

INSTITUTO VECES DEL ECUADOR
INSTITUTO VECES ESTUDIOS NACIONALES
I DIPLOMADO EN GESTION Y EVALUACION DE PROYECTOS



**MONOGRAFIA PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO DE DIPLOMADO
SUPERIOR EN GESTION Y EVALUACION DE PROYECTOS**

**TEMA: *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA RED
DE OPERADORAS DE MICROFINANZAS PARA EL SECTOR
RURAL ADMINISTRADA POR EL H. CONSEJO PROVINCIAL
DE PICHINCHAÍ***

AUTOR
Ing. Petter Boris Bone Yánez

DIRECTOR
Eco. Alfonso Castro Chiriboga

Mayo-2008

CONTENIDO

	Pág.
<u>CAPITULO I</u>	
1. CONTEXTO Y ANALISIS DE LA SITUACION	
1.1. Reseña histórica de las microfinanzas y el crédito en el sector rural	1
1.2. Situación actual de las operadoras de microfinanzas y el crédito rural	4
1.3. Justificación del proyecto	12
1.4. Marco Institucional y legal para su ejecución	13
<u>CAPITULO II</u>	
2. DESARROLLO DEL PROYECTO	
2.1. Matriz de planificación del proyecto (marco lógico)	23
2.2. Programación de resultados y actividades	25
2.3. Cronograma de actividades	27
2.4. Beneficios de la red de operadoras de microfinanzas	27
<u>CAPITULO III</u>	
3. INVERSIONES DEL PROYECTO	
3.1. Presupuesto y financiación previstos	29
3.1.2. Medios humanos, materiales	29
3.1.3. Presupuesto global	31
3.2. Inversiones por componentes	31
3.2.1. Descripción de componentes de la red de microfinanzas	32
<u>CAPITULO IV</u>	
4. PROCEDIMIENTOS DE EJECUCION	
4.1. Relaciones con socios locales	35
4.2. Procedimientos de organización	38
4.3. Estrategias para su ejecución	39
4.4. Políticas a implementarse	44
<u>CAPITULO V</u>	
5. VIABILIDAD /SOSTENIBILIDAD	
5.1. Factores de desarrollo	50
5.1.1. Políticas de apoyo	50
5.1.2. Aspectos institucionales	51
5.1.3. Tecnológicos	52
5.1.4. Económicos financieros	54
5.1.5. Procedimiento transferencia	55
<u>CAPITULO VI</u>	
6. SEGUIMIENTO Y EVALUACION	59
<u>CAPITULO VII</u>	
7. CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES	60
BIBLIOGRAFIA	

CAPITULO I

1. CONTEXTO Y ANALISIS DE LA SITUACION

1.1. Reseña histórica de las microfinanzas y el crédito en el sector rural

En el Ecuador, los requerimientos económicos del sector rural fueron garantizados, desde los años cincuenta hasta fines de los setenta, por la presencia de entidades crediticias públicas, de organismos nacionales e internacionales de desarrollo (ONGs, Misión Andina, BID, Banco Mundial, USAID, entre otros) y, en menor medida, de instituciones privadas de intermediación financiera.

Con la crisis de los años 80 y las políticas de ajuste, se reconsidera la concepción desarrollista que había inspirado el surgimiento de la Banco Nacional de Fomento y la transferencia de recursos financieros hacia el agro. Los fondos estatales otorgados para fomento del sector estuvieron, por lo general, administrados con criterios de subsidio y no de rentabilidad+ (bajas tasas de interés, condonación de deudas, etc.). El crédito fue concebido como un insumo productivo que, articulado a la asistencia técnica, produciría incrementos sustantivos en productividad, ingresos y hasta empleo+.

Los mismos organismos internacionales que habían promovido dicha concepción sugieren, a partir de entonces, drásticas medidas de corrección para mejorar la estructura de esas instituciones: reducción de personal, saneamiento de la cartera, y sobre todo aplicación de criterios de eficiencia que garantizarían la cobertura de los costos de operación y la sostenibilidad del proceso.

A consecuencia de eso, algunos bancos fueron privatizados o reestructurados; otros sostenidos artificialmente por algún tiempo. Sin embargo, sus carteras se volvieron insignificantes en términos reales y, actualmente, no juegan un papel importante.

das, se ha evidenciado una restricción de los de los organismos internacionales (la mayor parte fueron suspendidos), el estancamiento del Banco Nacional de Fomento y el cierre de los programas especiales de crédito rural que habían servido de canales para el financiamiento externo. Esto demuestra el fracaso de estas intervenciones como resultado de las pérdidas sustanciales que estas entidades financieras sufrieron a consecuencia de:

- “ La falta de recuperación de los préstamos;
- “ La insuficiente cobertura de sus costos de operación; y,
- “ La erosión del poder de compra de las carteras de préstamos, como resultado de tasas de interés que no reconocieron los efectos de la inflación.

El estancamiento del BNF y otras entidades financieras públicas, dio lugar a una clientela perdida de productores pequeños y medianos (aunque representaban sólo una proporción reducida de la población rural atendida) que dejaron de tener acceso al crédito formal. Muchos de estos deudores tenían un historial crediticio sano, en contraste con los productores grandes y políticamente influyentes, responsables de la mayor parte de las pérdidas por falta de recuperación que llevaron a la ruina a los bancos estatales.

Tras el agotamiento de los programas estatales de crédito, la respuesta de los bancos comerciales privados, para llenar este vacío, ha sido escasa o nula en el país.

El BNF ha sido objeto de duras críticas por no haber cumplido con la finalidad para la cual fue creada, pues pocos sectores agrarios se beneficiaron de sus recursos y pudieron introducir cambios tecnológicos así como promover nuevos cultivos. Las principales causas de ese fracaso fueron los trámites engorrosos, exageradas exigencias que no estaban al alcance de los grupos pobres, conducción politizada, concentración del crédito a favor de los productores medianos y grandes, altos costos de administración, utilización de fondos para fines no agrícolas, etc.

de actividades por descapitalización de ese
preocupación entre los usuarios del mercado financiero rural de tipo formal.

Las cooperativas de ahorro y crédito constituyen actualmente el principal, sino único, oferente formal de recursos en el ámbito rural; sin embargo, su capacidad es todavía limitada y su alcance por lo general geográficamente localizado. Otras instituciones crediticias (la banca privada y las financieras) se han especializado en actividades no productivas (sector terciario de la economía), limitadas a las áreas urbanas y concentradas a nivel personal y sectorial, mediante operaciones de corto plazo.

Es en ese contexto que se han venido elaborando, en los últimos años, propuestas orientadas a la creación de un sistema financiero alternativo para el sector rural, de alcance nacional, y sobre todo para aquellos grupos sociales no atendidos por la banca comercial privada que los considera como sujetos de alto riesgo y atención costosa.

Cabe señalar al respecto que, inclusive cuando estuvieron vigentes los programas estatales de desarrollo, la oferta crediticia para esos sectores mayoritarios de la población rural fue prácticamente inexistente.

A principios de la década de los sesenta es cuando se observa un impulso inicial de la gran mayoría de las cooperativas de ahorro y crédito que se conforman y están ubicadas en áreas rurales. En las décadas sucesivas, por el contrario, dicho sector asume una orientación esencialmente urbana y, aunque no se dispone de datos seriados sobre la evolución de su composición social, parece realístico suponer que se convierte en la expresión de sectores Sociales medios en las principales ciudades del país.

En los últimos años, se ha vuelto más bien a promocionar la creación de instancias rurales de ahorro y crédito. En efecto, la promoción de cooperativas y cajas comunitarias es considerada, por muchos organismos no gubernamentales, como la alternativa más apropiada y factible para, por lo menos, paliar las agobiantes necesidades financieras del sector rural.

as experiencias de conformación de cajas de las cuales, sin embargo, han perdurado solamente hasta que existió la ayuda internacional. El sector cooperativo, más bien, ha demostrado una mayor solvencia y una presencia destacada en las zonas rurales.

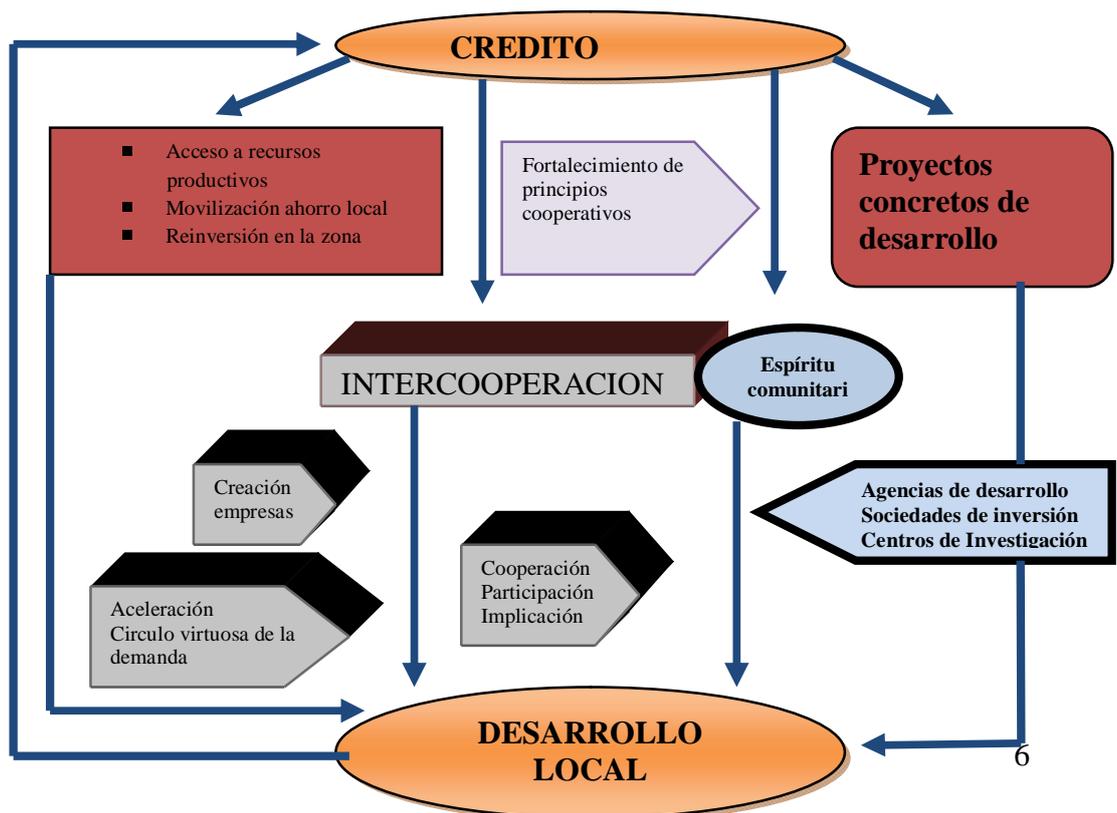
1.2. Situación actual de las operadoras de microfinanzas y el crédito Rural.

Las operadoras de microfinanzas que más se destacan en el crédito rural son las cooperativas de ahorro y crédito las mismas que se desempeñan en la promoción de un desarrollo local endógeno fundamentado en tres aspectos:

- a) movilización y aprovechamiento del ahorro generado in situ evitando los trasvases de recursos hacia otras áreas;
- b) contribución al fomento de otras organizaciones cooperativas y a la creación de redes (principio de intercooperación); y,
- c) mejor utilización de los recursos locales mediante la puesta en marcha, en forma directa, de proyectos productivos.

Dichos aspectos se sintetizan en el siguiente esquema:

GRAFICO 1



crédito rurales, siendo entidades financieras locales, al canalizar los recursos captados en las mismas zonas generalmente deprimidas en las que se generan, se constituyen en un pilar fundamental de desarrollo del entorno socioeconómico en el que operan, impidiendo el drenaje de fondos hacia las áreas más dinámicas del país como ocurre en el caso de otras instituciones crediticias.

Además, al ser también expresión de valores y principios comunitarios, favorecen y estimulan el espíritu de participación y colaboración mutua así como la cohesión social a través de la creación de redes empresariales que garantizan un mejor aprovechamiento de los recursos autóctonos, buscando una trayectoria económica propia y la innovación en cuanto a paradigmas productivos adecuados al entorno local.

El crédito cooperativo, al inscribirse dentro de una nueva concepción del desarrollo local, tiene efectos colaterales sobre las mismas organizaciones involucradas por cuanto dinamiza sus estructuras, propicia la participación de las comunidades y fomenta alianzas estratégicas entre instituciones no gubernamentales que operan en la misma zona (agencias gubernamentales, instituciones de desarrollo, ONGs, etc.) en función de la optimización en el uso de los recursos disponibles.

El acceso a líneas apropiadas de financiamiento estimula el círculo virtuoso de la demanda, puesto que cada unidad empresarial tiene potenciales encadenamientos productivos a escala local como consumidora o productora de insumos, bienes intermedios y finales.

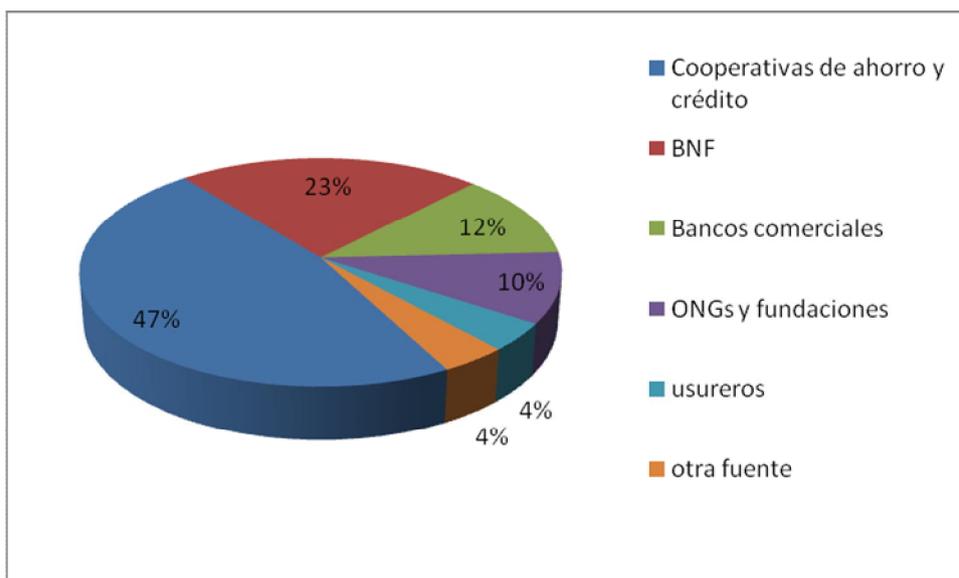
Estas entidades, dado el carácter central de la función crediticia en la actividad económica, pueden asumir cierto liderazgo e iniciativa a través del apoyo financiero y consiguiente motivación en la creación de organizaciones solidarias de diferente tipo (productivas, de comercialización, de vivienda, etc.), cuya importancia no solamente reside en el impacto económico inducido, sino y fundamentalmente en su contribución social.

crédito, por el hecho de ser organizaciones de posición diferente respecto al resto de instituciones financieras, abarcando una dimensión más amplia que la estrictamente crediticia; de ahí su misión como agentes de desarrollo local. En efecto, la cooperación es un ingrediente esencial para construir un modelo de desarrollo fundamentado sobre la movilización de las fuerzas locales y la optimización del potencial endógeno de crecimiento+.

