de poder de mercado tanto en el mercado de crédito como de depósito toma en consideración una aproximación de concentración como porcentaje de participación, la elasticidad del mercado de crédito y depósitos así como la sensibilidad que tienen estos mercados ante cambios de los préstamos y depósitos de una entidad respecto al sistema. Por lo tanto, el concepto de poder de mercado queda simplificado en las expresiones  $H_p$  y  $H_d$ , que corresponden a índices de poder de mercado para el mercado de préstamos y el mercado de depósitos, respectivamente (Rebolledo y Soto, 2004:14). Con estos cambios, la ecuación de interés se reduce a la siguiente expresión:

$$i_p = \frac{i_d}{(1-r)} \left(\frac{H_d}{H_p}\right) + \frac{C'_j}{H_p}$$

Es importante mencionar los valores teóricos que dichas expresiones de poder de mercado pueden presentar, los mismos que permiten caracterizar la estructura de mercado de crédito y de depósitos, y de acuerdo a la revisión de la literatura expresada por Rebolledo y Soto (2004:14) determinan lo siguiente:

$H_p \geq 1$ , siendo 1 en el caso de que exista competencia perfecta, y  $> 1$  cuando la institución financiera tiene poder de mercado y fija la tasa de interés activa por encima del costo marginal.

$H_d \leq 1$ , siendo 1 en el caso de que exista competencia perfecta, y  $< 1$  cuando la institución financiera tiene poder de mercado y fija la tasa de interés pasiva por encima del costo marginal.

Este modelo permitirá identificar si la estructura del mercado se asemeja a aquella presenta en competencia perfecta, o si en su lugar, la estructura de mercado está caracterizada por imperfecciones que otorgan poder de mercado que permiten a las entidades influir sobre las condiciones de colocación de crédito (Rebolledo y Soto, 2004: 13).

Por lo tanto, cuanto más cercanos sean los valores de los índices de poder de mercado de créditos y depósitos a 1, la estructura del mercado de las entidades crediticias se asemeja más a una competencia perfecta.

### **Modelo empírico**

Siguiendo los conceptos aplicados por Rebolledo y Soto (2004:15) para determinar la incidencia de los índices de concentración en el poder de mercado de las entidades crediticias especializadas en microcrédito, el modelo empírico empleado es una función de costos no financieros cúbica en función al stock de préstamos, su única fuente de ingresos. La definición de costos financieros considera esta simplificación pues se asume que los costos operativos, administrativos y de provisiones que enfrentan las instituciones financieras están en relación a la cantidad de préstamos que colocan en el mercado.

$$C_j = a_0 + a_1P_j + a_2(P_j)^2 + a_3(P_j)^3$$

Los signos de los coeficientes de las funciones de costos para  $a_1, a_2$  y  $a_3$  son positivos en el primer y tercer coeficiente y negativo en el segundo, para garantizar una correcta estimación de la curva de costos. Adicionalmente, el costo marginal no financiero se calcula como la derivada en función del nivel de préstamos, la cual se presenta a continuación.

$$C'_j = a_1 + 2a_2P_j + 3a_3(P_j)^2$$

Finalmente, el costo marginal no financiero es reemplazado en la ecuación de interés y constituye el modelo econométrico empleado en la presente disertación.

$$i_p = \beta_0 + \beta_1 i_d^* + \beta_2 P_j + \beta_3 (P_j)^2$$

El valor del coeficiente  $\beta_1$  determinará si la estructura de mercado de las entidades especializadas en microcrédito se asemeja o no a aquella de competencia perfecta. Cabe destacar que la variable  $i_d^*$  se encuentra con un asterisco pues se asume que el mercado de depósitos “[...] se aproxima a una estructura competitiva, ya que todas las entidades captadoras compiten independientemente del segmento que atiendan” (Rebolledo y Soto, 2004:15).

## **Definición y análisis descriptivo de las variables**

### **Variable dependiente**

La variable independiente ( $i_p$ ) resulta del cálculo del ingreso marginal financiero, concepto que es definido como el incremento del ingreso total resultado de la concesión de un crédito adicional que obtienen las entidades especializadas como fruto de la intermediación financiera que realizan. Por esta razón, la variable dependiente ( $i_p$ ) fue calculada como la relación entre los ingresos financieros por el crédito otorgado más las comisiones generadas de estas operaciones sobre el crédito promedio de coloca la entidad financiera. Esta definición fue tomada del documento de trabajo de Rebolledo y Soto (2004:15),

considerando que los ingresos financieros que obtienen las entidades financieras se derivan únicamente de la concesión de préstamos.

$$i_p = \frac{\text{ingresos financieros} + \text{comisiones}}{\text{crédito promedio}}$$

Para el presente estudio, los ingresos financieros y las comisiones ganadas corresponden a la información de las cuentas No. 5104 y No. 5201 de los estados de pérdidas y ganancias, las mismas que se denominan: ingresos por intereses y comisiones ganadas de la cartera de crédito, respectivamente. La base de datos fue recabada de los boletines financieros publicados mensualmente por las Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, desde julio 2009 a julio 2015. Como se esclareció al inicio del presente capítulo, esta información fue depurada previamente, pues que la base de datos presentaba valores acumulados en lugar del stock de las cuentas de interés.

Por otro lado, para el cálculo del crédito promedio se empleó la variable de volumen de crédito, como una aproximación del monto de las operaciones realizadas en promedio mensualmente por las entidades financieras especializadas en microcrédito. En el Anexo 3 se muestra un ejemplo del cálculo de la variable ( $i_p$ ) para una determinada entidad financiera durante un lapso del periodo de análisis.

$$i_p = \frac{\text{intereses ganados cartera} + \text{comisiones ganadas cartera}}{\text{volumen de crédito}}$$

La variable ( $i_p$ ), derivada del concepto ingreso marginal financiero que obtienen las entidades financieras de sus actividades de intermediación, puede ser considerada como una aproximación a la tasa de interés activa, pues su cálculo considera todos los ingresos que se generan de la colocación de créditos durante el periodo de análisis y representa una aproximación al precio unitario (tasa de interés) del stock de préstamos concedidos por una determinada entidad financiera. A continuación se presenta una Tabla 17 con el resumen de los principales indicadores estadísticos de las variables que conforman la variable dependiente.

**Tabla 17. Estadísticas descriptivas de los componentes y la variable dependiente**

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
interes_cartera	1460	3,956,173	10,400,000	116,653.50	65,500,000
comisiones_cartera	1460	228,862.90	897,636.30	(60,047.12)	6,220,745
volumen_crédito	1460	25,000,000	74,900,000	308,613.80	520,000,000
ip	1460	0.20	0.07	0.06	0.78

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

El análisis de las variables que componen el coeficiente  $i_p$  de la regresión de interés permite identificar que la media de los intereses ganados por la cartera de crédito de las entidades especializadas durante el periodo de análisis fue de aproximadamente 4 millones USD, con una desviación estándar de 10.4 millones USD, lo cual significa que el 68% de los datos se

encuentran entre 116,653 USD y 14.3 millones USD, siendo el valor máximo de este rubro 65.5 millones USD. En cuanto a las comisiones generadas por la gestión de la cartera de crédito, esta muestra una media de 228 862 USD, con un valor máximo de 6.2 millones USD. El volumen de crédito de las entidades especializadas tuvo un promedio de 25 millones USD durante el periodo julio 2009 a julio 2015, con un máximo de 520 millones USD y un mínimo de 308 millones USD. Finalmente, la variable dependiente, constituida como una aproximación al comportamiento de la tasa de interés activa tuvo una media de 0.2 puntos, con un máximo de 0.78 y un mínimo de 0.06 puntos, cuya desviación estándar de 0.07 puntos determina que el 95% muestran un  $i_p$  entre 0.07 y 0.34 puntos.

