



# REPÚBLICA DEL ECUADOR

## INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES

### TESIS

#### **LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS COMO INSTRUMENTO PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS**

Tesis presentada como requisito para optar al Título de Máster en Seguridad y Desarrollo con Mención en Gestión Pública y Gerencia Empresarial

**Autor: Lcdo. Adm. Emp. Pablo Emilio Endara Izquierdo**

**Asesor: Econ. Raúl Nieto Játiva**

**Quito, Junio de 2004**

## INDICE

INTRODUCCIÓN .....	I
CAPITULO I .....	3
1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTOS .....	3
1.1 RESEÑA ECONÓMICA Y SOCIAL DEL ECUADOR.....	3
1.2 INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.....	6
1.3 ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO.....	8
1.4 EL SISTEMA COOPERATIVO DE AHORRO Y CRÉDITO EN ECUADOR.....	10
1.5 MARCO LEGAL DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO .....	12
1.6 EVOLUCIÓN FINANCIERA .....	16
1.7 EL SISTEMA COOPERATIVO A PARTIR DE LA DOLARIZACIÓN Y SU SITUACIÓN ACTUAL.....	19
1.8 EL ESTADO Y LA MICROEMPRESA.....	23
CAPITULO II.....	26
2. EL ECUADOR ECONOMICO SOCIAL .....	26
2.1 ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS .....	26
2.1.1 EVOLUCIÓN DEL PIB.....	26
2.1.2 COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DURANTE 2003 .....	27
2.1.3 PODER ADQUISITIVO.....	30
2.1.4 DESEMPLEO.....	31
2.1.5 MIGRACIÓN .....	32
2.1.5.1 MIGRACIÓN DE ECUATORIANOS.....	33
2.1.5.2 APORTE PARA LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA .....	36
2.2 LA DOLARIZACIÓN Y SUS OPORTUNIDADES.....	37
2.2.1 QUÉ ES LA DOLARIZACIÓN .....	37
2.2.2 POR QUÉ LA DOLARIZACIÓN .....	39
2.2.3 LA DOLARIZACIÓN INFORMAL .....	39
2.2.4 LA DOLARIZACIÓN OFICIAL.....	42
2.2.5 LOS RIESGOS QUE PESAN SOBRE LA ESTABILIDAD DEL SISTEMA.....	44
2.2.6 LA COMPETITIVIDAD PRECIO .....	49
2.2.7 LAS TASAS DE INTERÉS.....	50
CAPITULO III.....	58
3. LA COMPETITIVIDAD, DESARROLLO SOSTENIBLE Y DESARROLLO LOCAL .....	58
3.1 DESARROLLO LOCAL .....	58
3.2 DESARROLLO LOCAL E INTEGRADO .....	59
3.3 DESARROLLO LOCAL DESARROLLO SOSTENIBLE .....	61
3.4 COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD .....	62
3.5 FACTORES DE LA COMPETITIVIDAD .....	64
3.6 EMPRESA, COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO LOCAL Y SOSTENIDO .....	68

3.7	LA MICROEMPRESA COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO INTEGRAL.....	69
CAPITULO IV.....		72
4.	EL ROSTRO SOCIAL DE LAS MICROFINANZAS.....	72
4.1	EL CASO PERUANO .....	72
4.1.1	LA MICROEMPRESA EN EL PERÚ .....	72
4.1.2	PROBLEMAS Y PRIORIDADES EN REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS: EL CASO PERUANO .....	78
4.1.2.1	ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO. 79	
4.1.2.2	CENTRAL DE RIESGOS.....	81
4.1.2.3	PROVISIONES Y GARANTÍAS. ....	82
4.1.2.4	REQUERIMIENTOS DE CAPITAL Y MOVILIDAD EN EL MERCADO.....	83
4.1.2.5	RELACIÓN ENTRE ENTIDADES DE MICROFINANZAS Y ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES FUNDADORAS. ....	84
4.1.2.6.	ESTRUCTURA DE FONDEO Y RESPUESTAS ANTE CONTINGENCIAS.....	84
4.1.2.7	ESTRUCTURA DE CAPITAL Y GOBERNABILIDAD. ....	85
4.1.2.8	CAPACITACIÓN .....	85
4.1.2.9	APROBACIÓN Y MONITOREO DE CRÉDITOS. ....	85
4.2	EL CASO BOLIVIANO.....	87
4.2.1	CRECER: CRÉDITO CON EDUCACIÓN RURAL (BOLIVIA) .....	87
4.2.2	EL ENTORNO LEGAL.....	91
4.2.2.1	LEY DE BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS .....	91
4.2.2.2	REGULACIONES ESPECIALES .....	92
4.2.3	EL ROL DEL GOBIERNO.....	94
4.3.1	LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR .....	99
4.3.2	FINANCIAMIENTO A LA MICROEMPRESA.....	103
CAPITULO V.....		105
5.	LA MICROEMPRESA Y LAS MICROFINANZAS .....	105
5.1	LA MICROEMPRESA.....	105
5.1.1	LA MICROEMPRESA RURAL.....	106
5.2	ENTORNOS SOCIAL Y ECONÓMICOS QUE RODEAN AL MICRO EMPRESARIO.....	108
5.3	EL PAPEL DEL MICROEMPRESARIO.....	111
5.3.1	CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES DEL MICROEMPRESARIO.....	112
5.3.2	PRINCIPIOS DE DIRECCIÓN DEL PERSONAL.....	114
5.3.3	CARACTERÍSTICAS DEL MICROEMPRESARIO .....	115
5.4	LAS MICROFINANZAS .....	116
5.6	LOS PRODUCTOS MICROFINANCIEROS .....	119
5.6.1	LA FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS: ADMINISTRAR EL DINERO .....	120
5.6.2	AHORRO A PRIORI.....	122
5.6.3	AHORRO A POSTERIORI.....	124
5.6.4	EL AHORRO, BASE DE TODOS LOS SERVICIOS FINANCIEROS.....	126
5.6.5	AHORRO CONTINUADO.....	126

CAPITULO VI.....	131
6. NEGOCIO FINANCIERO.....	131
6.1. EL MERCADO FINANCIERO .....	131
6.1.1. NATURALEZA Y CONCEPTO DE MERCADO FINANCIERO.....	131
6.1.2. FUNCIONES DEL MERCADO FINANCIERO .....	132
6.1.3. CARACTERÍSTICAS DE LOS MERCADOS FINANCIEROS .....	135
6.1.4. CLASIFICACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO .....	136
6.1.5. PARTICIPANTES DEL MERCADO FINANCIERO .....	139
6.2. EL SISTEMA FINANCIERO.....	140
6.2.1. GENERALIDADES.....	140
6.2.2. OBJETIVOS.....	142
6.2.3. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.....	143
6.3. RIESGOS DEL NEGOCIO FINANCIERO .....	144
6.3.1. RIESGO CREDITICIO.....	144
6.3.2. RIESGO DE MERCADO .....	145
6.3.2.1. RIESGO DE TASAS DE INTERÉS.....	145
6.3.2.2. RIESGO DE TIPO DE CAMBIO.....	146
6.3.3. RIESGO DE LIQUIDEZ .....	146
6.3.4. RIESGO OPERACIONAL.....	146
6.3.5. RIESGO TECNOLÓGICO .....	147
6.4. PROPUESTA.....	147
CAPITULO VII.....	156
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	156
7.1. CONCLUSIONES.....	156
7.2. RECOMENDACIONES.....	159
BIBLIOGRAFIA .....	161

## INTRODUCCIÓN

A través del camino, siempre se ha observado el poco, por no decir ningún acceso que los pobres tienen a los servicios financieros de la banca comercial tradicional, circunstancia que los ha encasillado en un nivel en el que casi no aporta nada al desarrollo del país. Sin embargo no hay que subestimar la importancia de su capacidad de emprendimiento en pequeños negocios que sin duda alguna, mirados desde una perspectiva global impulsan significativamente el desarrollo de la Nación.

Es así que en este trabajo se encontrará una reseña económica y social del Ecuador, y el origen y evolución de las instituciones microfinancieras del país, con su respectiva regulación.

Adicionalmente, y para una mejor comprensión del sector se realiza un análisis de la evolución de la economía del Ecuador, que con el paso del tiempo ha sufrido un serio retroceso, sobretodo en lo que a índices de gasto social se refiere, lo cual sumado a la falta de fuentes de trabajo, ha provocado una agudización de los índices de pobreza.

Esta situación de falta de empleo ha servido de impulso para que las personas desempleadas tomen la decisión de formar pequeñas empresas que les permita obtener el sustento para sus familias, encontrándose con el grave problema de falta de dinero para financiar aquellos pequeños negocios.

En este estudio se presenta también una investigación sobre la importancia del desarrollo local como paso inicial hacia la competitividad.

Además se hace un compendio de lo que es la microempresa, el microempresario, para llegar a las microfinanzas que no por ser tales dejan de ser un negocio rentable para quienes deciden financiar a la microempresa.

Se presenta también estudios de casos de países latinoamericanos incluyendo el caso de Ecuador.

En el Ecuador las microfinanzas se encuentran dando pasos hacia delante en el sector y es así que desde hace algún tiempo existen instituciones organizadas para este tipo de financiamiento como son las cooperativas, y no solo eso, pues la banca convencional actualmente ya se encuentra incursionando en el ámbito de las microfinanzas.

Con este aporte se intenta concientizar al lector de la importancia del desarrollo de las microfinanzas como fuente de apoyo al sector informal de la economía del Ecuador a fin de que se incorpore como factor impulsador del desarrollo en el Ecuador.

## CAPITULO I

### 1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTOS

#### 1.1 Reseña económica y social del Ecuador

El crecimiento económico del Ecuador durante las tres últimas décadas ha sido determinado por una serie de factores externos e internos, los mismos que han provocado desequilibrios sociales, ambientales y económicos. Los años setentas estuvieron acompañados del auge petrolero, de elevadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), de un fortalecimiento del modelo de industrialización por sustitución de exportaciones, pero sin perder la característica de ser un país exportador de bienes primarios, y de un incremento agudo del endeudamiento externo.

Durante este período, concretamente entre 1972 y 1973, existe un aumento en términos reales del gasto social como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) al pasar del 10.2% al 11.4%, debido justamente al auge petrolero, y a finales de la década e inicios de los ochenta el gasto social pasa a ser el 13.5% del PIB, siendo el mayor porcentaje registrado en los últimos treinta años.

