

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

**ESTUDIO COMPARATIVO DE CONTRAER CRÉDITOS CON
INSTITUCIONES DE SEGUNDO PISO QUE ACTÚAN COMO BANCA
DE PRIMER PISO Y SU IMPACTO EN EL MICROCRÉDITO EN LA
PROVINCIA DEL GUAYAS**

AUTORES:

**Econ. Verónica Montoya Ordóñez
Ing. Malena Noroña Coronado**

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del
título de Magíster en Administración Bancaria y Finanzas

Quito, diciembre 11 de 2012

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Postgrados

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

**ESTUDIO COMPARATIVO DE CONTRAER CRÉDITOS CON
INSTITUCIONES DE SEGUNDO PISO QUE ACTÚAN COMO BANCA
DE PRIMER PISO Y SU IMPACTO EN EL MICROCRÉDITO EN LA
PROVINCIA DEL GUAYAS**

AUTORES:

**Econ. Verónica Montoya Ordóñez
Ing. Malena Noroña Coronado**

Matías Santana, Ph.D
Director de Tesis, Director de la Maestría en Administración Bancaria y Finanzas y Miembro
del Comité

César Cisneros, Ph.D
Miembro del Comité de Tesis

Roberto Salem, Ph.D
Miembro del Comité de Tesis

Magdalena Barreiro, Ph.D
Decana del Colegio de Administración

Víctor Viteri, Ph.D
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, diciembre 11 de 2012

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la U.S.F.Q. para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

Nombre: Verónica Montoya Ordóñez

C. I.: 0920824919

Fecha: 11 de diciembre de 2012

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la U.S.F.Q. para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

Nombre: Malena Noroña Coronado

C. I.: 0916046618

Fecha: 11 de diciembre de 2012

RESUMEN

Esta tesis procura enfocar al Microcrédito como un segmento de auge en la economía ecuatoriana, su real importancia como motor de crecimiento y fuente de trabajos para muchas personas de pocos recursos económicos que son más del 60% de la población económicamente activa P.E.A. en el Ecuador.

El principal enfoque de este estudio corresponde a la apertura de las bancas no tradicionales para la concesión de créditos basándose en la confianza hacia sus prestamistas, factor que no era considerado por los bancos de primera línea, afectando a este sector por los acontecimientos de la crisis financiera de la década de los 90.

Con nuevas políticas económicas y regulaciones implementadas por el gobierno actual del Econ. Rafael Correa, se ha logrado que los ecuatorianos de clase socio-económica baja puedan adquirir microcréditos tanto en bancos de primer piso como de segundo piso, incluso las instituciones financieras públicas como el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional han creado planes de negocios netamente enfocados a este sector.

En la etapa final de esta tesis se analizó el impacto de las reformas en la regulación de las tasas de interés durante el año 2007 y su incidencia en la concesión de microcréditos, mediante la herramienta de regresión por tramos, dio como resultado que la aplicación de estas nuevas tasas no provocó mayores cambios y el comportamiento para conceder créditos fue el mismo antes que esta nueva regulación.

OVERVIEW

This thesis seeks to focus on microcredit as a segment of boom in the Ecuadorian economy, its real importance as engines of growth and source of jobs for many people with few economic resources that are more than 60% of the economically active population EAP in the Ecuador.

The main focus of this study corresponds to the opening of the non-traditional pews for the granting of credits based on the confidence towards its lenders, factor that was not considered by the banks of first line, affecting this sector by the events of the financial crisis of the 1990s.

With new economic policies and regulations implemented by the current Government of the Econ. Rafael Correa, has been that the Ecuadorians of lower socio-economic class can acquire microcredits both banks of first floor and second floor, even the public financial institutions as the National Development Bank and the national Finance Corporation have created this sector clearly focused business plans.

In the final stage of this thesis analysed the impact of the reforms in the regulation of interest rates during the year 2007 and its incidence in the granting of micro-credits, using the tool of regression by sections, gave as a result that the application of these new rates not caused major changes and behavior to grant credits was the same before this new regulation.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	13-14
1. ASPECTOS GENERALES.....	15
1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	16
1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	16-17
1.1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	17-18
1.2 METODOLOGÍA DE ESTUDIO.....	18
1.3 HIPÓTESIS.....	18-19
1.4 JUSTIFICACIÓN.....	19
1.5 OBJETIVOS.....	20
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	20
1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	20-21
2. MICROCRÉDITO & DESARROLLO ECONÓMICO.....	22
2.1 LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL MICRO EMPRENDIMIENTO.....	23

2.1.1	APROXIMACIÓN TEÓRICA A LA ECONOMÍA SOCIAL.....	23-26
2.1.2	EL MICRO EMPRENDIMIENTO.....	27-31
2.2	MICRO FINANZAS Y MICRO EMPRENDIMIENTO: UN CÍRCULO VIRTUOSO.....	31-36
2.3	IMPACTO DE LAS MICRO FINANZAS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO.....	36-39
3.	SERVICIO DE CRÉDITO DE BANCA DEL PRIMER Y SEGUNDO PISO DE ECUADOR.....	40
3.1	MICROCRÉDITOS QUE OFRECE LA BANCA DEL PRIMER Y SEGUNDO PISO A LAS P.Y.M.E.S.....	41
3.1.1	ANTECEDENTES DE LOS MICROCRÉDITOS.....	41-42
3.1.2	ANÁLISIS DE LOS MICROCRÉDITOS: SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	43-44
3.1.3	ANÁLISIS MICROCRÉDITOS: BANCOS DEL PRIMER PISO.....	45-46
3.1.4	ANÁLISIS MICROCRÉDITOS: BANCOS DEL SEGUNDO PISO.....	46-47
3.1.5	ANÁLISIS MICROCRÉDITOS: BANCOS DEL ESTADO.....	47-50
3.1.6	VOLUMEN DEL MICROCRÉDITO.....	50-52
3.1.7	TASAS DE INTERÉS	52-56

3.2	MARCO REGULADOR A LAS MICRO FINANZAS.....	56-61
3.3	ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL SISTEMA DE MICRO FINANZAS DE ECUADOR.....	61-65
4.	MODELOS DE ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL SUBSISTEMA DEL MICROCRÉDITO Y MICRO FINANZAS.....	66
4.1	ANÁLISIS DESCRIPTIVO DEL MICROCRÉDITO CON LA CARTERA BRUTA Y TOTAL.....	67-71
4.2	APLICACIÓN DE MÉTODOS NO DESCRIPTIVOS.....	72
4.2.1	ANOVA DE UN FACTOR.....	72-75
4.2.2	ANÁLISIS DEL MÉTODO ANOVA.....	75-76
4.3	PRUEBA DE LA ESTABILIDAD ESTRUCTURAL PARA MODELOS REGRESIVOS DE PRIMER ORDEN	76-79
4.3.1	ANÁLISIS DE LA PRUEBA DE ESTABILIDAD ESTRUCTURAL PARA MODELOS AUTORREGRESIVOS DE PRIMER ORDEN.....	79-80
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	81-85
	GLOSARIO.....	86-87

BIBLIOGRAFÍA.....	88-91
--------------------------	--------------

ANEXOS.....	92
--------------------	-----------

ANEXO 1.- ARTÍCULOS DEL PROYECTO DE LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO.....	93-99
---	--------------

ANEXO 2.- CARTERA DE LA BANCA DE PRIMER Y SEGUNDO PISO.....	100-101
--	----------------

ANEXO 3.- ANÁLISIS DE VARIANZA DE UN FACTOR: BANCA INSTITUCIONAL VS. INSTITUCIONES DEL SEGUNDO PISO.....	102
---	------------

ANEXO 4.- ANÁLISIS DE VARIANZA DE UN FACTOR: ENTRE ORGANIZACIONES DEL SEGUNDO.....	103
---	------------

ANEXO 5.- REGRESIÓN LINEAL: BANCOS.....	104-105
--	----------------

ANEXO 6.- REGRESIÓN LINEAL: COOPERATIVAS.....	106-107
--	----------------

ANEXO 7.- REGRESIÓN LINEAL: MUTUALISTAS.....	108-109
---	----------------

ANEXO 8.- REGRESIÓN LINEAL: SOCIEDAD FINANCIERA.....	110-111
---	----------------

GRÁFICOS

GRÁFICO 1.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	44
---	-----------

GRÁFICO 2.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	44
GRÁFICO 3.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN BANCOS DE PRIMER PISO.....	45
GRÁFICO 4.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN BANCOS DE SEGUNDO PISO.....	47
GRÁFICO 5.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN BANCOS DEL ESTADO.....	48
GRÁFICO 6.- CARTERA IMPRODUCTIVA EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	49
GRÁFICO 7.- VOLUMEN DE CRÉDITO.....	51
GRÁFICO 8.- VOLUMEN DE CRÉDITO POR SUBSISTEMAS.....	51
GRÁFICO 9.- EVOLUTIVO DE VOLUMEN DE MICROCRÉDITO....	52
GRÁFICO 10.- TASAS DE INTERÉS EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	53
GRÁFICO 11.- TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES.....	54
GRÁFICO 12.- TASAS DE INTERÉS PASIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO.....	54
GRÁFICO 13.- TASAS DE MICROCRÉDITO POR MONTO Y	

PLAZO PARA LA BANCA DE PRIMER Y SEGUNDO PISO.....	55
GRÁFICO 14.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LOS BANCOS.....	68
GRÁFICO 15.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LAS COOPERATIVAS.....	69
GRÁFICO 16.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LAS MUTUALISTAS.....	70
GRÁFICO 17.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LAS SOCIEDADES FINANCIERAS.....	70
GRÁFICO 18.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	71

INTRODUCCIÓN

El microcrédito se ha convertido en una herramienta importante para la superación de la pobreza en el mundo contemporáneo. Comenzó en Bangladesh en la década de los setenta y su aplicación significó un completo cambio de visión en las finanzas actuales pues es un método donde el verdadero aval se centra en la confianza hacia la unidad productiva (individual o colectiva) sobre su capacidad de pago, en un sector donde el riesgo es eminentemente elevado (por la posibilidad de incurrir en un *default*) pero se minimiza el mismo partiendo de que motivaciones psico-sensoriales son las que harán que dicha unidad sea responsable y cumpla con la devolución de su compromiso adquirido. El campo de estudio teórico que aborda a las micro finanzas es la Economía Social y Solidaria.

Hace 26 años Ecuador comenzó el primer experimento que daría paso a la creación y surgimiento del sector micro financiero con la apertura de la U.N.E.P.R.O.M.¹, sin embargo, cada intento serio de visualizar a las microempresas como un componente activo en la dinámica y crecimiento económico se convertía en una tarea inconclusa pues la sucesión de gobiernos junto con la ausencia de políticas económicas sostenibles sumió a este sector empresarial en “asfixia” dada las pocas posibilidades y el elevado costo para conseguir financiamiento.

Con la llegada de la dolarización y posteriores reformas al sector financiero, lentamente se generaron nuevas opciones para el financiamiento de las microempresas apuntando así al

¹ Unidad Ejecutora del Programa Nacional de Microempresas

crecimiento económico del país, aunque los pasos dados son todavía pequeños pues los costos de interés para este tipo de negocio son altos.

Capítulo 1

ASPECTOS GENERALES

1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- Los bancos han restringido los microcréditos por altos costos y baja rentabilidad operativa, iliquidez de los prestatarios, alta cartera vencida, marco legal exigente.
- La banca de segundo piso tiene apertura en microcréditos por flexibilidad en las tasas de interés, mayores plazos de financiamiento, facilidad en requisitos.
- Dinamización de la economía creando dos sectores productivos como las P.Y.M.E.S. y el Microcrédito.

1.1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El gran problema que existe en nuestro país es la falta de confianza a los microempresarios por parte de la banca en conceder créditos para que estos emprendedores comiencen a construir una pequeña empresa, sin embargo, a este inconveniente también surge la crisis financiera que se dio a nivel mundial y la falta de empleo llevó a las personas a ingeniarse a colocar pequeños negocios para sustentar los gastos económicos del hogar.

Sin embargo, este sector era uno de los menos regulados por el Gobierno ya que existían abusos en las altas tasas de interés que ofrecía la banca del primer piso al conceder microcréditos, estrategia que fue utilizada por la banca del segundo permitiéndoles dar facilidades en cómodas cuotas para que el microempresario pueda pagar y así surgir el negocio dando empleo a muchas personas.

1.1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

Se analizará los requisitos y las tasas de interés establecidas en el Banco Central del Ecuador, las cuales deberán ser acogidas por las bancas del primer piso y la banca del segundo piso, dando lugar a que las instituciones financieras del Estado tomen fuerza en el préstamo a los microempresarios ya que por el momento se enfoca solamente al sector agrícola.

Análisis del marco legal establecido en la Constitución de la República por el Gobierno del Presidente Rafael Correa en donde indica que todos los pequeños empresarios tienen derecho al microcrédito para mejorar su compañía ya sea en infraestructura y tecnología, ya que este crecimiento de las P.Y.M.E.S. tiene el fin de fomentar la creatividad del empresario y así aumentar el índice de empleo en varios sectores.

Y finalmente, se analizará mediante un análisis estadístico como ha sido el comportamiento del crecimiento de estas microempresas a través de los microcréditos

otorgado por la banca del segundo piso dado a las facilidades de pago a los préstamos concedidos y la contribución del desarrollo económico que ha generado con el pasar de los años a la economía del país.

1.2 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Para el desarrollo de la tesis se utilizará una fuente de datos principal con la cual se aplicarán las siguientes técnicas de análisis:

- Regresión por tramos, para medir la tendencia de la evolución del microcrédito y definir si hay diferenciación entre los créditos colocados por la banca de primer piso y la de segundo piso. Adicionalmente, detectar si hay algún cambio de comportamiento en la concesión de microcréditos que se deba al cambio de moneda en el año 2000.
- Análisis F.O.D.A. de la situación del microcrédito en el Ecuador y formulación de la matriz estratégica para el crecimiento del mismo.

1.3 HIPÓTESIS

- Existen diferencias sustantivas entre la oferta de crédito de las instituciones financieras de segundo piso con respecto a las de primer piso. De manera que los empresarios

deberían optar por contratar un crédito con mejores condiciones para su resultado económico en el segmento de segundo piso.

- Las reformas financieras de 2007 generaron un efecto expansivo sobre el crecimiento de la cartera de microcrédito en las instituciones financieras de segundo piso en particular sobre el comportamiento de los años anteriores.

1.4 JUSTIFICACIÓN

- Para que el sector de los microempresarios conozcan las bondades de recurrir a la banca que no es tradicionalmente conocida.
- Dinamiza la economía.
- Reduce el riesgo de las instituciones financieras tradicionales.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar las diferencias de rentabilidad, entre la banca de primer y segundo piso, generadas por la concesión de los microcréditos.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los segmentos y los requisitos que deben cumplir quienes desean acceder a un microcrédito tanto en la banca de segundo y primer piso.
- Establecer los alcances de la normativa jurídica para la entrega de microcréditos, conjuntamente con los mecanismos que deben cumplirse para realizar la gestión de cobranza en aquellos casos que no se canalice el crédito.
- Establecer si bajo las condiciones actuales y los esquemas de otorgamiento de microcrédito, la entrega de este tipo de préstamos genera la liquidez y rentabilidad a las instituciones, de tal manera que se lo pueda mantener como producto activo.