Algunas cooperativas de ahorro y crédito se han adecuado a la demanda local y han creado pequeñas agencias y sucursales de sus instituciones, ubicadas principalmente en las ciudades, para dar servicio ágil a los usuarios de las áreas menos favorecidas.

Al respecto, según unas encuestas realizadas a principios del 2006 a microempresarios rurales de la Sierra Norte, resulta que casi la mitad de ellos habían recibido recursos financieros de las cooperativas de ahorro y crédito; los demás del Banco de Fomento (23%), de bancos comerciales (12%), de ONGs y Fundaciones (10%), de usureros (4%) y de otra fuente (4%).

GRAFICO 2



Varias de estas instituciones han desarrollado interesantes estrategias operativas que garantizan la cobertura de mercados marginales, un

ios, un servicio ágil y la complementación en capacitación y asistencia técnica.

También han iniciado procesos de modernización administrativa en los aspectos organizativos, contables y de gestión de recursos crediticios, así como de control financiero mediante sistemas computarizados.

Las cooperativas que han introducidos cambios sustanciales en su gestión financiera, adoptando enfoques innovadores en sus políticas, han contado por lo general con el apoyo y asesoramiento técnico de organismos internacionales de desarrollo y de entidades especializadas nacionales y extranjeras.

Después de la crisis bancaria de 1999, se ha producido una recuperación de las colocaciones de créditos en el sector privado. La banca tradicional atiende básicamente a clientes de sectores urbanos que cuentan con grandes volúmenes de ventas o bienes de valor suficiente para otorgar en garantía. Estos bancos suelen requerir los registros contables como principal requisito para evaluar una solicitud de crédito. Como se calcula que sólo una quinta parte de microempresas llevan registros contables, estas ven limitado su acceso a créditos tradicionales. El otro requisito de uso generalizado es la garantía personal hasta los US\$ 20.000 y la garantía real por encima de ese monto.

El principal motivo por el cual se retrasa el desembolso de un crédito hipotecario en la banca tradicional son los problemas en la constitución de la hipoteca, que llevan a que el procedimiento tome entre 60 y 90 días.

Los microempresarios utilizan casi exclusivamente sus ahorros personales e ingresos generados por sus negocios para financiar tanto el inicio de la empresa como sus operaciones. Cuando necesitan financiamiento externo recurren principalmente a fuentes informales (familia, amigos y prestamistas).

Las instituciones financieras formales no son vistas como fuentes fiables ni son consideradas dentro de las estrategias de negocios de los microempresarios. A

Las instituciones financieras han otorgado por US\$ 491,844,880 a 450,083 clientes. El financiamiento a la micro y pequeña empresa está a cargo de 3 bancos que concentran el 67% de las colocaciones. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito concentran el 27% y las Organizaciones No Gubernamentales no supervisadas, por la Superintendencia de Bancos el 6%.

Los Bancos Solidario, Procredit y Pichincha concentran sus colocaciones en la micro y pequeña empresa de sectores urbanos. Legalmente nada impide que entren al sector rural, pero no lo hacen por motivos de rentabilidad. Además, muchos potenciales clientes perderían el beneficio de pobreza otorgado por el Estado si es que abren una cuenta bancaria. Son las cooperativas de ahorro y crédito así como las organizaciones no gubernamentales las que realizan actividad financiera en el sector rural, aunque en la mayoría de cantones el porcentaje de clientes sigue siendo muy bajo.

Las instituciones que otorgan microcréditos no toman en cuenta si la empresa del cliente está formalizada o si tiene personería jurídica. Lo que analizan es la fuente de repago, tanto del solicitante como de los familiares, y que la garantía cubra aproximadamente el 140% del crédito. Esto último debido al costo de oportunidad y los altos costos de transacción para la institución financiera en caso de incumplimiento del cliente. Como no suelen existir registros contables, en muchos casos se revisan las facturas de compra y venta. El trámite toma un promedio de 8 días.

Las principales barreras de acceso son:

- La falta de sistemas de información en zonas rurales,
- La ausencia de predios titulados para dar en garantía en caso de montos altos,
- La dificultad para conseguir garantías personales aceptables por la institución,

do por altas comisiones que cubren el riesgo y
a de interés, así como la poca capacidad

financiera de los usuarios.

La prenda es usada como un mecanismo de presión antes que como un mecanismo de recuperación judicial.

El Banco Solidario, el más importante en el ámbito de los microcréditos, suele también otorgar facilidades a quienes reciben remesas desde Italia o España o puedan otorgar garantías como objetos de oro.

Ha sido notorio que las comunidades del sector rural de la Provincia de Pichincha que participan en proyectos productivos han recurrido al crédito financiero, existiendo estudios dónde se determina el nivel de endeudamiento de los mismos, encontrando que existe un porcentaje alto de sobreendeudamiento en las unidades familiares, debido a que solicitan créditos a los que les ofrecen sin hacer un mínimo análisis sobre su capacidad de pago, lo cual en lugar de apoyar al desarrollo y capitalización de las mismas generan el efecto contrario, pues para el pago de las deudas contraídas tienen que vender otros activos perteneciente a sus tierras.

Por otro lado, en el ámbito de acción de muchas iniciativas de proyectos de desarrollo, en lo que respecta a la atención de servicios financieros para el sector rural, se han consolidado importantes experiencias de Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas y no reguladas, de la Conferencia Episcopal, de ONGs, de Proyectos Estatales, y otros programas de asistencia técnica productiva con servicios financieros. Si bien algunas de estas experiencias han sido exitosas, también se ha constatado fracasos que han conducido al cierre de las oportunidades de crédito a los campesinos, debido a la falta de pago de los usuarios de estos servicios, con el consiguiente perjuicio a aquellas mayorías que requieren del crédito para financiar sus actividades productivas.

La falta de un sistema de información sobre los usuarios que mantienen deudas, ha sido una de las causas fundamentales para el debilitamiento y

servicios financieros rurales, pues el riesgo de no solo porque la actividad agropecuaria esta sujeta a las inclemencias de la naturaleza sino, además, por la limitada comprensión del crédito como un medio que facilita el desarrollo de actividades productivas y que, como tal, debe ser devengado a través, sobretodo, de la incorporación en los planes de negocios con los que deben manejarse dichas actividades productivas. Esto no sucede y, al contrario, tanto desde los oferentes del servicio como desde los demandantes, se hace un uso indiscriminado de esta opción, al punto de generar sobre-endeudamientos de las familias que buscan incorporarse a procesos de desarrollo, con una serie de consecuencias negativas para unos y para otros.

A continuación se presentan un detalle de operadoras de microfinanzas reguladas por la Superintendencia de bancos y que se encuentran dentro de la Provincia de Pichincha, toda vez que estas podrían formar parte de la red de operadoras de microfinanzas para el sector rural de la Provincia de Pichincha (ROMISER):

OPERADORAS DE MICROFINANZAS EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA	UBICACIÓN
16 DE JULIO	QUITO
23 DE JULIO	QUITO
23 DE MAYO	QUITO
29 DE AGOSTO	QUITO
29 DE OCTUBRE	PROVINCIA
9 DE NOVIEMBRE	PROVINCIA
AGUA POTABLE	CAYAMBE
ALIANZA DEL VALLE	SAN RAFAEL
ALIANZA MINAS	SAN JOSE DE MINAS
ANDALUCIA	PROVINCIA
ATAHUALPA	ATAHUALPA
AUCA	QUITO-STO.DOMINGO
BAYER	PROVINCIA
CACPE SANTO DOMINGO	QUITO-STO.DOMINGO
CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	PROVINCIA
CASAG	NOROCCIDENTE
CACSPMEC	PROVINCIA
CACSE (COAC SECTOR ELECTRICO)	PROVINCIA
CAYAMBE	CAYAMBE

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

COLEGIO DE ARQUITECTOS	QUITO
COLEGIO DE INGENIEROS	QUITO
COLEGIO JUAN MONTALVO	QUITO
COLEGIO MANUELA CAÑIZARES	QUITO
COLEGIO ALEMAN	QUITO
CONTADORES DE PICHINCHA	QUITO
COLEGIO ESPEJO	QUITO
COLEGIO HIPATIA CARDENAS	QUITO
JUAN DE SALINAS	QUITO
COLEGIO QUITO	QUITO
COLEGIO SIMON BOLIVAR	QUITO
COLEGIO EUFRASIA	QUITO
COOPAD	QUITO
COOPSUR	QUITO
COOCREDITO	PROVINCIA
COOPPRES	PROVINCIA
COOPCREDITO LTDA	PROVINCIA
COTOCOLLAO	QUITO
CHOCO	CALDERON
ECUATORIANA	QUITO
EJERCITO NACIONAL	QUITO
ELOY ALFARO	QUITO
EMPLEADOS DEL DEPARTAMENTO	QUITO
FACC	PROVINCIA
FINANCIACION FAMILIAR	CAYAMBE
GENERAL ANGEL FLORES	CAYAMBE
H.C.J.B.	PROVINCIA
HORIZONTES	QUITO
ILALO	PROVINCIA
INAMHI	MEJIA
INIAP	MEJIA
LA CAROLINA	QUITO
LA EUROPEA	QUITO
LUZ DEL VALLE	SANGOLQUI
MAGISTERIO DE PICHINCHA	PROVINCIA
MALCHINGUI	TABACUNDO
MAQUITA CUSUNCHIC	CAYAMBE
MARESA	QUITO
MERCADO CENTRAL	QUITO
MEDICOS DEL IESS	QUITO
NUEVA JERUSALEM	QUITO
NUEVOS HORIZONTES	QUITO
OFICIALES PROMOCION 78	QUITO
PEDRO MONCAYO	PEDRO MONCAYO

POLICIA NACIONAL	PROVINCIA
POLITECNICA LTDA	QUITO
COOPROGRESO	PROVINCIA
PUELLARO	QUITO
QUITO LUZ DE AMERICA	PROVINCIA
SAN CRISTOBAL - EMPRESA ELECTRICA	PUELLARO
SAN JOSE OBRERO	QUITO
SAN JUAN DE COTOGCHOA	QUITO
SAN MIGUEL DE LOS BANCOS	RUMIÑAHUI
SAN PEDRO DE TABOADA	SAN MIGUEL DE LOS BANCOS
SAN VICENTE DEL SUR	RUMIÑAHUI
SANTA ANITA	QUITO
SANTA ANA DE NAYON	QUITO
SANTA CLARA DE SAN MILLAN	NAYON
SERVIDORES DE CLIRSEN	QUITO
SERVIDORES JUNTA DE DEFENSA	PROVINCIA
SINDICATO MAESTROS MEC.PICHINCHA	PROVINCIA
TEVCOL	PROVINCIA
TEXTIL 14 DE MARZO	MEJIA
TEXTILES EQUINOCCIAL	MEJIA
TEXTILES NACIONALES	PROVINCIA
TRAB.Y JUBILADOS HOSPITAL EUGENIO ESPEJO	QUITO
TRABAJO Y SOLIDARIDAD	NOROCCIDENTE
TRANSPORTE METROPOLITANO AMAZONAS	QUITO
UNION Y DESARROLLO	NOROCCIDENTE
VISION MUNDIAL	NOROCCIDENTE

1.3. Justificación del proyecto

Existe la necesidad de la reactivación productiva a la mediana, pequeña y micro producción, desde la perspectiva de incrementar la eficiencia y el impacto del mercado crediticio sobre el desarrollo económico y social, a fin de que tenga como objetivo incrementar la competencia en el segmento de crédito micro financiero, con la finalidad de reducir las tasas de interés vigentes en este segmento crediticio, y mejorar la profundización financiera en el área rural desarrollando una propuesta alternativa con normas y reglamentos adecuada a los principios y características de los operadores del sector de microfinanzas.

Para ello se propone que el H. Consejo Provincial de Pichincha promueva la integración de operadores de microfinanzas regulados y no regulados por la

que se encuentren dentro de la Provincia de
cia en el sector rural; y sea la encargada de
facilitar el desarrollo de los sistemas financieros rurales hacia créditos para
propósitos productivos con la participación de la asistencia técnica y la
capacitación, como una alternativa de apoyo al mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de familias rurales de la Provincia, a través del establecimiento de un esquema de segundo piso, en el que las entidades de crédito rural como las cooperativas de ahorro y crédito; entidades financieras u ONG especializadas en microcrédito rural, otorguen recursos a las familias y unidades familiares para potenciar sus negocios; de acuerdo al estudio socioeconómico efectuada por el H. Consejo Provincial de Pichincha con el propósito de que sea reducido el costo financiero y que la tasa de interés sea la más baja para beneficio de este grupo social.

El tema planteado trata de contribuir al mejoramiento de la eficacia de los servicios financieros, la cual podrá medirse, entre otros indicadores, por la disminución del nivel de sobreendeudamiento de los sectores campesinos e indígenas de la provincia, y además por la sostenibilidad de los servicios de micro crédito y ahorro en las zonas de estudio.

Se busca lograr sostenibilidad en los procesos productivos y el establecimiento de economías de escala en la compra de insumos, producción y comercialización de bienes primarios y elaborados.