En la década de los ochenta, el Ecuador retorna a la democracia, tras la dictadura militar de la década anterior, tras la aprobación de la Constitución Política de 1978, el proceso electoral y la posesión como Presidente Constitucional del abogado Jaime Roldós Aguilera. Lastimosamente, factores como la crisis de la deuda, el conflicto bélico con el Perú de 1981, la caída de los precios del petróleo, fenómeno de El Niño, el terremoto de 1987, y la persistencia en el endeudamiento

externo, provocan una desaceleración de la economía que viene marcada por severos ajustes fiscales y programas de estabilización.

Durante la presidencia del Dr. Oswaldo Hurtado, el gasto social real como porcentaje del PIB disminuye drásticamente al pasar de 13.5% a 11.4%; durante el gobierno del Ing. León Febres Cordero se trata de recuperar el gasto social real pero tras el terremoto del año 1987, este queda en 9.9% como porcentaje del PIB. En el gobierno del Dr. Rodrigo Borja, el gasto social real como porcentaje del PIB tiende a recuperarse e ir creciendo, debido en gran parte al incremento de los precios del petróleo. Así mismo, durante este período presidencial, se impulsa el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), a través del apoyo a las unidades económicas informales, microempresariales y artesanales.

En los primeros años de la década de los noventa, la economía ecuatoriana presentaba síntomas de una leve recuperación, lamentablemente el gasto social real como porcentaje del PIB cayó del 11.8% al 8%. La situación del país se vio agravada fuertemente desde la segunda mitad de la década debido a algunos shocks externos como el conflicto bélico con el Perú, la crisis financiera mexicana y otras de carácter endógeno como la agudeza del fenómeno de El Niño en 1998 y los problemas internos políticos durante los gobiernos del Arq. Sixto Durán, Ab. Abdalá Bucaram y Dr. Jamil Mahuad.

En este período, el número de pobres, es decir personas que vivían en hogares cuyo consumo era inferior al valor de la línea de pobreza, pasó del 34% en 1995 al 56% en 1999. De igual forma se registró un incremento de la extrema pobreza entre 1995 y 1999, al pasar del 12% al 21%, respectivamente. Igualmente, a finales de 1999 el desempleo creció considerablemente debido a la crisis financiera, feriado bancario y al



congelamiento de los depósitos decretado por el Gobierno de ese entonces, así como al cierre de varias empresas y microempresas, llegando a ser 14.4% de la población económicamente activa, finalmente el último año de la década, 1999, terminó con un decrecimiento del PIB del 6.8%. Esta crisis económica, política, social y financiera que atravesó el país desembocó en la dolarización oficial y unilateral de la economía en enero de 2000.

Durante la dolarización el Ecuador ha tenido una cierta calma; si bien, al adoptar este sistema se preveían logros macroeconómicos sumamente ambiciosos, hasta el momento indicadores como la inflación y la tasa de interés no han llegado a equiparse con los de Estados Unidos, como se afirmaba.

Por otro lado, el sector productivo ha estado soportando sistemáticamente prácticas de racionamiento de crédito y asumiendo las ineficiencias del sistema financiero, restando las posibilidades de desarrollo mediante el fomento y sostenimiento de micro, pequeñas y medianas empresas. De todas maneras el PIB, después de la caída registrada en el año 1999 demuestra en estos últimos años tasas de crecimiento que superan el 2.8% anual, principalmente impulsando por el sector petrolero, que representa más del 20% de participación en el PIB y la coyuntura favorable de los precios del petróleo. Según analistas económicos, se espera que el PIB no sea menor del 4% el año 2004.

Así mismo, la tasa de desempleo se ha reducido y se ha registrado una disminución de la pobreza. En todo caso, los problemas estructurales del país, como son la deuda externa pública, la misma que debido a las características perniciosas del endeudamiento seguidas desde la década de los años setenta hasta la actualidad que han provocado un círculo vicioso de ~~deuda para pagar deuda~~, y la falta de competitividad genuina

de la economía, entre otros problemas, ponen al Ecuador en una posición sumamente vulnerable ante shocks externos, y con la incertidumbre de que el gobierno pueda mantener y aumentar la asignación de recursos para gasto social, rubro fundamental para contribuir a los esfuerzos de las actividades de microfinanzas en el país.

La necesidad de proteger a la sociedad de la vulnerabilidad económica del país, pasa por adoptar políticas que permitan la reactivación de los sectores microeconómicos y superar las prácticas de racionamiento de crédito que afectan a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como, a las personas con ingresos bajo la línea de pobreza. En este sentido, las microfinanzas vienen a ser parte de las políticas de gobierno y estar acompañadas en las políticas de gasto social para combatir la pobreza y extrema pobreza, y dar un impulso al desarrollo económico y social del país.

## **1.2 Instituciones de Microfinanzas en el Ecuador**

El Ecuador tiene una larga trayectoria de instituciones de microfinanzas que están vinculadas principalmente al sistema de cooperativismo desarrollado en el país. Las asociaciones gremiales y cooperativas datan desde 1879 al conformarse la primera institución con estas características en la ciudad de Guayaquil, la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso, de ahí en adelante el desarrollo del sistema cooperativo ha sido sumamente dinámico, así como el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito (COAC).

El censo de cooperativas de ahorro y crédito a junio de 2002 reportaba existencia de 350 instituciones no reguladas que atendían alrededor de 586.000 socios. La información financiera del ejercicio 2001 indica que las COAC habían concedido un monto total de crédito de USD.

116621.432. De acuerdo con la información estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros a diciembre de 2001, el número de COAC reguladas era de 26, con un volumen total de créditos concedidos de USD. 122355.000. El número de instituciones y los montos de crédito otorgados refleja la importancia del sistema cooperativo en las microfinanzas del país.

Así mismo, varias organizaciones no gubernamentales, bancos y financieras han estado vinculados a actividades de microfinanzas en el país. La Red Financiera Rural (RFR), creada en el año 2000, agrupa a varias de estas instituciones identificadas plenamente con estas actividades. Algunas de ellas, sin considerar a las cooperativas que datan desde años anteriores, empezaron sus actividades a partir de la creación de un mayor número de instituciones con este enfoque.

Según información de la RFR a marzo de 2002, las organizaciones no gubernamentales e instituciones bancarias dedicadas a las microfinanzas, habían otorgado USD. 95424.993 en microcréditos para atender alrededor de 192.849 prestatarios.

Por otro lado, el gobierno ha desempeñado su papel de promotor del microcrédito con varios programas para el fomento y sostenimiento de pymes, cofinanciados por organismos internacionales, algunos de los cuales han involucrado instituciones como el Banco Central, Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento.

Esta situación permite señalar que en el Ecuador existen instituciones que contribuyen al desarrollo de las microfinanzas, especialmente instituciones tradicionales como las COAC. De todas maneras, el reto de los actuales y futuros programas de microfinanzas que se desarrollen en el país por instituciones públicas, ONGs, bancos y

COAC, es contar con la capacidad de medir su impacto en la sociedad ecuatoriana en términos de alivio de la pobreza y desarrollo económico.

### **1.3 Origen y evolución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito**

La historia del sistema cooperativo se remonta a las prácticas de asociación, especialmente en el ámbito rural y en actividades de carácter agropecuario, de las diferentes culturas ancestrales alrededor del mundo, así por ejemplo, en la cultura Inca los ayllus eran la expresión de la asociación y trabajo grupal.

Las manifestaciones tradicionales de la cooperación, que aún están vigentes en muchos países de América Latina y el mundo, se identificaba por la auto ayuda, solidaridad y cooperación en las diferentes actividades entre sus integrantes.

El cooperativismo, a lo largo de su historia ha sido considerado y definido de múltiples formas, como una doctrina política, como un modo de producción, sin embargo, actualmente se puede afirmar que el cooperativismo es un plan económico que forma parte importante de la vida de muchos países y su desarrollo y difusión indican que podría llegar a modificar las estructuras políticas, económicas y sociales.

Al sistema COAC se puede asociar con Fiedrich Wilhelm Raiffeeisen el cual dejó un legado importante para la humanidad y con una rica experiencia en cooperativismo de ahorro y crédito. Este hombre impulsó el sistema COAC basado en los principios de auto ayuda, auto responsabilidad y auto administración, en su tiempo fundó varias cooperativas en su país natal Alemania y aquellos principios e ideas continúan todavía vigentes en el mundo.

El inicio de la industrialización en el siglo XX, dio lugar a una economía libre e independiente que se prestó para la aparición, en los sectores pobres, de prestamistas inescrupulosos que agudizaban la miseria; ante esta situación Raiffeisen, fundó en 1846, la asociación para la obtención de pan y frutas. Después de que consideró que solamente la auto ayuda sería el medio más eficiente, fundó en 1864 la asociación de crédito de Heddesdorf en Alemania.

En 1872 creó el banco Cooperativo Agrario Renano en Neuwiend (Alemania), como la primera caja central rural. También creó un seguro cooperativo, el mismo que fue fundado en Berlín en 1922 y que actualmente lleva su nombre.

Organizaciones como la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC) y la Organización Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, por sus siglas en inglés), han contribuido al desarrollo del sistema cooperativo alrededor del mundo.

En el Ecuador, el sistema de COAC ha demostrado una evolución continua y sostenida a través de organizaciones como la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECOAC) y la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social.

La primera es una organización creada por las cooperativas para complementar funciones de capacitación, asesoramiento y auditoría, entre las más importantes. La segunda, fue creada en 1961 y sus actividades se canalizaron a la difusión, legislación, asesoramiento y fiscalización de cooperativas; además promulgó la Segunda Ley y Reglamento General de Cooperativas que estuvo en vigencia hasta mediados de los ochenta.

#### 1.4 El Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito en Ecuador

En el Ecuador, el sistema de COAC inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil (1879-1900) bajo la modalidad de organizaciones gremiales; estas organizaciones tenían como objetivos fundamentales contribuir al bienestar de sus asociados, implementar la creación de una caja de ahorro que otorgaba créditos para los socios y sus familias, y solventar gastos de calamidad doméstica. A partir del año 1910, se constituyen varios tipos de organizaciones de carácter cooperativo que en su mayoría son patrocinadas por gremios, empleados o trabajadores.