- Señalar y valorar las políticas de seguimiento implementadas con la finalidad de verificar si este tipo de microcrédito está cumpliendo con el fin social para el cual fue creado.

Capítulo 2

MICROCRÉDITO & DESARROLLO ECONÓMICO

2.1 LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL MICRO EMPRENDIMIENTO

2.1.1 APROXIMACIÓN TEÓRICA A LA ECONOMÍA SOCIAL

El contexto económico actual supone un cambio de paradigma en las empresas dado que la competencia no es un fenómeno aislado sino que es fruto de las vinculaciones con el entorno productivo e institucional del que forman parte. La competencia, dentro del esquema tradicional debe de provocar mejoras en la productividad y competitividad a tal punto que se garantice la eficiencia y calidad en la formación de redes de empresas que deben de surgir como resultado del proceso productivo que persigue la empresa clásica.

Sin embargo, no todo proceso de acumulación de riqueza y capital en las empresas está guiado por preceptos únicos de la empresa clásica. Para Coraggio (2008) los esquemas clásicos y neoclásicos suponen que desde el mercado se irradia “todo lo necesario” para un correcto desempeño de las instituciones económicas.

Según Coraggio et al. (2008), en esta última década queda demostrado que “el paradigma de la empresa eficiente y del mercado autorregulado no puede orientar nuestras prácticas socioeconómicas. Ya hemos experimentado que el funcionamiento de acuerdo al principio de mercado, particularmente con fuerzas globales operando, genera un desarrollo desigual, excluye, vulnerabiliza la vida humana, mercantiliza la política, fragmenta las comunidades locales y las sociedades y produce desastres ecológicos a escala planetaria”.

Se considera que la exclusión sostenida por Coraggio et al. (2008) es resultado de la poca capacidad que tiene el estado para formular política que separe los sectores de lucro de aquellos cuyo objetivo es más orientado al asistencialismo. Una de las respuestas de la sociedad para hacer frente a esos desequilibrios es el desarrollo cooperativo y asociativo que permita un desarrollo armónico y equilibrado de la población. Teniendo en cuenta las inherentes crisis de la que son susceptibles los procesos de acumulación de riqueza del sistema neoclásico, emerge la economía social o de la solidaridad como un enfoque alternativo al neoliberalismo imperante.

Para Bruyn, Lévesque y Mendell (1999) “toda economía es social, en la medida en que no puede funcionar” sin la institucionalidad básica, el compromiso de las personas, el apoyo de las comunidades y del estado. La economía social (ES) como término aparece en la primera mitad del siglo XIX cuando autores franceses como Dunoyer, Le Play Gide y Walras establecen que el enfoque social no “designa sólo un tipo de organizaciones, las cooperativas y las mutualistas, creadas por los trabajadores, sino también un cuestionamiento de la economía de los economistas, un enfoque que integra la problemática social al estudio de la economía”.

Según Chaves (1999), la E.S. tuvo en sus orígenes dos líneas de desarrollo, una vertiente social-cristiana que era influenciada por la encíclica Rerum Novarum y una socialista que se sustentaba en la capacidad de auto organización de la clase obrera.

Conocida tradicionalmente como el “tercer sector”, “sector non-profit” o “sector autogestionario”, la Economía Social ha tenido un campo continuo de redefinición a nivel de conceptos y de contenidos. El término implica una forma más humana y social de hacer economía, escapa al tema neurálgico de que el eje motriz del desarrollo social viene dado por la empresa y lo que esta puede hacer para hacer alcanzar un resultado fructífero en el mercado.

La Economía Social es explicada por el investigador chileno Luis Razeto como el medio de:

“Poner más solidaridad en las empresas, en el mercado, en el sector público, en las políticas económicas (...). La economía de la solidaridad no es la negación de la economía de mercado, pero tampoco es su simple reafirmación. Ella expresa más bien (...), una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto de las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea” (Razeto, 1999).

Este modelo se relanza en América Latina durante los años 80 bajo la figura Razeto y un equipo de investigadores que analizando la grave situación se plantea medidas para mejorar las condiciones deplorables en términos de empleo y acceso a servicios básicos (como la vivienda). El estudio llevado a cabo por el Dr. Razeto y su equipo de investigadores (aplicado a la era Pinochet en Chile) analizó la forma como se organizaban, distribuían e intercambiaban recursos en muchas comunidades, llegando a encontrar que muchas de estas

prácticas basadas en viejos mecanismos de transacción como el trueque permitieron a muchas familias salir del abandono o indigencia en la que vivían (Parro Fernández, 2011).

Bustelo (2003) afirma que desde el declive de los postulados del Consenso de Washington aceptados a ultranza por los gobiernos mundiales (Ecuador no fue la excepción), han surgido algunos postulados como los planteados por Burki y Perry en 1998 y Stiglitz en el 2000 desde los cuales se busca dar un “rostro humano” a un modelo que en su generalidad dejó crisis sobre todo en materia de inclusión y bienestar social.

En los albores de los años noventa se comienza a introducir cambios estructurales sobre la formulación de política económica para contrarrestar el efecto de exclusión social y pobreza heredado de la década anterior conocida por el bajo desempeño mundial en cuanto a crecimiento y globalización, la popular década perdida. Durante la década de los 90, se entrega mayor poder a los actores locales y regionales para que inicien acciones orientadas al crecimiento de las economías locales siendo esto una alternativa para los desafíos que supusieron el cierre de empresas, la desindustrialización y el incremento del desempleo (Maceratesi Vega, 2011). La Economía Social propone la educación e introducción de valores como la solidaridad, el ahorro, la responsabilidad, la sustentabilidad, la participación democrática y la colaboración como mecanismos de bienestar en la población.

2.1.2 EL MICRO EMPRENDIMIENTO

Según Gaiger (2004), las necesidades de superación de la pobreza de amplios sectores sociales hace que surjan pequeñas iniciativas de negocios que suelen abarcar una diversa gama de actividades que van desde la agricultura de subsistencia pasando por los servicios y hasta pequeños comercios. Estas estrategias de negocios se originan de la libre asociación de los trabajadores, con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad.

Gaiger et al. (2004) afirma que la asociación viene dada porque el mercado de trabajo excluye ‘ad portas’ a ciertos grupos vulnerables profesional y físicamente de manera que deben buscar sus mecanismos de subsistencia o – porque estando adecuadamente empleados en el sector formal de la economía – están convencidos de que pueden lograr mejores resultados a la sombra de su esfuerzo propio.

El micro emprendimiento es una experiencia que se debe reflexionar desde la óptica de la E.S. pues considera al ser humano como sujeto de la actividad económica y no como objeto. En otras palabras, la necesidad y valores psico-sensoriales de mejora son los que guían la dirección del negocio. En la práctica de este tipo de negocios se enmarcan en una nueva lógica productiva en la cual la solidaridad es el continente de las iniciativas pues se remarca la necesidad de elevar la calidad de vida de los trabajadores, satisfacción por logro de objetivos ético – morales diferenciándose a priori de las unidades de producción capitalistas (sector privado) pues en ellas el eje es el individualismo.

Las principales características del micro emprendimiento (Vaca & Veritier, 2009) son:

- Actividades de escala muy pequeña.
- Realizadas en forma unipersonal o mediante otras formas asociativas que generen ingresos.
- La administración recae sobre los propios integrantes que trabajan en ella y son su principal medio de vida.
- No hay muchos empleados o son pocos y generalmente pertenecen al mismo grupo familiar del propietario principal.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento, especialmente al inicio de sus operaciones.
- Pueden tener un carácter semi-legal o informal dependiendo del marco jurídico vigente en el país donde se constituye.

- La división entre trabajo y capital es inexistente pues en algunos casos hay presencia de trabajo familiar no remunerado o sub remunerado.
- La organización del proceso productivo es nula pues no se definen “actividades para las personas” sino “personas para las actividades” de manera que se ejecutan varias tareas.
- Los instrumentos de producción son primarios. No existe mayor tecnología dado que las herramientas son manuales.

Las microempresas son el principal referente en creación de empleo en las economías Latinoamericanas en el contexto actual. Se puede clasificar a las microempresas por el grado de desarrollo del emprendimiento, Vaca & Veritier (2009) proponen el siguiente esquema:

- **Microempresas inestables**, corresponden a negocios implementados por personas en situación de desempleo y cuyo negocio se debe a un horizonte de tiempo transitorio dado que no hay mucha visión de futuro.
- **Microempresas estables**, proveen un nivel de vida modesto pero no tienden a crecer en el horizonte de tiempo.

- **Microempresas en crecimiento**, tienen un ciclo de gestión dinámica y son orientadas al crecimiento.

Cacciamani (2004) reconoce las siguientes fortalezas y problemas comunes en la gestión de una Microempresa:

Fortalezas

- La gestión se efectúa con poco capital y bajos costos operativos.
- Se adaptan con facilidad a los cambios dado el tamaño que manejan a nivel de su estructura.
- Concentración activa de la decisión y acción en la persona que lidera el proyecto de negocio.
- Fácil acceso con el consumidor.

Problemas comunes

- Competencia con productos de bajo costo y poco valor agregado con alta dependencia en lo que puedan lograr en su mercado interno.

- Poca variedad de proveedores quienes además de ser caros no ofertan mayores concesiones en plazo de créditos.
- Dificultad de hacerse cargo de sus obligaciones fiscales los cuales no les permiten mayor expansión e historial de reputación frente a posibles fuentes de financiamiento ni con potenciales socios comerciales.
- Acceso limitado a fuentes de información o limitación de costo para acceder a ella de manera individual.
- Dificultad de acceder a cambios tecnológicos a pesar de tener disposición natural a ellos.

Como se puede apreciar, la ventaja más usual de los pequeños emprendimientos es la versatilidad para poder adoptar cambios frente a las variaciones del mercado dada la poca estructura operacional que poseen. Sin embargo, sus limitantes están dadas por la capacidad de gestionar de forma propia su liquidez financiera y operacional. Del lado financiero los costos del crédito se someten a tipos de interés altos mientras que del lado operacional está la poca capacidad de negociación con proveedores que conceden poco o nulo plazo de crédito atado a compras de inventarios que en mucho de los casos exceden la capacidad de producción de estos pequeños negocios.

2.2 MICRO FINANZAS Y MICRO EMPRENDIMIENTO: UN CÍRCULO VIRTUOSO

La micro financiación es un sistema de ayuda económica donde se busca integrar a pequeñas unidades de producción a un contexto de formalidad donde puedan acceder a condiciones más justas de financiamiento y conexión comercial. Las micro finanzas nacen de la mano de O.N.G. o iniciativas colectivas donde el común denominador es el servicio a personas de nivel socio-económico bajo y medio, quienes desean emprender un negocio propio y la disposición de fondos para poner en marcha estos proyectos provienen de la conformación de redes o sistemas de telaraña entre los mismos demandantes de fondos. (Terberger, 2003)

Guachamín & Cárdenas (2007) consideran que la primera aproximación de lo que hoy se conoce como microcrédito ocurrió hace 30 años cuando Muhammad Yunus consolidó el Grammen Bank como una iniciativa para otorgar créditos a personas de escasos recursos económicos, con ganas de ser productivos pero sin contar con medios necesarios para garantizar la devolución de financiamiento a sus ideas de pequeños negocios.

Según la Conferencia Internacional sobre Microcrédito celebrada del 2 al 4 de febrero de 1997 en Washington D.C., se define al microcrédito como “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con el objetivo de mejorar su nivel de vida y el de sus familias”.

Para Muñoz (2006), la relación de las micro finanzas con la E.S. viene dada porque ambas buscan establecer la construcción de relaciones democráticas como criterios vinculantes de la organización y desarrollo económico, de manera que se genere exclusión financiera de organismos y personas que por sus características naturales pertenecen a grupos marginados política y económicamente.

Algunas experiencias relacionadas con formas creativas de hacer funcionar redes de micro financiamiento son expuestas por Vaca & Veritier 2009:

- **Grupos Solidarios**, son un conjunto conformado de 5 a 8 personas que solicitan un crédito del cual será repartido entre ellos, dando la seguridad en el cobro y la recuperación de la cartera, ya que de haber algún inconveniente con alguno de ellos se distribuirá la deuda con las demás personas.
- **Bancos Comunales**, que están integrados en un grupo entre 30 y 50 personas que regularmente son mujeres donde entre ellas se garantizan los préstamos individuales y generar ahorro.
- **Uniones de Crédito o Cooperativas**, donde el solicitante que posee una cuenta de ahorro en dicha institución tiene acceso a un préstamo, y los miembros de éstas cooperativas tomarán las decisiones de la tasa de interés, los plazos y demás políticas

financieras que ejercerán en ese lapso de los préstamos, éstas políticas varían de acorde a la cooperativa que esté afiliado el solicitante.

- **Fondos Rotativos** también conocidos como ruedas o cadenas, que son un grupo de personas se unen y contribuyen para tener un fondo común y se lo van distribuyendo en turnos entre los miembros, para esto debe existir un líder quien es el que se encarga de controlar y gestionar los turnos. Este fondo tiene la característica que es limitado según los deseos de sus integrantes más su crecimiento es ilimitado.

Las instituciones que pertenecen al sector de micro finanzas a nivel global tienen un antecedente común basado en la modificación de la operación del sistema bancario tradicional siendo su mayor patrimonio la confianza, y la responsabilidad entre los deudores y acreedores del sistema. Las principales diferencias entre las actividades de micro finanzas y las de banca convencional son (Lacalle Calderón, 2001):

- Se enfoca en los pobres ya que trata de atender y mejorar sus falencias financieras.
- Tienen conocimiento del mercado de todos los sectores y atienden a personas con pocos recursos económicos para iniciar su propio negocio o mejoramiento del mismo y no pueden acceder a un préstamo de la banca, y las garantías se han estipulado como garantías solidarias.

- Evalúan el riesgo que conlleva tratando de minimizarlo aceptando recomendaciones de anteriores prestatarios o empresarios que conocen y dan fe de la persona nueva que solicita el préstamo.
- Reducción de costos operativos fijos con respecto a la banca formal de manera que se puede ofertar una tasa de crédito más justa en comparación con la banca convencional.
- La Autosuficiencia Financiera que es la que permite esta sea viable a largo plazo.
- La Importancia del Ahorro como elemento fundamental para generar fondos que estén en disposición de todos los que necesiten financiamiento, generalmente a nivel de micro finanzas se crean campañas específicas orientadas a que los socios depositen más fondos y a cambio se les da un incentivo de tipo material o monetario.
- Creciente rol de la mujer en la micro financiación debido a que su tasa de devolución es más alta que la de los hombres muy a pesar de no ser tan favorecidas.

En resumen, el rol de las instituciones de micro finanzas es visibilizar y democratizar el acceso a fuentes de créditos estables a personas que por su vulnerabilidad (raza, sexo, condición social) son excluidas por el sistema tradicional de crédito pero que en sus ganas de autorrealización está la motivación para cumplir con sus obligaciones. Sin embargo esta

opción de financiamiento ha sido importante también para instituciones formales (empresas y personas pertenecientes a grupos no vulnerables) como se mostrará en el siguiente apartado.