### ***Variables independientes***

Las variables independientes son dos principalmente, el costos marginal financiero en el que incurren las entidades financieras ( $i_a^*$ ) y el stock de la cartera de crédito ( $P_j$ ). De igual forma como fue construida la variable independiente ( $i_p$ ), la variable dependiente ( $i_a^*$ ), entendida como el costo incremental derivado de un depósito adicional, fue calculada como el ratio entre la suma de los gastos por depósitos en los que incurren la entidad financiera en el proceso de intermediación, adicionando las comisiones generadas en este proceso, sobre el límite de recursos que tiene la entidad financiera para colocar los crédito (Rebolledo y Soto, 2004: 15).

$$i_a^* = \frac{\text{gastos financieros por depósitos + comisiones}}{(1 - r) \text{ depósito promedio}}$$

Para este estudio, el cálculo de la variable de gastos financieros hizo uso de la información de la cuenta No. 4101, denominada intereses causados con el público, del estado de resultado publicado mensualmente por la SB y la SEPS desde julio 2009 a julio 2015; y la cuenta No. 42, gastos de comisiones causadas, de la misma fuente en el mismo periodo de tiempo.

Para la definición de las variables que se encuentran en el denominador, Rebolledo y Soto (2004: 15) sugieren emplear nuevamente la variable de crédito promedio, considerando que este último concepto está en relación al límite de recursos del público que puede emplear una Institución financiera, sujeta al encaje requerido legalmente. Para la presente disertación, el crédito promedio es reemplazado por el volumen de crédito desde julio 2009 a julio 2015. En el Anexo 4 se presenta un ejemplo del cálculo de la variable ( $i_a^*$ ) para una determinada entidad financiera durante un lapso del periodo de análisis.

$$i_a^* = \frac{\text{intereses causados de obligaciones con el público + comisiones causadas}}{\text{volumen de crédito}}$$

Es importante mencionar que para la construcción de la variable independiente ( $i_a^*$ ), que parte del concepto de costo marginal financiero, se empleó los gastos incurridos en los intereses pagados por los depósitos del público y las comisiones causadas. Esta definición parte de uno de los supuestos del modelo que determina a los depósitos del público como la única fuente de fondeo de las instituciones financieras. Tomando en cuenta que el cálculo de esta variable se asemeja al concepto de costo financiero unitario (costo financiero

promedio), la variable ( $i_d^*$ ) puede ser considerada como una aproximación a la tasa de interés pasiva ofertada por las entidades financieras.

En cuanto al stock de préstamos, la información empleada fue aquella obtenida de la cuenta 14, denominada cartera de créditos, del balance general mensual de bancos privados y COOAC'S del segmento 1, publicados por la SB y la SEPS desde julio 2009 a julio 2015.

A continuación se presenta un resumen de las estadísticas descriptivas correspondientes a las variables independientes, los cuales se resumen en la Tabla 18.

**Tabla 18. Estadísticas descriptivas de los componentes y la variable dependiente**

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
interés_depósito	1460	840,641.70	1,970,478	7,100.70	13,900,000
comisiones_depósito	1460	30,721.83	95,062.21	(42,314.32)	1,267,729
volumen_crédito	1460	25,000,000	74,900,000	308,613.80	520,000,000
id	1460	0.05	0.03	0.00	0.23
cartera_crédito	1460	335,000,000	988,000,000	13,400,000	6,270,000,000

Elaboración: Stephanie Sánchez

Dentro de las variables independientes, los componentes que permiten calcular  $i_d^*$ , índice que contiene el concepto de tasa de interés pasiva, se encuentran los gastos en intereses pagados a depósitos, o también denominados obligaciones con el público. El valor de esos gastos financieros incurridos por las entidades especializadas en microcrédito tiene una media de 840 641 USD, con un mínimo de 7100 USD y un máximo de 13 millones. Respecto a las comisiones causadas de los depósitos, la media fue de alrededor de 30 721 USD, lo cual determinó que el promedio del índice  $i_d^*$  fuese de 0.05, con un máximo de 0.23 puntos, donde el 95% de los datos se encuentran entre 0 y 0.11 puntos. Considerando que a la media de  $i_p$  fue de 0.2 puntos y la media de  $i_d^*$  fue de 0.05, la diferencia entre ambos valores permite estimar una aproximación al margen financiero, que en el caso de las entidades especializadas en microcrédito fue en promedio de 0.15 puntos. Asimismo, la cartera de crédito, otra variable independiente mostró una media de 335 millones USD considerando las 1460 observaciones obtenidas durante el periodo de julio 2009 a julio 2015, con un mínimo de 13 millones USD y un máximo de 6,270 millones USD.

Es importante destacar que el presente modelo econométrico toma en consideración la cartera bruta total de las instituciones financieras privadas catalogadas como especializadas en microcrédito, debido a que la estructura de costos de cada entidad, a diferencia de sus ingresos, no se encuentra categorizado por segmento de crédito ni tampoco la calificación de entidad especializada en un segmento es una condición excluyente de que sea especializada en otro. Consecuentemente, la debilidad de este modelo radica en que, debido a que no es posible determinar el costo financiero por segmento de crédito, se asume que su comportamiento desarrollado en el segmento de microcrédito es similar en otros segmentos, lo cual determina que las entidades financieras emplean un conjunto de estrategias que les permite desarrollar poder de mercado no solo en un sector en específico, sino también en aquellos en los que participa de igual manera.

## Análisis de resultados

Este trabajo empleó un modelo de datos de panel con efectos fijos que permite capturar los efectos individuales de cada institución (efectos no observables) en el coeficiente  $\beta_0$ , los mismos que afectan de manera diferente a cada institución financiera considerada en el análisis, pero que se mantienen constantes en el tiempo. En este caso, los factores inobservables del modelo son principalmente aquellos relacionados con la tecnología crediticia, eficiencia operativa y de recuperación de cartera, así como la estructura de procesos internos y la capacidad gerencial (Rebolledo y Soto, 2004: 16). La Tabla 19 presenta los resultados del modelo estimado.

Los resultados de la Tabla 18 muestran que todas las variables introducidas en el modelo son significativas individualmente al 95% del nivel de confianza; así como lo fue la prueba de significancia global F. Adicionalmente, el modelo cuenta con un elevado coeficiente *within R-squared* (0.6967), estadístico empleado para determinar la bondad de ajuste del modelo entre los diferentes grupos establecidos (entidades especializadas en microcrédito).

El coeficiente  $\beta_1$  determina la estructura del mercado de las entidades especializadas en microcrédito, considerando su valor teórico, cuanto más cercano sea su valor a 1, la estructura de mercado se asemeja a una competencia perfecta, puesto que. En este sentido, se observa que en el caso ecuatoriano, el cambio en el costo marginal financiero (concepto que se asemeja a la tasa de interés pasiva) es más que proporcional respecto al cambio evaluado en el ingreso marginal del crédito, concepto que puede ser empleado como una aproximación de la tasa de interés activa. En otras palabras, los resultados del modelo demuestran que por cada dólar que en promedio aumenten todas las entidades especializadas en microcrédito, durante el mismo mes, en el costo marginal financiero (tasa de interés pasiva), el ingreso marginal financiero (tasa de interés activa) aumentará en 2,40 USD.

**Tabla 19. Resultados del modelo: relación entre ingreso marginal financiero, costo marginal financiero y cartera de crédito**

Variable	Coficiente	Error estándar	Valor t	P> t	Intervalo de confianza al 95%	
$i_p$ Costo marginal financiero	2.4015555	0.1226035	19.59	0.000	2.144943	2.658167
$P_j$ Cartera crédito	-1.14e-10	2.76e-11	-4.13	0.001	-1.72e-10	-5.63e-11
$(P_j)^2$	1.25e-20	3.03e-21	4.13	0.001	6.17e-21	1.88e-20
Constante	0.995329	0.0088295	11.27	0.000	0.0810524	0.1180133
Prob > F: 0.000						
Within R-squared: 0.6967						
Número de observaciones:1460						
Número de grupos: 20						

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

Los hallazgos del modelo presentado concuerdan con los expuestos por Rebolledo y Soto (2004: 17) por lo que “[...] no permiten rechazar la hipótesis de que las entidades especializadas en microcrédito tengan poder de mercado para influir en sus tasas de interés activa, lo cual dista de la situación de competencia perfecta”. Por otro lado, estos mismos resultados concuerdan con los postulados del paradigma S-C-P puesto que las entidades que mayores índices de concentración poseen, y por lo tanto mayor poder de mercado que desarrollan, presentan índices de rentabilidad altos, y concuerdan con los elevados márgenes de ganancias que presentan las entidades especializadas en microcrédito.