La legislación sobre cooperativas data de 1937 es la que empieza a regular la constitución de las COAC en el país; pero fue en la década del sesenta donde el sistema de COAC cobra verdadera presencia gracias al impulso para su organización y desarrollo por parte de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) y la Asociación Nacional de Uniones de Crédito de los Estados Unidos (CUNA).

En este proceso intervinieron directa e indirectamente agentes ajenos a los sectores involucrados, es decir, instituciones públicas, privadas y promotores; entre estos últimos se puede señalar la presencia de religiosos, voluntarios extranjeros y algunos profesionales, a título personal o encargados por alguna organización de carácter público o social. Cabe citar también la acción desarrollada por los gremios sindicatos de trabajadores, organizaciones clasistas y personal del movimiento cooperativo.

Los objetivos principales con los que surgieron a las COAC son:

- Auto ayuda;

- Auto gerencia; y,
- Auto Responsabilidad De Sus Socios Miembros.

El principio de la auto ayuda era y sigue siendo el principal indicador de desarrollo de las cooperativas, tanto a nivel local como mundial. Además de estos 3 objetivos generales, se podrían establecer otros específicos como: la copropiedad, que involucra la afiliación del socio a la cooperativa, y compromiso, el mismo que adquiere al sentirse parte de la organización y comprometido con el bienestar de la misma mediante el pago oportuno de los préstamos.

Por su definición, las COAC solo operaban en un área geográfica limitada, lo que les permitía tener un elevado conocimiento de los socios y de la situación local de los diferentes sectores productivos, captando la liquidez de esa zona e invirtiéndola en proyectos productivos en la misma zona.

Las COAC en Ecuador, debido a su finalidad social, estaban conformadas por muchos sacerdotes católicos y grupos de la sociedad civil cuyo propósito era ayudar a los pobres; pero al mismo tiempo carecían de una administración profesional, aplicaban tasas de interés que eran establecidas más por criterios sociales que financieros y no tenían como un objetivo esencial la generación de utilidades. Así mismo, muchas COAC recibían donaciones de recursos financieros de grupos de apoyo que les permitió crecer rápidamente pese a la baja rentabilidad financiera, especialmente entre la década de los sesenta y la década de los setenta.

### Cuadro 1

#### Evolución del Número de Cooperativas en el Ecuador<sup>1</sup>

<b>AÑO</b>	<b>No. Cooperativas</b>
1927	1
1937	2
1950	14
1960	63
1970	496
1980	761
1992	688
2001	332
2002	396
2003	442

Este apoyo financiero creó en el cooperativismo una dependencia de los recursos externos, que a la larga se tradujo en crisis del sector cuando se empezó a disminuir esos apoyos.

#### 1.5 Marco Legal de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Como se mencionó anteriormente, el 30 de noviembre de 1937 se promulgó la primera Ley de Cooperativas<sup>2</sup>. Esta se completó con la expedición del Reglamento General el 9 de febrero de 1938<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Informe de Edgar Carvajal, funcionario del BID, diciembre 2003, en reunión con Proyecto Salto

<sup>2</sup> Registro Oficial No. 31 de diciembre de 1937

<sup>3</sup> Registro Oficial No. 120 de marzo 21 de 1938.



En el año 1963 se emitió la Ley General de Cooperativas (LGC), la misma que fue promulgada el 7 de septiembre de 1966. En el año 1968 se dicta el reglamento de la LGC, el mismo que involucraba tanto cooperativas de carácter gremial o asociaciones, como cooperativas con un ámbito más general.

En el año 1985, mediante resolución de la Junta Monetaria JM-266-85, se ratifica la naturaleza de las COAC como entes de intermediación financiera y faculta a la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) para realizar sus labores de control en el sistema y precautelar los intereses del público en general. Hasta esos momentos las cooperativas estaban bajo control de la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social; por lo que, la SBS creó la Dirección General de Cooperativas (DGCOAC), cuyo objetivo principal era censar el número de COAC que había en el país y analizar qué cooperativas debían pasar al sistema financiero regulado, es decir bajo el control y supervisión de la SBS.

Estos cambios en el sistema cooperativo del país, permiten establecer una primera separación de lo que debía entender por cooperativas abiertas y cooperativas cerradas. En efecto, si los estatutos de la cooperativas contenían el vínculo común de los asociados con determinado gremio, actividad económica u organización, se debía entender que se trataba de una cooperativa ~~%~~cerrada+.

Por el contrario, si en sus estatutos no se detallaban los vínculos antes mencionados, entonces se debía entender que la cooperativa operaba con el público en general y recibía la categoría de ~~%~~abierta+; en este caso debía someterse al control de la SBS.

La SBS estableció un trabajo de campo que consistía en comprobar, in-situ, la información que reportaban las diferentes cooperativas a la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social, ya que se habían detectado algunas irregularidades como: la falta de información financiera confiable, ámbito de operación más allá de lo establecido en los estatutos, COAC que habían cesado sus operaciones, COAC que se encontraban operando sin ninguna autorización y COAC que habiendo contemplado en sus estatutos operaciones abiertas, por conveniencia se habían cerrado a determinado grupo o gremio para no pasar bajo el control de la SBS.

Como resultado de este censo, la SBS calificó preliminarmente a 134 instituciones como cooperativas abiertas al público en general. Después de algunas reformas a los estatutos de unas y liquidación de otras, quedaron definitivamente un total de 122 COAC abiertas que debían pasar al control y supervisión de la SBS. Esta situación generó gran disconformidad en el sistema COAC ya que argumentaba que la SBS pretendía controlar a las cooperativas en forma similar que a las instituciones financieras, sin tomar en cuenta su origen social.

En el año 1994, se emite la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF), la misma que ratifica nuevamente a las COAC abiertas al público como parte del Sistema Financiero Nacional, y en 1998 se emite el Decreto Ejecutivo No. 1227, el mismo que contiene el Reglamento de constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las COAC, y en el que se indica que para su funcionamiento deben tener un nivel de patrimonio técnico mínimo de UVC. 300.0000 (USD 850.000 aprox.).

Esta serie de acontecimientos provocó confusión, inconformidad y desorden en el cumplimiento de la legislación implementada. Las COAC

interpretaron y aplicaron la ley según su conveniencia y bajo el amparo de manejos políticos y sindicalistas, cuando era un asunto eminentemente técnico de regulación financiera. Adicionalmente, esto coadyuvó a la proliferación de cooperativas sin orientación definida, para evadir la regulación, con limitada viabilidad financiera y con expectativas de recibir recursos externos.

Por esta razón, el 4 de diciembre de 2001 se promulga el Decreto Ejecutivo No. 2132, el mismo que deroga el reglamento de COAC de 1998 y lo sustituye por uno nuevo. En este nuevo reglamento se establece un proceso gradual de incorporación de las COAC abiertas y cerradas al control y supervisión de la SBS hasta el año 2005 (las COAC que se excluyen son las que tienen como requisito de entrada para sus socios el ser trabajador de la misma institución); así mismo, se estableció un monto mínimo de capital social de USD. 200.000 y se fijó el coeficientes de capital en un 12%, mientras que para los bancos es del 9%.

Este reglamento plantea, a mi criterio, algunos aspectos de reforma importantes para el sistema de COAC:

- La incorporación de los mecanismos de control y supervisión prudencial internacionales (Principios de Basilea)<sup>4</sup>, ya que al tener la capacidad de captar fondos del público deben estar bajo el control de la SBS para proteger a los ahorristas;
- La clarificación del alcance de la ley al incorporar a las COAC abiertas y cerradas bajo el control de la SBS;

---

<sup>4</sup> Principios del Comité de Basilea para la Supervisión bancaria Efectiva

- El reconocimiento de la especialización en el sector de la intermediación financiera;
- La unificación del control y supervisión en un solo ente especializado, la SBS, ya que había problemas de funciones y responsabilidad con la DNC-MBS; y,
- La unificación de los principios de gestión contable y presentación de estados financieros.

## **1.6 Evolución financiera**

En los primeros años de la década de los noventa, el sistema de COAC inicia con la intervención y liquidación definitiva de la Cooperativa San Francisco de Asís Ltda., una de las instituciones más importantes del sector, la misma que presentó problemas a finales de los años ochenta. Esta situación, sin duda alguna, afectó las estadísticas generales y ratios financieros del sistema en su conjunto.

El total de activos del sistema de COAC reguladas por la SBS disminuye, entre 1989 y 1990, en un 32.64%, de igual forma, los depósitos en ahorros caen un 26.37%; los depósitos en ahorros caen un 26.37% y la cartera de crédito disminuye en un 36.32%.

En el año 1991 el sistema de COAC estaba constituido por 94 cooperativas, pero al 31 de diciembre de 1992 pasó a estar conformado por 22 cooperativas; las 72 cooperativas restantes pasaron a estar controladas por la DNC-MBS, por efectos de la Resolución No. DGC-92-098 del 12 de junio de 1992, publicada en el RO: No. 24 de 11 de

septiembre de 992. En esta resolución disponía que se mantendrán bajo el control y vigilancia de la SBS fundamentalmente aquellas COAC abiertas al público cuyos activos alcancen o superen el monto equivalente a 20.000 salarios mínimos vitales.

Durante la mayor parte de la década, el sistema de COAC tiene un comportamiento positivo, pese a la crisis de la cooperativa San Francisco de Asís, la confianza en el sistema se va recuperando. Así desde 1991 hasta 1997, el saldo de cartera de crédito pasa de USD. 27.682 millones a USD. 107.435 millones, respectivamente; los depósitos en ahorro también aumentan al pasar de USD. 26.531 millones en 1991 a USD. 71.913 millones en 1997.

Para el año 1998, el sistema de COAC sujeto al control de la SBS, se encontraba conformado por 25 entidades en liquidación. Adicionalmente, como hechos relevantes en este año se puede mencionar, en primer lugar, la suscripción de un convenio de cooperación y asistencia técnica con la AID (Agencia Internacional de Desarrollo de Estados Unidos), el mismo que consistía en una donación de dos millones de dólares para financiar proyectos de innovación para la microempresa presentado por el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU), este proyecto fue ejecutado por SBS. En segundo lugar, el recurso de amparo al Decreto Ejecutivo No. 1227, que obligaba a las COAC que estaban bajo las DNC-MBS a pasar bajo el control de la SBS, lo que crea un desorden en el sistema, como se explicó anteriormente.