A través de esta propuesta el H. Consejo Provincial de Pichincha estimulará formas de trabajo asociativo en el área rural, a fin de crear empresas asociativas rurales para que incidan en el crecimiento económico y social de la zona en la que se desarrollan, procurando que se pueda atender con créditos a largo plazo para el financiamiento de capital de trabajo y activos fijos que potencien el negocio.

1.4. Marco Institucional y legal para su ejecución

La Red de operadoras de Microfinanzas dirigido a favorecer al sector rural de la Provincia de Pichincha es un Programa del H. Consejo Provincial de Pichincha

... frecuencia sin finalidad de lucro, que integra a las en facilitar y potencializar el acceso a servicios microfinancieros del área rural de la Provincia de Pichincha, constituida en una organización abierta al ingreso de instituciones de microfinanzas, cuyo objetivo principal es la profundización de los sistemas microfinancieros al servicio de este sector.

Esta red contará con la participación de ONGs, Cooperativas de Ahorro y Crédito e Instituciones Financieras Especializadas, todas ellas trabajando por el desarrollo de las microfinanzas rurales en la provincia.

Los principales valores que tendrá la red de microfinanzas serán:

- La cooperación e integración para el desarrollo mutuo y equitativo.
- Independencia, objetividad y transparencia en su filosofía y acción.
- Responsabilidad hacia los menos favorecidos.
- Distingue por su innovación, proactividad y mejoramiento continuo.
- Liderazgo y excelencia en el trabajo.

La red de microfinanzas como grupo objetivo estará compuesta por:

- Cooperativas de Ahorro y crédito no reguladas por la Superintendencia de Bancos.
- Cooperativas de Ahorro y crédito reguladas por la Superintendencia de Bancos
- ONG's especializadas en microfinanzas y de asistencia técnica
- Instituciones Financieras (Bancos especializados)

En el programa de la red de operadoras de microfinanzas, se establecerán las siguientes definiciones:

BENEFICIARIOS DE LOS MICROCRÉDITOS

Son personas naturales o jurídicas, grupos solidarios, bancos comunales o fondos locales, entre otros, que tengan la calidad de agricultores, microempresarios y artesanos, elegibles por las Operadoras, hacia quienes se canalizan los recursos del Fideicomiso que se pretende crear. Los Beneficiarios de los microcréditos, deben cumplir con el perfil determinado por el contrato de

instrucciones específicas determinadas por la
terminado programa y reunir los siguientes

parámetros:

- 1) Máximo diez trabajadores,
- 2) Capital total, sin considerar bienes inmuebles que no supera los \$ 30.000,00
- 3) Sus ventas o ingresos brutos anuales no mayores a \$ 60.000,00
- 4) Su endeudamiento total máximo de \$8.000,00 para beneficiarios finales y de \$ 16.000,00 para grupos solidarios.

Los Beneficiarios de los microcréditos, deberán utilizar los recursos sea para la adquisición de activos fijos o financiamiento de capital de trabajo.

COMITÉ TECNICO

Es el organismo que tendrá por objeto la vigilancia y control del cumplimiento de las instrucciones impartidas y la fijación de políticas y procedimientos para su adecuada ejecución. Tiene la responsabilidad de aprobar las solicitudes de recursos presentadas por las Operadoras de microfinanzas a la fiduciaria.

CONVENIOS DE COLOCACIÓN Y RECUPERACIÓN DE FONDOS

Serán los contratos celebrados entre las operadoras de microfinanzas y el fideicomiso creado a través de los cuales se establecerán las condiciones de los mecanismos de crédito y de las operaciones, conforme a las disposiciones del contrato y de la junta del fideicomiso.

DESEMBOLSO (S)

Se refiere a los egresos que deba efectuar la fiduciaria por la ejecución de los mecanismos de crédito, en cumplimiento de las políticas aprobadas por la junta de fideicomiso, e instrucciones del comité técnico, los que deberán efectuarse con cargo al patrimonio autónomo del fideicomiso. Se entenderán también bajo este término a los egresos que se efectúen con cargo a los recursos del patrimonio autónomo, para cubrir todos los costos y gastos que demande la administración del fideicomiso.

los constituyentes adherentes, transfieren de manera temporal e irrevocable, a título de fideicomiso mercantil, la propiedad de activos, sumas de dinero, recursos, valores, o especies al patrimonio autónomo del fideicomiso, para que la Corporación Financiera Nacional (CFN), que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las instrucciones generales y específicas y la finalidad establecida en el contrato.

FIDUCIARIA

La fiduciaria del fideicomiso mercantil será la Corporación Financiera Nacional CFN.

GARANTIAS

se refiere a las cauciones, reales o personales que la fiduciaria exigirá a las operadoras de microfinanzas en representación del fideicomiso, y que garantizan las operaciones de conformidad con lo establecido en una norma y metodología de calificación reconocida y que sea aprobada por la Junta del fideicomiso; así como aquellas garantías que las operadoras solicitan a los beneficiarios de los microcréditos, según sea el caso, para precautelar el buen uso de los recursos; enmarcados dentro de la normatividad legal.

GRUPOS SOLIDARIOS

Son los que se conformarán por un mínimo de cinco personas debidamente calificadas como beneficiarios de los Microcréditos del Fideicomiso, quienes garantizan solidariamente sus obligaciones con cualquier operadora de la red microfinanciera, quienes formarán un ahorro común y establecerán formas de organización y control al interior del grupo.

JUNTA DEL FIDEICOMISO

Se refiere al organismo máximo del fideicomiso, que será el directorio de la Red de Operadoras de Microfinanzas para el sector rural y la que definirá e impartirá las políticas, en la cual también estará constituida por un representante del H. Consejo Provincial de Pichincha.

iticios mediante los cuales se colocarán los recursos que forman parte del fideicomiso, a través de los mecanismos que defina y autorice la Junta del fideicomiso.

MICROEMPRESA

Se considerará microempresa a las iniciativas de los beneficiarios de los microcréditos, en las que participan como trabajadores y propietarios, en los sectores productivo, comercial o de servicios.

RED DE OPERADORAS DE MICROFINANZAS PARA EL SECTOR RURAL (ROMISER)

Son Instituciones Financieras u Organizaciones No Gubernamentales (ONG'S) especializadas en microfinanzas, reguladas o no por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), cuyo fin específico es el de canalizar crédito especialmente en el sector rural, y que cumplan con las condiciones y requisitos de elegibilidad establecidos en la Metodología de Calificación de las Operadoras aprobada por la Junta de Fideicomiso, y que hayan suscrito convenios de Colocación y Recuperación de Fondos.

PERSONA JURIDICA

Según el Art. 564 del Código Civil, se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.

PERSONA NATURAL

Para el presente caso, entiéndase como persona natural a todo ecuatoriano mayor de edad, en pleno goce y ejercicio de sus derechos de ciudadanía.

POLÍTICAS

Se refiere al conjunto de políticas, instrucciones, reglamentos, metodologías, normas y demás disposiciones de carácter regulatorio que dictará la Junta del fideicomiso para el cumplimiento de la finalidad del fideicomiso. Las políticas legalmente adoptadas serán de cumplimiento obligatorio de la fiduciaria y de

án el marco dentro del cual desarrollarán su

PROGRAMA NO REEMBOLSABLE

Son el conjunto de operaciones, instrucciones y recursos que se entregan, dentro de la finalidad del fideicomiso, mediante el desembolso de recursos no recuperables, a través de organismos ejecutores como el Consejo Provincial de Pichincha para que sean canalizados hacia la formación y fortalecimiento de actividades netamente sociales, en los términos y condiciones que se prevea mediante un contrato, y de acuerdo a las instrucciones específicas y normativas que para el efecto deberá impartir la Junta del fideicomiso y/o el comité técnico correspondientes. Este tipo de programas serán creados únicamente con las aportaciones de constituyentes adherentes.

PROGRAMA REEMBOLSABLE

Es el conjunto de operaciones, instrucciones y recursos que se entregan a través de entidades financieras que conforman la red de operadoras de microfinanzas para el sector rural (ROMISER) dentro de la Provincia, para que sean canalizados hacia la formación y fortalecimiento de iniciativas productivas a agricultores, microempresarios y artesanos, en los términos y condiciones que señale el fideicomiso, y de acuerdo a las instrucciones específicas que para el efecto impartirán la Junta del fideicomiso y/o el comité técnico.

PROVISIONES

Se refiere a las sumas de dinero que el Fideicomiso debe reservar contablemente para cubrir una carga o pérdida eventual, con ocasión de las operaciones que realiza.

SOLICITUD DE DESEMBOLSO INDIVIDUAL

Es el documento mediante el cual una de las entidades de la red de operadoras de microfinanzas para el sector rural (ROMISER) presenta la solicitud de recursos a la Fiduciaria y al cual acompañan un listado de los potenciales beneficiarios de los microcréditos

valididad es analizar la factibilidad económica y social de las solicitudes presentadas por las entidades que conforman la ROMISER, para optar por un desembolso, previa la aprobación del comité técnico.

DESTINO DE LOS RECURSOS

Los recursos serán destinados para financiar exclusivamente las actividades de los agricultores, microempresarios y artesanos de la Provincia de Pichincha.

Las actividades podrán estar en ejecución antes de la presentación de la solicitud de crédito a las Operadoras.

Los microcréditos serán concedidos para invertir en capital de trabajo, compra de activos fijos o activos diferidos siendo responsabilidad de la operadora observar el cumplimiento de esta obligación, para lo cual, la fiduciaria incluirá una cláusula especial en el convenio que el fideicomiso suscribiese con ésta. No se financiarán, gastos operativos, adquisición de activos improductivos, créditos de consumo, pago de obligaciones con terceros, u operaciones crediticias de beneficiarios que no satisfagan el perfil de beneficiarios de microcréditos.

Las entidades que conforman la ROMISER estarán en la obligación de mantener las carpetas de los microcréditos acorde a su normativa de crédito como justificativo.

MONTO

Los montos máximos del crédito por beneficiario final serán: de hasta US \$ 8.000,00 o máximo el 75% del patrimonio para beneficiarios individuales y personas jurídicas, y de hasta \$16.000,00 para actividades desarrolladas por grupos solidarios, manteniendo un parámetro de máximo \$2.000,00 por miembro del grupo.

PLAZO PARA LA OPERADORA

La operadora tendrá un plazo de hasta 60 meses, con amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales de capital e interés, para cancelar cada

didadas a partir de la fecha de desembolso,
r periodicidad de pago de los beneficiarios de

los microcréditos, quedando a ser definido por la unidad de evaluación y aprobadas por el comité técnico.

PLAZO PARA LOS BENEFICIARIOS FINALES

Los Beneficiarios finales, individuales o grupales, tendrán un plazo de hasta 60 meses con amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, para cancelar los créditos concedidos por las Operadoras.

Para activos fijos se concederá hasta un plazo de 60 meses y para capital de trabajo hasta 36 meses.

Las tablas de amortización del crédito tendrán fechas iguales de vencimiento de las cuotas para todos los integrantes del grupo solidario.

TASA DE INTERES A LA OPERADORA

Por la utilización de los recursos, la operadora reconocerá al fideicomiso una tasa de interés, que será establecida por el comité técnico y aplicada por la fiduciaria; para la determinación de la tasa se considerarán variables como inflación, costo de colocación y riesgo que asume el fideicomiso.

TASA DE INTERES A LOS BENEFICIARIOS DE LOS MICROCRÉDITOS

La tasa de interés aplicable a los beneficiarios de los microcréditos otorgados por las operadoras, será de libre contratación, hasta la tasa legal máxima vigente.

TASAS DE INTERES

Las tasas de interés por la concesión de créditos a las operadoras y a los beneficiarios de los microcréditos, serán fijas hasta concluir la operación.

GARANTÍAS

En los convenios a suscribirse entre las entidades que conforman la ROMISER y el fideicomiso, se hará constar la obligación de las primeras de entregar una garantía por cada operación aprobada, previo al desembolso de los recursos por parte de la fiduciaria.

ión adicional de supervisar desde su inicio la
beneficiarios de los microcréditos y que estos
recursos sean utilizados en la actividad objeto del crédito.

Para el efecto la operadora deberá presentar en cualquier momento, a pedido del fideicomiso, el respectivo informe que demuestre la efectiva utilización de los recursos por parte de los beneficiarios de los microcréditos, caso contrario la fiduciaria declarará de plazo vencido la operación y exigirá la cancelación inmediata del desembolso.

FORMA DE PAGO DE LOS BENEFICIARIOS FINALES

La forma de reembolso dependerá del giro del negocio y de lo estipulado en las condiciones pactadas entre la operadora y los beneficiarios de los microcréditos.

FORMA DE PAGO DE LA OPERADORA

La forma de amortización del crédito de la operadora al fideicomiso será mensual, trimestral, semestral o anual; para tal efecto, la fiduciaria emitirá la respectiva tabla de amortización.

DESEMBOLSO

Los recursos concedidos por el fideicomiso serán canalizados exclusivamente a los grupos de beneficiarios de los microcréditos elegibles.

Mediante esta modalidad, la operadora, podrá solicitar recursos al fideicomiso, para lo cual presentará la solicitud de desembolso, debidamente suscrita por el representante legal de la operadora de conformidad con lo establecido en cada mecanismo de crédito.



CAPITULO II

2. DESARROLLO DEL PROYECTO

Realizado el análisis de la situación problema, se diseñan los respectivos instrumentos: **Árbol de Problemas** que refleja la situación actual de los créditos financieros otorgados a los habitantes del sector rural de la Provincia de Pichincha y que permitió el diseño del **Árbol de Objetivos** con la definición de la situación futura o esperada por los habitantes.