Por otro lado, los signos de los coeficientes  $\beta_2$  y  $\beta_3$ , negativo y positivo respectivamente, son los esperados de una función de costos cúbica. Adicionalmente, la estructura de las entidades especializadas parece no diferenciarse entre banco y cooperativa de ahorro y crédito, pues la variable de control es no significativa cuando se la incluye en la regresión.

Los resultados derivados de este estudio no permiten refutar las aseveraciones de que las entidades especializadas en microcrédito tienen poder de mercado; sin embargo, el alcance de este estudio no determina que las mismas desarrollen comportamientos colusorios o estrategias que restrinjan la libre competencia. Basados en los resultados obtenidos por Rebolledo y Soto, quienes emplearon la misma metodología para evaluar el comportamiento de las entidades microfinancieras en Perú (2004: 17), se puede concluir que “el modelo no permite ni pretende verificar dichas prácticas [comportamiento colusorio] pero sí permite decir que dadas las características de ese segmento de mercado, el comportamiento optimizador simultáneo de cada entidad permite a las mismas obtener en promedio ganancias superiores a las que podrán obtener en una situación ideal de competencia perfecta”.

Consecuentemente, el hecho de que las entidades especializadas en microcrédito coloquen créditos a una tasa mayor que la que se derivaría de una situación de competencia perfecta está relacionada con las barreras de entrada que presenta el sector, lo cual reduce el nivel de competencia y evita que nuevos competidores ingresen al mercado, o incluso fomenta la salida de aquellas entidades que cuentan con los recursos suficientes para costear la tecnología de crédito que requiere el sector. El microcrédito presenta barreras tanto estructurales, por la falta de información entre prestamista y prestatario, así como el carente acceso a la información sobre las características del cliente, en cuanto a su historial de crédito y perfil de riesgo, así como la falta de garantías reales que respalden la solvencia del prestatario. Existen otras barreras, como las legales, las mismas que en el Ecuador establecen un techo al precio de financiamiento, así como las condiciones y procesos internos que deben desarrollar las instituciones que deseen participar del sector. Finalmente, las barreras tecnológicas y los costos hundidos en los que incurren las entidades que desean especializarse en el sector son altamente costosas, puesto que las instituciones financieras deben desarrollar metodologías de crédito acorde a las necesidades de los prestatarios, recabar la información del mismo cuando no existe y adquirir el software necesario para sistematizar el proceso de adquisición, procesamiento, análisis y recuperación de cartera para reducir el riesgo de default y la morosidad.

## **Conclusiones**

El microcrédito atiende las necesidades de financiamiento de microempresarios, los cuales usualmente encuentran restringido el acceso a otras fuentes alternativas de fondeo, como el mercado de capitales, pues el acceso a la información sobre su perfil de riesgo es, en reiteradas ocasiones, limitado. Por esta razón, el mercado de microcrédito cuenta con altas barreras de entrada, en las que se destacan las barreras de entrada estructurales, relacionadas a la asimetría de información en la relación entre el prestamista y el prestatario; las barreras legales, que abordan aspectos como el establecimiento de tasas activas máximas por segmento de crédito, así como el desarrollo e implementación de procesos de gestión y administración interna eficientes con los que deben contar las entidades para participar en el sector. En cuanto a otras barreras de entrada presentes en el mercado de microcrédito, existen las barreras económicas, relacionadas con los altos costos hundidos derivados de la adquisición de programas y el desarrollo de tecnología crediticia acorde a las especificidades de cada cliente. Estos factores incrementan el costo de la colocación y recuperación de la cartera, al mismo tiempo que aumentan el ingreso esperado de este tipo de préstamos. Por las razones antes expuestas, la tasa de interés del segmento de microcrédito es la más alta del mercado.

El mercado de microcrédito en el Ecuador contó con la participación de 140 instituciones financieras formales durante el periodo julio 2009 a julio 2015; sin embargo, únicamente 20 de ellas fueron catalogadas como especializadas. Las entidades especializadas representaron el 77% de las colocaciones de microcrédito y, debido a su importante participación dentro del segmento, su comportamiento pudo ser empleado para comprender el funcionamiento de todo este mercado. De las 20 entidades especializadas se destacó la participación de Banco Pichincha, entidad que en promedio colocó 556 millones USD anualmente durante el periodo de estudio. Esta entidad, que desembolsó en el 30% de las colocaciones de todo el mercado de microcrédito privado y en el 39% de la cartera de microcrédito de las entidades especializadas, determinó, en gran medida, el comportamiento de las variables más importantes del mercado crediticio, como son el volumen de crédito y la tasa de interés; así como los resultados de la gestión de las entidades especializadas. Por otro lado, a pesar de que los bancos privados tuvieron una mayor participación dentro el mercado de microcrédito, sus índices de rentabilidad fueron menores que aquellos reportados por las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Empero, este segmento constituye uno de los más atractivos para las entidades financieras por el retorno del capital que otorga, así como por las altas tasas de interés que oferta.

La estructura del mercado de microcrédito es medianamente concentrado en los segmentos de microcrédito de acumulación simple y ampliada y altamente concentrado en el segmento de microcrédito minorista, evaluando los resultados de los índices de concentración HHI y C4 calculados por el Banco Central del Ecuador. En efecto, los resultados del HHI muestran que el segmento de microcrédito minorista tuvo en promedio 1556 puntos, mientras que los segmentos de microcrédito de acumulación simple y acumulación ampliada mostraron en promedio valores de 1114 y 1268, respectivamente; cuyo resultado permite que sean catalogados como segmentos con un nivel de concentración significativo. Por otro lado, el grado de concentración apreciado a través de los resultados del índice C4, que evalúa la cuota de mercado que poseen las 4 instituciones con mayor influencia en el segmento, mostró un valor promedio del 54%, del 50% y 42% en los segmentos de microcrédito

minorista, de acumulación simple y acumulación ampliada, respectivamente. Los resultados de ambos índices de concentración presentan al segmento de microcrédito minorista con el mayor nivel de concentración y coincide con el segmento cuya tasa de interés es la más alta del mercado.

El mercado de microcrédito, además de mostrar niveles de concentración significativos, estuvo caracterizado por los segundos índices de rentabilidad más altos del mercado, seguido del segmento productivo; así como por las tasas de morosidad más elevadas, solo después de aquellas evidenciadas en el segmento de consumo. Con este antecedente, los resultados derivados del modelo desarrollado en la presente disertación están en concordancia con las proposiciones expuestas por Bain en 1956, corroboradas con los estudios de Collins y Preston en 1969 y posteriormente de Weiss en 1974; así como con resultados similares a los expuestos por Rebolledo y Soto en 2004. En este estudio, se demostró que en el mercado de microcrédito, la concentración incidió en el desarrollo de poder de mercado de las entidades especializadas en este segmento y determinó que las mismas colocaran préstamos a tasas superiores que en una situación de competencia perfecta.

El presente estudio no presenta evidencias suficientes para rechazar las afirmaciones de que las entidades especializadas en microcrédito tienen poder de mercado, lo cual facilita que las mismas establezcan condiciones de colocación de crédito más costosas que en competencia perfecta. Sin embargo, esta situación no determina que las mismas practiquen estrategias colusorias que afecten la competitividad del sector.