Por otro lado, algunos acontecimientos externos e internos del país iniciados en la segunda mitad de los años noventa, como el conflicto bélico con el Perú, la crisis mexicana, la agudeza del fenómeno de El Niño y la crisis política en el gobierno del Arq. Sixto Durán, dio inicio a un

nuevo clima de inestabilidad económica y financiera que desembocó más tarde en la crisis de finales de la década.

El último año de la década, 1999, recogió lo peor de la crisis política, económica y financiera iniciada en el año 1998. La crisis, fomentada principalmente por el sistema bancario, arrastró no solo al sistema financiero en su conjunto, sino también al sistema productivo del país. El PIB decreció en un 7.3%, hubo un severo racionamiento de crédito y se redujo la capacidad adquisitiva de la población, entre otras consecuencias graves para el país.

Esta situación, como era de esperarse, afectó considerablemente al sistema de COAC; los indicadores financieros de los dos últimos años de este período demuestran el impacto de la crisis en el sistema, de la siguiente manera:

La cartera de crédito que alcanzaba los USD. 107.435 millones en 1997, pasó a ser de USD. 38.878 millones en el año 1999, es decir un 63.81% menos; los depósitos en ahorro que en el año 1997 alcanzaron los USD. 71.913 millones, pasaron a USD. 28.863 millones, un 59.86% menos.

Sin embargo, pese a la aguda situación, el sistema COAC por su propia característica y la fidelidad de sus socios presentó un proceso de recuperación mucho más rápido, al menos mediante la apertura del crédito, que otro tipo de instituciones financieras, como por ejemplo los bancos privados, ya que tras la aguda crisis del sistema financiero nacional y el inicio de la dolarización, las COAC vieron incrementar notablemente las operaciones financieras y sus niveles de desempeño durante el primer semestre del año 2000; las captaciones aumentaron en un 49% respecto al año anterior, esto es alrededor de USD. 40.5 millones,

igualmente el crédito aumentó en un 29%, y el número de cuenta ahorristas creció de 900.000 a 1.5 millones de personas.

Así mismo, el nivel de solvencia ascendió al 39.6%, lo que significa 14 puntos más que el de los bancos privados en operación, la calidad de los activos era del 179.6 debido a los niveles mínimos de cartera vencida, un 3.6%; y una eficiencia financiera superior a la de la banca privada. Estos indicadores demuestran la pronta recuperación de estas instituciones a pocos meses de terminada la crisis.

### **1.7 El Sistema Cooperativo a partir de la dolarización y su situación actual**

El sistema COAC frente a la crisis del sistema financiero, no deja de constituir un intermediario financiero alternativo para la economía ecuatoriana, especialmente para la pequeña y mediana empresa, ya que más del 75% de las colocaciones de las COAC se orienta a este sector (Orellana, 2000). Por su naturaleza, las COAC generan trabajo y ofrecen préstamos a los pequeños negocios que en su mayoría se encuentran en sectores rurales y urbano marginales, población que al margen de la crisis siempre se han visto vinculadas e identificadas con cada una de las cooperativas de su entorno geográfico.

Por ello, en el año 2001 se incorporó una nueva regulación que busca reactivar el sistema cooperativo de ahorro y crédito y reconoce su importancia y naturaleza jurídica. Los aspectos más relevantes de la nueva norma tienen que ver con la gobernabilidad de las instituciones, el monto mínimo de capital social para su constitución, los límites y

condiciones de operaciones, inversiones, reservas, cupos de crédito, relación de patrimonio y activos de riesgo.

Por otro lado, durante la dolarización de la economía ecuatoriana, las COAC han presentado varios indicadores que demuestran su recuperación y la confianza de sus socios. De todas maneras hay que tomar en consideración que los activos del sistema de COAC son marginales con relación al PIB; durante todo el período de análisis desde el año 1990 hasta el 2002, el total de activos de la COAC no han superado el 1% del PIB, a excepción del año 2001 que levemente alcanza el 1.03% del PIB.

### **Intermediación financiera**

Las COAC son instituciones que realizan actividades de intermediación financiera, basada fundamentalmente en la fortaleza de los ahorros de sus socios. Esto quiere decir que, tal como se dijo en líneas anteriores, si aumentaron sensiblemente durante la dolarización las operaciones activas, entonces significa que el pequeño ahorra que captan las COAC también creció. Al parecer, esta reactivación de la actividad de intermediación financiera se debió a las expectativas de estabilidad económica atribuidas a la dolarización, factor que sin duda alguna permitió aliviar el racionamiento de crédito sufrido desde el inicio de la crisis, en el año 1998.

### **Cambios en la estructura financiera.**

Los activos y pasivos del sistema se vieron de igual forma robustecidos durante este período de tiempo gracias al incremento de la cartera de créditos, que representa alrededor del 68% del total de activos,



y de los depósitos a la vista que representa alrededor del 77% de los pasivos.

La estructura del patrimonio no presentó cambios sustanciales en el período 2000-2001. En el primer trimestre del 2002 hubo un crecimiento importante del capital pagado y de las reservas, lo que llevó a que el patrimonio entre 2000 y 2002 tenga un incremento de 63.74% y llegue a los USD. 51.3 millones en el 2002.

La actividad financiera en las cooperativas dio sus frutos durante la dolarización; en el año 2000, 2001 y 2002 el sistema de COAC arrojó utilidades financieras de USD. 1.6 millones, USD. 1.8 millones y USD3.3 millones, respectivamente,

A continuación se presentan algunos indicadores financieros tomados de la información estadística de la SBS:

## **Indicadores Financieros**

### Eficiencia financiera

Durante la dolarización la productividad del sistema de COAC ha ido mejorando tras la crisis de finales de la década pasada. La relación entre activos productivos y total de activos alcanzó los siguientes porcentajes: 83%, 82% y 87% durante el 2000, 2001 y 2002, respectivamente. Sin embargo de ello, se puede decir que aún se pueden reducir los activos improductivos para así dedicar más recursos a la intermediación financiera. La reducción se puede explicar a través de la dolarización, ya que en este modelo económico no se admiten recursos improductivos bajo pena de perder utilidades.

### Morosidad

El nivel de morosidad, es decir la relación entre cartera vencida y el total de la cartera del sistema de COAC, refleja una cierta estabilidad e inclusive los dos últimos años, 2001 y 2002, tienen niveles menores de morosidad, 0.92% y 1.017% respectivamente, que el primer año de dolarización, en el que la morosidad del sistema llegó a ser de 1.13%.

Estos datos reflejan el bajo nivel de impago que tienen las COAC y la potencialidad de los sistemas asociativos para crear un compromiso de cumplimiento entre los socios ante el mismo. También se puede decir que los procedimientos de concesión del crédito han mejorado.

### Apalancamiento

El nivel de apalancamiento del sistema de COAC, es decir, la relación entre el total de pasivos frente al capital más reservas, ha demostrado ser de alrededor de un 300% durante los tres años analizados. Este porcentaje muestra que el nivel de endeudamiento del sistema de COAC en su conjunto supera en 3 veces el capital más reservas del sistema, es decir, que aún queda por explotar más al sistema por el lado de los pasivos.

### Liquidez

El crecimiento de los fondos disponibles permitió que el sistema de COAC mejorara el indicador de liquidez inmediata durante el período de análisis, en todos los años este indicador supera el requerimiento mínimo

exigido por ley del 14%; durante el año 2000, 2001 y 2002 alcanza el 18.29%, 21.06% y 22.26%, respectivamente.

### Rentabilidad y eficiencia administrativa

Los indicadores de rentabilidad con relación al activo (ROA) y al patrimonio (ROE) fueron positivos, en el año 2000 registraron 1.0% y 3.1%, respectivamente. Para el año 2001. El ROA fue del 0.7% y el ROE llegó a ser alrededor del 10.5%.

Los indicadores analizados anteriormente reflejan el fortalecimiento del sistema de COAC tras la crisis del año 1999. Así mismo, las características propias del sistema de cooperativismo y su papel de intermediario financieros alternativo a la banca privada, han permitido esta pronta recuperación que ha beneficiado al desarrollo de las microfinanzas en el país y el desarrollo de microempresa.

En el año 2002, 11 de las 26 COAC que se encontraban bajo el control de la SBS reportaron haber canalizado USD. 3.6 millones para la microempresa. En el año 2002, 11 de las 26 COAC que se encontraban bajo control de la SBS reportaron haber canalizado USD. 3.6 millones para la microempresa a través de 3.157 operaciones de crédito, es decir un promedio de USD. 1.137 dólares por cada operación de crédito.

## **1.8 El Estado y la Microempresa**

La definición de microempresario y de microempresa ha sido uno de los aspectos más discutidos por los académicos y estudiosos de este

fenómeno empresarial. Se han utilizado variables como el número de empleados, el volumen de los activos o del patrimonio, el volumen de ventas o su participación en el mercado, pero hasta la fecha no existe total consenso al respecto.

Un reflejo de lo dicho está en cómo los supervisores bancarios definen al microcrédito, que es aquel que está dirigido al microempresario.

Por ejemplo, en Perú se lo define a partir de su monto (se dice que un crédito productivo no superior a USD 20.000 será microcrédito), mientras que en Ecuador es una combinación de monto y definición de microempresario.

Precisamente, en la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria, en la parte que trata de la calificación de activos de riesgo, se dice claramente que el microempresario es todo empresario que no tiene formalizado su negocio, que no cuenta con información ordenada de él y que accede a créditos de hasta USD 20.000. En otras palabras, se está hablando de lo que actualmente se denomina empresario informal<sup>5</sup>.

Por ello, actualmente se habla más de que la microempresa<sup>6</sup> es una organización económica conformada por una o varias personas (generalmente hasta un máximo de 10), cuya gestión busca adaptarse una manera dinámica a los cambios del sector donde se desenvuelve. Así mismo, es una fuente de ingresos para las personas que tienen bajos niveles de recursos y que carecen de un empleo fijo.