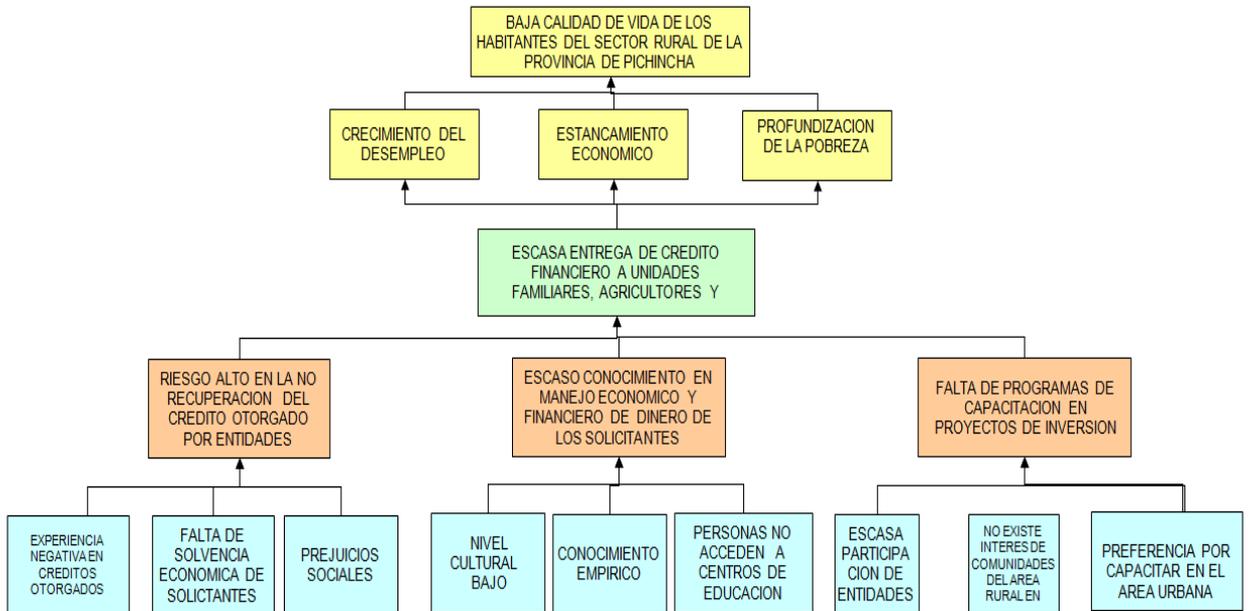
Con la información obtenida en el **Árbol de Objetivos** se determinaron objetivos, resultados, actividades y selección de alternativas para el diseño final de la **Matriz de Marco Lógico**.

Los documentos de la referencia son:

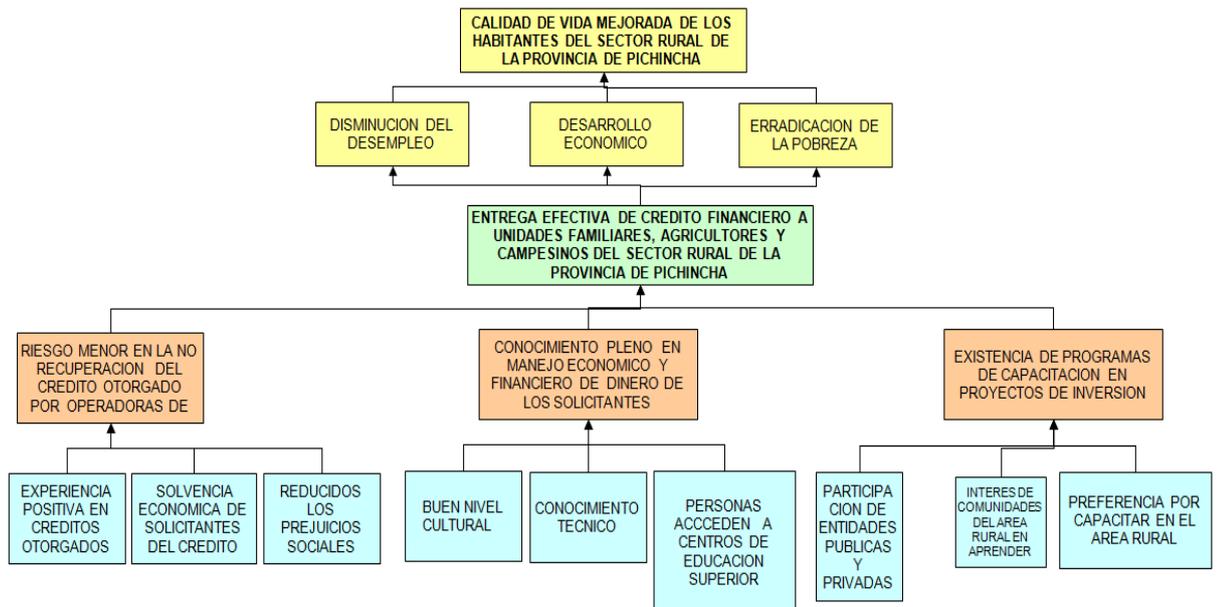
1. **Árbol de Problemas**
2. **Árbol de Objetivos**
3. **Matriz de Marco Lógico**

2.1. Matriz de planificación del proyecto (Marco Lógico)

ARBOL DE PROBLEMAS



ARBOL DE OBJETIVOS



MATRIZ DE MARCO LOGICO				
	LOGICA DE INTERVENCIÓN	INDICADORES OBJETIVAMENTE VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
OBJETIVO GENERAL	Mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes del sector rural de la Provincia de Pichincha	1. Al finalizar el proyecto el desempleo habrá disminuido en un 80%	Datos estadísticos del Ministerio de Trabajo	Desarrollo integral de los habitantes del sector rural de la Provincia de Pichincha
		2. Durante el desarrollo del proyecto se reducirán anualmente en un 10% el índice de pobreza	Datos estadísticos del Ministerio de Inclusión Económica y Social	
OBJETIVO ESPECIFICO	Entrega efectiva de crédito financiero a unidades familiares, agricultores y campesinos del sector rural de la Provincia de Pichincha por parte de la red de operadoras de microfinanzas	1. Al finalizar el proyecto el 80% de las unidades familiares, campesinos y agricultores han obtenido un crédito microfinanciero por parte de la red de operadoras de microfinanzas	Datos estadísticos de los informes de la red de microfinanzas, de la Superintendencia de Bancos, Corporación Financiera Nacional	Que la red de operadoras de microfinanzas acepten participar en el proyecto
		2. El 90% de los solicitantes del crédito microfinanciero a la red tienen el conocimiento pleno sobre manejo económico y financiero del dinero	Datos estadísticos de la red de operadoras de microfinanzas y del H. Consejo Provincial	Políticas de inversión educativa
		3. En la Provincia se cubre en un 90% talleres y cursos de capacitación en proyectos de inversión	Datos estadísticos de la red de operadoras de microfinanzas, del H. Consejo Provincial, Ministerio de Educación	Apoyo de establecimientos de educación superior
RESULTADOS	1. Riesgo menor en la no recuperación del crédito otorgado por las operadoras de microfinanzas	Al finalizar cada año el 80% de las unidades familiares, agricultores y campesinos presentan riesgo menor para la otorgación de crédito microfinanciero por parte de la red de operadoras de microfinanzas	Datos estadísticos de los informes de la red de microfinanzas, de la Superintendencia de Bancos, Corporación Financiera Nacional	Políticas de apertura para la aceptación por parte de las operadoras de microfinanzas
	2. Conocimiento pleno en manejo económico y financiero de dinero por parte de los solicitantes	Anualmente serán capacitados en un 50% en especialidades técnicas y acordes a los requerimientos de las pequeñas y medianas empresas	Informes de evaluación y aprobación de los cursos de capacitación	Apoyo de establecimientos de educación superior, H. Consejo Provincial y CFN
	3. Existencia de programas de capacitación en proyectos de inversión	Se promoverá anualmente en un 70% los programas de capacitación	Datos estadísticos de la red de operadoras de microfinanzas y del H. Consejo Provincial	Apoyo de establecimientos de educación superior, H. Consejo Provincial y CFN
ACTIVIDADES	1.1 Contrarrestar las experiencias negativas del crédito otorgado por las operadoras de microfinanzas	Presupuesto para 5 eventos anuales sobre nuevas experiencias de microcrédito al sector rural durante 3 años: USD 2500	Información contable	Transferencia de fondos oportunas por parte del H. Consejo Provincial de Pichincha, Corporación Financiera Nacional y aportes de empresarios para financiar el proyecto
	1.2 Apoyo para búsqueda de alternativas de solvencia económica de los solicitantes	Presupuesto para 4 eventos anuales de organización y asesoría para que los solicitantes obtengan "solvencia" económica durante 3 años: USD 1500		
	1.3 Reducir los prejuicios sociales	Presupuesto para 3 talleres de integración asociativa y organizativa durante 3 años: USD 2.880		
	2.1 Elevar el nivel cultural de los habitantes del sector rural	Presupuesto anual durante 3 años para Campañas de educación USD 1.400		
	2.2 Impulsar el conocimiento técnico	Presupuesto para ejecutar anualmente cursos de contabilidad, finanzas, estudio de mercado, marketing y administración USD 5.100		
	2.3 Facilitar el acceso a establecimientos de educación superior	Presupuesto para garantizar los estudios en centros de educación superior: USD 2.500		
	3.1 Promover la participación de entidades públicas y privadas en programas de capacitación	Presupuesto para 10 conferencias dirigidas a entidades públicas y privadas: USD 1.000 a ejecutarse en tres años		
	3.2 Estimular el interés a las comunidades del sector rural	Presupuesto para 9 conferencias y talleres de seguimiento de superación personal: USD 1.000 a ejecutarse en tres años		
	3.3 Enfocar la prioridad de capacitar a los habitantes del sector rural	Presupuesto para 6 conferencias y talleres de seguimiento dirigida a varias instituciones: USD 1.000 a ejecutarse en tres años		

El Objetivo General del Proyecto está orientado a aportar con el **Mejoramiento** de la calidad de vida de los habitantes del sector rural de la Provincia de Pichincha+

OBJETIVO ESPECÍFICO

El proyecto desea solucionar la problemática con la **Entrega efectiva** de crédito financiero a unidades familiares, agricultores, campesinos, microempresarios y artesanos del sector rural de la Provincia de Pichincha por parte de de la red de operadoras de microfinanzas+(ROMISER)

2.2. Programación de resultados y actividades

RESULTADOS

Para el logro de los objetivos propuestos y luego del análisis de alternativas los resultados a obtener de la aplicación del proyecto son:

- a. Riesgo menor en la no recuperación del crédito otorgado por las operadoras de microfinanzas.
- b. Conocimiento pleno en manejo económico y financiero de dinero por parte de los solicitantes.
- c. Existencia de programas de capacitación en proyectos de inversión

ACTIVIDADES Y PRESUPUESTO

Para dar cumplimiento a los resultados esperados en la Matriz de Marco Lógico que se adjunta, se describen las actividades y tareas para cada uno de ellos.

También se han establecido los valores de gasto considerando el número de eventos, duración y facilitadores. De esta manera el monto que se debe asignar corresponde a USD 18,800.00 (Dieciocho mil ochocientos USD dólares) financiados por EL Consejo Provincial de Pichincha, Corporación Financiera Nacional y aportes de empresarios para financiar el proyecto.

	EVENTO	VALOR PRESUPUESTADO
1.1 Contrarrestar las experiencias negativas del crédito otorgado por las operadoras de microfinanzas	Eventos de nuevas experiencias de microcrédito al sector rural	\$ 2.500,00
1.2 Apoyo para búsqueda de alternativas de solvencia económica de los solicitantes	Eventos anuales de organización y asesoría	\$ 1.500,00
1.3 Reducir los prejuicios sociales	Talleres de integración asociativa y organizativa	\$ 2.880,00
2.1 Elevar el nivel cultural de los habitantes del sector rural	Campañas de educación	\$ 1.400,00
2.2 Impulsar el conocimiento técnico	Cursos de contabilidad, finanzas, estudio de mercado, marketing y administración	\$ 5.100,00
2.3 Facilitar el acceso a establecimientos de educación superior	Garantizar los estudios en centros de educación superior	\$ 2.500,00
3.1 Promover la participación de entidades públicas y privadas en programas de capacitación	Conferencias dirigidas a entidades públicas y privadas	\$ 1.000,00
3.2 Estimular el interés a las comunidades del sector rural	Conferencias y talleres de seguimiento de superación personal	\$ 1.000,00
3.3 Enfocar la prioridad de capacitar a los habitantes del sector rural	Conferencias y talleres de seguimiento dirigida a varias instituciones	\$ 1.000,00
TOTAL		\$ 18.880,00

INDICADORES, FUENTES DE VERIFICACIÓN Y SUPUESTOS

Todos estos elementos de proyecto fueron diseñados de acuerdo a la información relacionada en el contexto de la situación de problema y sistematizada en los respectivos Árbol de Problemas y Árbol de Objetivos y, constan de manera específica en la Matriz de Marco Lógico ya referida.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

No.	ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6			
		I	II	III	IV																				
1	1.1 Contrarrestar las experiencias negativas del credito otorgado por las operadoras de microfinanzas	■	■	■	■																				
2	1.2 Apoyo para búsqueda de alternativas de solvencia económica de los solicitantes	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3	1.3 Reducir los prejuicios sociales	■	■	■	■	■	■	■	■																
4	2.1 Elevar el nivel cultural de los habitantes del sector rural	■	■	■	■	■	■	■	■																
5	2.2 Impulsar el conocimiento técnico									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
6	2.3 Facilitar el acceso a establecimientos de educación superior																					■	■	■	■
7	3.1 Promover la participación de entidades públicas y privadas en programas de capacitación									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
8	3.2 Estimular el interés a las comunidades del sector rural	■	■	■	■	■	■	■	■																
9	3.3 Enfocar la prioridad de capacitar a los habitantes del sector rural	■	■	■	■	■	■	■	■																

2.4. Beneficios de la red de operadoras de microfinanzas para el sector Rural (ROMISER)

Los resultados del estudio serán valiosos para las entidades financieras que conforman la ROMISER como proveedores de servicios financieros y no financieros para microempresas en la Provincia de Pichincha para:

Identificar las diferencias en la cobertura que representan mercados potenciales nuevos o ampliados; Identificar productos y servicios que las microempresas usan actualmente y revelar la necesidad de rediseñar productos y servicios existentes que resulten atractivos para clientes microempresarios actuales y potenciales; Identificar los aspectos de servicios y productos existentes que a clientes y a clientes potenciales no les agradan especialmente en relación con asuntos como concesión de préstamos en grupo

los enfoques de bancos comunales versus
financieros individuales.

Las instituciones que conforman la ROMISER y los proveedores de servicios de desarrollo empresarial deberían ser capaces de usar los resultados del estudio para identificar nuevas áreas del mercado, productos y servicios.