En cuanto a la estructura que más se asemeja el mercado de microcrédito es el concepto de competencia monopolística; puesto que las entidades participantes desarrollan estrategias de diferenciación de productos que les permite actuar como monopolios dentro de su propio mercado. En efecto, el factor diferenciador que caracteriza a las entidades especializadas en microcrédito es el desarrollo de metodologías de crédito y el uso intensivo de tecnología de la información, puesto que este mercado presenta imperfecciones que se derivan principalmente de la asimetría de información característica del sector. La alta inversión en estas metodologías especializadas determina que el sector desarrolle fuertes barreras de entrada y se convierte en un factor importante del alto precio que tiene este segmento para sus demandantes.

## ***Recomendaciones***

El desarrollo de esta investigación permitió evidenciar que las entidades que se especializan en el segmento de microfinanzas poseen poder de mercado, lo cual les ha permitido beneficiarse de altas tasas de rentabilidad, así como la posibilidad de ofertar microcréditos a la tasa de interés más onerosa del mercado. Por lo tanto, se recomienda mantener el diseño de la política monetaria vigente que define el nivel de tasas de interés máximas por segmento de crédito, debido a que las mismas se encuentran por encima de aquellas en una situación de competencia perfecta. Asimismo, se podría suponer que, en ausencia de barreras legales, el nivel de la tasa de interés activa de microcrédito podría ser incluso más alto del que actualmente es.

El modelo desarrollado logró explicar la relación existente entre el nivel de concentración, el poder de mercado desarrollado y su efecto en la tasa de interés activa de las entidades especializadas en microcrédito. Sin embargo, la concentración no es el único factor determinante del poder de negociación que pueden desarrollar las firmas en el mercado. Para establecer los factores determinantes de poder de mercado en el sector crediticio se requiere que otras líneas de pensamiento sean investigadas. En este sentido, se recomienda evaluar la participación de otros factores que difieran del nivel de concentración, como la eficiencia (Demsetz, 1973 y Peltzman, 1977, citado en Battilana y Ruiz, 2010: 60) la distribución geográfica de productos o la tecnología crediticia (Fernández de Guevara et al, 2002, citado en Fernández de Guevara y Maudos, 2003: 3), e identificar de manera más precisa los factores que influyen en el desarrollo de poder de mercado en la industria de intermediación financiera. El presente estudio se plantea como materia de investigación futura sobre la eficacia de la tecnología de crédito.

Para el análisis de la estructura y comportamiento del mercado por segmento de crédito, es necesario definir metodologías de investigación con parámetros de evaluación más estrictos; así como la posibilidad de contar con información más precisa sobre los costos en los que incurren las entidades financieras desagregada por segmento de crédito, puesto que actualmente las fuentes de información únicamente presentan información sobre los costos agregados por institución financiera. Con estas especificaciones, se podrá estimar de mejor manera el comportamiento y las estrategias que adoptan las entidades financieras en su afán de beneficiarse del poder de mercado en los segmentos de crédito en los que participan.

En cuanto a las fuentes de información disponibles para el estudio del comportamiento de las entidades financieras dentro del mercado crediticio se requiere que las entidades de control, así como las instituciones encargadas de construir estadísticas sobre el sector financiero del Ecuador, presenten datos desagregados sobre los ingresos y gastos e indicadores financieros de las distintas entidades financieras privadas diferenciados por segmento de crédito. Esta situación facilitaría el desarrollo de futuras investigaciones que deseen evaluar con mayor precisión las estrategias y el desempeño que las distintas instituciones crediticias obtienen de su participación en distintos segmentos y productos que ofrecen al público.

## Referencias Bibliográficas

- Amarante, Verónica. (1999). Estructura del mercado financiero y estrategias bancarias en el Uruguay de los noventa. *Serie Documentos de Trabajo/FCEA-IE; DT01/99*.
- Allen, Franklin y Gale, Douglas. (1997). Financial markets, intermediaries, and intertemporal smoothing. *Journal of political Economy*, 105(3), 523-546.
- Al-Mamun, Abdullah, Malarvizhi, C. A., Abdul, Sazali y Mazumder, Mohammad. (2011). Investigating the Effect of the Utilization of Microcredit on Hardcore Poor Clients Household Income and Assets. *Asian Social Science*, 7(7), 141-152.
- Alonso, Diana. (2014). *Estudio crítico sobre el papel de las microfinanzas en el sistema económico actual*. Recuperado de [http://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/8196/1/TFM\\_F\\_2014\\_24.pdf](http://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/8196/1/TFM_F_2014_24.pdf)
- Apreda, Rodolfo. (2005). Mercado de Capitales, Administración de Portafolios y Gobierno Corporativo. Editorial La Ley, Buenos Aires.
- Aunquilla, María José y Torres Karina. (2010). *Análisis del Microcrédito en el Ecuador, diciembre 2005- septiembre 2009* (Disertación de Economía). Recuperada de Repositorio digital de la Universidad de Cuenca de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/1501>.
- Auerbach, Paula y Carvajal Edgar. (2006). *La Microempresa en el Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo*. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf>
- Akerlof, George. (1970). *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and The Market Mechanism*. *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), (488-500)
- Armendáriz, Beatriz y Morduch, Jonathan. (2010). *The economics of microfinance*. MIT press.
- Apreda, Alfonso. (1986). *Análisis monetario y cambiario en el sistema financiero argentino*. Buenos Aires: Editorial Club Estudio.
- Araque, Wilson. (2012). Las PYMES y su situación actual. Cuaderno. *Universidad Andina Simón Bolívar*, 1-14.
- Argüello, Andrés. (Septiembre 2015). Las Pymes y su aporte al empleo nacional. *Gestión*, 254, (44-46).
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (Diciembre 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*, Quito, Ecuador.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (Diciembre 2010b). *Reglamentos al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*, Quito, Ecuador.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (Septiembre 2012). *Ley Orgánica de Regulación de Poder de Mercado*, Quito, Ecuador.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (Septiembre 2014). *Código Orgánico Monetario y Financiero del Ecuador*, Quito, Ecuador.
- Barro, Robert; Grilli, Vittorio y Ferrero, Ramón. (1997). *Macroeconomía: Teoría y Política*. Madrid: McGraw-Hill e Interamericana de España, S. A.
- Banco Central del Ecuador. (Julio 2007). Regulación 146-2007, Cuenca, Ecuador.

- Banco Central del Ecuador. (Diciembre 2007). Regulación 153-2007, Quito, Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (Junio 2009). Regulación 190-2007, Quito, Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (Febrero 2011). *Evolución del Volumen de Crédito y Tasas de Interés del Sistema Financiero Nacional*. Recuperado el 18 de mayo de 2017 de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ec t201510.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2013). *Información Estadística Mensual No.1942 Diciembre 2013*. Recuperado el 16 de mayo de 2017 de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>
- Banco Central del Ecuador. (Septiembre 2014). *Código de Regulación del Banco Central del Ecuador*, Quito, Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (Mayo 2015). *Información Estadística Mensual No.1966 Diciembre 2015*. Recuperado el 16 de mayo de 2017 de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>
- Banco Central del Ecuador. (Noviembre 2015). *Evolución del Volumen de Crédito y Tasas de Interés del Sistema Financiero Nacional*. Recuperado el 18 de mayo de 2017 de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ec t201510.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (Enero 2016). Estadísticas Económicas de Cuentas Nacionales y Sector Externo, datos de enero 2009 a diciembre 2015. Recuperado el 07 de marzo de 2017 de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/757>.
- Batillana, Fiorella y Ruiz, José Luis. (2010). Análisis de spread de tasas para economías latinoamericanas. *Estudios de Administración*, 17(2).
- Benston, George, Scholes, Myron y Smith, Clifford. (1976). A transactions cost approach to the theory of financial intermediation. *The Journal of Finance*, 31(2), 215-231.
- Berger, Marguerite, Goldmark, Lara y Sanabria, Tomas Miller. (2006). *An inside view of Latin American microfinance*. IDB.
- Bicciato, Franceco, Foschi, Laura, Bottaro, Elisabetta y Ivardi Ganapini, Filippo. (2002). *Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y el Salvador*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): Serie desarrollo productivo, 121, DOI: lcl1710p.
- Brachfield, Pere. (2009). *Gestión del Crédito y Cobro*. Bresca, Profit Editorial: España.
- Bikker, Jacob, Spierdijk, Laura y Finnie, Paul. (2006). *The impact of bank size on market power (No. 120)*. Netherlands Central Bank, Research Department.
- Broecker, Thorsten. (1990). Credit-worthiness tests and interbank competition. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 429-452.
- Brock, Philip, y Franken, Helmut. (2003). Sobre los determinantes de los spreads marginal y promedio de las tasas de interés bancarias: Chile 1994-2001. *Economía chilena*, 6(3), 45-65.
- Buenaño, Edwin. (2004). *Eficiencia-X en la banca ecuatoriana durante el período 2000-2003*. *Cuestiones económicas*, 20 (2), (6-55).
- Cabello, Alejandra. (1999). *Globalización y liberalización financiera y la bolsa mexicana de valores. Del auge a la crisis*. México D.F: Plaza y Valdés.