---

<sup>5</sup> Ver Hernando De Soto: El otro sendero

<sup>6</sup> Basado en trabajos disponibles en la página web del BID: [www.iadb.org](http://www.iadb.org)

Bajo este concepto, desde finales de los años ochenta e inicio de los noventa, el BID impulsó una serie de proyectos de créditos en el marco del Programa Global de Crédito a la Microempresa, que en algunos países involucraba una fuerte tendencia hacia la beneficencia y ayuda a los más pobres. Actualmente, esta concepción ha cambiado ya que los programas además de estar canalizados para los sectores de bajos ingresos, como las microempresas, también cubren a otros sectores, como pequeñas y medianas empresas.

Esta actividad, que al inicio era atendida en forma exclusiva por el Estado, instituciones y fundaciones no formales, hoy tiene la competencia de los bancos privados y cooperativas que día a día se especializan en servicios microfinancieros.

## CAPITULO II

### 2. EL ECUADOR ECONOMICO SOCIAL

#### 2.1 Análisis de los principales factores que inciden en el desarrollo económico del país

##### 2.1.1 Evolución del PIB

Hay que recordar que para el 2003 la CEPAL no anticipaba buenos resultados en las economías de la región, debido a una posible falta de dinamismo de la economía internacional y de fuerzas reactivadoras internas. No obstante, ya en el segundo trimestre, el crecimiento económico de la gran potencia del norte llegó a 7.2% nivel que no conseguía desde 1984.

Por su puesto que los motivos de tal crecimiento van más allá de la inversión militar y, según Washington, descansan ahora en el mayor gasto de los consumidores y las empresas, pero sobre todo en el aumento de la competitividad ya que Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador, su dinamismo le dio a las exportaciones ecuatorianas, tanto petroleras como no petroleras, un impulso externo significativo, que explica en gran medida su crecimiento en el año 2003; adicionalmente habría que considerar el efecto positivo derivado de la mencionada devaluación del dólar y de las bajas tasas de interés de esa economía.

Las estimaciones optimistas que hablaban de un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de un 4% o aún más, fueron prontamente

rebajadas por el FMI, que estimó un crecimiento de 3.1% para el país en 2003.

Posteriormente, en las últimas revisiones del Banco Central del Ecuador se afirma que el PIB en el 2003 alcanzaría los 26.844 millones de dólares, es decir habría crecido en el orden del 3%; téngase en cuenta que la cifra presentada a fin de año fue de apenas 2.7%, la misma que fue revisada a última hora hacia arriba. En todo caso el 3% representa 25% menos de la tasa de crecimiento inicialmente estimada por las autoridades oficiales.

Estas cifras deben ser analizadas con detenimiento si se recuerda que, en el primer semestre del año, la economía tuvo un rendimiento negativo y que su recuperación posterior se debió exclusivamente al petróleo. Así, si en el tercer trimestre del año 2003 la economía registró un crecimiento sorpresivo del 3.7%, esto se debió casi exclusivamente al petróleo, sin el cual el crecimiento económico no habría superado siquiera el 0.3%. Es más, en el 2003, el crecimiento de la economía petrolera no habría superado el 2.3%

### **2.1.2 Comportamiento de los precios durante 2003**

Al revisar los supuestos macroeconómicos establecidos en la proforma presupuestaria del 2003, se constata que las expectativas oficiales en general no se cumplieron. Así, en lugar de un crecimiento económico de 4% se obtuvo un 3%; y en vez de un total exportado de crudo de 95 millones de barriles, se vendió 92,4 millones, para citar dos puntos. Podría decirse que una de las pocas, quizá la única predicción oficial cumplida durante el 2003 fue la de la inflación, que terminó en 6,1%

a diciembre, con un promedio anual de 7.9%; la meta para el 2004 fluctúa entre 3% y 4%.

La inflación mensual promedio se redujo de 0.75% en 2002 a 0.50% en el 2003. Es interesante destacar que incluso hubo cuatro meses en los que no se registró inflación alguna: junio (-0.2%), julio (0.0%) y diciembre (-0.04%); contra un solo mes sin inflación en 2002: julio, con 0.1%; y ninguno en 2001.

Los meses de mayor inflación durante el 2003 fueron enero (2.5%) y febrero (0.8%), debido al efecto inflacionario del aumento en los precios de los combustibles y servicios básicos; y los meses de abril (1%) y septiembre (0.8%, ligados respectivamente al inicio de clases en la costa y en la sierra que, según el INEC, genera una ola especulativa en el país.

Gracias a este desempeño, la inflación del 2003 cerró en 6.1%, cifra menor a la inflación proyectada para diciembre del 2003 (7%).

Por otro lado, la reducción de precios que hace posible el descenso de la inflación corresponde, en su gran mayoría, a productos transables.

Esto se refiere a los productos que están sujetos a competencia internacional, lo que por lo tanto refleja un aumento en la competitividad de las importaciones, o lo que es lo mismo, un deterioro relativo de la competitividad nacional. Mientras tanto, los productos no transables, los que necesariamente son producidos dentro del país, y que en su mayoría son servicios, presentan niveles altos de inflación.

Esto se evidencia analizando el comportamiento de los componentes de la inflación durante el 2003. En efecto se registró deflación en categorías de productos transables, como vestido y calzado



(-6.1%), reflejando la invasión del mercado nacional por productos chinos y colombianos más baratos; de igual manera en bienes y servicios misceláneos (-9.3%), así como en muebles, equipamiento y mantenimiento de vivienda (-1.1%) y en alimentos, bebidas y tabaco (-1.2%).

En contraste, el grupo de alquiler, agua, gas y electricidad, fue el componente más inflacionario (26.6%)m seguido de la educación (24.9%) y el transporte (16.3%), la salud (5.2%) y los servicios de hotelería y restaurantes (5.7), todos ellos no transables.

Mientras la inflación al consumidor, medida por la variación del Índice de Precios al Consumidor, IPC ha mantenido una tendencia decreciente regular, la inflación al productor, medida por la variación del Índice de Precios al Productor, IPP, ha estado marcada por la irregularidad.

Aunque durante gran parte del 2003, la inflación al productor se situó debajo de la inflación al consumidor, la inestabilidad que describe este indicador muestra otro talón de Aquiles para el aparato productivo ecuatoriano. En efecto, si la variación en los precios es irregular, será difícil establecer expectativas acertadas en relación a los costos de producción futuros, lo que impone una cierta volatilidad en los beneficios esperados, y constituye, por tanto, otra desventaja de la producción nacional frente a la competencia importada.

En otras palabras, así como una inestabilidad en la inflación al consumidor dificulta la consecución de los proyectos de consumo, la inestabilidad en la inflación al productor obstaculiza la realización de los proyectos productivos, al impedir la estimación eficiente de costos y necesidades de financiamiento a corto y mediano plazo.

### 2.1.3 Poder adquisitivo

El costo de la canasta familiar básica pasó de 353.24 dólares en diciembre del 2002 a 378.34 dólares en diciembre del 2003, variación que se explica por una inflación de casi 7% registrada de diciembre a diciembre. Mientras tanto, el ingreso promedio, calculado para una familia de 4 personas, con 1.6 perceptores de salario básico, pasó de 221.26 en diciembre 2002 a 253.17 dólares en diciembre del 2003, reflejando sobre todo los incrementos salariales decretados en 2002, pero vigentes desde 2003.

Mientras el aumento en el costo de la canasta básica fue de 7%, el incremento del ingreso promedio fue de 15%, lo que permitió cerrar en algo la brecha del consumo, que alcanzó 37% en 2002, y se redujo a 33% en 2003. Es decir que la cobertura de la canasta básica aumentó en 4 puntos porcentuales, de 63% en 2002 a 67% en 2003.

De mantenerse la tendencia decreciente en la inflación, es de esperar que en 2004 el deterioro del poder adquisitivo sea bajo y que no se presenten variaciones considerables en la brecha de consumo. Probablemente, esta se estabilizará en torno a un 32% de la canasta familiar, por lo menos mientras dure la dolarización.

Hay que considerar que en enero de 2004, la inflación anualizada bajó de 6.1% en diciembre a 3.9%. Así mismo, los austeros incrementos salariales decretados incrementaron el ingreso medio de 253.17 dólares a 265.95 dólares, con lo cual se pasaría a cubrir la casi totalidad de la canasta vital.

Un elemento que ha estado alentando el consumo, sobre todo de segmentos de clase media, ha sido el aumento del endeudamiento, sea directamente en los establecimientos comerciales o a través de créditos bancarios, pero sobre todo por el uso creciente de las tarjetas de crédito.

En efecto, el uso de tarjetas en el consumo de bienes y servicios ha aumentado aceleradamente, pues según la Superintendencia de Bancos, los más de 600.000 usuarios de tarjetas mantenían a septiembre del 2003 deudas acumuladas por 570 millones de dólares, es decir un 37.6% más en comparación con el año anterior (414.6 millones), dicho monto equivale a cerca del 10% del total de deuda externa privada. Así mismo resulta interesante mencionar que 90% de los usuarios de tarjeta no cancelan sus deudas a fin de mes sino que difieren sus pagos. En otras palabras, la población está financiando su consumo presente a costa de su ingreso futuro.

#### **2.1.4 Desempleo**

En el segundo mes del año, el subempleo que incluye a los trabajadores a medio tiempo o que perciben menos del salario mínimo alcanzó 39,2 por ciento versus el 43,2 por ciento del mes previo, según el BCE.

El informe mensual del mercado laboral de Ecuador se obtiene a través de un sondeo realizado por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) a 2.400 hogares en las principales ciudades: Guayaquil, Quito y Cuenca.

El desempleo se situó en 9,3 por ciento al cierre del 2003, mientras en febrero del mismo año se ubicó en 10,9 por ciento.

Ecuador adoptó el dólar estadounidense como su moneda oficial en el 2000, lo que junto con una fuerte emigración mejoró las condiciones de su mercado laboral.

Al finalizar el siglo XX en Ecuador coincidieron varios factores negativos como el devastador fenómeno de El Niño, la caída de los precios del petróleo, la inestabilidad política y la corrupción.

Esta realidad unida a la profunda contracción de la economía ecuatoriana aumentó los índices de pobreza. Según analistas, entre el año 1995 y el año 2000, el número de pobres aumentó de 3,9 a 9,1 millones, es decir, los pobres ahora representan el 71% de la población de Ecuador.

El subsecuente desempleo obviamente desencadenó la ola migratoria, nunca antes vista en este pequeño país andino de 12 millones de habitantes.