2.3 IMPACTO DE LAS MICRO FINANZAS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

Para Terberger et al. (2003), el desarrollo económico que proveen la micro finanzas ha ido creciendo, debido a que son más las personas interesadas en emprender negocios para su beneficio propio y crecimiento económico para solventar el incremento de los productos y su subsistencia, logrando que con la nueva inversión las personas generen más trabajo, y así empezar a mover el mercado de dinero dentro de la economía. Las micro finanzas se han enfocado en las personas que desean abrir su negocio propio y les genere una rentabilidad adicional de sus ingresos como personas dependientes (laborar en una empresa), o generar la solvencia económica ya que no se encuentran laborando o no laboran como profesionales.

Según Muñoz et al. (2006), el génesis de las micro finanzas es el apoyo al más necesitado, otorgando el crédito necesario a las personas de nivel mediano-bajo económico sin muchos requerimientos como los hacen normalmente los bancos, pero con un costo financiero y administrativo más alto con el cual se hace más accesible para el que no tiene todo el papeleo que se necesita para pedir un préstamo, mejorando la condición de los pequeños lugares de venta, comercio e industria.

La aportación de una microempresa dentro de la sociedad y la economía es el incremento de las fuentes de trabajo, adicionalmente incrementa la competitividad dentro de un territorio, lo que impulsa a cada empresa a tener mayor tecnología, mayor infraestructura y mayor capacidad ya sea de bienes o servicios, lo que lo motiva a incursionar en una mayor inversión mediante la solicitud de microcréditos.

Muñoz et al. (2006) demuestra que con el pasar del tiempo, el microcrédito no solo se orienta para las personas de bajos recursos sino para las personas o microempresarios que por no contar con todos los requisitos legales, financieros y a veces burocráticos que pide la banca recurren a los microcréditos que aunque su tasa de operación y administración es más alta pero están dispuestos a pagarlos con tal de poder tener un mayor acceso a sus necesidades o requerimientos de ampliar un poco más su empresa, o entrar a un mercado laboral con el que no cuentan con el suficiente recurso económico para desempeñarse y ejecutar su trabajo.

Y es que todo esto se debe a la innovación, a la necesidad del trabajo autónomo, a tener más ingresos y fuentes de ahorro para un futuro lo que hace que se motive por la generación de ingresos y se vea reflejado en una mínima porción del P.I.B. Muñoz et al. (2006) determina que dar un microcrédito es dar las armas necesarias a los pobres y necesitados para que cambien su estado actual y su condición económica, es abrirle las puertas no solo a ellos si no que ellos también abran la puerta a sus conocidos para que emprendan y generen movimiento monetario, laboral e incrementen las posibilidades de ser los propios autores de su ya no subsistencia sino mejor manera de vivir; y es que proveer de cierta cantidad monetaria a quien tiene una idea, una visión de un mejor futuro, de cómo invertir no solo para su bien sino que con una consciencia comunitaria será la inversión que generara un aumento de la capacidad

adquisitiva en los pobladores aledaños a esta persona, será generar más puestos de trabajo, y a su vez se convierte en una cadena social que incluye a mayor gente, tanto para el desempeño empresarial como para el uso personal que va desde el emprendedor como de las personas que trabajan para y con él.

Para Terberger et al. (2003), un microcrédito además de entregar la confianza al prestamista y dar la seguridad que lo que emprende será un negocio duradero, es promover la convicción de que lo que planea será a largo plazo, es incentivarlo a crecer, y mientras más es su crecimiento mayor su confianza, mayor es la inversión que está dispuesto hacer, es más grande el riesgo de innovar, de adquirir tecnología y a su vez de prestar más y hacer movimientos monetarios más grandes.

Guachamín & Cárdenas et al. (2007) concluyen que el micro financiamiento se ha convertido en una fuente atractiva para proveer servicios financieros a los más pobres. En el mundo existen algunos ejemplos de los círculos virtuosos generados por las instituciones de micro finanzas en su aporte para la creación de mejores condiciones de vida en la sociedad, replicando como modelo de gestión de crédito el préstamo sin respaldo sobre un colateral y con tasas de mercado pero con plazos de pago más frecuente. Instituciones como: Banco Rakyat y Unidad Desa (Indonesia), Fundación Karma-Sahak (Bangladesh), Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer (República Dominicana), Programa de Empresas Rurales (Kenia), Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa y Banco Solidario (Ecuador), entre otras, son las que llevan gran ventaja en lo que se refiere a la gestión de finanzas solidarias. En Ecuador también hay instituciones que han venido siendo

una fuente muy importante de soporte para el desarrollo social en la búsqueda del buen vivir, de ello se ocupará el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 3

SERVICIO DE CRÉDITO DE BANCA DEL PRIMER Y SEGUNDO PISO DE ECUADOR

3.1 MICROCRÉDITOS QUE OFRECE LA BANCA DEL PRIMER Y SEGUNDO PISO A LAS P.Y.M.E.S.

3.1.1 ANTECEDENTES DE LOS MICROCRÉDITOS

Según Torres Rodríguez (2000), las actividades del microcrédito en el Ecuador se iniciaron en 1986 mediante un programa impulsado por el Estado, dirigidos a las personas con escasos recursos económicos que tenían pequeños negocios y microempresas para poder invertir en su maquinaria y no tenían la posibilidad de acceder a los créditos del Sistema Financiero. Con el programa de crédito del Gobierno recibían capacitaciones.

Solo dos bancos del primer piso se unieron a los programas de microcréditos a los pequeños empresarios, esto se debió a que los banqueros no estuvieran de acuerdo con las pocas ganancias que generaba y los motivos fueron:

- Los montos de los créditos eran muy bajos.
- Los montos de costos administrativos eran muy altos.
- La marca se deterioraba porque entraba personas humildes.

No obstante, con el pasar de los años el microcrédito ha sido uno de los elementos indispensables en el sector financiero, del cual estas entidades realizaron un estudio económico para poder brindar este servicio. El requisito principal de las exigencias de la banca del primer piso es que el prestamista garantice un rendimiento seguro en sus ingresos el cual ayudaba al banco a que sus índices de morosidad no sobrepasen el 7%.

El crecimiento del sector informal en el Ecuador ha aumentado considerablemente dando un aporte significativo a la economía nacional, se estima que hay 1,3 millones de empresas entre urbanas y rurales generando aproximadamente 2,5 millones puestos de trabajo con un aporte significativo al P.I.B. entre el 10% y 15%.

Guachamín & Cárdenas et al. (2007) determinan que a raíz de la crisis bancaria en 1999, el sector de micro finanzas cobró un gran impulso como resultado de la pérdida de confianza de la sociedad en las instituciones financieras tradicionales (primer piso). Con las primeras regulaciones de la Superintendencia de Bancos en el año 2002 el microcrédito cobra un impulso muy importante en el Ecuador, así de 14 instituciones que proporcionaban servicios de micro finanzas y que eran reguladas por la Superintendencia de Bancos pasaron a septiembre de 2011 a contabilizar 73 instituciones financieras desglosadas de la siguiente forma: 22 bancos privados, 39 cooperativas, 7 sociedades financieras, 3 mutualistas y 2 entidades públicas. Es decir, en sólo 9 años el crecimiento fue de más del 400%, a una tasa de 47% anual en ese período.

3.1.2 ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO: SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

Según el Estudio de Evolución de las Micro finanzas en el Ecuador, las condiciones del microcrédito fueron dadas para estimular el crecimiento de las P.Y.M.E.S. (medianos, pequeños y micro productores), y una mayor profundización financiera en áreas urbanas, urbano marginales y rurales del país, con lo cual se promueve el acceso al crédito a un mayor número de clientes favoreciendo contratos de crédito en mejores condiciones con tasas de interés de mercado. Adicionalmente se identificaron que el mayor volumen de operaciones de microcrédito estaban enfocadas en las instituciones: Banco Solidario, Banco del Pichincha y Banco Procredit, Banco de Guayaquil, Produbanco y Banco del Pacífico

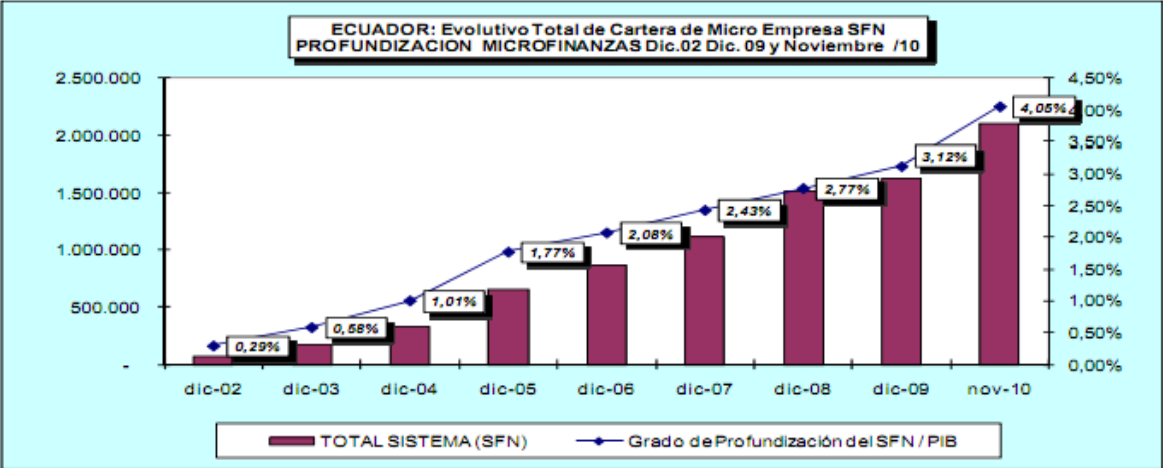
El grado de profundización financiera del país en términos del microcrédito se mide a través de comparar la cartera bruta del microcrédito frente a la producción nacional, resultado de lo cual se aprecia una marcada tendencia positiva en lo que va de la década.

En efecto, el grado de profundización de la cartera del microcrédito del Sistema Financiero Nacional (S.F.N.), se ubicó para noviembre de 2010 en 4,05%, superior a las cifras de finales del 2002, cuyo nivel de profundización fue de 0,29%; es decir, en referencia a la última fecha hay una diferencia de 3,77 puntos porcentuales, a consecuencia de una mayor tasa de crecimiento de la cartera respecto del crecimiento del P.I.B.

Igual que en períodos anteriores a noviembre de 2010, los bancos y las cooperativas fueron los subsistemas que aportaron con mayor peso sobre los resultados totales de profundización

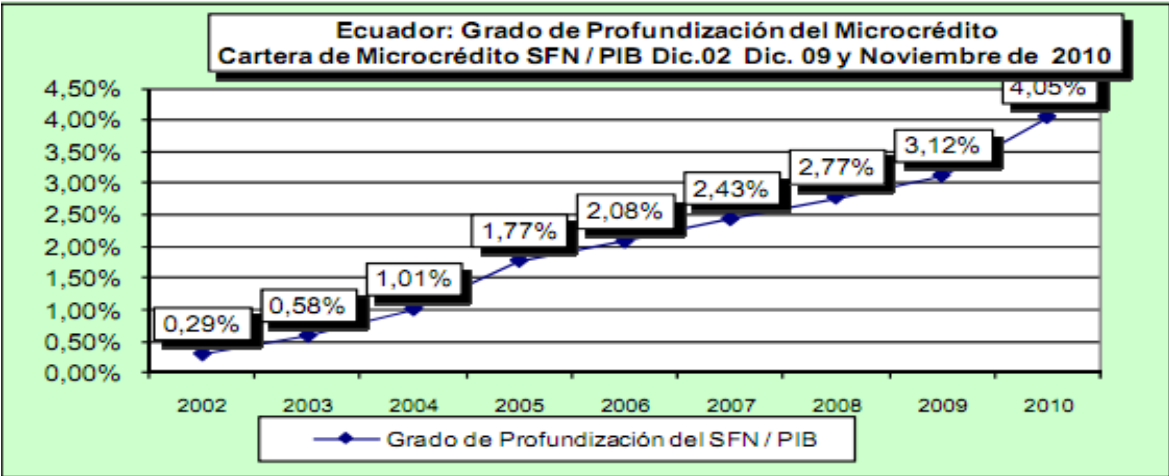
del microcrédito (81%); no obstante, también hay que reconocer el progreso de la banca pública cuya aportación en lo que va del año fue del 16,53%.

GRÁFICO 1.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

GRÁFICO 2.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

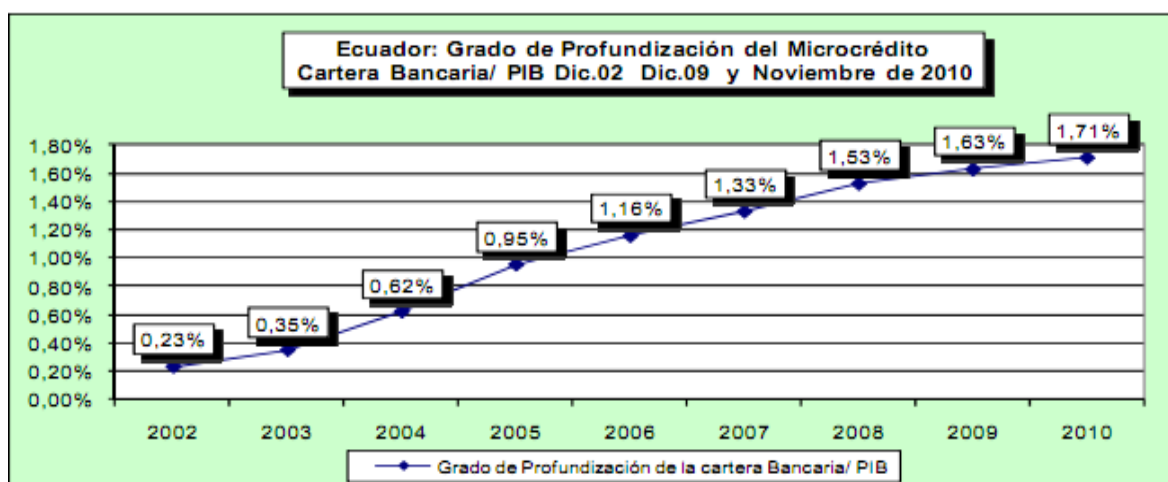


FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

3.1.3 ANÁLISIS MICROCRÉDITO: BANCOS DEL PRIMER PISO

Casi al concluir el 2010, los recursos bancarios destinados al microcrédito, totalizaron US\$ 975 millones, que respecto al P.I.B. nacional estimado de diciembre de 2010, reflejó un nivel de profundización de la banca de (1,71%), es decir se produjo un aumento de 0,08 puntos porcentuales en la profundización bancaria respecto de diciembre de 2009 (1,63%), lo cual se explica tras un crecimiento de la cartera bruta entre diciembre de 2009 y noviembre de 2010, y que a pesar de los ajustes en las estadísticas del B.C.E., se registró un aumento en el grado de crecimiento de la producción nacional para finales del 2010.