- Cahill, Demort, Connery, Niamh, Kennedy, T.P., O'Loughlin y Power, Vincent. (2011). *European law* (5<sup>ta</sup> Ed.). Nueva York: Oxford University Press.
- Caldentey Pérez, Esteban. (2009). *Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre (Neo) Estructuralismo y las corrientes heterodoxas*. Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Camacho, María Isabel, Cilio, Ivonne y Erraez, Juan Pablo. (2015). *El Sistema Financiero Ecuatoriano: ¿Especializado o Diversificado? El rol de los segmentos de crédito y la tasa de interés*. Recuperado el 18 de mayo de 2017 de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/indnotas.htm>
- Campion, Anita, Ekka, Rashmi Kiran y Wenner, Mark. (2012). *Las tasas de interés y sus repercusiones en las microfinanzas en América Latina y el Caribe* (No. 63278). Banco Interamericano de Desarrollo.
- Campoverde, Belén y Valdivieso, Andrea. (2010). *Las Microfinanzas en el sistema financiero ecuatoriano periodo 2005-2009* (Disertación de Ingeniería Financiera). Recuperado del Repositorio Institucional de la Universidad de Cuenca de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1539/1/tif58.pdf>
- Carrera, César y Espino, Freddy. (2006). *Concentración bancaria y margen de tasas las tasas de interés en Perú*. *Estudios Económicos*. Banco de la Reserva de Perú, 13.
- Cilio, Ivonne. (2016). *Relación entre el crédito, la especialización productiva y el desarrollo en los cantones de Ecuador durante el periodo 2007-2014* (Disertación de Economía). Recuperada de Repositorio digital de la PUCE (Num. 22000/11512).
- Comisión de la Comunidad Andina. (Diciembre 2008). *Decisión 702: Sistema Andino de Estadística de la PYME*. Lima, Perú.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2009*. Santiago de Chile: Autor. DOI: lcg2424p.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2010*. Santiago de Chile: Autor. DOI: lcg2480p.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2011). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2011*. Santiago de Chile: Autor. DOI: lcg2512p.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2012). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2012*. Santiago de Chile: Autor. DOI: lcg2555p.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2013*. Santiago de Chile: Autor. DOI: lcg2581p.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2014*. Santiago de Chile: Autor. DOI: lcg2632p.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2015). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2015*. Santiago de Chile: Autor. DOI: lcg2655p.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (1997). *Comunicación de la Comisión relativo a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia. Caso No. 372*. Recuperado de [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209(01)&from=EN)

- Comisión de las Comunidades Europeas. (2000). *Reglamento (CEE) N° 4064/89 sobre las concentraciones: Asunto N° COMP/M.179-BSCH/ BANCO TOTTA y CPP/A.CHAMPALIMUD*. Recuperado de [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1799\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1799_es.pdf)
- Competition and Markets Authority. (2016). *Retail banking market investigation: Final report*. Recuperado de <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57ac9667e5274a0f6c00007a/retail-banking-market-investigation-full-final-report.pdf>
- Competition Commission. (2002). *The supply of banking services by clearing banks to small and medium-sized enterprises*. Londres, Competition Commission.
- Competition Commission. (2007). *Personal current account banking services in Northern Ireland market investigation*. Londres, Competition Commission.
- Copisarow, Rosalind. (2000). The application of microcredit technology to the UK: Key commercial and policy issues. *Journal of Microfinance/ESR Review*, 2(1), 13-42.
- Corvoisier, Sandrine (2001) *Bank Concentration and Retail Interest Rates*. Banco Central Europeo
- Congreso Nacional. (Enero 2001). *Ley General de Instituciones del Sistema Financiero*, Quito, Ecuador.
- Congreso Nacional del Ecuador. (Enero 2006). *Codificación de la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado*, Quito, Ecuador.
- Congreso Nacional del Ecuador. (Julio 2007). *Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito*, Quito, Ecuador.
- Diamond, Douglas y Dybvig, Philip. (1983). Bank runs, deposit insurance, and liquidity. *The journal of political economy*, 401-419.
- Edwards, Jeremy y Ogilvie, Sheilagh. (1996). Universal banks and German industrialization: a reappraisal<sup>1</sup>. *The Economic History Review*, 49(3), 427-446.
- Egüez, María. (Agosto de 2012). *Estudio de la localización geográfica del crédito en el Ecuador 2005- 2010* (Disertación de grado). Repositorio digital PUCE. Recuperado el 29 de abril de 2016, de: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/4986/T-PUCE%20-%205219.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Espinosa, Paúl. (2012). *Evaluación del programa de microcrédito del Banco Solidario en la ciudad de Quito en el Periodo 2005-2009* (Disertación de Economía). Recuperado de Repositorio digital de la Universidad Central de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/399/1/T-UCE-0005-51.pdf>
- Fernández de Guevara, Juan y Maudos, Joaquón. (2008). *Factores explicativos del poder de mercado en la banca española*. Recuperado de [www.ivie.es/downloads/cv/cvjfernandezen.pdf](http://www.ivie.es/downloads/cv/cvjfernandezen.pdf)
- Figueroa, Adolfo. (2011). La desigualdad del ingreso y los mercados de crédito, *Revista de la CEPAL*, 105, (39- 55).
- Fiscalía General Económica. (2012). *Guía para el análisis de operaciones de concentración*. Recuperado de <http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/10/Guia-Fusiones.pdf>
- Flores, Ana. (2013). "Evaluación del nivel de Aplicación de los fundamentos de la Economía popular y Solidaria en los servicios de ahorro y crédito ofertados a los Socios/as de la