Las instituciones de microfinanzas que buscan expandir su mercado y atraer a los clientes del sector microempresarial necesitan adaptar sus estrategias de mercadeo a esta realidad.

En lugar de aumentar al máximo los volúmenes de crédito, necesitan ser cuidadosos para ajustar los préstamos a la capacidad de los microempresarios.

En lugar de promover el crédito como una panacea para los problemas de los negocios, las instituciones de la ROMISER necesitarán entender mejor las condiciones y la dinámica de las empresas individuales con las que están trabajando para poder ajustar los productos crediticios y montos para que puedan producir un beneficio positivo para los clientes. Y necesitan desarrollar la comprensión entre los microempresarios de cómo el crédito, correctamente usado, es una herramienta de negocios eficaz y beneficiosa. Los microempresarios deben entender el beneficio de usar fondos externos en condiciones prácticas para volverse clientes exitosos de las microfinanzas.

CAPITULO III

3. PRESUPUESTO E INVERSIONES DEL PROYECTO

3.1. PRESUPUESTO Y FINANCIACION PREVISTOS

3.1.1. Medios Humanos-Asistencia Técnica-capacitación

Personal local

PUESTO Y SUBPARTIDAS DE COSTE	Titulación y experiencia requerida	C	Actividades	Coste/mes	No. meses	Coste total anual	Por financiadores		
							HCPP	ROMISER	DONANTES
Remunerado									
Abogado	Título Superior	1	Propiciar seguridad jurídica en los actos propios; legalización de créditos; gestión legal y fortalecimiento institucional	\$800.00	12	\$9,600.00	\$9,600.00		
Economista	Título Superior	2	Asistencia Técnica /consultorías Capacitación (seminarios, cursos, talleres y conferencias)	\$650.00	12	\$15,600.00	\$7,800.00		\$7,800.00
Ingeniero Financiero	Título Superior	1	Sistema de monitoreo del desempeño; viabilizar el acceso a fondos; acceso a centrales crediticias y evaluación de impacto	\$650.00	12	\$7,800.00	\$7,800.00		
Ingeniero Comercial	Título Superior	1	Comunicación y productos de Información sectorial; Desarrollo de tecnologías; desarrollo de productos	\$650.00	12	\$7,800.00			\$7,800.00
Sociólogo	Título Superior	1	Investigación; gestión de asociatividad e incentivos	\$780.00	12	\$9,360.00	\$9,360.00		
Promotor social	Bachiller tecnico	2	Promoción del credito rural y asociativo	\$350.00	12	\$8,400.00	\$8,400.00		
Voluntario									
Coordinador Comunitario por parte de la comunidad, gremio, asociación etc.	Ninguna	1	Representación gremial y gestión de la documentación	\$300.00	12	\$3,600.00	\$3,600.00		

PRESUPUESTO Y FINANCIACION PREVISTOS

3.1.1. Medios materiales

PARTIDAS y SUBPARTIDAS	DESCRIPCION	COSTE TOTAL	Por financiadores		
			HCPP	ROMISER	DONANTES
SOFTWARE 1	Tecnologías financieras más adecuadas para un excelente sistema de información	\$1,200.00		\$1,200.00	
SOFTWARE 2	Software especializado en el manejo y cobro de los créditos.	\$1,200.00		\$1,200.00	
FUNCIONAMIENTO	Gastos de agua, luz, teléfono, papelería	\$5,000.00	\$5,000.00		
FONDO ROTATIVO	Búsqueda de información acerca de los clientes de fuentes externas como ProCrédito, Solidario y prestamistas locales.	\$800.00	\$800.00		
IMPREVISTOS	Gastos de constitución de la red de microfinanzas	\$1,500.00	\$1,500.00		
EQUIPOS	Equipamiento de la administradora de la red de operadoras de microfinanzas	\$12,000.00			\$12,000.00

3.1.2. Presupuesto global

3.1.2. PRESUPUESTO GLOBAL Y FINANCIACION

ORIGEN DE LOS FONDOS	HCPP	OPERADORAS MICROFINANZAS	DONANTES	TOTAL
Partidas				
COSTES DIRECTOS				
SOFTWARE 1		\$1,200.00		\$1,200.00
SOFTWARE 2		\$1,200.00		\$1,200.00
FUNCIONAMIENTO	\$5,000.00			\$5,000.00
FONDO ROTATIVO	\$800.00			\$800.00
IMPREVISTOS	\$1,500.00			\$1,500.00
EQUIPOS			\$12,000.00	\$12,000.00
PERSONAL LOCAL	\$46,560.00		\$15,600.00	\$62,160.00
TOTAL PROYECTO	\$53,860.00	\$2,400.00	\$27,600.00	\$83,860.00

3.2. Inversiones por componentes

3.2. INVERSIONES POR COMPONENTES

CONCEPTO	COSTE TOTAL	Por financiadores		
		HCPP	OPERADORAS MICROFINANZAS	DONANTES
Captación de clientes rurales, agrícolas y no agrícolas	\$21,360.00	\$21,360.00		
Generación de microempresas agrícolas	\$15,600.00	\$7,800.00		\$7,800.00
Estructura administrativa (ver tabla 3.1)	\$21,700.00	\$19,300.00	\$2,400.00	
Productos financieros de microcrédito y sus características	\$7,800.00			\$7,800.00
Reducción de costos y regulaciones legales	\$17,400.00	\$17,400.00		
TOTAL	\$83,860.00	\$65,860.00	\$2,400.00	\$15,600.00

3.2.1. Descripción de componentes de la red de microfinanzas

CLIENTES

Serán personas naturales o jurídicas, grupos solidarios, bancos comunales o fondos locales, entre otros, que tengan la calidad de agricultores, microempresarios y artesanos, elegibles por las Operadoras que integran la ROMISER.

PARA MICROCRÉDITO AGRÍCOLA,

COMERCIAL O ARTESANAL:

Su objetivo será atender a clientes del sector rural de la Provincia de Pichincha, agrícolas y no agrícolas.

Conociendo que la agricultura es riesgosa, se buscará mecanismos operacionales para conocer mejor el riesgo de no pago.

Usarán mecanismos para conocer el historial de los microempresarios agrícolas, comercial o artesanal (vecinos, proveedores locales, compradores de sus productos, prestamistas locales, etc.).

OPERACIÓN EN MICROCRÉDITOS

Es parte de la misión de la Financiera que conforma la ROMISER atender a las personas naturales o jurídicas, grupos solidarios, bancos comunales o fondos locales que conformen microempresas agrícolas, comerciales o artesanales.

Se propone la reducción de los costos de operación con la aplicación de tecnologías financieras más adecuadas, como son los mejores sistemas de información, incluyendo sistemas copiados de los prestamistas informales.

El costo administrativo se compensa con la participación del personal técnico del Consejo Provincial a fin de que sus tasas de interés se vean comparadas con las de otras instituciones que no pertenezcan a la ROMISER.

Capacitación con un procedimiento muy elaborado al personal y se selecciona rigurosamente.

Si existen faltas de garantías en los clientes del microcrédito, se aceptan otras garantías más blandas (por ejemplo televisores o electrodomésticos).

A La ROMISER operara como una institución de derecho público y por consecuencia sin finalidad de lucro, respondiendo a la Junta del fideicomiso, dentro de las normas legales de las operadoras microfinancieras ecuatorianas.

PRODUCTOS FINANCIEROS DE MICROCRÉDITO Y SUS CARACTERÍSTICAS

Su objetivo será prestar principalmente para corto, mediano y largo plazo, y para capital de trabajo.

Las decisiones se basan principalmente en el deudor y no en las garantías.

La idea es prestar a partir de montos pequeños y después se aumentan los préstamos.

Se favorecen los pagos frecuentes como una manera de reducir el riesgo y hacer un mayor seguimiento a la operación.

Se da importancia a una relación de largo plazo entre el deudor y la institución financiera, lo que se concreta en mejores condiciones en los préstamos sucesivos.

Los ~~analistas~~ (~~loan officers~~) son el mejor contacto entre el cliente y la institución financiera que conforma la ROMISER.

El personal contratado no deberá ser de características sociales parecidas a los clientes, será altamente profesional.

Es necesaria la utilización de software especializado en el manejo y cobro de los créditos.

Es necesario que existan fondos provenientes de los depositantes

RECURSOS HUMANOS

Principalmente tendrán que ser graduados universitarios jóvenes sin experiencia bancaria para las nuevas contrataciones.

No se da preferencia a personal de las mismas características sociales a los clientes.

Se hace una rigurosa selección y capacitación interna a través del comité técnico de la ROMISER, hay un examen para los postulantes en los cuales aprueba el 50%, y de los que pasan el examen se selecciona a los postulantes.

Inicialmente se deberá contratar personal que tengan experiencia como analistas de crédito rural.

Es necesario el entrenamiento en cursos externos pagados por el Consejo Provincial de Pichincha.

Las remuneraciones tienen un componente de bono fijadas en función de metas individuales y también grupales.

REDUCCIÓN DE COSTOS

Capacitando al personal.

Buscando una mejor organización.

Adaptación de prácticas como la charla, que junta a grupos de clientes para informarles acerca de las características y ventajas del crédito rural.

Búsqueda de información acerca de los clientes de fuentes externas como ProCrédit, Banco Solidario y de otros prestamistas locales.

Las visitas al cliente son también importantes fuentes de información.

Obtener economías de escala con la masificación de la atención.

Las regulaciones legales no deben presentar obstáculos para el funcionamiento.

4. PROCEDIMIENTOS DE EJECUCION

El crédito, la capacitación y la asistencia técnica son las herramientas para resolver los problemas económicos del sector rural; sin embargo, no todos los problemas pueden resolverse por cualquiera de estas herramientas. La extensión en la cual un microempresario agrícola, comercial o artesanal responderá a las ofertas de crédito, capacitación o asistencia técnica dependerá de la percepción de los problemas que enfrenta y la adecuación de la herramienta para resolver estos problemas. Es por consiguiente importante para los donantes de recursos, el Consejo Provincial de Pichincha y las instituciones que conformarán la ROMISER entender los problemas que los microempresarios enfrentan, sus percepciones de estos problemas, y la "bondad del ajuste" entre los servicios ofrecidos y los problemas de como son percibidos por el microempresario.

4.1. Relaciones con socios locales

Dentro de los involucrados el estudio beneficiará a una gran variedad de instituciones que apoyan a microempresas del sector rural de la Provincia de Pichincha.

El proceso de reconocimiento de los grupos y las personas se realizará a través de los gobiernos locales. Se prevé prestar los servicios financieros en las parroquias más pobres de la Provincia a una tasa de interés preferencial anual.

Como se ha demostrado antes, los nuevos enfoques han emergido en respuesta al fracaso de los anteriores. En buena medida son ejecutados por ONG y por el sector privado, sin intervención gubernamental; pero las experiencias de Bangladesh, Tailandia, Indonesia y otros países demuestran que existen funciones para las cuales el apoyo de los gobiernos a la microfinanciación rural puede ser útil. La principal cuestión no resuelta es como reforzar los mecanismos financieros para la agricultura por ejemplo.

y sectoriales son también esenciales para la agrícola. La rentabilidad productiva del sector

es un requisito básico para la viabilidad de las instituciones y los enfoques de esa financiación.

FUENTES INFORMALES

De la investigación realizada acerca del financiamiento productivo, comercial y artesanal es que, para la mayoría de microempresarios, las relaciones con una institución financiera no se ven como una estrategia comercial positiva. Los microempresarios confían casi exclusivamente en los ahorros personales y recursos e ingresos generados por sus negocios para financiar la puesta en marcha y las operaciones continuas de sus empresas.

Cuando ellos perciben una necesidad de financiamiento externo, ellos se vuelven casi exclusivamente a fuentes informales como; familia, amigos y agiotistas (chulqueros). Las instituciones tales como los bancos, financieras, cooperativas u ONGs no se ven como fuentes fiables o positivas de fondos.

Relacionado a ello, los microempresarios rurales son conservadores. Ellos se esfuerzan en evitar las deudas, y no ven el endeudamiento como una herramienta positiva en sus estrategias de negocios. Ellos no perciben un beneficio positivo de estar endeudado y no entienden cómo incorporar la deuda en una estrategia de negocios positiva. Sin embargo, precisamente es esta posición conservadora la que protege a los microempresarios en un ambiente económico incierto y eso los previene de volverse sobre endeudados.

El problema es que, sólo confiando en los fondos internamente generados, la habilidad de una empresa para crecer está limitada. En general, las microempresas ecuatorianas no generan grandes flujos de efectivo. Las ganancias, en términos absolutos, son relativamente bajas. Esta escasez de efectivo lidera los problemas financieros.

requiere más capital del que se puede generar
los bajos de ingreso y rentabilidad limitan su
habilidad de pagar los préstamos de alto costo.

EL GOBIERNO NACIONAL Y EL CONSEJO PROVINCIAL

El estudio basa en que sus resultados sean útiles para que el gobierno y el Consejo Provincial puedan establecer políticas y desarrolle reglas y normas relacionadas con la industria de las microfinanzas en Ecuador. Los datos aumentarán el conocimiento de la importancia y el papel de microempresas en la economía y en la generación de empleo para las clases medias y bajas y proveerán una base para tomar decisiones sobre el papel correcto del sector público para promover la industria, por ejemplo, si usar fondos del gobierno para establecer fondos para microfinanzas (si fuentes privadas de fondos para la expansión de capital u otros propósitos no son asequibles a las entidades de microfinanzas). Los datos también deben incrementar el conocimiento acerca de la estructura de la industria que será útil para la Superintendencia de Bancos y Seguros cuando refine sus normas para las operaciones de microfinanzas y sus prácticas de supervisión.

RELACIONES CON SOCIOS EXTERNOS (DONANTES)

Parte del financiamiento para satisfacer el microcrédito rural a través de la ROMISER en la Provincia es necesaria la participación de la comunidad donante internacional. Para ello hay que estar claro en varios factores que son críticos para el diseño de programas de crédito rural y que son considerados por los donantes:

La incidencia, la distribución y las características de las microempresas en Ecuador y en la Provincia de Pichincha, especialmente en términos de caracterización de empresas que no están accediendo a servicios financieros y no financieros formales;

La extensión en la cual las microempresas tienen una demanda identificada o potencial para servicios financieros y no financieros;

s (género, sector, etc.) en la cobertura de
ros para microempresas;

Los problemas claves enfrentados por las microempresas y el papel de las finanzas en promocionar crecimiento en las micro y pequeñas empresas y los tipos de programas y proyectos que son necesarios para ayudarles a superar estos problemas claves;

Las actitudes y percepciones de los microempresarios hacia los proveedores de servicios financieros y no financieros existentes con el propósito de que los nuevos proyectos puedan cubrir mejor las necesidades y las expectativas.