GRÁFICO 3.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN BANCOS DE PRIMER PISO



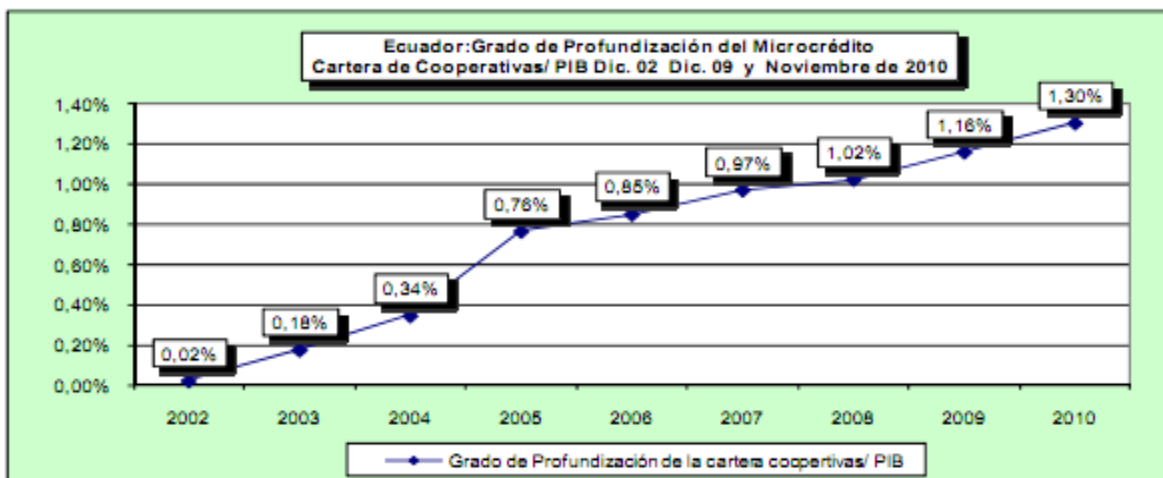
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

De las 4 entidades bancarias más grandes que conforman el S.F.N.: Guayaquil, Pacífico, Produbanco y Pichincha, ésta última se destacó de entre las demás entidades bancarias grandes que otorgan entre otros servicios al microcrédito; con lo cual para noviembre de 2010, dichas entidades totalizaron US\$ 485,7 millones, que respecto de los US\$ 975 millones colocados por la banca privada, representó el 49,81% de participación. Subrayándose la presencia del Banco del Pichincha dado su avance y tecnología crediticia afín a esta línea de negocio.

3.1.4 ANÁLISIS MICROCRÉDITO: BANCOS DEL SEGUNDO PISO

La cartera de microcrédito de las cooperativas para noviembre de 2010 sumó US\$740 millones, mostrándose un mejoramiento en el grado de profundización financiera (1,30%), respecto de diciembre de 2009 (1,16%); reflejándose avances no solo de la cartera como tal respecto de la variación del P.I.B., sino una mayor bancarización y cobertura de servicios cooperativos en el ámbito de las micro finanzas. El sistema cooperativo entre diciembre de 2009 y noviembre de 2010 creció en 23,14%, lo cual obedeció a que 30 de las 37 cooperativas, registraron aumento en su cartera de micro finanzas.

GRÁFICO 4.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN BANCOS DE SEGUNDO PISO



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

En el lapso de julio de 2002 hasta noviembre de 2010 el número de cooperativas que atendió al sector de micro finanzas varió de 9 a 37 entidades, permitiéndose el incremento de la profundización de las micro finanzas en el país, aunado al trabajo del ente supervisor cuyos esfuerzos han permitido el ingreso de más cooperativas al sector formal de la economía y al interés mostrado por varias entidades de ser supervisadas de manera técnica.

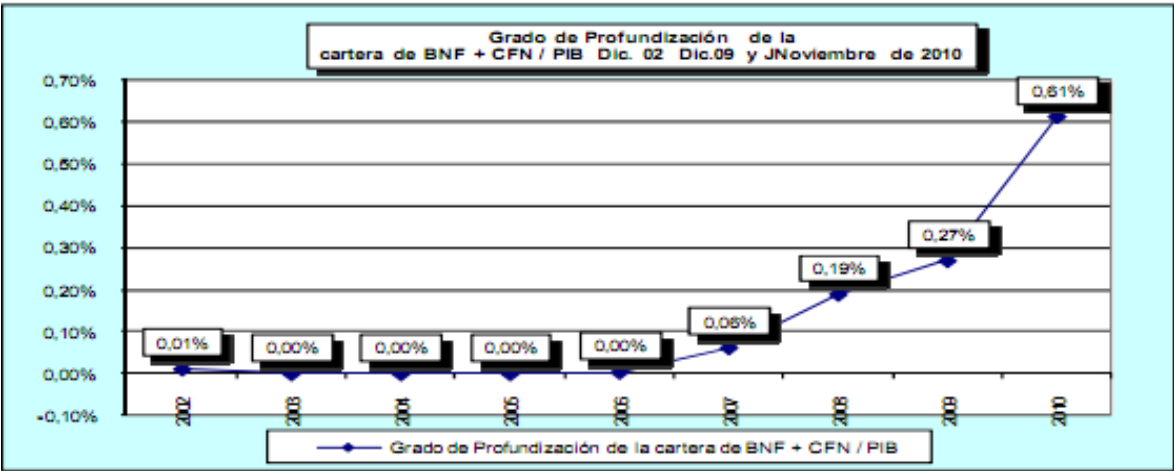
3.1.5 ANÁLISIS MICROCRÉDITO: BANCOS DEL ESTADO

Se debe anotar que la banca pública ha mostrado avances significativos en cuanto al registro de crecimiento de su saldo de cartera de microcrédito, que pasó desde US\$ 2,8 millones en diciembre de 2002 hasta US\$ 348 millones en noviembre de 2010 (123 veces más). Por otro lado, a noviembre de 2010, se pudo evidenciar disminuciones en los

problemas de recuperación de la cartera otorgada, dado que su mora entre diciembre de 2009 y noviembre de 2010, se ha reducido en 20,23 puntos porcentuales al bajar desde 33,71% a 13,18%.

Se debe destacar que la banca pública en el 2010 aumentó en US\$ 208,4 millones la cartera micro - desde US\$ 139 hasta US\$ 348 millones, esto es un incremento del 149,22% entre diciembre de 2009 y noviembre de 2010. Lo descrito permitió un crecimiento de la profundización micro financiera desde 0,01% a 0,61% (54 veces) entre diciembre de 2002 y noviembre de 2010, mostrándose cierto dinamismo en el comportamiento de la Corporación Financiera Nacional (C.F.N.) y el Banco Nacional de Fomento (B.N.F.), que dio lugar a un movimiento significativo al alza en la tendencia de las cifras de profundización del microcrédito para el último período.

GRÁFICO 5.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO SOBRE CARTERA TOTAL EN BANCOS DEL ESTADO



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

A noviembre de 2010, en el segmento de microcrédito la presencia de la banca pública frente al total del S.F.N. habría aumentado desde 8,61% en diciembre de 2009 hasta 16,53% en noviembre de 2010; no obstante, aún es comparativamente inferior a la cuota que reportó la banca privada (46,30%) y las cooperativas (35,17%); sin embargo, este aumento del microcrédito público ha llenado el espacio de la banca privada.

Se debe señalar que la participación de la cartera improductiva de la microempresa de la banca pública (39%) superó la de las cooperativas (31,41%) y de la banca privada (26,11%) a noviembre de 2010. No obstante de esto, se reflejó una disminución de la cartera improductiva de la banca pública entre diciembre de 2009 y noviembre de 2010 en US\$ 1,2 millones tal como se aprecia en el cuadro a continuación:

GRÁFICO 6.- CARTERA IMPRODUCTIVA EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL - CARTERA DE MICROFINANZAS						
TOTAL DE LA CARTERA IMPRODUCTIVA						
Noviembre 2009 - Noviembre 2010 y Dic.09 - Nov. 10						
(En miles de dólares y en porcentajes)						
FECHA	BANCOS	COOPERATIVAS	MUTUALISTAS	SOCIEDADES FINANCIERAS	BANCA PUBLICA	TOTAL SISTEMA
No. Entidades/FECHA	20	37	2	6	2	67
dic-09	32.360	31.949	93	2.180	47.100	113.683
nov-09	47.007	38.400	95	3.111	43.425	132.038
nov-10	30.726	36.951	171	3.923	45.887	117.658
VARIACIÓN ABSOLUTA Dic. 09 /Nov.10	-1.635	5.001	78	1.743	-1.213	3.974
VARIACIÓN ABSOLUTA Nov. 09 /Nov.10	-16.281	-1.450	77	812	2.462	-14.380
Participación Nov. 10	26,11%	31,41%	0,15%	3,33%	39,00%	100%
% Variación Nov. 09 - Nov. 10	-34,64%	-3,77%	80,77%	26,10%	5,67%	-10,89%
% Variación Dic. 09 - Nov.10	-5,05%	15,65%	83,60%	79,94%	-2,58%	3,50%
Fuente: SBS, web, compendio micro crédito actualizado al 28/12/2010						
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros, Dirección Nacional de Estudios, Subdirección de Estudios						
* Banco Nacional de Fomento: se considera los datos de septiembre en octubre y noviembre de 2010, por no existir información disponible.						

Por otro lado, al comparar noviembre de 2009 y noviembre de 2010 la cartera improductiva del S.F.N. se determinó una reducción (-10,89%), al igual que aquella derivada de los bancos privados (-34,64%) y las cooperativas (-3,77%); por su lado la cartera improductiva de la banca pública habría aumentado en US\$ 2,5 millones.

3.1.6 VOLUMEN DEL MICROCRÉDITO

El volumen de crédito otorgado por el S.F.N. entre diciembre de 2009 y diciembre de 2010, alcanzó los US\$ 30.816,5 millones, de los cuales el microcrédito movilizó el 11,42%; entre enero y diciembre de 2010, el volumen del microcrédito ascendió a aproximadamente US\$ 3.519 millones, esto respecto del año 2009 correspondería a un incremento de aproximadamente US\$ 2.010 millones, es decir el 133,18%. En este punto es importante anotar que el volumen de crédito se ha incrementado en todas las líneas de negocio y subsistemas lo cual determinaría un dinamismo en el S.F.N., influyéndose positivamente el volumen de las micro finanzas; En efecto, las micro finanzas del país se ubicaron con un nivel de profundización respecto al P.I.B. de 6,17%, superior a diciembre de 2009 (2,90%).

La participación de los Bancos y las cooperativas es mayoritaria en lo relativo al microcrédito (87,63%), mientras que en el volumen total a nivel nacional, la presencia de la banca es indiscutible (80,74%).

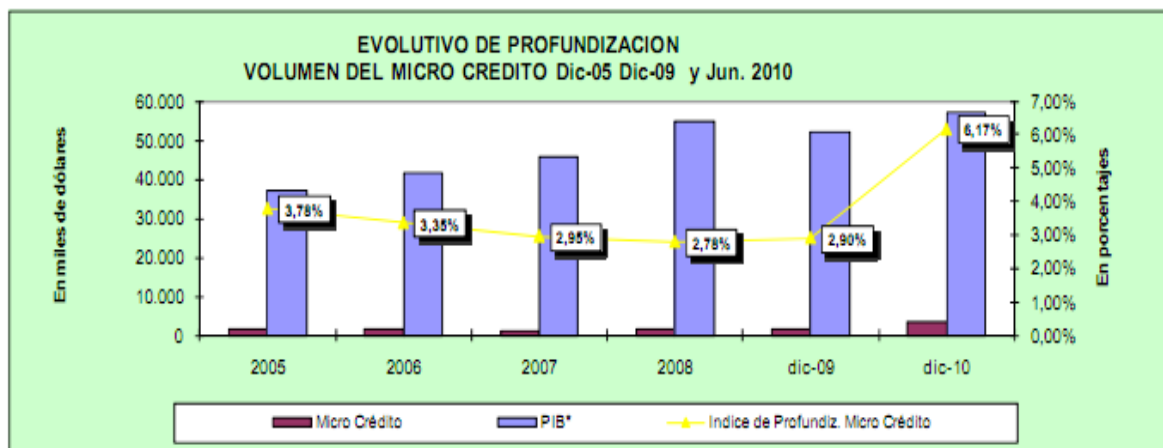
GRÁFICO 7.- VOLUMEN DE CRÉDITO

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL						
MICROEMPRESA: VOLUMEN DE CREDITO*						
Período: Enero - Diciembre de 2010						
En miles de dólares y Porcentajes						
FECHA	BANCOS	COOPERATIVAS	MUTUALIS TAS	SOCIEDADES FINANCIERAS	BANCA PUBLICA	TOTAL
Ene- Dic/2010	2.001.355	1.082.558	2.236	78.916	354.043	3.519.107
# DE OPERACIONES	1.112.122	325.149	411	36.167	417.913	1.891.762
Participación	56,87%	30,76%	0,06%	2,24%	10,06%	100,00%
* Cifras provisionales						
El dato de volumen de micro-crédito tomado de Compendio de Microfinanzas resumen por monto y# de operación JN/09 y JN/10						
Fuente: Web SBS, Dirección Nacional de Estudios, Subdirección de Estadística						
Elaboración: SBS, Dirección Nacional de Estudios, Subdirección de Estudios						

GRÁFICO 8.- VOLUMEN DE CRÉDITO POR SUBSISTEMAS

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL*					
VOLUMEN DE CRÉDITO POR SUBSISTEMAS**					
Período Enero - Diciembre de 2010					
En miles de dólares y porcentajes					
	Valor	% Cuota	# de Operaciones	% Cuota	
BANCOS PRIVADOS	24.881.394	80,74%	4.035.960	74%	
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	2.405.756	7,81%	700.117	13%	
MUTUALISTAS	367.972	1,19%	574.042	11%	
SOCIEDADES FINANCIERAS	358.586	1,16%	44.945	1%	
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	2.802.771	9,10%	89.551	2%	
TOTAL SFN	30.816.479	100%	5.444.615	100%	
* Cifras provisionales, sujetas a revisión					
/1 Los datos de Dic. 2010 ya están acorde a la nueva clasificación CIIU 4 acordado con el BCE.					
** Dato de volumen de crédito por líneas de negocio actualizado al 17/03/2011- David González					
Fuente: Web SBS, Dirección Nacional de Estudios, Subdirección de Estadística					
Elaboración: SBS, Dirección Nacional de Estudios, Subdirección de Estudios					

GRÁFICO 9.- EVOLUTIVO DE VOLUMEN DE MICROCRÉDITO



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Acorde a las últimas cifras reportadas a diciembre de 2010 sobre las diferentes líneas de negocio, la profundización financiera originada en el volumen del microcrédito (6,17%), sería menor respecto del consumo (8,07%) y del comercial (37,83%), cuyos montos más elevados se reflejaron en sus niveles de profundización, explicado tras la relación volumen/P.I.B. en los diversos segmentos de negocio derivado del comportamiento de la banca y las cooperativas las de mayor presencia en el mercado.

3.1.7 TASAS DE INTERÉS

Entre septiembre de 2007 y octubre de 2008 hubo una política activa de reducción de las tasas activas efectivas máximas referenciales. Posteriormente, las tasas activas efectivas máximas referenciales se han mantenido constantes con excepción de la tasa del segmento de consumo que se incrementó a 18,92%.