### **2.1.5 Migración**

Como lo afirma Devesh Kapur y John McHale, cada día, emigrantes trabajando en países desarrollados envían dinero a sus familias en los países pobres. Son solo unos pocos cientos de dólares por aquí, unos pocos cientos de dólares por allá. Pero el año pasado estas remesas sumaron 80.000 millones de dólares, sobrepasando a la ayuda financiera internacional y convirtiéndose en una de las principales fuentes de divisas para los países en desarrollo.

Tras el increíble crecimiento que estas remesas tuvieron en los años noventa, este flujo monetario está sacando a países enteros de la pobreza, creando nuevos canales de financieros y modificando las relaciones internacionales.

#### **2.1.5.1 Migración de ecuatorianos**

Los niveles de emigración de los ecuatorianos han ido creciendo conforme han transcurrido los años y hemos llegado a un punto tan extremo que hoy en día el Ecuador depende económicamente de las remesas enviadas por dichos emigrantes. En la actualidad, la dolarización, implantada en el país a partir de enero del año 2000, se sostiene gracias a las remesas.

La principal causa de la emigración en el Ecuador es el decreciente standard de vida de los ecuatorianos. Los malos gobiernos de los últimos años han generado que la calidad de vida de la población vaya de mal en peor. La inflación y el desempleo junto a la aguda crisis financiera han tentado la siguiente pregunta en muchísimos ecuatorianos: ¿Es esto vida? Por ende, la desesperación por sobrevivir en el día a día ha atacado a las familias y existe una ola muy grande de emigración para probar nuevos rumbos, nuevos horizontes, nuevos destinos y nueva suerte.

El tema de la emigración de los ecuatorianos se ha convertido de vital importancia en las relaciones políticas y sociales de la nación, pues los dos receptores de emigrantes ecuatorianos más grandes son los Estados Unidos de Norteamérica y España.

Existen dos tipos de emigrantes: los legales y los ilegales. Por lo general, los emigrantes legales tienen mucho más oportunidades que aquellos ilegales que están expuestos a la explotación y sometidos al chantaje y a la extorsión dada su situación y condición de ilegales.

La economía nacional es sostenida y se mantiene a flote principalmente gracias a los ingresos petroleros y a las remesas de los trabajadores emigrantes. Si comparamos éstas dos fuentes principales, las remesas constituyen el 59% de las exportaciones de crudo ecuatoriano. A partir de 1998 ha incrementado los índices de emigración a tal punto que se conoce a los últimos tres años como el boom de la emigración.

Los datos oficiales proporcionados por el BCE (Banco Central del Ecuador) y otras entidades relacionadas con el tema de las remesas son, en primer lugar, escasas; y en segundo lugar, en muchos casos no son del todo acertados con exactitud ya que las remesas que obtiene el Ecuador por parte de los emigrantes es mucho mayor a USD 1, 101,000,000, por poner una cifra de ejemplo. Esto es entendible y se debe a que los métodos utilizados para éstos estudios no están del todo desarrollados para medir, sobre todo las remesas de los habitantes ilegales en otras naciones, quienes también forman gran parte de dichas remesas.

La dolarización no ha fracasado gracias a las remesas enviadas por los emigrantes a sus familiares ya que dan un soporte monetario adquisitivo sólido con miras hacia la estabilidad y bienestar económico en miles de hogares ecuatorianos. Además, al incrementar el nivel de vida de los ecuatorianos, incrementa el ahorro en las familias junto con la mayor movilidad monetaria en compra venta de inmuebles y bienes patrimoniales.

Para el caso de las remesas, se registró un nuevo repunte cuando parecía que el desenlace inmediato, a juzgar por las estadísticas de los últimos años, era un inevitable estancamiento. Así las remesas habrían pasado de 1.432 millones de dólares en el año 2002 a 1.656 millones de dólares en el año 2003.

El Ecuador y en especial su población debe tener cuidado de no caer en un ciclo vicioso de consumismo al tener un mayor poder adquisitivo sino que, por otro lado, acompañe dicho consumismo con productividad mediante inversión productiva dentro de la Nación.

La emigración tiene sus factores negativos tales como el dolor del desprendimiento de los familiares afectados y sus consecuencias en el hogar. Pero por otro lado, éste sacrificio trae recompensas en cuanto a experiencia de vida y, sobre todo, múltiples beneficios y bienestar en términos económicos para las familias protagonistas de la emigración y para el Ecuador entero.

Los ecuatorianos que más han emigrado provienen de las zonas deprimidas de la Sierra. Según la Dirección Nacional de Migración más de 500.000 ecuatorianos, es decir el 10% de la población económicamente activa, salieron del país en un año a partir de 1999.

La mayoría de ellos fueron a España y Estados Unidos. Casi todos pertenecen a estratos sociales bajos y emigran para terminar desempeñándose en actividades domésticas, agrícolas o de la construcción.

La distribución de la riqueza ha sido, como en otros países latinoamericanos, la causa fundamental de los graves problemas sociales que aceleran los flujos migratorios.

#### **2.1.5.2 Aporte para la reducción de la pobreza**

A más de ser la emigración uno de los mecanismos que explican la reducción del desempleo, su aporte directo, sobre todo vía remesas, contribuye a disminuir el crecimiento de la pobreza. Sin embargo, no hay como asumir como única causa de la emigración el proceso de empobrecimiento u otras explicaciones económicas, como fue el congelamiento de los depósitos bancarios.

Es preciso identificar también factores individuales y familiares, sociales y psicológicos, institucionales y estructurales vinculados a la realidad del Ecuador y por cierto a la propia globalización, que ha expandido los patrones de vida del norte en las poblaciones pobres del sur.

Por otro lado, la emigración al exterior, en el caso de Ecuador, impulsa nuevos procesos migratorios internos, debidos, por ejemplo, a la creciente demanda de mano de obra de regiones de donde ha salido el mayor número de emigrantes y a donde, en consecuencia, fluye, una mayor cantidad de las remesas, por ejemplo Cuenca que atrae gente de Riobamba y también de Loja. Un proceso que se origina, además, por la creciente conflictividad desatada en el norte de Ecuador a raíz de la regionalización del conflicto colombiano, exacerbado por el Plan Colombia.



Téngase presente que la opción de migrar no busca cubrir las necesidades básicas, sino también apunta a mejorar o recuperar las expectativas de ingresos personal o familiar; esto explica, entre otros factores, el por qué gran parte de los emigrantes provienen de sectores medios y de profesionales o personal especializado. De todas maneras, es importante ver cuáles han sido las principales motivaciones que incidieron en la decisión de emigrar.

## **2.2 La dolarización y sus oportunidades**

El presente capítulo tiene por objetivo describir las restricciones macroeconómicas que presenta el régimen monetario de dolarización en el Ecuador.

La dolarización en Ecuador implica fuertes desafíos tanto en materia de gestión del financiamiento del desarrollo como en la sustentabilidad del régimen monetario a largo plazo, pero antes debo iniciar con varios aspectos sobre la dolarización.

### **2.2.1 Qué es la dolarización**

Un concepto amplio de dolarización es el que se refiere a cualquier proceso donde del dinero extranjero reemplaza al dinero doméstico en cualquiera de sus tres funciones.

En efecto, la dolarización de una economía es un caso particular de sustitución de la moneda local por el dólar estadounidense como reserva

de valor, unidad de cuenta y, en el extremo, como medio de pago y de cambio.

El proceso puede tener diversos orígenes. Puede obedecer a la colonización de un país, que pasa a utilizar la moneda del país colonizador, o a la decisión autónoma y soberana de una nación que decide utilizar como moneda genuina el dólar, como es el caso ecuatoriano.

Otro origen posible, por el lado de la demanda, es como consecuencia de las decisiones de cartera de los individuos y empresas que pasan a utilizar el dólar como moneda, al percibirlo como refugio ante la pérdida del valor de la moneda doméstica en escenarios de alta inestabilidad de precios y de tipo de cambio.

En los países dolarizados por el lado de la oferta, se trata de procesos históricos de bastante anteriores. Aproximadamente una veintena de naciones, especialmente islas de El Caribe y del Pacífico Sur, tienen como moneda nacional el dólar de los Estados Unidos. El caso más notable en Iberoamérica es el de Panamá, que desde hace casi un siglo utiliza el dólar.

Se pueden distinguir dos procesos de dolarización por el lado de la demanda: la sustitución de moneda y la sustitución de activos.

La sustitución de moneda, que hace referencia a motivos de transacción, ocurre cuando la divisa extranjera es utilizada como medio de pago; en este sentido, los agentes dejan de utilizar la moneda nacional para sus transacciones.

### 2.2.2 Por qué la dolarización

Entre los factores que explican los fenómenos de la dolarización, sobre todo en los países de América Latina, están: la inestabilidad macroeconómica, el escaso desarrollo de los mercados financieros, la falta de credibilidad en los programas de estabilización, la globalización de la economía, el historial de alta inflación, los factores institucionales, entre otros, los cuales han jugado un papel importante en el proceso

### 2.2.3 La dolarización informal

La dolarización primero adquiere un carácter informal. Es un proceso espontáneo en respuesta al deterioro en el poder adquisitivo de la moneda local. Los agentes, entonces, se refugian en activos denominados en monedas fuertes, normalmente el dólar, aunque la moneda extranjera no sea de curso obligatorio.

El proceso de dolarización informal tiene varias etapas:

La primera es conocida como sustitución de activos, los agentes adquieren bonos extranjeros o depositan cierta cantidad de sus ahorros en el exterior. Esta fase se conoce también como fuga de capitales.

En una segunda etapa se produce la sustitución monetaria, los agentes adquieren medios de pago en moneda extranjera, billetes dólares o cuentas bancarias en dólares.

Finalmente, en una tercera etapa, muchos productos y servicios se cotizan en moneda extranjera: alquileres, precios de automóviles o enseres domésticos, y se completa cuando aún bienes de poco valor se cotizan en la moneda extranjera, alimentos, bebidas, diversiones, etc.

Pero la dolarización informal tiene consecuencias lamentables sobre el funcionamiento de la economía de un país.

- a) En primer lugar, hace que la demanda de dinero se vuelva inestable, esto dificulta las posibilidades de la autoridad monetaria para estabilizar la economía y controlar la inflación. En la medida que los agentes económicos convierten la moneda local en dólares, se reduce el monto de sucres en circulación.