- Cooperativa de Ahorro y Crédito Integral Ltda., en la ciudad de Cuenca*". (Disertación de Economía). Cuenca: Universidad Técnica Salesiana, Sede Cuenca. Recuperado de <http://base.socioeco.org/docs/ups-ct002599.pdf>
- Freire, Juan Carlos. (2003). *Diseño de una estrategia comercial a nivel nacional para el Banco del Pichincha en la venta de servicios financieros para microempresa* (Tesis de Maestría). Recuperado del Repositorio de la Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador de <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/2543>.
- Freixas, Xavier y Rochet, Jean-Charles Rochet. (1999). *Microeconomics of Banking* (2<sup>da</sup> Ed). Londres: Editorial The MIT Press, Cambridge.
- Fuentes, Rodrigo y Basch, Miguel. (1998). *Determinantes de los spreads bancarios: El caso de Chile*. Inter-American Development Bank
- Geraldo, Jesús. (2006). *Guía descriptiva de Indicadores Financieros*. Superintendencia de Bancos de la República Dominicana. Recuperada el 31 de marzo de 2017 de <https://www.sib.gob.do/.../indicadores/gruia-descriptiva-indicadores-financieros.pdf>
- Gerschenkron, Alexander. (1962). *Economic backwarness in historical perspective*. Cambridge. Mass.: Harvard University Press.
- González, Aldo y Gómez-Lobo, Andrés. (2010). Competencia en servicios bancarios a personas. *Santiago, Departamento Economía, Universidad de Chile*.
- Gozzi, Eugenia y Ricardo Tappatá. (2010). La Misión Kemmerer: *Primera iniciativa de reforma financiera profunda en América Latina*.
- Gurley, Jhon; Gurley, Edward y Shaw, Edward. (1960). *Money in a Theory of Finance* (No. 332.4/G97m).
- Hellwig, Martin. (1991). Banking, financial intermediation and corporate finance. In *European financial integration*. Ed A. Giovanni and C. Mayer. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hellwig, Martin. (1998). Banks, Markets, and the Allocation of Risks in an Economy. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 328-345.
- Hicks, John. (1970). Elasticity of substitution again: substitutes and complements. *Oxford economic papers*, 22(3), 289-296.
- Hudon, Marek y Sandberg, Joakim. (2011). Towards a theory of fair interest rates on microcredit. *Centre Emile Bernheim, Solvay Business School, CEBWorking Paper*, (11/019).
- Hulme, David y Mosley, Paul. (1996). *Finance against Poverty. Volume 2*, Londres: Editorial Routledge.
- Instituto de Estadísticas y Censos. (2015). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2015*. Recuperado de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio\\_Empresas\\_2015/Principales\\_Resultados\\_DIEE2015.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2015/Principales_Resultados_DIEE2015.pdf)
- Instituto de Estadísticas y Censos. (2015). Panorama Laboral y Empresarial del Ecuador 2009-2013. Recuperado de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/EMPLEO/Panorama%20Laboral/20150922\\_LanzamientoPanoramaLaboral.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/EMPLEO/Panorama%20Laboral/20150922_LanzamientoPanoramaLaboral.pdf)
- Instituto de Estadísticas y Censos. (2015). *Tabulados Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) Diciembre 2015*. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-diciembre-2015/>

- Jeanneau, Serge. (2007). Sistemas bancarios: características y cambios estructurales. *Evolución de los sistemas bancarios en América Latina y el Caribe: retos e implicaciones para la política monetaria y la estabilidad financiera*, 11-24.
- Jensen, Elizabeth y Waldman, Don. (2013). *Industrial Organization: Theory and Practice*, United States: Pearson.
- Jones, Alison y Sufrin, Brenda. (2011). *EU competition law: text, cases, and materials* (4<sup>ta</sup> ed.). Nueva York, Oxford University Press.
- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (13 febrero 2015). Resolución No. 038-2015-F, Quito, Ecuador.
- Kindleberger, Charles. (2015). *A financial history of Western Europe*. Routledge.
- Kohn, Meir. (1999). Early deposit banking. *Dartmouth College, Department of Economics Working Paper*, (99-03).
- Ladman, Jerry. (1982). Racionamiento de crédito, costo de transacciones y estructura del mercado: el caso de Bolivia. *Seminario sobre Mercados Financieros Rurales Santo Domingo (Rep. Dominicana)*, 1-21.
- Lastra, Marcelo. (2011) *Análisis del riesgo microcrediticio de las cooperativas del Ecuador 2000-2009* (Disertación de Economía). Recuperada del Repositorio digital de la PUCE (Num. 22000/2903).
- Levine, Ross. (2000). *Bank Concentration: Chile and International Comparisons*. Banco Central de Chile
- Magill, John y Meyer Richard. (2005). *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador: Resultados del Estudio de Línea Base de 2004*. Estados Unidos: Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América (USAID).
- Martín Mato, Miguel; Domínguez, Juan Carlos; Perea, José Luis; Saca, Fabián y Sánchez, Sonia. (2011). *La Concentración Bancaria y su Impacto en los Mercados de Capitales de los Países Emergentes. Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, 21, (159-177).
- Marshall, Wesley. (2007). Estructura de mercado, racionamiento crediticio a las pymes, y la banca pública. *Economía Informa*, 349, 93-104.
- Mayer, Colin. (1988). New issues in corporate finance. *European Economic Review*, 32(5), 1167-1183.
- Medina, Santiago. (2001). *Los bancos privados y el Banco Central del Ecuador. Crisis bancarias 1914- 1927 y 1995-2000* (Abstract de Disertación no publicada). Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Morán, Sally. (2015). *Impacto económico de las microempresas e la parroquia la unión del cantón Babahoyo* (Disertación de Economía). Recuperado de Repositorio Digital de la Universidad Regional Autónoma de los Andes (Num. 123456789/1918).
- Negrín, José Luis y O'Dogherty, Pascual. (2004). Estructura y competencia en el mercado mexicano de tarjetas de crédito. *Competencia Económica en México*, 1-33.
- Nicola Cetorelli. (s.f). *Competitive Analysis in Banking: Appraisal of the Methodologies*. Estados Unidos: Banco de la Reserva Federal de Chicago.
- Nieto, Begoña Gutiérrez. (2006). El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. *CIRIEC-ESPAÑA*, (54), 167-186.

- Office of Fair Trade. (2008). Personal Current Accounts in the UK. Recuperado de [http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared\\_oftr/reports/financial\\_products/OFT1005.pdf](http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402142426/http://www.offt.gov.uk/shared_oftr/reports/financial_products/OFT1005.pdf)
- Oña, Edison. (2015). *Desarrollo de un Modelo de Gestión de Riesgo de Crédito para instituciones de microfinanzas del Ecuador* (Disertación de Maestría en Finanzas y Gestión de Proyectos). Recuperado del Repositorio digital de la Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador (Num. 10644/4652).
- Palán, Carlos. (2006). *Cobertura del Crédito a Microempresa en Ecuador, conclusiones del proyecto SALTO*. Recuperado de <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-cobertura-del-credito-a-la-microempresa-en-ecuador-2005.pdf>
- Parkin, Michael, Esquivel, Gerardo y Ávalos, Marcos. (2006). *Microeconomía: versión para Latinoamérica* (7<sup>ma</sup> ed). México: Pearson educación.
- Pelligra, Vittorio. (2005). Banking with sentiments. A model of fiduciary interactions in micro-credit programs. *University of Cagliari, Department of Economics Working Paper*, (1-28).
- Petersen, Mitchell y Rajan, Raghuram. (1995). The effect of credit market competition on lending relationships. *The Quarterly Journal of Economics*, 407-443.
- Porter, Michael. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard business review*, 86(1), 25-40.
- Porteous, David. (2007). Policy Focus Note 2: Competition Policy in Microcredit Markets. *The Economist*, 422.
- Ramiz, Antonio Argandoña; Morcillo, Francisco Mochón; y Amián, Consuelo Gámez. (1997). *Macroeconomía Avanzada II*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (Junio 2015). *Boletines Microfinancieros: Junio 2015*. Recuperado el 12 de abril de 2017 de <http://www.rfr.org.ec/index.php/estadisticas/boletinesmicrofinancieros/2015.html>
- Rosales, Ramon. (2006). Regulation and Supervision of Microcredit in Latin America. *An Inside View of Latin American Microfinance*, 109-143.
- Rebolledo, Paúl y Soto, Robert. (2004). *Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las microfinanzas*. *Estudios Económicos*. Banco de la Reserva de Perú, 11.
- Ríos, Marlon. (2008). *Identificación y cuantificación de las desviaciones metodológicas en la gestión del oficial de microcrédito como evento de riesgo operativo en las Cooperativas de Ahorro y Crédito de la ciudad de Quito* (Disertación de Maestría en Finanzas y Riesgos). Recuperado del Repositorio digital de la Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador (Num. 10644/1012).
- Ross, Stephen, Westerfield, Randolph y Jaffe, Jeffrey. (2012). *Finanzas corporativas*. México D.F: McGraw-Hill.
- Roy, Debalina y Ghosh, Koushik. (2010). A Proposed Model of a Microcredit Institution: Break-Even Analysis, Borrowing Group Creditworthiness and Risk Analysis. *Proceedings of the 6th IMT-GT Conference on Mathematics, Statistics and its Applications (ICMSA2010)*, 524-536.
- Salinas, Juanita. (2011). *Ecuador, microcrédito: ¿Negocio o inclusión financiera?* *Retos*, 2 (1), (39-47).