A partir de febrero de 2010, la tasa activa efectiva máxima referencial de consumo volvió a su nivel del 16,3% y, a partir de mayo de 2010, las tasas de microcrédito minorista y microcrédito de acumulación simple se redujeron a 30,5% y 27,5% respectivamente. En la mayoría de segmentos la reducción de la tasa activa efectiva referencial es mucho menor a la reducción de la tasa máxima.

GRÁFICO 10.- TASAS DE INTERÉS EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

Segmento	Tasa Activa Efectiva Máxima				Tasa Referencial		Diferencia Sep-07 Nov-11	
	sep-07	oct-08	jun-09	nov-11	sep-07	nov-11	Máxima	Ref.
Productivo Corporativo	14.03	9.33	9.33	9.33	10.82	8.17	- 4.70	- 2.65
Productivo Empresarial*	n.d.	n.d.	10.21	10.21	n.d.	9.53	-	-
Productivo PYMES	20.11	11.83	11.83	11.83	14.17	11.20	- 8.28	- 2.97
Consumo**	24.56	16.30	18.92	16.30	17.82	15.91	- 8.26	- 1.91
Consumo Minorista	37.27	21.24	-	-	25.92	-	-	-
Vivienda	14.77	11.33	11.33	11.33	11.50	10.64	- 3.44	- 0.86
Microcrédito Minorista	45.93	33.90	33.90	30.50	40.69	28.82	- 15.43	- 11.87
Microcrédito Acum. Simp	43.85	33.30	33.30	27.50	31.41	25.20	- 16.35	- 6.21
Microcrédito Acum. Ampl	30.30	25.50	25.50	25.50	23.06	22.44	- 4.80	- 0.62

*Segmento creado a partir del 18 junio 2009.

**Segmento unificado con el segmento Consumo Minorista a partir del 18 junio 2009.

Reducción de Tasa Máxima febrero 2010

Reducción de Tasa Máxima mayo 2010

Cambio en los rangos de crédito, segmento Microcrédito Minorista de USD 600 a USD 3,000 (junio 2009)

Cambio en los rangos de crédito Microcrédito Acum Simple de (USD 600 a USD 8,500) a (USD 3,000 a USD 10,000) (junio 2009)

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Según el Banco Central las tasas de interés vigentes hasta diciembre de 2011 para los diferentes segmentos de crédito son las siguientes:

GRÁFICO 11.- TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES

1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR DICIEMBRE 2011

GRÁFICO 12.- TASAS DE INTERÉS PASIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR DICIEMBRE 2011

Como se puede apreciar la tasa de interés para el segmento de las pequeñas y medianas empresas P.Y.M.E.S. es de 11,20% la tasa referencial y la tasa máxima activa es de 11,83%. Sin embargo, las tasas de interés pueden tener un ligero cambio debido al monto del préstamo que realice el cliente y las políticas que cada institución tenga establecida.

**GRÁFICO 13.- TASAS DE MICROCRÉDITO POR MONTO Y PLAZO PARA LA
BANCA DE PRIMER Y SEGUNDO PISO**

rangos de plazos	Microcrédito acumulación ampliada				Microcrédito acumulación simple				Microcrédito Minorista			
	Bancos Privados		Cooperativas		Bancos Privados		Cooperativas		Bancos Privados		Cooperativas	
	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA	monto	TEA
1 - 29					0	0,00	0	0,00	3.000	30,33	2.000	15,54
30 - 60	11.000	9,29	31.000	11,55	37.000	22,71	4.000	14,00	16.874	30,11	6.460	14,32
61 - 120	64.400	24,73			28.465	24,97	19.600	21,34	193.165	30,42	14.000	20,08
121 - 180	11.345	25,41			71.418	25,91	13.200	23,69	1.222.804	30,26	91.727	26,69
181 - 360	84.434	20,32			300.580	26,58	188.200	23,52	2.978.338	29,66	494.616	23,74
361 - 450	30.000	24,93			165.349	27,16	61.600	22,73	1.072.682	29,76	389.054	23,56
451 - 540	86.435	25,31	11.500	25,49	675.038	27,07	93.360	24,19	1.375.688	30,03	207.000	25,13
541 - 720	855.664	24,80	75.000	21,35	2.120.799	27,03	444.450	23,35	1.015.361	30,20	476.300	24,31
2 - 4 AÑOS	856.514	24,56	1.087.140	21,98	1.719.891	26,74	4.121.810	22,72	95.343	30,25	512.136	21,90
4 - 6 AÑOS	124.872	23,62	1.129.661	19,02	18.700	27,49	816.382	18,85	0	0,00	12.000	15,06
6 - 8 AÑOS			81.500	20,01	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
8 - 10 AÑOS			34.100	21,82	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
10 - 12 AÑOS	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
MAS DE 12 AÑOS	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR BOLETÍN

Microcrédito de Acumulación Ampliada: son aquellas operaciones de crédito superiores a US\$ 8.500 otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferior a US\$ 100.000.

Microcrédito de Acumulación Simple: aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera sea superior a US\$ 600 hasta US\$ 8.500, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a US\$ 100.000.

Microcrédito de Minorista, aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera no supere los US\$ 600, otorgados a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a US\$ 100.000.

Los bancos privados, las financieras privadas, las cooperativas de ahorro y crédito, y las organizaciones no gubernamentales que se dedican a las micro finanzas, constituyen el sector privado, que con sus propios recursos económicos, más los recursos de algunos organismos internacionales, se ha involucrado abiertamente en el mundo de los créditos micro empresariales.

3.2 MARCO REGULADOR A LAS MICRO FINANZAS

La Junta Bancaria con apoyo técnico del Proyecto SALTO aprobó en junio de 2002 la primera normativa relativa al funcionamiento de las micro finanzas en Ecuador. Esta primera regulación estaba orientada a establecer: Definiciones básicas sobre el microcrédito (el monto máximo para reconocer una operación de financiamiento así era de US\$ 20.000), Calificación de Activos de Riesgo y constitución de provisiones, Definición de garantías, Constitución de Provisiones Genéricas y Castigos de Préstamos Incobrables con 100% de provisión.

Según Guachamín & Cárdenas et al. (2007) esta primera aproximación a un marco regulatorio no tuvo mayores impactos sobre el segmento de micro finanzas debido a que no se

amparó en un estudio minucioso de la realidad ecuatoriana, dado que no se recogieron las observaciones de los operadores comerciales ni las prácticas financieras por ellos empleadas.

Con el triunfo de la llamada “Revolución Ciudadana”, se ha acelerado el paso en lo que se refiere a uno de sus ejes programáticos como gobierno relativo al “ataque a la falta de empleo” mediante la formulación de políticas públicas de creación de plazas de trabajo y fomento al espíritu de emprendimiento de las y los ecuatorianas y ecuatorianos. La orientación del proyecto político actual en ese sentido, se recoge en el Tercer Eje del Programa de Gobierno del Movimiento Alianza País:

“Creemos en la capacidad de miles de productores asociativos, cooperativos, comunitarios, autónomos, de los que despectivamente el neoliberalismo llama los informales, pero a los que nosotros les llamamos los sujetos de la economía social y solidaria que reconoce nuestra Nueva Constitución, los productores del inmenso y fecundo ámbito de la economía popular.

El desarrollo no es un balance financiero de pérdidas y ganancias. Hay muchas cosas con inmenso valor pero sin precio. De dignidad también viven los pueblos.

En la esencia del cambio del sistema económico, se encuentra el superar supuestas teorías que pretendieron incluso ser el fin de la historia. El colapso de un sistema basado en la

codicia no solo es evidente, sino que implica la propia destrucción del ser humano, al haber pretendido elevar el egoísmo como máxima virtud individual y social”.

Estos idearios fueron recogidos en la Constitución redactada en Montecristi por la Asamblea Constituyente en el 2008 y sirvieron como base para formular cambios profundos en lo que respecta al significado del modelo de desarrollo y la orientación que supone la implantación de un marco para el desenvolvimiento de las transacciones económicas. Los ejes motrices de este cambio fueron los artículos 275 y 283 de dicho cuerpo legal, los mismos que establecen:

“El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del sumakkawsay.

El Estado planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos, la consecución de los objetivos del régimen de desarrollo y los principios consagrados en la Constitución. La planificación propiciará la equidad social y territorial, promoverá la concertación, y será participativa, descentralizada, desconcentrada y transparente.

El buen vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la

interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza”.

El estado de “buen vivir” supone que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades asuman de manera efectiva y responsable sus derechos y obligaciones frente al marco intercultural que le correspondan, respeto a su diversidad y la “convivencia armónica con la naturaleza”. Según Aguirre Ordoñez (2011), el “buen vivir” supone el alcance de cuatro equilibrios:

- El equilibrio de los seres humanos consigo mismo.
- El equilibrio entre los seres humanos.
- El equilibrio de los seres humanos con la naturaleza.
- El equilibrio entre las comunidades de seres humanos.

En el Artículo 283 se articula el tipo de modelo de desarrollo económico, pasando de la economía social de mercado a la economía social y solidaria. La diferencia entre ambos conceptos radica en la filosofía del concepto que lo contienen, en el primer caso la sociedad gira en torno al mercado como ente de planificación de la actividad económica así como capacidad de autorregularse mientras que en el segundo modelo se coloca en el centro al ser humano y la planificación debe de encaminarse en la búsqueda del bienestar colectivo

buscando reducir las asimetrías con respecto a riqueza y propiedad de recursos de “abajo para arriba”. Adicionalmente, el artículo 283 dispone sobre la organización económica del país que:

“El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios”.

Acorde a la ley El 14 de abril de 2011 el presidente de la Asamblea Arq. Fernando Cordero decretó mediante el oficio No. PAN-FC-011-511 el proyecto de **LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO** los objetivos planteados para el microcrédito fueron:

- Otorgar microcréditos a los microempresarios con las facilidades necesarias para la obtención del mismo.
- La Banca tome como referencia las tasas de interés establecidas por el Banco Central del Ecuador.
- Obligaciones y deberes que tienen que realizar la banca del primer y segundo piso en cobro de préstamos, giros nacionales, etc.

- Los plazos de pago del microcrédito por parte de los pequeños empresarios sean flexibles y no tan estrictos en su cobranza.

Las regulaciones establecidas para el funcionamiento de las micro finanzas en el país están matizadas por dos vertientes. Por un lado se busca fundamentar un modelo de gestión propio que se fundamente en la solidaridad y desarrollo grupal y por otro lado el establecimiento de mínimos colaterales y encajes que atenúen la exposición al riesgo de las operaciones de financiamiento que se generan en los demandantes del sistema de micro finanzas. (Anexo)

3.3 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL SISTEMA DE MICRO FINANZAS DE ECUADOR

Mediante el análisis F.O.D.A. se examinará las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que existen en el sistema de microcréditos en relación de los pequeños empresarios con la banca del primer y segundo piso:

FORTALEZAS:

- Búsqueda de métodos creativos e innovadores para el mantenimiento del negocio en el mercado.
- Mejores relaciones interpersonales entre el pequeño empresario y la banca.

- Sistemas internos (dirección y administración) factibles de adaptarse y flexibilizarse para absorber las nuevas reglas y condiciones de desenvolvimiento en el nicho de mercado.

OPORTUNIDADES:

- Los programas de Desarrollo Local y Economía Social impulsados desde el Estado.
- Aparición de nuevos mercados de economía social y solidaria que participarían en concursos para invertir en nuevos emprendedores.
- Los programas de Desarrollo Local y Economía Social impulsados desde el Estado.

DEBILIDADES:

- Falta de infraestructura básica para el desarrollo del negocio del pequeño empresario.
- Sus actividades son estacionales y a muy pequeña escala.

- Poco acceso a información sobre las oportunidades disponibles de educación y capacitación y/o falta de prerrequisitos para optar por la formación.

AMENAZAS:

- Aumento de nuevos empresarios creando condiciones de inestabilidad y riesgo.
- Las estrategias de programas de crecimiento del pequeño empresario son muy lentas.
- La falta de legislaciones adecuadas para este sector y el aumento de riesgo de fracaso en su actividad económica.

ANÁLISIS:

Como vemos el pequeño empresario no tiene las facilidades económicas para poder iniciar su pequeño negocio y no hay la confianza necesaria entre el pequeño empresario y la banca del primer y segundo piso. Sin embargo, en los actuales momentos estos inconvenientes se han ido superando mediante la confianza que se ha creado, aunque para obtener el préstamo el emprendedor debe cumplir una serie de requisitos que a veces le es imposible alcanzar llegando así realizar préstamos a “chulqueros”.

En las fortalezas encontramos que el pequeño empresario busca ser muy innovador y creativo en su actividad económica logrando así llegar a crecer un poco más su negocio, logrando mejores relaciones interpersonales con sus proveedores creando así una imagen de excelencia y mejores directrices en el negocio. Con el fin de poder ir creciendo en su actividad y poder obtener más préstamos con la banca del primer o segundo piso en el futuro.

En cuanto a sus debilidades nos encontramos con la falta de infraestructura para avanzar en el negocio, ya que esto se debe a la falta de créditos otorgados por la banca del primer piso o segundo piso. Esto hace que por la falta de recursos sus actividades sean estacionales y de pequeña escala por lo cual no pueden aprovechar al máximo su potencialidad, aunque también se debe a la falta de capacitación a los pequeños empresarios para que tengan un mejor control de todas las actividades que realizan.

Sin embargo, las amenazas a las que se enfrentan el microempresario es la entrada de nuevos emprendedores debido a las facilidades que podría haber por parte del Estado; no obstante, el proceso de implementación de los programas puede ser muy lento ya que no existen las reformas adecuadas en los actuales momentos. A esto se le añade que no hay leyes que protejan al microempresario para que no sean explotados por la banca del primer y segundo piso.

Finalmente, en cuanto a las oportunidades tenemos que el gobierno pueda crear programas de desarrollo local y económico social ya que así se incentivará a las personas a crear nuevos

negocios y con esto el crecimiento de créditos por parte de la banca del primer y segundo piso creando la confianza necesaria en ambos empresarios, ya que esto generaría más empleos y la economía del país aumentaría en proporciones altas.

Podemos concluir que este método de crear créditos a los microempresarios por parte de la banca del primer y segundo piso sería una ayuda fundamental tanto para la economía del país como a las personas emprendedoras que quieren salir adelante con ideas creativas e innovadoras, ya que así con el pasar de los años se podrá exportar nuevos productos ecuatorianos.