En efecto, en economías altamente dolarizadas de manera informal no existe la posibilidad de fijar un objetivo intermedio de política monetaria porque la cantidad de dinero está afectada por la presencia de dólares que no son susceptibles de ser controlados.

El dólar es una parte importante del concepto de dinero y es imposible deducir a priori la composición de la demanda de dinero. De esta manera el objetivo final de controlar la inflación a través de la oferta monetaria se convierte en un problema de aproximación y el manejo de la política monetaria se vuelve empírico.

- b) En segundo lugar, la dolarización informal genera presiones sobre el tipo de cambio, en la medida en que aumenta la demanda por moneda extranjera. Se requiere entonces una definición específica de política cambiaria dependiendo si la dolarización se trata de activos o monetaria.

- c) Un tercer efecto es el deterioro en el poder adquisitivo de los ingresos denominados en moneda local. Sueldos, salarios, pensiones, intereses fijos, etc., se ven deteriorado por las continuas devaluaciones presionadas por la dolarización informal
- d) Una cuarta consecuencia de la dolarización informal es la distorsión de las tasas de interés. Estas se vuelven especialmente altas debido a que la autoridad monetaria las incrementa a fin de estimular a que la población ahorre en moneda local en lugar de hacerlo en dólares de los Estados Unidos.
- e) Un quinto efecto se da sobre el sector financiero, el cual se deteriora rápidamente con la dolarización informal. Las altas tasas de interés y las devaluaciones constantes que la establecieron provocan elevaciones permanentes en la cartera vencida de los bancos, limitan el ahorro en moneda local y se conduce a estos a la iliquidez e insolvencia.
- f) Un efecto especialmente importante de la dolarización informal tiene que ver con el Fisco, pues ésta reduce la posibilidad de generar ingresos por señoreaje y dificulta el cobro del impuesto inflacionario.

Dependiendo del grado de dolarización informal de la economía, la emisión de especies monetarias se destina en su gran mayoría a la adquisición de dólares para usarlo como dinero genuino en reemplazo de la moneda local.

Una creciente dolarización informal se convierte en un grave problema económico, en la medida en que restringe el campo de acción de la política monetaria, cambiaria, fiscal, aumenta el riesgo cambiario y crediticio del sistema financiero y reduce el poder adquisitivo de los

sectores poblacionales más pobres. En tal sentido, una vez que una economía se ha dolarizado de manera importante, las alternativas se reducen hacia la instauración de una dolarización plena, pues, restablecer la credibilidad en el sistema discrecional se vuelve poco probable y demandaría consistencia, disciplina y un tiempo normalmente largo.

#### **2.2.4 La dolarización oficial**

Como se indicó, los procesos de dolarización surgen en un país como resultado de la pérdida de confianza en las funciones tradicionales de la moneda local. En países con alta inestabilidad macroeconómica, donde las inflaciones elevadas caracterizan especialmente dicha inestabilidad, ante la pérdida de valor de la moneda doméstica, los agentes buscan salvaguardar el valor de su riqueza refugiándose en una moneda extranjera (el dólar de los Estados Unidos) y la economía se dolariza progresivamente ante el aumento del riesgo país.

Adoptar como política la dolarización total de una economía implica una sustitución del 100% de la moneda local por la moneda extranjera, lo que significa que los precios, los salarios y los contratos se fijan en dólares.

La dolarización total descansa sobre algunos principios específicos:

1. La moneda única es el dólar y desaparece la moneda local;

2. La oferta monetaria pasa a estar denominada en dólares y se alimenta del saldo de la balanza de pagos y de un monto inicial suficiente de reservas internacionales;
3. Los capitales son libres de entrar y salir sin restricciones; y,
4. El Banco Central reestructura sus funciones tradicionales y adquiere nuevas funciones.

La dolarización formal en general supone la recuperación casi inmediata de la credibilidad, pues aparentemente cortaría de raíz el origen de la desconfianza: la inflación y las devaluaciones recurrentes.

Asimismo, la dolarización formal u oficial obliga a los gobernantes a disciplinarse, desnuda o revela los problemas estructurales de la economía con lo cual impulsa a las sociedades al cambio de sus estructuras y, especialmente, inicia un proceso de moralización pues devela las causas de la corrupción, especialmente de la monetaria y cambiaria.

La dolarización en nuestro país, implica fuertes desafíos tanto en materia de gestión del financiamiento del desarrollo como en la sustentabilidad del régimen monetario a largo plazo. Resulta evidente que las instituciones heredadas del régimen monetario que precedió a la dolarización son insuficientes para hacer frente a dichos desafíos.

La ausencia de prestamista en última instancia implica, por ejemplo, un cambio en las conductas de los agentes económicos en parte, heredadas de la crisis financiera que sacudió el Ecuador y que derivaron en la dolarización: *credit-crunch*, cortoplacismo, desconfianza y

falta de credibilidad, que se traducen en una elevación substancial en el costo del financiamiento.

### 2.2.5 Los riesgos que pesan sobre la estabilidad del sistema

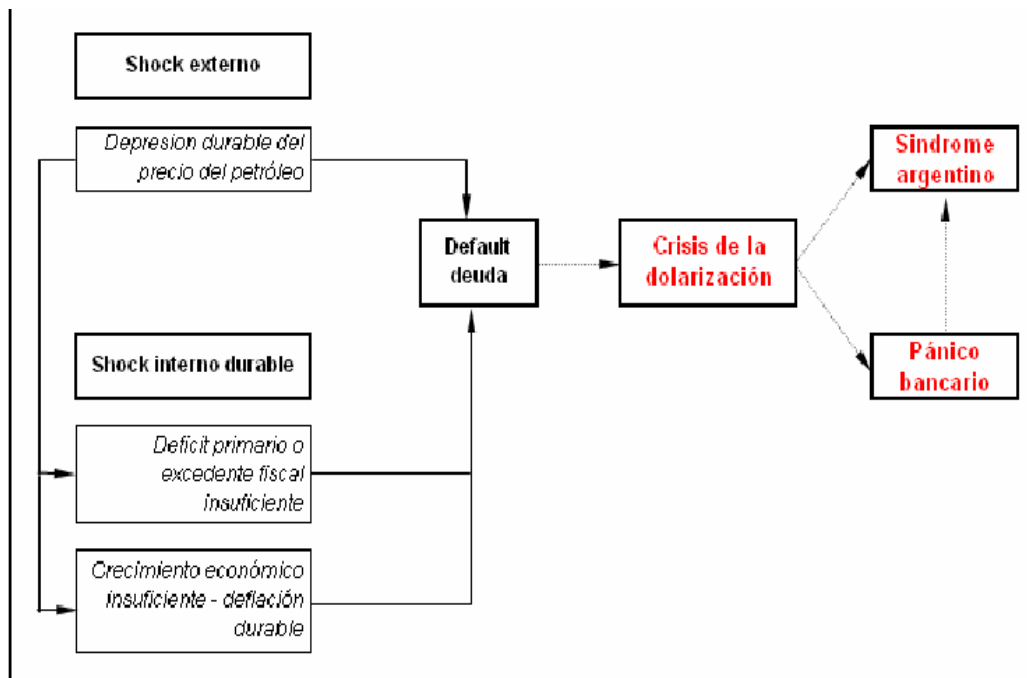
Desde el punto de vista de la estabilidad del sistema, el riesgo mayor es el de una crisis macroeconómica proveniente de la incapacidad de las instituciones actuales a actuar con políticas económicas activas.

En efecto, la crisis puede aparecer como una insuficiencia del Estado a hacer frente a sus compromisos externos derivado de una depresión durable de los precios del petróleo (ver **esquema 1**) que implique una disminución importante de sus recursos Frente a la falta de crédito externo que sufre el Estado ecuatoriano la probabilidad de una cesación de pagos sobre la deuda externa aumenta de tal suerte que la oferta monetaria se contrae rápidamente y se combina con un pánico bancario.



### Esquema 1

#### Los riesgos de la dolarización: escenarios de stress



Este fenómeno también puede ocurrir si la actividad económica interna presenta signos de deflación durable, por falta de financiamiento (costos y montos adecuados) o por la persistencia de ajustes de precios relativos que impliquen un proceso de crecimiento mediocre, en ausencia de aumentos significativos de productividad.

En realidad, no es necesario que se llegue a esta situación concreta de falta de financiamiento del Estado. Es suficiente que los agentes económicos anticipen que ello pueda ocurrir para que el sistema entre en crisis.

En un sentido estricto, las políticas monetaria y cambiaria *no existen* en una economía dolarizada. En ausencia de capacidad de endeudamiento público internacional, la oferta monetaria esta determinada exclusivamente por el comportamiento de los agentes privados y la capacidad de la autoridad monetaria de influir directamente sobre estos comportamientos es muy escasa.

En consecuencia, el Banco Central se encuentra incapacitado para afectar significativamente las condiciones de liquidez en la economía (y por lo tanto, de influir sobre los precios y la tasa de interés).

Esto implica que la posibilidad de reaccionar frente a un shock externo negativo y significativo (afectando variables claves como los precios de los principales productos de exportación, por ejemplo) es extremadamente baja o nula. Así, el ajuste de la economía al ciclo toma la forma de una deflación pronunciada, tal como sucedía con los regímenes de cambio *%superfijos+* en tiempos del patrón-oro.

Si existe una fuerte flexibilidad nominal de los precios y de los salarios a la baja, el ajuste al equilibrio es más o menos rápido. En caso contrario, la deflación puede ser durable y el ajuste se hace por cantidades (tasa de desempleo extremadamente elevada), con quiebra del sistema productivo, bancario e insolvencia del Estado.

Cuanto más inflexible sean los precios y los salarios a la baja, mayor serán los requerimientos en materia de capital, de reservas y de aprovisionamiento bancario para evitar la caída del sistema.

Ahora bien, esto implica paradójicamente que en tiempos de calma, el sistema bancario mantiene tasas de interés y márgenes elevados con lo que se sacrifican puntos de crecimiento (con el riesgo de producir la

deflación) o, en el mejor de los casos, retardar las inversiones necesarias para un aumento sostenido de la productividad. Ese el verdadero dilema de la política económica.