Respaldado con este conocimiento, la comunidad donante será más capaz de planificar y ejecutar proyectos que tienen un impacto positivo sobre la comunidad de las microempresas agrícolas, comerciales o artesanales especialmente de la Provincia.

4.2. Procedimientos de organización

Entre los servicios de apoyo a la microempresa rural comúnmente se incluyen programas de asistencia técnica, capacitación, concesión de microcrédito y apoyo a la gestión comercial. Esos servicios deben manejarse en forma separada y con criterio de transparencia financiera, puesto que si el microcrédito nunca debe ser subsidiado, los otros servicios, en determinadas circunstancias, sí pueden ameritar la concesión de subsidios y la transferencia de fondos públicos. Además, es importante destacar que en materia de microfinanzas ya se tiene claro cuáles son los principios y los ingredientes necesarios para diseñar instituciones privadas con fines de lucro que, a su vez, sean financieramente autosostenibles y capaces de ofrecer servicios financieros en forma rentable y eficiente, mientras que para los otros componentes no financieros, aun no.

los servicios financieros para los pobres es uno de los modelos bajo los que esos servicios son ofrecidos. Estos modelos difieren fundamentalmente entre sí. La necesidad de crédito no puede ser atendida de la misma manera que la necesidad de salud o educación. Es prácticamente imposible que una institución que ha estado efectuando donaciones y entregando servicios en forma subvencionada pueda, de pronto, otorgar préstamos y esperar recuperarlos puntualmente.

Por ello es necesaria la participación del sector privado con el apoyo estatal, en este caso del Consejo Provincial, y que exista un consenso, cada vez mayor, a fin de que los servicios financieros sean mejor operados, administrados y direccionados al desarrollo productivo del sector.

También existe la certeza de que los servicios financieros para ser eficientemente prestados deben ser atendidos por instituciones exclusivamente dedicadas a ellos, sin la interferencia que se da cuando estas instituciones además se encargan de la canalización de servicios de capacitación, asistencia técnica y otros servicios no financieros. Las instituciones microfinancieras más exitosas y con mayor cobertura en cuanto a número de clientes, son precisamente aquellas que han abandonado la prestación de estos servicios para que sean otras instituciones no financieras las que se encarguen de su manejo.

4.3. Estrategias para su ejecución

La ROMISER debe ser creada a través de un fideicomiso, con un monto recibido por donantes y de la Corporación Financiera Nacional, que tendrá como objetivo potenciar las actividades y las capacidades emprendedoras de la población a través del crédito, la capacitación y el acceso a los mercados.

El proyecto de creación de la ROMISER en su etapa de ejecución buscará:

a) Financiar al micro y pequeños productores, comerciantes y artesanos del sector rural de la Provincia.

desarrollo empresarial mediante el Consejo
s públicas y privadas;

- c) El aseguramiento de mercado a través de programas de compras públicas;
- d) Un Fondo de Competitividad Territorial que apoya a los territorios para mejorar su competitividad con acciones focalizadas.

Es necesario establecer políticas financieras rurales que incluyan los siguientes elementos principales

- 1) Un adecuado contexto legal y de regulación, especialmente en cuanto a tasas de interés, capacidad de supervisión bancaria, seguridad de los derechos de propiedad y marco legislativo para contratos y garantías. Entre otras ventajas, dicho marco promueve los préstamos especialmente agrícolas por parte de intermediarios no bancarios, por ejemplo, los abastecedores de insumos y agentes de comercialización.
- 2) Subsidios transitorios y selectivos para las entidades financieras rurales que demuestren buena capacidad administrativa y estructuras de dirección, para ayudarlas a alcanzar la escala y la capacidad requeridas para su sostenibilidad y focalización hacia los pobres.
- 3) Prioridad a la movilización de ahorros por parte de las instituciones financieras rurales, grandes y pequeñas que conforman la ROMISER.
- 4) Empleo de nuevas técnicas de préstamos basadas en garantías intangibles, para extender la cobertura de las instituciones financieras rurales a las familias pobres.
- 5) Mayor prioridad a los temas de género en el diseño de los programas financieros rurales.
- 6) En los programas de asistencia técnica y financiera, mayor atención a la estructura de las instituciones financieras, especialmente en los temas de gobernabilidad y, en algunos casos, en el papel de las instituciones de segundo

de apoyo, tales como los comités de crédito, financiera.

7) Prioridad a la capacitación de los agricultores y hogares rurales en el manejo financiero.

Es importante señalar que las Instituciones que conformarían la ROMISER necesitarían su propio marco de regulación y supervisión.

El principal requisito para adaptar y poner en práctica todos estos nuevos enfoques, es **la asistencia técnica y la capacitación**, de varias formas y en todos los ámbitos, desde los clientes hasta los directores de las instituciones. Este es un tema en el cual los fondos de los donantes y gobiernos pueden tener mayores efectos positivos sobre la consolidación del sector financiero rural a largo plazo. La experiencia en Bangladesh, es una de las tantas que demuestran el valor de acompañar los programas de crédito con la formación de los clientes. Junto a marcos reguladores específicos para la financiación agrícola, esa prioridad es compatible con la nueva visión acerca del papel del sector público: **facilitar** el desarrollo de los sistemas financieros rurales, y no ofrecer directamente créditos para propósitos productivos.

ESTRATEGIAS DE REDUCCIÓN DE COSTOS Y RESTRICCIONES LEGALES

Las estrategias de reducción de costos utilizan la capacitación del personal, la separación e identificación de centros de costos, el mejoramiento de la organización, la disposición de mecanismos de información a través de agencias privadas de rating crediticio, las visitas a los clientes y en un caso a través de una charla informativa en las localidades donde tienen potenciales clientes, de modo que no postulen a financiamiento quienes no cumplen con los requisitos para hacerlo. La obtención de economías de escala está en la estrategia de la zonificación o la concentración en nichos específicos de mercado.

A continuación se presenta un ejemplo, a través de una matriz modelo con cinco instituciones microfinancieras de la Provincia, para identificar si estas

ROMISER cumplen con estrategias de reducción, efectuando un levantamiento de información a las entidades y a los potenciales usuarios del crédito rural.

MATRIZ MODELO DE ANALISIS DE REDUCCION DE COSTOS Y REGULACIONES LEGALES

OPERADORAS DE LA RED DE MICROFINANZAS PARA EL SECTOR RURAL							
NOMBRE	MALCHINGUI	MAQUITA CUSUNCHIC	SAN MIGUEL DE LOS BANCOS	ALIANZA MINAS	SANTA ANA DE NAYON	TEXTIL 14 DE MARZO	CAYAMBE
Capacitación de personal	Sí	n.d	Sí	Sí	n.d.	Sí	Sí
Mejor Organización	Sí	n.d	Sí	Sí	n.d.	Sí	Sí
Separar Centros de Costos	No	n.d.	Sí	Sí	n.d.	Sí	Sí
Zonificación	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	Sí
Masificación (economías de escala)	n.d.	n.d	Sí	n.d.	n.d.	Sí	Sí
Regulaciones Legales Apropriadas	No	n.d	Sí	Sí	n.d.	Sí	Sí
Charla Información de private rating	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	Sí	n.a.
Agencias y prestamistas locales	n.d.	n.d	n.d.	Sí	n.d.	Sí	n.d.
Visitas al Cliente	Sí	n.d.	Sí	Sí	n.d.	Sí	Sí
Aumentar productividad de personal	n.a	n.a	n.a	n.a	Sí	n.a	n.a

Con la información obtenida se puede aprovechar el grado de participación que puede aplicar el H. Consejo Provincial de Pichincha en lo que respecta a la asistencia técnica y la capacitación permanente a usuarios del crédito rural a través de la ROMISER, toda vez que mejoraría su habilidad para manejar el negocio (planificación, contabilidad, análisis de costos y precios, y dirección general y administración) o competitividad (proveedores y mercados o estudios de mercado y mercadeo).

De la misma manera podremos obtener información respecto al mejoramiento de los productos y aplicar dicha capacitación en el diseño, técnicas de producción y nuevas tecnologías.

S PARA CAPACITACIÓN Y

- ✓ Dirección y administración
- ✓ Planificación
- ✓ Contabilidad
- ✓ Análisis de costos y precios
- ✓ Proveedores y mercados
- ✓ Estudio de mercado y mercadeo
- ✓ Diseño
- ✓ Técnicas de la producción
- ✓ Nueva tecnología y maquinaria
- ✓ Dirección de personal

MERCADO POTENCIAL PARA CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Para derivar una estimación preliminar de la demanda potencial para la capacitación y los servicios de asistencia técnica contratables en el país se deben considerar las áreas temáticas. Con la utilización de una encuesta investigativa se puede obtener información sobre que les gustaría recibir capacitación; y dentro del grupo de los que dijeran que estarían dispuestos a pagar por el servicio, proyectar las cifras a la población total de microempresas en el país (en lugar de simplemente el universo de la encuesta). Usando este procedimiento de estimación, aparecerán microempresarios en el país que desean estar interesados y dispuestos a pagar por capacitación y por asistencia técnica. Estas estimaciones preliminares son previstas solo como una guía aproximada a los donantes y los proveedores potenciales de asistencia no-financiera; se necesitarían estudios de mercado individuales para confirmar la demanda para los propósitos de planificación del negocio.

Obtenido el mercado potencial, se puede deducir el valor real que pagaría el agricultor, microempresario, artesano, por obtener los servicios de capacitación y asistencia técnica en las áreas temáticas, y será este valor que el Consejo Provincial de Pichincha o donantes pueden asumirlo.

A fin de que los potenciales usuarios del crédito microfinanciero rural no tengan problemas, es necesario que obtengan conocimientos y habilidades como principal recurso antes del crédito. Los estudios demuestran que existen microempresarios en Ecuador que no aprovechan al soporte no-financiero que

os problemas, ya sea debido a la falta de r otras razones. Algunos pertenecen a grupos de interés o asociaciones de comercio. Algunos han recibido capacitación y algunos han accedido a asesoría técnica. Enfocar el problema del acceso a los servicios de apoyo no-financiero debe ser una prioridad importante para el Consejo Provincial y los donantes, aunque realizar tal programa es desafiante debido a la heterogeneidad del sector microempresarial y su dispersión geográfica.

4.4. Políticas a implementarse

La acción estatal ha estado dominada por esfuerzos de estabilización macroeconómica y por reformas de políticas económicas que buscan una utilización más eficiente de los recursos disponibles. Existe consenso profesional en cuanto a que estos programas de ajuste estructural en general han tenido éxito en lograr el equilibrio macroeconómico interno y externo. Hay, además, un reconocimiento generalizado de que, sobre todo en economías pequeñas y abiertas, las nuevas políticas son indispensables para promover el crecimiento del poder de compra de la población.

El reto adicional para el gobierno estriba, entonces, en alcanzar estas metas macroeconómicas globales indispensables, al mismo tiempo que se protege a los más vulnerables, para que no sufran un impacto negativo desproporcionado en el proceso de ajuste y, sobre todo, para que se establezcan las bases para incorporar de lleno a los pobres en los nuevos procesos de crecimiento.

Para lograr el crecimiento sostenido con equidad en el largo plazo se requieren políticas y programas que faciliten la participación de los pobres en el proceso de crecimiento mismo. Esto se logrará:

- creando oportunidades de empleo más estables y mejor remuneradas;
- aumentando el acceso de los pobres a los activos productivos, y
- aumentando la productividad de sus activos (tanto su capital físico como, su capital humano).

Para lograr la participación de los pobres en el proceso de crecimiento hay que:

- ❖ mejorar su capital humano con servicios de nutrición, salud y educación;
- ❖ mejorar el funcionamiento e integración de los mercados, principalmente del mercado de trabajo,
- ❖ promover un entorno macroeconómico que multiplique sus oportunidades productivas.

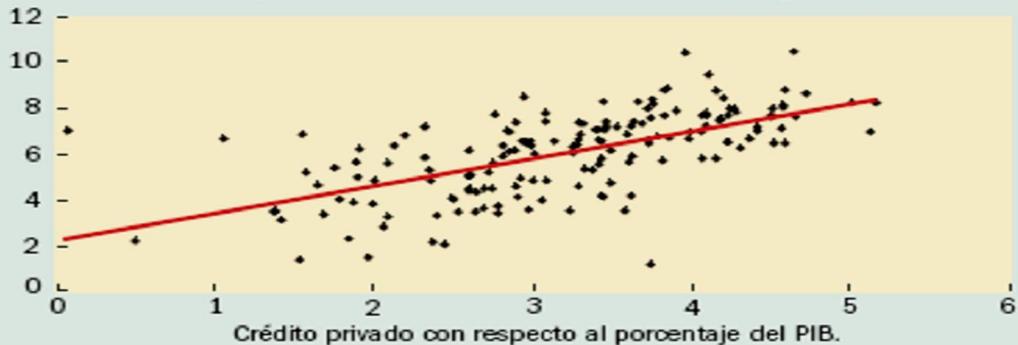
Los servicios financieros eficientes se encuentran entre otros ingredientes que hacen este proceso posible.



npo

Al aumentar el crédito privado se incrementa el uso de fertilizantes.

(Uso de fertilizantes por hectárea de tierra cultivable, cada 100 gramos)



Fuentes: Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2005; análisis de los autores.
Nota: Las variables son logaritmos y se promedian a lo largo del período 1980-2003.

En general, las instituciones de microfinanzas necesitan estar cada vez más conscientes de las actitudes del cliente, desarrollar las respuestas eficaces para capitalizar en los aspectos positivos sus relaciones con el cliente y mitigar el impacto negativo del descontento del cliente.