- Stallings, Bárbara (2006). *América Latina desde una perspectiva comparada*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL): Serie Financiamiento para el desarrollo, 90, DOI: lcg2316p.
- Stiglitz, Joseph y Weiss, Andrew. (1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. *The American Economic Review*, 71 (3), (393- 410).
- Stiglitz, Joseph. (1994). *The Role of the State in Financial Markets: Proceedings of World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*. Banco Mundial.
- Suarez, Javier. (1994). *Closure rules, market power and risk-taking in a dynamic model of bank behaviour* (pp. 123-172), LSE Financial markets group.
- Superintendencia de Bancos. (2011). *Evolución de las Microfinanzas en el Ecuador: Periodo septiembre 2010- septiembre 2011*. Recuperado de [http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/boletin\\_microfinanzas\\_2011/presentacion\\_2011.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/boletin_microfinanzas_2011/presentacion_2011.pdf)
- Superintendencia de Bancos. (2015). *Catálogo de Cuentas del Sistema Financiero: Plan de Cuentas y Catálogo*. Recuperado el 24 de abril de 2017 de [http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=9354&vp\\_tip=2](http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=9354&vp_tip=2)
- Superintendencia de Bancos. (2016). *El Sistema Financiero Ecuatoriano: Conceptos básicos*. Recuperado el 21 de febrero de 2017 de [http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id\\_contenido=23](http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id_contenido=23).
- Superintendencia de Bancos. (2016). *Volumen de Crédito, datos de enero 2009 a diciembre 2015*. Recuperado el 07 de marzo de 2017 de [http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=39&vp\\_tip=2&vp\\_buscr=41](http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/sbs_index?vp_art_id=39&vp_tip=2&vp_buscr=41).
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia. (2004). *Características de las tasas de interés en las microfinanzas, el caso de Bolivia*. Banco Interamericano de Desarrollo. Taller sobre "Regulación y Supervisión de Micro finanzas: Temas de Segunda Generación".
- Tirole, Jean. (1990). *La Teoría de la Organización Industrial*, Massachusetts: MIT Press.
- Ülgen, Faruk. (2013). *Industrial Economics: Market*, Grenoble: Université Pierre Mendes France.
- Vera, Cecilia y Titelman, Daniel. (2013). *El sistema financiero en América Latina y el Caribe: una caracterización*. Comisión Económica para América Latina (CEPAL): Serie Financiamiento para el desarrollo, 248, DOI: lcl3746.
- Waldman, Don y Jensen, Elizabeth. (2016). *Industrial organization: theory and practice* (4<sup>ta</sup> ed.). Nueva York: Routledge.
- Yunus, Muhammad. (1993). *Hunger, Poverty and the World Bank. Graamen Dialogue: Overcoming Global Hunger*. Washington DC, Banco Mundial
- Yunus, Muhammad. (1998). *Hacia un mundo sin pobreza*. Barcelona: Editorial Andrés Bello.
- Zurita, Jaime. (2014). *Análisis de la concentración y competencia en el sector bancario*. Documento de trabajo, (14/23).

# Anexos

## Anexo 1:

A continuación se detalla la definición, fórmulas de cálculo y los valores teóricos que toman los dos principales índices de concentración de mercado empleados en el estudio de organización industrial.

### Índices de Concentración

De acuerdo a Waldman y Jensen (2013: 88-89) y Martin Mato et al (2011: 164-165), el poder de mercado que concentran ciertas entidades puede ser medido a partir de los índices de concentración, los cuales se clasifican a continuación:

#### Ratio de concentración

Este índice determina el nivel de concentración del volumen de depósitos o créditos mediante la suma acumulada de la cuota o participación de mercado de las k entidades más grandes del mercado. Se destacan los índices C4, C8, C20; según la cantidad de firmas que se desee analizar

$$C_k = \sum_{k=1}^k \frac{X_k}{X_t}$$

Donde:

$C_k$ =índice de concentración de las “k” más grandes entidades

$X_k$ = Volumen de depósitos, préstamos, activos u otra variable para definir la cuota de mercado de cada entidades considerada

$X_t$ = Volumen de depósitos, préstamos, activos de todo el sistema

#### Índice de Herfindahl- Hirschman (HHI)

Se define como la suma de los cuadrados de las cuotas de participación de todas las firmas en el mercado. Este índice mide de manera más exacta la concentración puesto que toma en consideración el número total de entidades en el sistema y la diversidad de las participaciones de mercado entre entidades.

$$HHI = \sum_{k=1}^k \frac{X_k^2}{X_t}$$

Donde:

$HHI$ = Índice de Herfindahl- Hirschman (HHI)

$X_k / X_t$ = Cuota de mercado de cada entidad “k” entidad

Por convención se establece que si el HHI se aproxima a cero (0) significa que la industria se asemeja a una competencia perfecta, mientras que si el índice se aproxima a 10 000 se asemeja a un monopolio. Sin embargo, de acuerdo con Martin Mato et al (2011: 165) el HHI puede ser evaluado de acuerdo a los siguientes criterios

HHI < 1000	significa una baja concentración del mercado
1000 <HII < 1800	significa una mediana concentración del mercado
HII > 1800	significa una alta concentración del mercado

## Anexo 2:

Para corroborar que las entidades especializadas en microcrédito, definidas a partir de los lineamientos que plantea la metodología del Banco Central del Ecuador (2015: 126-127), se presenta a continuación la Tabla 20, la misma que resume el saldo de cartera de las entidades especializadas en microcrédito que forman parte de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo para el mes de marzo de 2015. Se puede observar que las entidades consideradas dentro del análisis guardan concordancia con lo establecido por otras fuentes de información.

**Tabla 20. Saldo de cartera de miembros directos de la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, marzo 2015**

<b>Estado Jurídico</b>	<b>Institución</b>	<b>Saldo Cartera</b>
<b>Bancos</b>	Coopnacional	23,935,736
	Finca	37,128,923
	Banco D-Miro S.A.	83,201,702
	Bancodesarrollo	99,760,530
	Solidario	612,680,878
<b>Cooperativas de Ahorro y Crédito</b>	Padre Vicente Ponce Rubio	1,780,321
	Nueva Huancavilca	4,064,000
	Virgen Del Cisne	13,053,108
	Lucha Campesina	14,555,250
	La Benéfica	15,035,399
	4 De Octubre	17,686,545
	Cacpe Zamora	23,651,920
	Maquita Cushunchic	26,860,947
	Chone	29,198,798
	Guaranda	31,632,054
	Luz Del Valle	32,136,286
	Fernando Daquilema	35,535,944
	Kullki Wasi	43,268,454
	Chibuleo	51,221,171
	Ambato	51,621,375
	Cacpe Pastaza	60,136,038
	San José	72,070,233
	Tulcán	76,977,043
	23 De Julio	103,154,922
	Atuntaqui	106,839,213
	Cacpeco	128,296,312
	Mushuc Runa	132,541,656
	Riobamba	176,850,078
	Cooprogreso	237,915,374
29 De Octubre	264,552,180	
Jardín Azuayo	420,277,968	
Mujeres Unidas	15,613,350	
Santa Anita	7,634,655	
San Antonio	16,607,214	
San Miguel De Pallatanga	5,259,942	
<b>Cooperativa de Ahorro y Crédito Segundo Piso</b>	Financoop	33,763,153