CAPÍTULO 4

MODELOS PARA ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL SUBSISTEMA DE MICROCRÉDITO Y MICRO FINANZAS

4.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DEL MICROCRÉDITO CON LA CARTERA BRUTA Y TOTAL

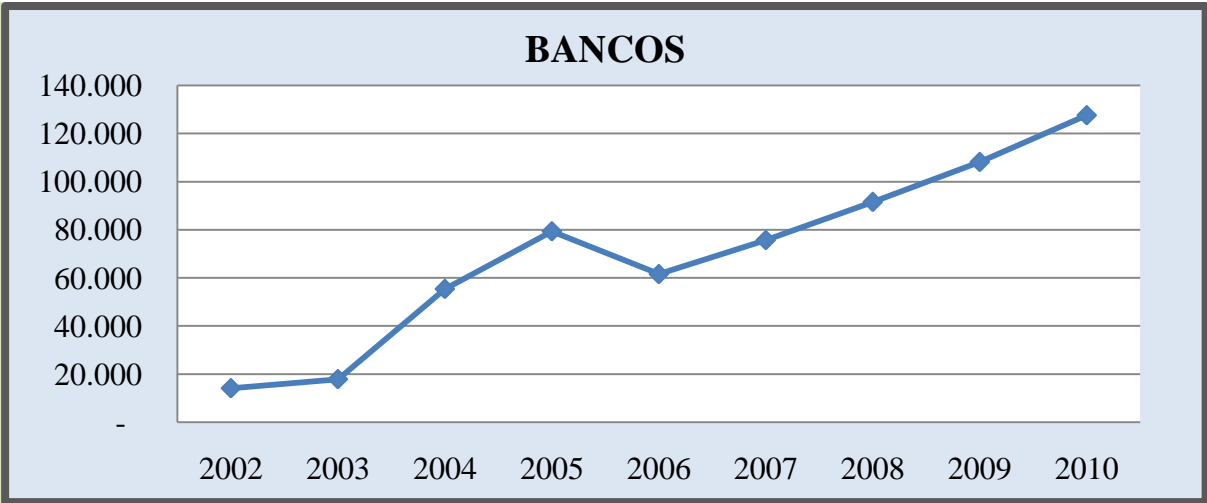
Uno de los grandes dilemas que tenía y tiene el pequeño empresario es que le concedan microcréditos por parte de la banca del primer piso sin pedir tantos requisitos para que ellos puedan avanzar en su infraestructura y tecnología, sin embargo, en nuestro país se dieron apertura a bancos de segundo piso (cooperativas, mutualistas y sociedades financieras) que confiaron en los empresarios y les concedieron el microcrédito, ya que el inicio de estas pequeñas empresas se dio a la crisis financiera que enfrentaba el Ecuador.

La cartera bruta de los Bancos comenzó a aumentar a partir del año 2003 con una cartera de 3.003.497 (en miles de dólares) teniendo un aumento significativo con respecto al año anterior que fue de 2.711.672 (tabla Anexo 2) ya que estas instituciones se llevaban su dinero al exterior para ganar altas tasas de interés por el ahorro generado y así tener más capital para prestar el dinero a las personas naturales o empresarios también con altas tasas de interés y aumentar así sus utilidades ya que la regulación de estas instituciones era mínima en aquel tiempo.

Sin embargo, la cartera de microcrédito de estas entidades destinaba poca inversión en préstamos a los pequeños empresarios en el 2002, el monto en prestación fue de 14.121 (en miles de dólares) que en comparación a su cartera bruta es significativamente menor que las inversiones realizadas en el exterior por parte de dicha entidad; No obstante, estas

instituciones comenzaron a generar más préstamos a partir del año 2007 con una cartera de microcrédito de 75.702 (en miles de dólares) que con respecto al año anterior que tuvo una caída a 61.565 (en miles de dólares).

GRÁFICO 14.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LOS BANCOS

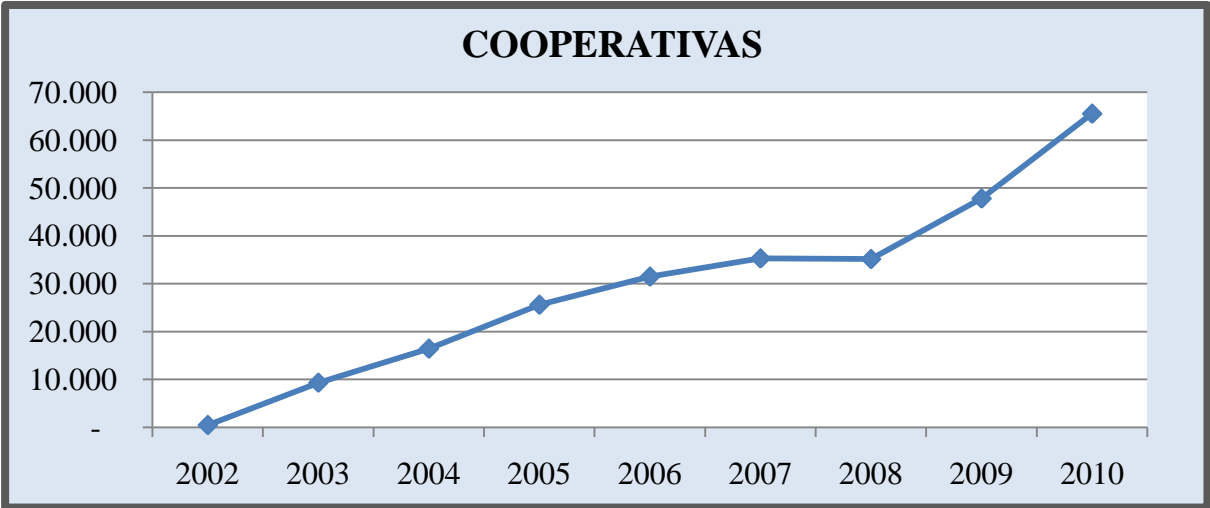


ELABORADO POR LOS AUTORES

En cambio, las Cooperativas en el 2002 tenían una cartera bruta de 183.108 (en miles de dólares) ya que sus inversiones realizadas son un poco menos fuerte que en los bancos, logrando que recién en el 2008 con 1.268.796 (en miles de dólares) aumente su cartera bruta significativamente volviéndose competitivo entre esas entidades privadas, logrando que ya algunas de ellas se vuelvan bancos. Este aumento de confianza a estas entidades fue porque dichas cooperativas se enfocaron en otorgar préstamos a los microempresarios logrando así obtener ese nicho de mercado que no era aprovechado por la banca privada.

No obstante, en la cartera micro de las cooperativas en el 2002 fue de 454 dando en aumento muy significativo en el 2003 de 9.299 (miles de dólares), este crecimiento tan significativo en esta entidad se dio por las facilidades ofrecidas antes y actualmente a las personas para que puedan realizar sus solicitudes de préstamo con tranquilidad y de manera segura, ya que estas entidades confiaron y confían en los pequeños empresarios.

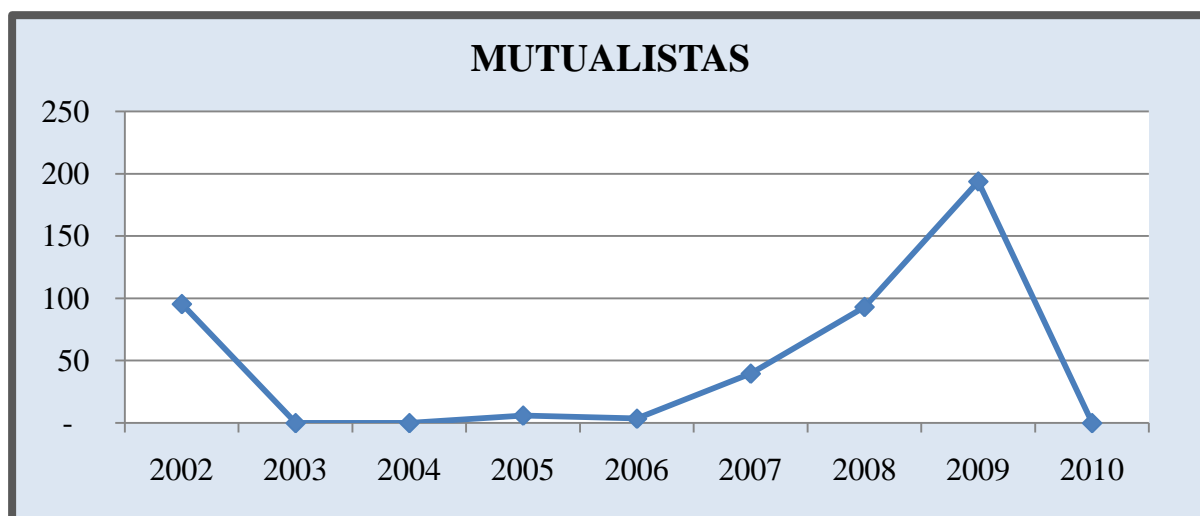
GRÁFICO 15.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LAS COOPERATIVAS



ELABORADO POR LOS AUTORES

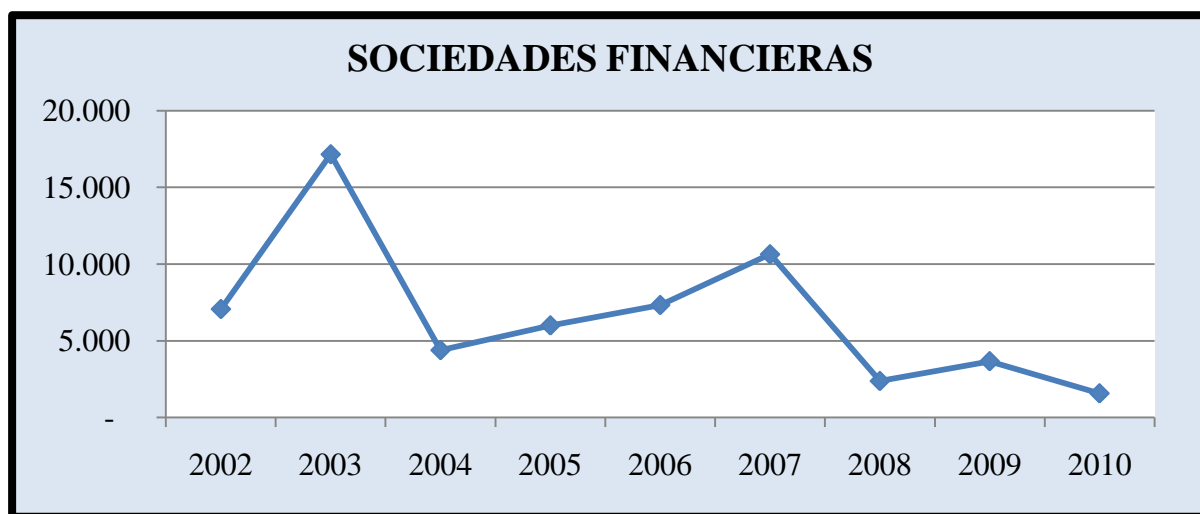
Las sociedades financieras son entidades que están enfocadas en ayudar a la creación de nuevas empresas, actividades, organización y funcionamiento y las mutualistas están dirigidas al ahorro para la compra de vivienda, intermediario financiero, etc. Como podemos apreciar de ambas entidades han tenido un gran colapso debido a que esos años adquirir un bien o crear una empresa era demasiado complicado por las altas tasas de interés y por la crisis económica.

GRÁFICO 16.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LAS MUTUALISTAS



ELABORADO POR LOS AUTORES

GRÁFICO 17.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LAS SOCIEDADES FINANCIERAS



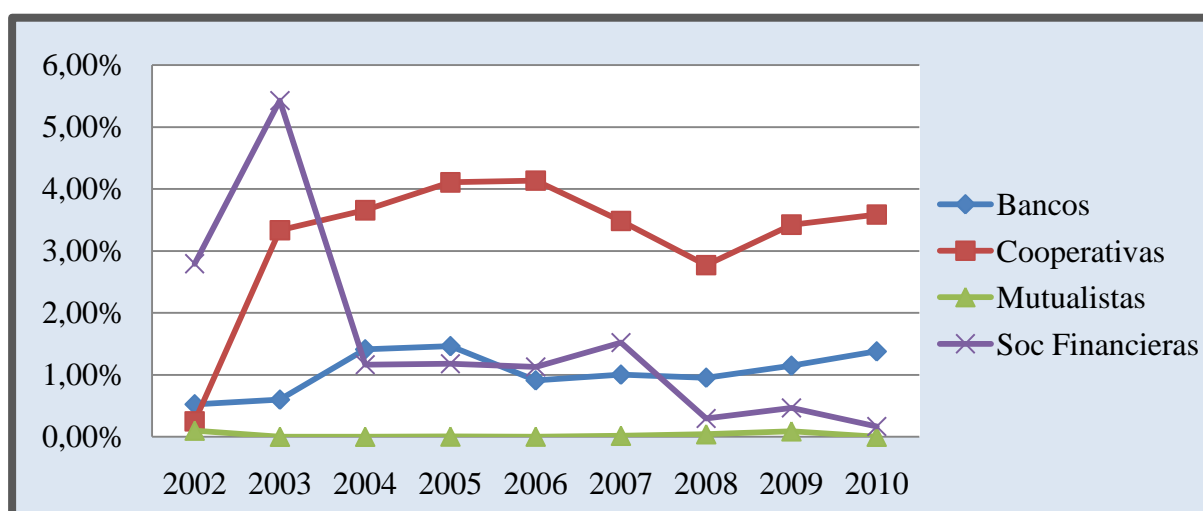
ELABORADO POR LOS AUTORES

Mediante ésta gráfica (Anexo 2) se puede apreciar cómo han interactuado dichas entidades y como ha sido la asignación de los microcréditos otorgado por los mismos, los bancos son

los que menos dinero han destinado a los microcréditos teniendo 0.52% (2002), 0.60% (2003), 1.41% (2004), 1.46% (2005), 0.91% (2006), 1% (2007), 0.95% (2008), 1.14% (2009), y 1.38% (2010), viendo que el 2006 tuvo una disminución del 0.55% pero ya en el 2009 se mantiene un poco estable ya que su magnitud crece en pequeñas cantidades.

En las cooperativas su representación de la cartera de microcrédito con respecto a la cartera bruta fue en el 2002 de 0,25% obteniendo un considerable aumento de 3.33% (2003), 3.65% (2004), 4.10% (2005), 4.13% (2006), 3.48% (2007), 2.77% (2008), 3,42% (2009), y 3.58% (2010), esas variaciones en el porcentaje asignado por esta entidad se debe a la crisis financiera mundial que afectó a muchos banqueros, ya que algunos bancos internacionales se fueron a banca rota.

GRÁFICO 18.- EVOLUTIVO CARTERA DE MICROCRÉDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL



ELABORADO POR LOS AUTORES

4.2 APLICACIÓN DE MÉTODOS NO DESCRIPTIVOS

4.2.1 ANOVA DE UN FACTOR

Mason (2003) explica que el análisis de la varianza (ANOVA) de un factor se lo utiliza para comparar varios grupos en una variable cuantitativa, a la variable categórica que define los grupos que se desea comparar se les llama variable independiente o factor (V.I.) y a la variable cuantitativa en la que deseamos comparar los grupos se la denomina variable dependiente (V.D.). Es una generalización del contraste de medias para dos muestras con datos independientes y se aplica en las situaciones en las que sean tres o más de tres los grupos que se quiere comparar y analizar. Las hipótesis iniciales para la varianza son:

- Las poblaciones donde proceden las muestras tienen que ser normales, si el tamaño de la muestra es suficientemente grande, por el Teorema de Límite Central se logra la normalidad.
- Tienen que tener la misma varianza (homocedasticidad).
- Las muestras tienen que haber sido elegidas al azar asegurándose así la independencia.

El procedimiento ANOVA de un factor permite calcular algunos estadísticos descriptivos básicos, obtener la prueba de Levene le permite contrastar la homogeneidad de las varianzas.