Los pasos positivos pueden incluir:

1. Expandir el rango de servicios y productos para corresponder mejor a las necesidades del cliente;
2. Hacer un esfuerzo para reducir los procedimientos y pasos que involucraron procesar un préstamo;
3. Tratar al cliente con respeto; y minimizar el tiempo requerido del cliente en cualquier proceso de préstamo.
4. Para compensar a los clientes y los clientes potenciales de la percepción negativa que puedan tener, las instituciones de microfinanzas deben:
5. Ser más explicativas sobre la tasa de interés y los varios recargos involucrados, reduciendo la explicación a un número simple y fácilmente

cliente no sienta que está siendo estafado o

6. Comunicar más eficazmente su necesidad de adhesión rigurosa al plan de pagos e informe de crédito y demostrar cómo se beneficia el cliente al cumplirlos a través de construir sólidos antecedentes de crédito y reputación; y
7. Ser muy claro sobre las reglas, pero mostrar claramente como siguiendo estas reglas se beneficia el cliente.

CAPITULO V

5. VIABILIDAD /SOSTENIBILIDAD

Las operadoras de microfinanzas que integrarían la ROMISER deben adoptar diseños institucionales que valoren la sostenibilidad del proyecto. Una mejor forma de alcanzar los objetivos altruistas de la organización crediticia es la adopción de un plan de negocios que incorpore, no sólo una vocación de servicio a la clientela meta (su misión), sino también una vocación de permanencia. La debilidad más importante de las intervenciones de antaño es que no se preocuparon por la sostenibilidad.

La contribución más importante de una preocupación por la sostenibilidad es que ésta genera incentivos apropiados en cuanto al comportamiento de todos los participantes en las transacciones crediticias. Así, por ejemplo, mientras que una recuperación deficiente de los préstamos rápidamente destruye la viabilidad de un intermediario, una imagen de permanencia siempre mejora la disciplina de pago.

Establecer su condición de sujetos de crédito es un ejercicio particularmente difícil para los pobres. Para ello necesitan superar serios problemas de información y de incentivos. Información útil se acumula con la experiencia del acreedor acerca de un deudor particular y con su récord de pago (historia

adquirido la reputación de buen pagador, ésta
ra el deudor.

COBERTURA

La cobertura de las instituciones que conforman la ROMISER en el sector agropecuario, comercial y artesanal debe ser amplia.

Para que las instituciones microfinancieras sean exitosas deben tener una historia de aprendizaje, ya sea como ONG atendiendo financieramente a microempresas, o como instituciones bancarias de más de 10 años, antes de constituirse como entes financieros de microcrédito y que pertenezcan a la ROMISER.

Existen instituciones de microcrédito que no están entre sus objetivos atender a la agricultura, debido a que el crédito es más costoso, las operaciones son más riesgosas y no tienen personal experimentado. Por ello es necesario el desarrollo de las políticas y aplicación de las estrategias de ejecución señaladas en el capítulo anterior.

Las entidades que conforman la ROMISER, deben tener buenos indicadores de sostenibilidad y focalización.

SOSTENIBILIDAD

Es importante pensar en la emisión de bonos en el mercado financiero, lo que es una senda promisoriosa, ya que señala que es posible obtener fondos de terceros para las empresas de microfinanzas. Esto abre un camino a las instituciones de microfinanzas, dónde se acude al capital privado para formar la empresa financiera.

Las instituciones exitosas son aquellas que se manejan como instituciones autónomas, o bien, que siendo filiales de empresas más grandes han logrado constituirse en unidades independientes, con sus propias políticas de personal, decisiones, contrataciones y con centros de costos separados.

idades financieras con fines de lucro ha sido un
n de las que se originaron como ONG. Como
se manifiesta por uno de los entrevistados -PRODEM en Bolivia-: para poder
atender a una demanda masiva en el sector informal no era posible con la
estructura de una ONG. Por ello se buscaron los capitales privados para
constituirse como sociedad financiera.

Las instituciones de microfinanciamiento han demostrado un punto muy
importante para la viabilidad del financiamiento a la microempresa agrícola: es
posible cobrar tasas de interés reales y se puede contribuir con servicios
financieros adicionales al crédito, lo que es requerido por el mercado rural,
como es la movilización de recursos de ahorro rural. El cobro de tasas reales
de interés contribuye a la viabilidad de la operación financiera.

Una excesiva dependencia de fondos provenientes de donantes sin fines de
lucro pone en riesgo la viabilidad de mediano plazo de las instituciones de
microfinanciamiento, por estar al vaivén de las prioridades de esas
instituciones.

Los bancos comerciales aparecen como instituciones que pueden contribuir al
microfinanciamiento agrícola, para lo cual los casos examinados muestran
fortalezas: claridad de la misión, focalización en la microempresa, tasas de
morosidad muy aceptables, profesionalización de la atención, manteniéndose
dentro de costos de atención de mercado y con aprendizaje institucional y de
recursos humanos en el proceso de crecimiento. Las debilidades se encuentran
en que aún no muestran las posibilidades de una masificación de la atención.
Aún ha pasado poco tiempo desde que estas instituciones están atendiendo a
la microempresa Al mostrar que hay un nicho de mercado en ese segmento,
debieran aparecer nuevos actores en este mercado.

FOCALIZACIÓN

La focalización de las instituciones analizadas de microcrédito, muestra que los
dos bancos comerciales concentran su atención en el microcrédito, así como
en el caso de la Financiera Compartamos. En el Fondo PRODEM, un 36% de
los fondos son dedicados a microcrédito, y el restante 64% son a un segmento

na parte de los recursos se destina a sectores

Este es un tema clave a investigar a futuro, la focalización adecuada de los recursos, así como la claridad de la misión son fundamentales para el éxito de las instituciones.

5.1. Factores de desarrollo

Existen varios factores comunes que influyen en el desarrollo y desempeño de operadoras de microfinanzas:

- Políticas de precios (tasas de interés) sostenibles, diseño de productos apropiados y costos de transacciones razonables.
- Diseños organizacionales que valoran, persiguen y permiten la sustentabilidad y permanencia de las operaciones.
- Tecnologías de crédito apropiadas y eficientes.

5.1.1. Políticas de apoyo

En este marco el papel del sector público y del sector privado puede definirse con claridad. El sector público tiene la responsabilidad de regular el sistema de garantías, crear los incentivos adecuados para que las entidades microfinancieras tomen parte activa del mismo, y supervisar las entidades de garantía. Igualmente, el debe crear un clima adecuado para la actividad crediticia en temas como la protección de los derechos de los acreedores, los registros de sociedades y de propiedad mueble e inmueble, las garantías prendarias, el sistema judicial de recuperación de deudas y las oficinas de información de crédito. Otro papel del sector público puede ser el de crear y capitalizar entidades de garantía, siempre bajo el supuesto de su regulación y supervisión, transparencia, profesionalidad en la gestión, decidida participación del sector financiero privado en las operaciones a garantizar, y sustentabilidad financiera.

La garantía el sector público comparte los riesgos con la entidad microfinanciera con las pequeñas empresas. En el desarrollo de esta actuación pública se podrá definir se debe limitarse a programas temporales de puesta en marcha de los sistemas, que deberán después mantenerse por sí solos, o si requieren de un apoyo de largo plazo, con un horizonte temporal todavía difícil de delimitar.

En el sector privado, los protagonistas son las entidades microfinancieras y las empresas. Estas Instituciones compartirán con las entidades de garantía el riesgo inherente de prestar a las mipymes por ejemplo, pero asumiendo un riesgo cada vez mayor a medida que van aprendiendo a administrar el riesgo de una cartera de crédito a mipymes. La incorporación de técnicas crediticias como el credit scoring y la gestión de riesgo permitirán una aplicación más eficiente de cualquier esquema de garantías de crédito. Por otra parte, las empresas clientes de los sistemas de garantía deben aprovechar la oportunidad de acceder al crédito bancario para construir un historial de crédito que les permita convertirse en sujetos de crédito de forma permanente, sin necesidad de respaldo de garantías aportadas por el sector público.

Finalmente, antes de plantear la constitución de un nuevo sistema de garantías deben de analizarse las barreras de acceso al crédito, estudiar qué medidas alternativas pueden mejorar ese acceso de manera más efectiva; definir objetivos cuantitativos y métodos de seguimiento, evaluación de impacto y adicionalidad; y tomar distancia de las presiones de carácter político que con frecuencia acompañan a este tipo de programas.

5.1.2. Aspectos institucionales

La selección y capacitación de personal deben ser fundamentales, haciendo una selección que implique premios y castigos. Para el crédito agrícola, en particular, los ejecutivos de crédito deben ser profesionales. En algunos casos, el personal es de características sociales parecidas a los clientes, pero en todos los casos es importante la capacidad de hacer trabajo de terreno, de lograr comunicarse con el cliente para captar los fundamentos de su negocio y,

a buena evaluación de su negocio y capacidad

La ausencia de información contable o formal en parte de los clientes de microcrédito es reemplazada por técnicas de los prestamistas informales, como son las entrevistas con quienes lo conocen, vecinos, proveedores, clientes y también los prestamistas locales. Se ha mejorado la información acerca de las instituciones financieras con la evaluación independiente por agencias de clasificación de crédito.

Las faltas de garantía deberá ser suplido con garantías menos tradicionales como electrodomésticos, aparatos de televisión, avales, y, en algunos casos, con créditos grupales.

Se debe aplicar incentivos a las remuneraciones de bonos relacionados con metas individuales, grupales y de la empresa; lo que redundará en un mejor desempeño del personal de las microfinancieras.

Los servicios de las entidades de microfinanzas deben implicar la movilización de ahorros de los sectores de bajos ingresos a los que atienden con los créditos: la gama de servicios financieros demandados va más allá de los créditos. El que sean dependientes de los depósitos y ahorros del público hace a las instituciones de microfinanzas más independientes de los donantes y de los vaivenes políticos.

5.1.3. Tecnológicos

Las tecnologías de crédito son un conjunto de acciones y procedimientos que el acreedor adopta para resolver todos estos problemas. Hay diversos tipos de tecnología de crédito. Se puede distinguir entre aquellas esencialmente basadas en garantías y aquellas basadas en el uso de información y de estructuras de incentivos.

Una solución alternativa al problema del crédito para microempresas agrícolas, comerciales o artesanales, requiere desarrollar nuevas tecnologías de crédito, que descansen más en la acumulación de información acerca de los hogares-

dad o que tengan la posibilidad de vigilar a los
introduzcan estructuras de incentivos a pagar

diferentes a las que resultan de las garantías tradicionales. Esto permite que deudores potenciales sin garantías suficientes puedan obtener acceso al crédito de intermediarios que utilicen más intensivamente la información y el diseño incentivos, en lugar de las garantías hipotecarias, para mejorar la probabilidad de recuperación de sus fondos prestables.

Estas tecnologías de crédito con base en la información son usualmente más caras que las basadas en garantías tradicionales y obligan al cobro de tasas de interés más elevadas. Obtener este tipo de préstamos podría ser, sin embargo, la única opción al alcance de muchos hogares-empresas pobres, cuando la información que otros acreedores formales pueden adquirir sobre ellos es escasa e incierta y cuando la infraestructura institucional para hacer valer los contratos es deficiente, y es allí dónde viene la participación del sector público (Consejo Provincial) a fin de acumular la información necesaria para que una de las entidades de la ROMISER faciliten el crédito y ayudar a desarrollar una tecnología de crédito apropiada para la clientela meta.

Las fortalezas de las nuevas tecnologías de microcrédito resultan de incorporar incentivos a pagar los préstamos que han resultado en tasas de atrasos y morosidad extremadamente bajas y costos de aplicación de la tecnología de crédito que son bajos, comparados con los que resultan de tecnologías bancarias tradicionales, para los nichos de mercado donde operan.

Entre los elementos comunes a tecnologías de microcrédito exitosas se encuentran los siguientes elementos:

El contacto directo del oficial de crédito con el cliente, el desarrollo de una relación personal de largo plazo entre el cliente, el oficial de crédito y la organización de microfinanzas. La expectativa de permanencia de la relación es el incentivo para pagar más importante, el uso de una tecnología intensiva en información con respecto al hogar-empresa, donde cualquier garantía (en todo caso adecuada a la situación de la clientela) juega un papel secundario,

con minimización del tiempo de resolución, de una infraestructura reducida ubicada en proximidad con el cliente, un trámite sencillo, mediante procedimientos simplificados, gracias al uso de la informática, el seguimiento estricto de un calendario de pagos frecuentes, mediante un sistema informático ágil, con intervención del oficial de crédito desde el primer día de atraso y seriedad en el trato de la falta de pago, y la expectativa de que el comportamiento de pago del cliente (historia de crédito) se convierte en el elemento central en el otorgamiento de nuevos préstamos, por tamaños cada vez mayores y en mejores términos y condiciones.

Las tecnologías exitosas de microfinanzas incorporan incentivos en la forma de mejoramiento en los términos y condiciones de los contratos de préstamo conforme los clientes acumulan un buen historial de pago. Esto implica con frecuencia el acceso secuencial a préstamos más grandes, a plazos más largos y usualmente a tasas de interés efectivas menores.

5.1.4. Económicos financieros

Los microcréditos se podrán otorgar a los beneficiarios finales en condiciones de mercado, establecidas por la operadora responsable seleccionada de la ROMISER para el efecto, siempre y cuando dichas condiciones no se contrapongan a los objetivos del proyecto, a sus limitaciones y a las establecidas por la Junta de Fideicomiso.

Las condiciones de crédito deberán hacer especial énfasis en:

- Facilitar las condiciones de acceso al crédito tanto en tiempo como en requerimientos adecuados al público meta.
- Introducción de colaterales sustentados en capital social (como grupos solidarios).

s para facilitar la renovación de crédito a los
n obligaciones de pago vencidas por más de
30 días.

- Tecnologías intensivas en información con facilidades para ser compartidas.

Los recursos de los microcréditos agrícolas, comerciales y artesanales, podrán utilizarse, por los beneficiarios finales, sin limitarse a sectores económicos específicos y que cubran los siguientes rubros:

1.- INVERSIÓN FIJA:

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

2.- CAPITAL DE TRABAJO:

Se refiere a los costos de insumos y servicios requeridos para la producción y/o, transformación y/o comercialización de un volumen específico de producción.

No se podrán financiar actividades que afecten negativamente el ecosistema.