<b>Empresa De Servicios Auxiliares</b>	Credife (Banco Pichincha)	615,514,190
<b>ONG</b>	Fundamic	2,586,088
	Ucade-Fasca Sto.Domingo	3,294,955
	Casa Campesina De Cayambe	3,336,264
	Faces	21,973,441
	Insotec	26,276,420
	Fundación Alternativa	29,036,302
	Espoir	43,291,894
	Ucade-Diócesis Latacunga	2,962,578
	Ucade-Diócesis Ambato	4,403,424
<b>ONG Apoyo</b>	Care Ecuador	--
	Freedom From Hunger	--
<b>ONG Segundo Piso</b>	Fepp	--
<b>Sociedad Financiera</b>	Visionfund Ecuador-Fodemi	37,649,888

**Fuente:** Red de Instituciones Financieras de Desarrollo

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

## Anexo 3:

La Tabla 21 presenta la información y el cálculo de la variable dependiente ( $i_p$ ) durante el periodo julio 2009-julio 2015 para una entidad financiera específica, que en este caso fue la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio.

$$i_p = \frac{\text{intereses ganados cartera} + \text{comisiones ganadas cartera}}{\text{volumen de crédito}}$$

**Tabla 21. Cálculo de la variable dependiente ( $i_p$ ) de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio, periodo julio 2009 a diciembre 2011**

IFI	Periodo	Ing. Interés Cartera Cuenta No. 5104		Ing. Comisiones ganadas Cuenta No. 5201		Volumen Crédito	Var. dep. ip
		Acumul.	Mensual	Acumul.	Mensual		
23 JULIO	2009m7	4,266,242	653,644	1,986	93	2,099,841	0.311
23 JULIO	2009m8	4,938,222	671,980	2,673	687	2,719,228	0.247
23 JULIO	2009m9	5,612,094	673,872	4,013	1,340	3,102,536	0.218
23 JULIO	2009m10	6,326,193	714,099	5,123	1,110	2,992,762	0.239
23 JULIO	2009m11	7,022,615	696,422	6,976	1,853	2,326,686	0.300
23 JULIO	2009m12	7,760,757	738,141	7,732	756	2,296,990	0.322
23 JULIO	2010m1	715,718	715,718	697	697	2,050,987	0.349
23 JULIO	2010m2	1,366,748	651,030	1,398	701	2,387,155	0.273
23 JULIO	2010m3	2,103,063	736,315	2,340	942	3,137,674	0.235
23 JULIO	2010m4	2,820,536	717,473	3,042	703	3,262,231	0.220
23 JULIO	2010m5	3,564,633	744,097	9,181	6,139	2,797,104	0.268
23 JULIO	2010m6	4,290,215	725,581	9,514	333	3,564,028	0.204
23 JULIO	2010m7	5,058,717	768,503	13,012	3,497	3,470,557	0.222
23 JULIO	2010m8	5,835,430	776,713	13,029	17	3,634,854	0.214
23 JULIO	2010m9	6,575,111	739,681	13,044	15	2,483,616	0.298
23 JULIO	2010m10	7,367,383	792,272	18,154	5,111	3,606,404	0.221
23 JULIO	2010m11	8,126,562	759,179	18,896	741	3,406,223	0.223
23 JULIO	2010m12	8,935,222	808,661	18,207	(688)	3,461,979	0.233
23 JULIO	2011m1	789,655	789,655	15	15	3,349,805	0.236
23 JULIO	2011m2	1,527,916	738,261	883	868	3,375,946	0.219
23 JULIO	2011m3	2,364,887	836,970	1,066	183	3,886,763	0.215
23 JULIO	2011m4	3,183,945	819,059	2,476	1,410	3,800,444	0.216
23 JULIO	2011m5	4,046,926	862,981	4,074	1,598	3,806,921	0.227
23 JULIO	2011m6	4,896,956	850,030	5,102	1,028	3,903,743	0.218
23 JULIO	2011m7	5,782,148	885,192	6,699	1,597	3,234,571	0.274
23 JULIO	2011m8	6,679,603	897,456	9,912	3,213	3,558,377	0.253
23 JULIO	2011m9	7,556,223	876,620	10,750	838	3,650,140	0.240
23 JULIO	2011m10	8,476,210	919,986	11,224	474	4,180,751	0.220
23 JULIO	2011m11	9,391,764	915,554	12,779	1,555	4,211,034	0.218
23 JULIO	2011m12	10,368,024	976,260	13,767	988	3,431,337	0.285

**Fuente:** Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

**Elaboración:** Stephanie Sánchez

## Anexo 4:

La Tabla 22 presenta la información y el cálculo de la variable independiente ( $i_a^*$ ) durante el periodo julio 2009-julio 2015 para una entidad financiera específica, que en este caso fue la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio. Se observa que en el caso de la entidad financiera en mención, las comisiones causadas tienen un valor de cero; esta es una particularidad que pueda no presentarse en todas las instituciones financieras sujetas a estudio de esta disertación.

$$i_a^* = \frac{\text{intereses causados de obligaciones con el público} + \text{comisiones causadas}}{\text{volumen de crédito}}$$

**Tabla 22. Cálculo de la variable independiente ( $i_a^*$ ) de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio, periodo julio 2009 a diciembre 2011**

IFI	Periodo	Gastos Interés Depósitos Cuenta No. 4101		Gasto Comisiones causadas Cuenta No. 42		Volumen Crédito	Var. Indep. id
		Acumul.	Mensual	Acumul.	Mensual		
23 JULIO	2009m7	707,044	109,686	0	0	2,099,841	0.052
23 JULIO	2009m8	821,254	114,210	0	0	2,719,228	0.042
23 JULIO	2009m9	933,143	111,889	0	0	3,102,536	0.036
23 JULIO	2009m10	1,051,537	118,394	0	0	2,992,762	0.040
23 JULIO	2009m11	1,167,363	115,826	0	0	2,326,686	0.050
23 JULIO	2009m12	1,284,409	117,046	0	0	2,296,990	0.051
23 JULIO	2010m1	119,103	119,103	0	0	2,050,987	0.058
23 JULIO	2010m2	229,470	110,367	0	0	2,387,155	0.046
23 JULIO	2010m3	354,021	124,551	0	0	3,137,674	0.040
23 JULIO	2010m4	478,215	124,194	0	0	3,262,231	0.038
23 JULIO	2010m5	612,095	133,881	0	0	2,797,104	0.048
23 JULIO	2010m6	743,983	131,888	0	0	3,564,028	0.037
23 JULIO	2010m7	875,848	131,864	0	0	3,470,557	0.038
23 JULIO	2010m8	1,008,136	132,288	0	0	3,634,854	0.036
23 JULIO	2010m9	1,137,313	129,178	0	0	2,483,616	0.052
23 JULIO	2010m10	1,273,313	136,000	0	0	3,606,404	0.038
23 JULIO	2010m11	1,409,373	136,060	0	0	3,406,223	0.040
23 JULIO	2010m12	1,556,423	147,050	0	0	3,461,979	0.042
23 JULIO	2011m1	154,128	154,128	0	0	3,349,805	0.046
23 JULIO	2011m2	299,611	145,483	0	0	3,375,946	0.043
23 JULIO	2011m3	460,252	160,641	0	0	3,886,763	0.041
23 JULIO	2011m4	619,440	159,189	0	0	3,800,444	0.042
23 JULIO	2011m5	792,823	173,383	0	0	3,806,921	0.046
23 JULIO	2011m6	963,278	170,455	0	0	3,903,743	0.044
23 JULIO	2011m7	1,139,272	175,994	0	0	3,234,571	0.054
23 JULIO	2011m8	1,316,060	176,789	0	0	3,558,377	0.050
23 JULIO	2011m9	1,486,965	170,905	0	0	3,650,140	0.047
23 JULIO	2011m10	1,661,479	174,515	0	0	4,180,751	0.042
23 JULIO	2011m11	1,829,696	168,217	0	0	4,211,034	0.040
23 JULIO	2011m12	2,003,384	173,688	0	0	3,431,337	0.051

**Fuente:** Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

**Elaboración:** Stephanie Sánchez