La hipótesis que se utiliza en el ANOVA de un factor es que las medias poblacionales (las medias de la V.D. en cada nivel de la V.I.) son iguales; es decir, si las medias poblacionales son iguales significa que los grupos no influyen en la V.D. (variable dependiente) y en consecuencia la V.I. (variable independiente) o factor es independiente de la V.D. La estrategia que se utiliza en este caso de igualdad de medias consiste en obtener el estadístico de la prueba F que refleja el grado de parecido existente entre las medias que se están comparando.

El numerador del estadístico F es una estimación de la varianza poblacional basada en la variabilidad existente entre las medias de cada grupo $\sigma_1^2 = n\sigma_{\bar{y}}^2$. El denominador es también una estimación de la varianza poblacional pero basada en la variabilidad existente dentro de cada grupo $\sigma_2^2 = s_j^2$ (j se refiere a los distintos grupos o niveles del factor).

$$F = \frac{\hat{\sigma}_1^2}{\hat{\sigma}_2^2} = \frac{n \hat{\sigma}_{\bar{y}}^2}{\bar{S}_j^2}$$

Si las medias poblacionales son iguales, las medias muestrales serán parecidas existiendo entre ellas tan sólo diferencias atribuibles al azar. La estimación $\hat{\sigma}_1^2$ (basada entre las diferencias de las medias) reflejará el mismo grado de variación que la estimación $\hat{\sigma}_2^2$ (basada en las diferencias entre las puntuaciones individuales) y el cociente F tomará un valor

próximo a 1. No obstante, si las medias son distintas el cociente F será mayor que 1 mientras mayor sea la diferencia entre las medias mayor será su valor F .

Si las poblaciones muestreadas son normales y sus varianzas iguales, el estadístico F se distribuye según el modelo de probabilidad F de Fisher-Snedecor (los grados de libertad del numerador son el número de grupos menos 1; el denominador el total de las observaciones menos el número de grupos). Si el nivel crítico asociado con el estadístico F es menor que 0.05 se rechazará la hipótesis igualdad de medias y se concluye que no todas las medias poblacionales comparadas no son iguales. Al contrario, no podremos rechazar la hipótesis de igualdad y no se podrá afirmar que los grupos comparados difieran en sus promedios poblacionales.

La hipótesis nula de la prueba Anova de un factor es:

- H_0 : Las medias de los k grupos son todas iguales
- H_1 : Al menos una de las medias es diferente

Esta prueba se basa en la comparación de las sumas de cuadrados medias debido a la variabilidad entre grupos (dentro de los grupos). Ambas sumas son estimaciones independientes de la variabilidad global, de manera que, si el cociente entre la primera y la segunda es grande, se tendrá mayor probabilidad de rechazar la hipótesis nula. Este cociente sigue una distribución F con $r - 1$ y $n - r$ grados de libertad.

4.2.2 ANÁLISIS DEL MÉTODO ANOVA

Para el tema que nos ocupa, el planteo de la hipótesis a comprobar o rechazar es:

- H0: El promedio de colocación en micro finanzas no es diferente entre la banca de primer piso y la de segundo piso.
- H1: Al menos uno de los promedio de colocaciones en micro finanzas en las instituciones es diferente entre banca de primer piso y la de segundo piso.

Este método estadístico permite realizar un análisis entre tres o más de tres grupos (**Anexo 3**), se realizó la relación existente entre la Banca Tradicional Vs Instituciones de Segundo Piso obteniendo que: Al ser significativo, se demuestra que no existe aspectos diferenciadores decisivos entre la Banca Tradicional y las Instituciones de Segundo Piso, de manera que la condición de sinceramiento de los costos de efectivo no genero mayor incidencia en la conducta de endeudamiento de quienes forman el sector de las finanzas populares.

Sin embargo, el promedio de la cartera de los bancos es de 70.155,98 (en miles de dólares) que estas entidades deben asignar al microcrédito y el promedio de las Instituciones del

Segundo Piso es de 36.393,83 (en miles de dólares) aunque vemos que la diferencia es extremadamente grande esto se debió que se analizó las mutualistas y las sociedades financieras.

En el **Anexo 4** tenemos el análisis entre Instituciones del Segundo Piso llegando que: Al ser significativo se desprende que no hay diferenciación entre las mismas Instituciones Financieras de Segundo Piso del Ecuador en lo que respecta a oferta crediticia, no existen aspectos diferenciadores que sirvan para que una persona elija entre una de ellas para tomar la decisión de endeudarse.

El promedio de la cartera de microcrédito por parte de las cooperativas es de 29.654,38 (en miles de dólares), las mutualistas es de 47.953,47 (en miles de dólares) y las sociedades financieras es de 6.691,49 (en miles de dólares) estas entidades mantienen una estabilidad de microcréditos ya que no hay mucha diferencia entre ellos y el cliente puede elegir cualquiera de ellos para realizar un préstamo.

4.3 PRUEBA DE LA ESTABILIDAD ESTRUCTURAL PARA MODELOS AUTORREGRESIVOS DE PRIMER ORDEN

Según Gujarati (2004), un modelo auto regresivo es aquel donde la variable a predecir es utilizada también como predictor pero tomando en cuenta n-períodos de tiempo de rezago. La frecuencia de rezagos va a depender de la forma como los datos que se están analizando

tienen su comportamiento estacional en el tiempo. El modelo autorregresivo simbólicamente se representa de la siguiente forma:

$$y = \beta_0 \pm \beta_1 y_{t-1} \pm \beta_2 y_{t-2} \pm \dots \dots \beta_n y_{t-n}$$

Donde:

β_0 = intercepto al origen del modelo, representa el punto de optimización del mismo.

$\beta_1 y_{t-1}$ = primer regresor de orden uno

$\beta_2 y_{t-2}$ = segundo regresor de orden dos

$\beta_n y_{t-n}$ = enésimo regresor de orden “n”

Luego de la revisión de los datos utilizados para el estudio se detectó que la estacionalidad de los préstamos en micro finanzas es trimestral. Esto quiere decir que ante cambios en ese intervalo de tiempo se presentan variaciones importantes sobre los montos concedidos, de manera que se aplicará la prueba tomando en cuenta dicho intervalo de tiempo.

La prueba de la estabilidad estructural es un complemento de los modelos auto regresivos tradicionales, su objetivo es determinar si los cambios que se pueden detectar en una serie de tiempo tiene como origen la aleatoriedad o son provocado por alguna alteración del comportamiento natural. La alteración se provoca por factores exógenos tales como: moda,

cambios políticos de la administración, formulación de leyes, daños ambientales, etc. Para la construcción de dicha prueba se le adiciona a la expresión matemática anterior un coeficiente de dicotomía el mismo que puede tomar valores de 0 (ausencia de impacto externo sobre la variable) y 1 (presencia de impacto externo sobre la variable).

Teniendo en cuenta esto, el modelo quedaría planteado de la siguiente manera:

$$y = \beta_0 \pm \beta_1 y_{t-1} \pm \beta_2 D \pm \beta_3 y_{t-1} D$$

Dónde:

β_0 = intercepto al origen del modelo, representa el punto de optimización del mismo.

$\beta_1 y_{t-1}$ = primer regresor de orden uno

$\beta_2 D$ = segundo regresor con variable dicótoma (0 ó 1)

$\beta_3 y_{t-1} D$ = estimador de interacción entre el primer y segundo regresor.

Para determinar que exista presencia de algún factor externo en el comportamiento de la variable debe cumplirse las siguientes condiciones:

- El coeficiente que contiene la variable “D” debe de ser significativo, es decir, su probabilidad de ocurrencia debe ser menor o igual a 5% siempre que se trabaje a una confianza de 95%.
- El coeficiente de interacción debe de ser significativo, es decir, su probabilidad de ocurrencia debe ser menor o igual a 5% siempre que se trabaje a una confianza de 95%.

4.3.1 ANÁLISIS DE LA PRUEBA DE ESTABILIDAD ESTRUCTURAL PARA MODELOS AUTORREGRESIVOS DE PRIMER ORDEN

En el **Anexo 5, 6 y 7** del análisis de la regresión lineal de los Bancos, Cooperativas y Mutualistas se obtuvo: Se planteó como hipótesis alternativa que las reformas fuertes aplicadas en el 2007 al Sistema Financiero Ecuatoriano con respecto a la regulación del costo del efectivo y la identificación de bandas de flotación de los segmentos de crédito identificados serían causante de resultados importantes en la economía nacional.

Para probar ello se procede a efectuar la prueba de la estabilidad estructural del modelo, planteando el mercado crediticio mediante un modelo autorregresivo de primer orden y una variable dicótoma de orden, dando mayor peso al tramo correspondiente entre el primer trimestre de 2008 y el tercer trimestre de 2011. Dado que la probabilidad es mayor a 0,05, se concluye que en el Subsistema Bancos, esta ley no provocó mayores cambios y el comportamiento para conceder créditos en micro finanzas fue el mismo que antes de la ley.

En el **Anexo 8** de la Sociedad Financiera se obtuvo: Al ser significativo, se tiene que para este subsistema si hubo un impacto importante con la promulgación de los cambios establecidos para el Costo del Efectivo en el Sistema Financiero Nacional. Dado que el signo del coeficiente $D1 * Soc. Fin -1$ es negativo se tiene que la conducta de las instituciones fue la de contraer la oferta de crédito para micro finanzas para de esa manera compensar el costo operativo que supone la gestión de este tipo de cuentas que tienen un riesgo mayor de devolución.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las micro finanzas son un componente fundamental en el desarrollo y mejora de condiciones de vida de sectores históricamente excluidos. Se logran mejores resultados siempre que la orientación de este segmento sea bajo principios de solidaridad por encima de la rentabilidad.

Mediante la investigación realizada a los microcréditos que ofrecen la banca del segundo piso en relación a la banca del primer piso vemos que el mayor crédito otorgado a los microempresarios es dado por la banca del segundo piso (cooperativas, mutualistas, sociedades financieras) debido a las facilidades de pago, tasas de interés baja y el plazo que estas entidades dan a los pequeños empresarios, creando un ambiente de confianza en ambas partes. En los últimos años el crecimiento de créditos ha aumentado en un 25% aproximadamente en estas instituciones.

No obstante, la banca del primer piso ha dotado la misma estrategia para así tener más rentabilidad en su cartera dando facilidades de pago y menos requisitos para la adquisición de la misma, dando como resultado el aumento paulatino de los créditos ofrecidos por dichas instituciones bancarias sumado a un mejor desarrollo y bienestar económico en el país, ya que por medio de estas pequeñas empresas el índice de desempleo ha disminuido en los últimos años.

En el Ecuador este segmento ha tenido un crecimiento importante sobre todo a partir de 2006, la provincia del Guayas no ha sido la excepción, el crecimiento promedio de la cartera de microcrédito en la provincia entre el período 2006 – 2011 fue del 4% anual. Lógicamente

esto ha permitido una mayor dinamización de la matriz productiva y ha permitido la incorporación de asociaciones y cooperativas productivas y agrarias en la economía provincial y nacional. Esto viene encaminada con la política pública de comprar a estos actores reconocidos como miembros de la economía popular y solidaria (E.P.S.) por lo menos el 3% de los presupuestos anuales en los rubros de gasto en las instituciones públicas.

En la actualidad el negocio de las micro finanzas en la provincia del Guayas están liderados por bancos (privados y públicos) y cooperativas, este liderazgo no es fruto de la coincidencia. Los bancos privados – especialmente – se han percatado de la importancia de este sector olvidado por años en su estructura de cartera y han procedido a adoptar políticas que permitan una mayor bancarización y presencia, así por ejemplo, la red Servipagos perteneciente al Grupo Produbanco instaló en algunas tiendas una especie de corresponsal no bancario (Pago ágil) que permitía la realización de pequeñas transacciones, este modelo ha sido replicado desde hace unos meses atrás por el Banco de Guayaquil con el producto Banco del Barrio pero con mayores beneficios como cuentas que pueden ser gestionadas desde las tiendas donde se instalaron esos corresponsales.

Otro de los aspectos que marcan la conducta de las instituciones de segundo piso dentro del nicho de micro finanzas es el “salto” que han dado para convertirse en operadores de primer piso y diversificar su negocio a otros segmentos, caso como por ejemplo el de la Cooperativa Nacional que el año pasado se convirtió en Banco Coopnacional o años atrás con la Mutualista MM Jaramillo Arteaga, que primero se convirtió en Banco y años después fue comprado por el Grupo Proamerica. Esto puede llevar a un contrasentido del verdadero rol de las instituciones de segundo piso como organismos que pueden canalizar microcréditos con

menor coste operativo que un banco, la conversión hacia otro tipo de banca genera que los programas de micro finanzas en estas instituciones eleven discrecionalmente sus costos, expulsando a mayores beneficiarios.

Aún cuando la tendencia de las instituciones de segundo piso es la de crecimiento, desde el 2006 tienen un patrón similar al de los bancos. Esto conlleva a concluir que prácticamente no hay diferenciación entre la oferta crediticia de las instituciones de segundo versus las de primer piso. Básicamente se está adoptando el criterio de rentabilidad por el de solidaridad - lo cual no debe ser satanizado – sin embargo, debe de diferenciarse a cada componente del segmento de micro finanzas y volver más accesible el mismo a personas que reúnan criterios de vulnerabilidad que pueden ser definidos a partir de instancias como el M.I.E.S. o el M.C.D.S.².

Debe de formularse una Ley para las instituciones de segundo piso donde se fijen criterios técnicos estándares para el análisis de microcrédito de manera que minimicen sus costos de operación y recuperen sus estándares de importancia de antes de la crisis bancaria donde su presencia era mayoritaria y se constituían en un verdadero aliado para los actores E.P.S.

Los costos de crédito para el segmento de micro finanzas deben ser fijados en función de montos y no de manera genérica, adicionalmente se debe evaluar la capacidad de gestión de los emprendedores grupales o individuales. Considerar costos menores de crédito para los grupales y en el caso de los individuales para hacer el seguimiento respectivo de que esos

²Ministerio de Inclusión Económica y Social (M.I.E.S.), Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (M.C.D.S.).

fondos se apliquen en planes productivos y no gasto corriente dado que en algunos casos se ha desviado tras un proyecto.

Las instituciones de segundo piso deben de concentrarse evidentemente en la gestión de actores E.P.S., de manera que sus servicios tendientes a la bancarización deben desarrollar ese segmento. No se prohíbe la diversificación, sin embargo, la misma puede hacer que en el largo plazo las instituciones de segundo piso se pasen al primer piso y se alejen de su objetivo inicial.

GLOSARIO

BCE:	Banco Central del Ecuador.
B.N.F.:	Banco Nacional de Fomento.
C.F.N.:	Corporación Financiera Nacional.
E.P.S.:	Economía Popular y Solidaria
ES:	Economía Social
F.O.D.A.:	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
M.I.E.S.:	Ministerio de Inclusión Económica y Social.
M.C.D.S.:	Ministerio Coordinador de Desarrollo Social
O.N.G.:	Organizaciones No Gubernamentales
P.E.A.:	Población Económicamente Activa
P.I.B.:	Producto Interno Bruto
P.Y.M.E.S.:	Pequeña y Mediana Empresa
S.F.N.:	Sistema Financiero Nacional.
U.N.E.P.R.O.M.:	Unidad Ejecutora del Programa Nacional de Microempresas.
V.I.:	Variable Independiente
V.D.:	Variable Dependiente

BIBLIOGRAFÍA

Aguirre Ordoñez, V. (08 de 2011). Repositorio Digital PUCE. Recuperado el 11 de 12 de 2011, de La incidencia del sector popular y solidario en el sistema financiero nacional: un análisis para el desarrollo de mecanismos de control y políticas de crédito: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/2951>

Andrade, R. D. (2003). Legislación Económica del Ecuador. Editorial Abya Yala.