5.1.5. Procedimiento transferencia

El Comité Técnico, conformado en el marco de este proyecto, deberá dar preferencia en la asignación de mecanismos de crédito de segundo piso a las operadoras que conformarían la ROMISER y que presenten solicitudes de créditos a la Fiduciaria la misma que deberá cumplir de mejor manera los siguientes criterios:

que sufra exclusión social y económica que esté en la provincia de Pichincha que se expresa no sólo en la distribución inequitativa del ingreso y la riqueza, sino también en la falta de acceso al sistema financiero formal.

Se dará tratamiento preferente al financiamiento de solicitudes de créditos, presentadas por operadoras, que se enfoquen en clientes que sufren cualquier tipo de exclusión social y que su actividad productiva coadyuve a la inclusión dentro de la vida económica y ciudadana con plenos derechos y oportunidades. Operativamente, ello implica que la entidad trabaje en uno o más de las parroquias cuyo nivel de pobreza sea superior a la media nacional.

Una vez aprobado el desembolso por el comité técnico, la operadora entregará a la fiduciaria el pagaré debidamente suscrito por las autoridades competentes de acuerdo a los estatutos de la operadora, a favor del fideicomiso.

El procedimiento para efectuar esta modalidad es:

Las entidades que conforman la ROMISER, analizarán individualmente los emprendimientos de cada una de los posibles beneficiarios de los microcréditos. Si se demuestra su capacidad de pago, y cumple con los criterios de elegibilidad establecidos por la operadora en su manual de crédito se aprueba el crédito. En el caso de garantías solidarias, si uno de los integrantes del grupo no ha sido calificado, se suspende el crédito, hasta que se complete toda la información requerida o por el contrario se reemplace al integrante no calificado; ante esta situación, la operadora deberá informar oportunamente al líder del grupo, para que proceda a informar al resto de los integrantes.

Las operadoras brindarán todas las facilidades a la fiduciaria y/o a la unidad de evaluación del fideicomiso para que realice las verificaciones y revisión de documentos de los microcréditos otorgados a los beneficiarios de los microcréditos con cargo a los recursos del fideicomiso. En este caso corresponderá a las operadoras designar su personal técnico administrativo

de estas verificaciones. Estas verificaciones y
con la aprobación del correspondiente comité

técnico.

El Comité Técnico, sobre la base de los criterios expuestos destinará, un monto por beneficiario final a capital de trabajo y/o activos fijos de hasta US \$ 8.500,00 o máximo el 75% del patrimonio para beneficiarios individuales y personas jurídicas, y de hasta US \$ 150.000,00 para actividades desarrolladas por grupos solidarios, manteniendo un parámetro de máximo US \$ 10.000,00 por miembro del grupo, reconociendo así el valor de la asociatividad. Este deberá priorizar los créditos que financien negocios que generen rentas de subsistencia y mejoramiento de la calidad de vida de hogares pobres y/o vulnerables, que sufren exclusión social y económica, por sobre las créditos que financien negocios que permitan acumulación de capital a gran escala.

Para efectuar los desembolsos, la entidad microfinanciera que conforma la ROMISER, deberá notificar al fiduciario la cuenta que mantenga en un Banco Privado Nacional o en el Banco Central del Ecuador en los que se depositarán los recursos destinados a las solicitudes aprobadas por el Comité Técnico. Cualquier tipo de cargo o costos por estos conceptos serán asumidos por la operadora.

La base financiera operativa que establece las condiciones financieras en las cuales el fideicomiso realizará los mecanismos de crédito a las operadoras de microfinanzas de la ROMISER será establecida por el Comité Técnico. Dicho Comité deberá definir una base financiera operativa regular, que será la que establezca las condiciones financieras en las que las operadoras de microfinanzas pueden acceder a los mecanismos de crédito.

La base financiera operativa regular deberá establecer, al menos las siguientes condiciones financieras:

Se tendrá el tiempo establecido para cancelar los mecanismos de crédito por parte de las operadoras. Este plazo deberá ser concordante con el plazo de pago otorgado a los beneficiarios de los microcréditos.

Para establecer el plazo las operadoras deberán tomar en cuenta el tipo de actividad y la calificación de riesgo crediticio, para lo cual solo podrá operar con clientes cuya calificación de riesgo sea %A+, %B+y %C+.

La frecuencia de pagos de las operadoras, deberán ser libremente pactadas con la fiduciaria, para lo cual se tomará en cuenta la calificación de riesgo y las actividades a ser financiadas

PLAZO DE GRACIA:

Será el plazo en el que la operadora de la ROMISER está exento de todo pago o será el plazo en el que la operadora microfinanciera paga sólo los intereses devengados del mecanismo de crédito mas no lo correspondiente al capital.

Igualmente, este plazo deberá ser concordante con el plazo de gracia otorgado a los beneficiarios de los microcréditos.

TASA DE INTERÉS:

Por la utilización de los recursos, la operadora de la ROMISER reconocerá al fideicomiso una tasa de interés, que será establecida por el Comité Técnico y aplicada por la fiduciaria. Para la determinación de la tasa se aplicará la política vigente para ello.

MONTO:

Se establecerá de conformidad a la normativa vigente para el efecto, la solicitud de la operadora y el cupo asignado de acuerdo a la metodología del fideicomiso. En todo caso, el monto máximo que se podrá desembolsar no deberá superar el 10% del valor total del Fideicomiso.

6. SEGUIMIENTO Y EVALUACION

La gran mayoría de los créditos son de corto plazo, para capital de trabajo, no habiendo para mediano y largo plazo. La decisión del crédito se basa principalmente en el deudor y en la calidad de su proyecto más que en las garantías. Para la otorgación de créditos se partirá con montos pequeños, y si el grado de cumplimiento es bueno, se aumentan los cupos.

La frecuencia de pagos es corta, para hacer un adecuado seguimiento, ajustándose al ciclo agrícola, teniendo pagos mensuales de intereses. En otro caso todo el pago se lo podría hacer a la cosecha. Es necesaria la utilización de software especializado para el proceso de selección, manejo y cobro de los créditos.

Es necesario estimular el ahorro en dinero ya que tiene efectos beneficiosos para el agricultor debido a la facilidad de liquidación, así como para mayor seguridad frente a otros activos como son frecuentemente los animales en el sector rural, sin que necesariamente sea una condición para la obtención de los préstamos.

Para un buen desempeño será importante la capacidad profesional, y el que sean personas que puedan comunicarse con los clientes para identificar su capacidad de pago.

A continuación se presenta una matriz modelo sobre características financieras de las operadoras que conformarían la ROMISER, como una herramienta para el seguimiento y evaluación del crédito rural.

OPERADORAS MICROFINANCIERAS PARA SU SEGUIMIENTO Y EVALUACION

OPERADORAS DE LA RED DE MICROFINANZAS PARA EL SECTOR RURAL

Nombre	MALCHINGUI	MAQUITA CUSUNCHIC	SAN MIGUEL DE LOS BANCOS	ALIANZA MINAS	SANTA ANA DE NAYON	TEXTIL 14 DE MARZO	CAYAMBE
Tipo crédito	Corto plazo y capital trabajo	corto y mediano plazo	Corto plazo y capital trabajo	Corto plazo y capital trabajo	n.d.	Corto plazo y capital trabajo	Corto plazo y capital trabajo
Decisión de crédito	En deudor no en las garantías	Cada banco	En deudor no en las Garantías	En deudor no en las garantías	n.d.	En deudor no en las garantías	En deudor no en las garantías
Montos	Se parte con montos pequeños, se aumentan con el éxito	n.d.	De acuerdo a necesidad si se parte con pequeño	Se parte con montos pequeños, se aumentan con el éxito	n.d.	Se parte con montos pequeños, se aumentan con el éxito	Se parte con montos pequeños, se aumentan con el éxito
Frecuencia de pagos	corta	de acuerdo ciclo agrícola	mensual	mensual	de acuerdo ciclo agrícola	n.d.	Pagos frecuentes
Informática	software especializa- dos	n.d.	Software especializa- dos	software especializa- dos	n.d.	software especializa- dos	Software especializa- dos
Depósitos	Hay, no se exige para crédito	No	Hay, no se exige para crédito	Hay, no se exige para crédito	n.d.	Hay, no se exige para crédito	No hay fondos de depositantes
Personal características sociales parecidas a los clientes	Sí	No	No	No	n.d.	No	Sí

Es conveniente optar por ejecutivos especializados sea para el sector de la microempresa agrícola, comercial o artesanal, lo que es básico para conocer sus especificidades, poder hacer una evaluación, hacer averiguaciones locales de sus referencias comerciales y de proveedores, usar información verbal, poder proyectar las necesidades del negocio, tener una aproximación realista de los riesgos y examinar sus otras fuentes de ingreso. Estas son cada vez más comunes en el sector agrícola, ya que los ocupados tienen ingresos de las actividades agrícolas y de trabajos urbanos, comercio, fabricación de pasteles, pan, u otros preparados alimenticios.

CAPITULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De la investigación realizada sobre la participación del sector público en el financiamiento del crédito y de operadoras microfinancieras, se han obtenido las siguientes conclusiones:

- ❖ Las instituciones con financiamiento público han presentado problemas en la sostenibilidad; debido a la escasa participación de los depósitos en el financiamiento; a la dependencia de los aportes estatales, a los altos

son muy superiores a los de las financieras de la banca que opera con microcrédito.

- ❖ No se ha aprendido de la experiencia de los créditos de consumo como un entrenamiento para llegar a los microempresarios, en todos los casos. Incluso existen consecuencias negativas en el ámbito financiero, por la operación de empresas inescrupulosas en el sistema de créditos de consumo.
- ❖ La mayoría de los esfuerzos de apoyo a la pequeña y microempresa se han dirigido principalmente hacia programas de crédito que, naturalmente, tienden a absorber la mayor parte de los fondos disponibles. Este sesgo usualmente refleja el supuesto implícito de que la falta de acceso al crédito formal preferiblemente subsidiado representa el obstáculo más serio al que se enfrenta la microempresa. Sin embargo, los microempresarios no siempre necesitan crédito, ni éste es el único servicio financiero que demandan.
- ❖ El crédito puede tener un impacto importante sobre el desempeño de las microempresas únicamente cuando existe una oportunidad productiva, de lo contrario no existe capacidad de pago, es decir, no hay demanda legítima de crédito. En estos casos el crédito es contraproducente. En efecto, el crédito no puede "crear" el mercado inexistente para un producto no deseado; el crédito no puede construir el camino cuya ausencia impide la comercialización de un cultivo; el crédito no genera la tecnología desconocida que permitiría reducir los costos a un nivel competitivo; el crédito no convierte en empresario a quien no tiene esa capacidad. Centrar los esfuerzos en el crédito no sólo no resuelve nada, sino que distrae la atención de las acciones necesarias para enfrentar esos otros obstáculos al desarrollo.

Obtenida estas conclusiones se torna necesario realizar las siguientes recomendaciones a fin de implementar una red de operadoras de microfinanzas (ROMISER) promovido por el Consejo Provincial de Pichincha y

- ✓ Establecer un marco regulatorio propicio y políticas responsables, tanto a nivel del sector como de cada una de estas organizaciones, que promuevan la sostenibilidad en la misión de ofrecerle servicios financieros a los microempresarios agrícolas, comerciales y artesanales.
- ✓ Tecnología de crédito apropiada, que permita ofrecer estos servicios financieros sostenibles, a un costo razonable, competitiva y rentablemente.
- ✓ Establecer un diseño organizacional efectivo que permita expandir la cobertura de la clientela de una manera sostenible, a fin de fortalecer la viabilidad institucional y preparar al personal de la organización para aprovechar las oportunidades que los mercados de las microfinanzas ofrecen.
- ✓ El reto para el Consejo Provincial y los organismos internacionales consiste en aumentar la disponibilidad de fondos y su apoyo a las microfinanzas sin destruir a las organizaciones como ocurrió en el pasado. Resulta necesario invertir en fortalecimiento organizacional.
- ✓ La capacitación especializada del personal es un aspecto fundamental en todos los casos.
- ✓ La falta de garantías siempre estará presente, y debe ser subsanada en parte con garantías más blandas, como es el caso de electrodomésticos, herramientas de trabajo, muebles, y por el funcionamiento de los grupos solidarios. Hay que aplicar el siguiente concepto: ~~no~~ hay garantía que reemplace a la mala evaluación de la capacidad de pago+, señala que el principal elemento para el buen cumplimiento es una adecuada evaluación de la capacidad de pago.



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

ntía que puede ser utilizada es un fondo con
ser sobre el 10% de las operaciones, y en
otro caso una utilización ínfima. Ese Fondo de Garantía deberá contener
reglas de funcionamiento estrictas y su siniestralidad mínima. Las
garantías deberán ser aceptadas por la autoridad reguladora del Estado.

- ✓ Todas las instituciones que conformarían la ROMISER deberán estar en la obligación de contar con clasificación de riesgo, para que puedan operar dentro de las regulaciones de la supervisión financiera del país.

IBLIOGRAFIA

Alejandro Gutiérrez A. CEPAL, *Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina+*

Adams, Dale W, Claudio González-Vega y J.D. Von Pischke *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión+* San José, Costa Rica: Ohio State University.

Red Financiera Rural (2006), Boletín Informativo, publicación trimestral, n. 1-4.

Giuseppina Da Ros, Pontificia Universidad Católica de Ecuador (PUCE); *El crédito rural y las cooperativas financieras en el Ecuador+*

Memoria anual del Banco Central del Ecuador-2006; *El Banco Central del Ecuador y el sector de la microfinanzas+*

Mark shreiner y Hans Dellien; *El scoring estadístico, los Bancos y las microfinanzas: como lograr un balance entre el uso de la tecnología y la atención personalizada.*

Microempresa, informe de avances, BID diciembre 2006, volumen 9 No.2; *Los pobres del continente: un nuevo mercado para la Banca Tradicional+*

BID, serie de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible; *Indicadores de microfinanzas en América Latina: rentabilidad, riesgo y regulación+*

Red Financiera Rural *El Estado de las Microfinanzas en el Ecuador+2006*

CAF, Apoyo alas Microfinanzas.

Pobreza y microfinanzas; Claudio González Vega, noviembre 2077

El modelo Latinoamérica de microfinanzas; Tomas Miller- Sanabria

Programa Sistema Nacional de Microfinanzas; Ministerio de Economía y Fianzas del Ecuador-2007