Andrade, R. D. (2003). Legislación Económica del Ecuador . Quito - Ecuador: Editorial Abya Yala.

Arosemena, G. (2009). La Banca Ecuatoriana .

Asamblea Constituyente del Ecuador. (2008). Capítulo 4: Soberanía Económica. Sección Primera: Sistema económico y Política Económica. En A. C. Ecuador, Constitución del Ecuador (pág. 140). Quito: Registro Oficial.

Asamblea Constituyente del Ecuador. (2008). Título VI: Régimen de Desarrollo. Capítulo primero: Principios Generales. En A. C. Ecuador, Constitución del Ecuador (pág. 135). Quito: Registro Oficial.

Bastidas-Delgado, Ó., & Richer, M. (2001). Economía social y economía solidaria: un intento de definición. CAYAPA, 2-3.

Cacciamani, M. A. (2004). Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Recuperado el 10 de 12 de 2011, de Microemprendimientos productivos: http://www.inta.gov.ar/expo/intaexpone/intaexpone04/charlas/covas/micro_produ.pdf

Central, B. (1927 - 2002). Memoria Anual.

Chaves, R. (1999). La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 115 - 139.

Coraggio, J. L. (2010). Coraggio Economía. Recuperado el 10 de 12 de 2011, de Conferencias y Entrevistas: http://www.coraggioeconomia.org/jlc_conferencias_conf.htm

Gaiger, L. I. (n.n). TAU. Recuperado el 10 de 12 de 2011, de Emprendimientos económicos solidarios: http://www.tau.org.ar/upload/89f0c2b656ca02ff45ef61a4f2e5bf24/emprendimientos_econ_micos_solidarios.pdf

Latorre, M. A. (2000). DISCIPLINA DE MERCADO EN LA BANCA .

Maceratesi Vega, G. (2011). Nuevo Paradigma: Desarrollo Local. En G. Maceratesi Vega, El papel del emprendimiento y la economía social en el desarrollo local (pág. 14). Andalucía: Universidad Internacional de Andalucía.

Parro Fernández, I. (11 de 2011). Desafíos de la globalización financiera: Aportaciones de la economía de la solidaridad. Recuperado el 10 de 12 de 2012, de Contribuciones a la Economía: <http://www.eumed.net/ce/2011b/ipf.html>

Razeto, L. (1999). La economía solidaria: Concepto, realidad y proyecto. *Persona y Sociedad*, 50-55.

Sociales, U. d. (2002). Memorias del 9. Encuentro de Historia y Realidad Económica y Social del Ecuador y América Latina, Volumen 1. Cuenca: Universidad de Cuenca.

Vaca, E., & Veritier, M. G. (2009). La importancia de las Microfinanzas dentro del contexto de la Globalización Financiera. Conferencia Globalización y Crisis Financiera (pág. 6). Argentina: Universidad Nacional de Córdoba.

Gujarati, Damodar. (2004). *Econometría*. Cuarta Edición. Mc-Graw Hill Interamericana.

ANEXOS

ANEXO 1

ARTÍCULOS DEL PROYECTO DE LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

El 14 de abril de 2011 el presidente de la Asamblea Arq. Fernando Cordero decretó mediante el oficio No. **PAN-FC-011-511** el proyecto de **LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO**, con el fin de regular las entidades financieras en la prestación de dinero, formación de las cooperativas, etc. Los artículos más transversales para el sistema de microcréditos y micro finanzas son los siguientes:

Capítulo I

De las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario

Art. 78.- Sector Financiero Popular y Solidario.- Para efectos de la presente Ley, integran el Sector Financiero Popular y Solidario las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro.

Art. 79.- Tasas de interés.- Las tasas de interés máximas activas y pasivas que fijarán en sus operaciones las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario serán las determinadas por el Banco Central del Ecuador.

Art. 80.- Disposiciones supletorias.- Las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro, en lo no previsto en este Capítulo, se regirán en lo que corresponda según su naturaleza por las disposiciones establecidas en el Título II de la presente Ley; con excepción de la intervención que será solo para las cooperativas de ahorro y crédito.

Art. 83.- Actividades financieras.- Las cooperativas de ahorro y crédito, previa autorización de la Superintendencia, podrán realizar las siguientes actividades:

- Recibir depósitos a la vista y a plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizada.
- Otorgar préstamos a sus socios.
- Conceder sobregiros ocasionales.
- Efectuar servicios de caja y tesorería

- Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras;
- Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores;
- Actuar como emisor de tarjetas de crédito y de débito;
- Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como por el otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, o cualquier otro documento, de acuerdo con las normas y prácticas y usos nacionales e internacionales;
- Recibir préstamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior;
- Emitir obligaciones con respaldo en sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecaria o prendaria propia o adquirida, siempre que en este último caso, se originen en operaciones activas de crédito de otras instituciones financieras;
- Negociar títulos cambiarios o facturas que representen obligación de pago creados por ventas a crédito y anticipos de fondos con respaldo de los documentos referidos;
- Invertir preferentemente, en este orden, en el Sector Financiero Popular y Solidario, sistema financiero nacional y en el mercado secundario de valores y de manera complementaria en el sistema financiero internacional;

- Efectuar inversiones en el capital social de cajas centrales; y,
- Cualquier otra actividad financiera autorizada expresamente por la Superintendencia.

Las cooperativas de ahorro y crédito podrán realizar las operaciones detalladas en este artículo, de acuerdo al segmento al que pertenezcan, de conformidad a lo que establezca el Reglamento de esta Ley.

Capítulo II

De la Regulación

Art. 145.- Regulación diferenciada.- Las regulaciones serán expedidas en forma diferenciada tanto para las personas y organizaciones que conforman la Economía Popular y Solidaria, como el Sector Financiero Popular y Solidario y se referirán a la protección, promoción e incentivos, funcionamiento y control de las actividades económicas de las personas y organizaciones a las que se refiere esta Ley, en coherencia con las regulaciones que emitan otras instituciones del Estado en orden a proteger los derechos de los usuarios y consumidores.

Título VII

De las Obligaciones, Infracciones y Sanciones

Art. 167.- Obligaciones.- Son obligaciones de las organizaciones referidas en esta Ley, las siguientes:

- Ejercer las actividades detalladas en el objeto social del Estatuto de la organización;
- Mantener el fondo o capital social mínimo autorizado;
- Convocar a Asamblea General en el tiempo y forma que establezca el Estatuto social de la organización;
- Respetar el ejercicio de los cargos directivos únicamente por el tiempo establecido en el Estatuto social;
- Dar todas las facilidades para que los órganos de control y regulación cumplan sus funciones;
- Llevar un registro de todos los integrantes de la organización, archivos y registros de las actas;

- Llevar la contabilidad actualizada de conformidad con el Catalogo Único de Cuentas;
- Cumplir con el procedimiento relacionado con la disolución y liquidación de la organización y en el caso de las cooperativas el correcto destino del Fondo Irrepartible de Reserva Legal;
- Cumplir las regulaciones de funcionamiento y control de las actividades económicas.

Esta ley marca concordancia con lo que establece el marco constitucional del Ecuador con respecto al Sistema Financiero, estas disposiciones contenidas entre los artículos 308 – 312, establece:

- Las actividades financieras buscaran canalizar de forma responsable el ahorro privado en inversión productiva nacional, sustentado en consumo social y ambientalmente responsable.
- Existen 3 sectores: Público, Privado y Popular y Solidario, los mismos que contarán con normas y entidades de control diferenciadas los que van a precautelar que la operatividad de los organismos de cada sector mantengan la estabilidad, transparencia y solidez que requiere el sistema.
- El Sector Financiero Público se inclina de manera preferente al préstamo para proyectos de inversión relacionados con el Plan Nacional de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos.

- El Sector Financiero Popular y Solidario se compone de: Cooperativas de Ahorro y Crédito, Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro.
- Las iniciativas del sector Popular y Solidario tendrán un tratamiento diferenciado y preferencial siempre y cuando promuevan el desarrollo de la economía popular y solidaria.

ANEXO 2

CARTERA DE LA BANCA DEL PRIMER Y SEGUNDO PISO (en miles de dólares)

CARTERA BRUTA									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bancos	2.711.672	3.003.497	3.933.605	5.434.897	6.789.545	7.570.741	9.634.712	9.453.746	9.280.481
Cooperativas	183.108	279.007	449.004	623.319	761.221	1.012.077	1.268.798	1.396.403	1.827.805
Mutualistas	96.926	117.678	161.719	201.864	221.654	257.882	230.393	221.620	264.357
Soc. Financieras	253.389	316.335	378.704	509.789	652.653	700.708	811.617	792.219	958.290

CARTERA MICRO									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bancos	14.121	17.892	55.394	79.354	61.565	75.702	91.576	108.185	127.615
Inst. Segundo Piso	7.620	26.455	20.801	31.597	38.793	45.937	37.607	51.651	67.083
Cooperativas	454	9.299	16.410	25.586	31.457	35.259	35.133	47.786	65.507
Mutualistas	96	-	-	6	4	40	93	194	-
Soc. Financieras	7.071	17.156	4.391	6.005	7.332	10.639	2.381	3.672	1.576

REPRESENTATIVIDAD DE LA CARTERA MICRO EN LA CARTERA BRUTA									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bancos	0,52%	0,60%	1,41%	1,46%	0,91%	1,00%	0,95%	1,14%	1,38%
Cooperativas	0,25%	3,33%	3,65%	4,10%	4,13%	3,48%	2,77%	3,42%	3,58%
Mutualistas	0,10%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,04%	0,09%	0,00%
Soc. Financieras	2,79%	5,42%	1,16%	1,18%	1,12%	1,52%	0,29%	0,46%	0,16%

ANEXO 3

ANÁLISIS DE VARIANZA DE UN FACTOR: BANCA INSTITUCIONAL VS. INSTITUCIONES DEL SEGUNDO PISO

Grupos	Cuenta	Suma	Promedio	Varianza
Bancos	9	631.403,8270	70.155,98076	1.435.635.554,0
Inst. Segundo Piso	9	327.544,5290	36.393,83658	308.222.087,1

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

Origen de las variaciones	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Promedio de los cuadrados	F	Probabilidad	Valor crítico para F
Entre grupos	5.129.470.709	1	5.129.470.709,0	5,882900745	0,027487934	4,493998478
Dentro de los grupos	13.950.861.131	16	871.928.820,7			
Total	19.080.331.840	17				

ANEXO 4

ANÁLISIS DE VARIANZA DE UN FACTOR: ENTRE ORGANIZACIONES DEL SEGUNDO PISO

Grupos	Cuenta	Suma	Promedio	Varianza
Cooperativas	9	266.889,50410	29.654,38934	392.225.038,3
Mutualistas	9	431,58126	47,95347333	4.534,517361
Soc. Financieras	9	60.223,44387	6.691,493763	23.158.198,2

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

Origen de las variaciones	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Promedio de los cuadrados	F	Probabilidad	Valor crítico para F
Entre grupos	4.343.916.738	2	2.171.958.369,0	15,68624683	4,39548E-05	3,402826105
Dentro de los grupos	3.323.102.168	24	138.462.590,3			
Total	7.667.018.906	26				

ANEXO 5

REGRESIÓN LINEAL: BANCOS

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,927506876
Coefficiente de determinación R ²	0,860269005
R ² ajustado	0,847169224
Error típico	36204,77209
Observaciones	36

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	3	2,5824E+11	86.079.925.646	65,67048855	9,08968E-14
Residuos	32	41945136717	1.310.785.522		
Total	35	3,00185E+11			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	21.657,638	17.450,97181	1,241056271	0,22360631	-13.888,82836	57.204,10435
Variable X 1	55.251,98059	50.182,72948	1,101015851	0,279103008	-46.966,89435	157.470,8555
Variable X 2	0,910321873	0,113148845	8,045348315	3,47281E-09	0,679845217	1,14079853
Variable X 3	-0,161379897	0,206243574	-0,782472363	0,439689233	-0,58148431	0,258724516

ANEXO 6

REGRESIÓN LINEAL: COOPERATIVAS

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,977896083
Coefficiente de determinación R ²	0,956280749
R ² ajustado	0,95218207
Error típico	13.567,51997
Observaciones	36

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	3	1,28844E+11	42.947.942.827	233,3143373	8,05611E-22
Residuos	32	5.890.483.142	184.077.598,2		
Total	35	1,34734E+11			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	6.446,683022	5.396,228963	1,194664472	0,240998062	-4.545,075681	17.438,44173
Variable X 1	-4.856,804066	13.901,97629	-0,349360693	0,729107198	-33.174,20312	23.460,59499
Variable X 2	0,979943536	0,080227708	12,21452731	1,37259E-13	0,816525041	1,14336203
Variable X 3	0,066872029	0,116942837	0,571835186	0,57142903	-0,171332735	0,305076792

ANEXO 7

REGRESIÓN LINEAL: MUTUALISTAS

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,849146616
Coefficiente de determinación R ²	0,721049975
R ² ajustado	0,69489841
Error típico	91,03562621
Observaciones	36

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	3	685.506,7065	228.502,23550	27,57196289	5,33033E-09
Residuos	32	265.199,5277	8.287,48524		
Total	35	950.706,2341			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Intercepción	41,090715070	23,63787453	1,738342211	0,091765641	-7,058059730	89,239489860
Variable X 1	68,397385960	51,86845432	1,318670218	0,196639536	-37,255198110	174,049970000
Variable X 2	-0,136906911	0,369732574	-0,370286312	0,713608891	-0,890027520	0,616213697
Variable X 3	0,838417875	0,403492440	2,077902313	0,045823156	0,016530669	1,660305081

ANEXO 8

REGRESIÓN LINEAL: SOCIEDAD FINANCIERA

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,903821088
Coefficiente de determinación R ²	0,81689256
R ² ajustado	0,799726237
Error típico	3.024,348091
Observaciones	36

ANÁLISIS DE LA VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	3	1.305.787.416,0	435.262.471,900	47,58692842	6,70967E-12
Residuos	32	292.693.804,1	9.146.681,377		
Total	35	1.598.481.220,0			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95,0%	Superior 95,0%
Intercepción	1.648,175219	1.150,446238	1,43263993	0,161658239	-695,2070841	3.991,557522	-695,2070841	3.991,557522
Variable X 1	7.214,564061	2.292,116865	3,147555071	0,003550961	2.545,674792	11.883,45333	2.545,674792	11.883,45333
Variable X 2	0,965122909	0,082675215	11,67366672	4,51782E-13	0,796719006	1,133526812	0,796719006	1,133526812
Variable X 3	-0,851818706	0,180871215	-4,709531634	4,61374E-05	-1,220241314	-0,483396099	-1,220241314	-0,483396099