Una solución parcial al dilema es la constitución (o la consolidación) del Fondo de Estabilización, destinado tanto sea a la recompra de deuda (para acelerar el acceso al financiamiento exterior) o, fundamentalmente, al sostenimiento de la solvencia del Estado.

Desde el punto de vista puramente legal, dicho Fondo debería ser Constitucional, con el objeto de evitar el desvío del capital hacia otros destinos, dado que de ello depende de manera crucial la supervivencia del régimen de dolarización.

Tanto la Ley de Responsabilidad Fiscal como la de creación del Fondo de Estabilización van en el buen sentido. Probablemente la Ley de Responsabilidad Fiscal sea demasiado restrictiva, pero en las condiciones actuales de morosidad e incertidumbres en la economía mundial y del proceso de construcción de la estabilidad política en Ecuador, la disciplina fiscal resulta necesaria.

Como es bien sabido, el Ecuador no puede reaccionar a los shocks externos producidos por una baja de los precios del petróleo o de los precios de sus bienes de exportación procediendo a una modificación unilateral del tipo de cambio.

Existen sin duda otras técnicas de ajuste, como el control de los flujos de capitales, la revisión del presupuesto del Estado o la baja de los salarios nominales, aunque el recurso a tales métodos es insuficiente habida cuenta que ellos no tienen mas que un efecto marginal mientras

que tendrían graves consecuencias en términos de estabilidad política y social.

En suma, habida cuenta del alto nivel de endeudamiento y del corsé que representa la Ley de Responsabilidad Fiscal, la política presupuestaria, deberá sacrificar crecimiento y distribución para la constitución de un Fondo de Estabilización de capacidad suficiente y en la fase de disminución del ciclo y en la medida en que el Fondo no esté constituido acompañar la disminución del nivel de actividad para garantizar el pago de los servicios de la deuda (tanto externa como interna).

No se emiten consideraciones respecto a los costos sociales y políticos de la introducción de mecanismos de flexibilidad máxima en los salarios públicos y privados.

Ello también implica, como ya se dijo, el sustraer puntos al crecimiento económico o a restringir políticas de redistribución de ingresos (educación, salud, etc.).

El alto endeudamiento actual del Estado ecuatoriano y el régimen monetario de dolarización implican fuertes restricciones a la utilización de instrumentos de política fiscal y monetaria. En consecuencia, de no mediar una baja del riesgo país y de una disminución significativa del endeudamiento del Estado, la posibilidad de utilizar políticas activas de desarrollo global y sectorial (industria, turismo, infraestructura, etc.) se encuentra seriamente limitada.

Ahora bien, la política monetaria puede ser entendida como una política de administración relativa del crédito. Para poder utilizar el crédito

como instrumento, se necesita información que el Banco Central hoy no posee (o posee parcialmente).

Como se expresó anteriormente, la política cambiaria no existe más. Sin embargo, la política fiscal se puede utilizar como sustituto parcial, sobre todo en lo que concierne a la política arancelaria (aduanera).

### 2.2.6 La competitividad precio

Si la ausencia de ganancias de productividad se acompaña de un ajuste en los precios relativos que tarda en encontrar el equilibrio, la apreciación del tipo de cambio se hará sentir aún más, poniendo en peligro el crecimiento y la calidad de las carteras del sistema bancario.

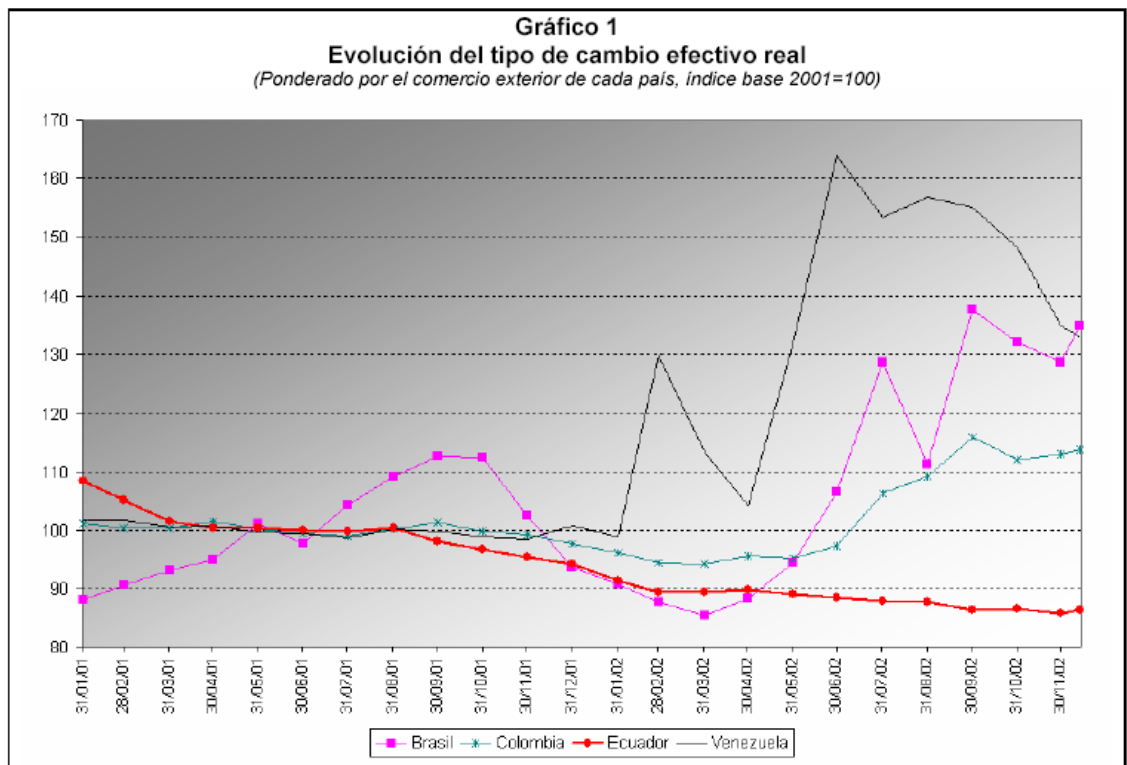
El **Cuadro 1** muestra que el tipo de cambio efectivo real del Ecuador se apreció significativamente durante el período 2000-2002, mientras que sus socios y competidores (con la excepción de Bolivia), han visto sus monedas fuertemente depreciadas. Si se compara la evolución del tipo de cambio efectivo real (ponderado por la estructura del comercio exterior) en 2002 con respecto al vigente entre 1993 -1998 de estabilidad remarcable, la apreciación del cambio ecuatoriano es del 10.3 %, mientras que la depreciación de su principal competidor, Colombia, es de más del 39 %.

**Cuadro 1**  
**Variación anual del tipo de cambio efectivo real**  
(Ponderado por el comercio exterior de cada país)

	Indice base 2001=100			Promedio
	2000/2001	2001/2002	2000/2002	1993-1998
Argentina	-2.8%	162.2%	154.9%	132.0%
Brasil	6.7%	44.4%	54.0%	101.9%
Venezuela	-1.4%	32.1%	30.3%	-22.9%
Colombia	-3.7%	16.6%	12.3%	39.3%
Chili	10.0%	-2.4%	7.3%	10.3%
México	-7.9%	8.5%	-0.1%	-20.2%
Bolivia	0.7%	-10.8%	-10.2%	-14.5%
<b>Ecuador</b>	<b>-18.4%</b>	<b>-8.4%</b>	<b>-25.2%</b>	<b>-10.3%</b>

Fuente: Cálculos propios a partir de datos DOTS IMF y CDC-IXIS

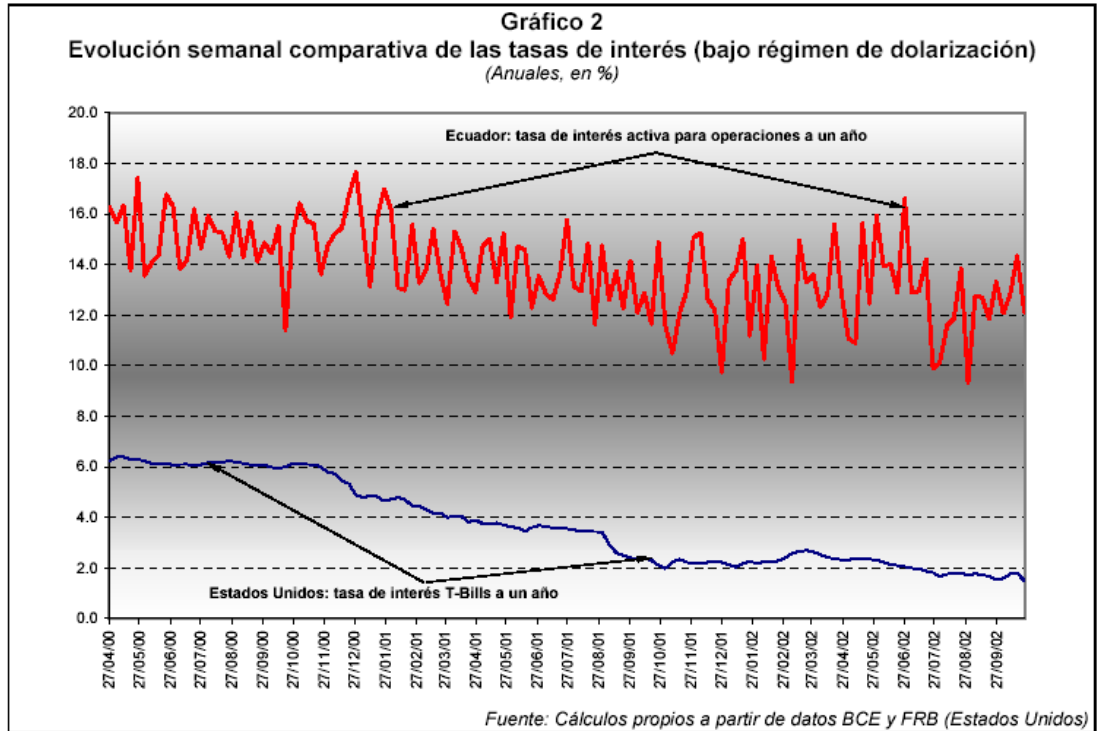
**Gráfico 1**  
**Evolución del tipo de cambio efectivo real**  
(Ponderado por el comercio exterior de cada país, índice base 2001=100)



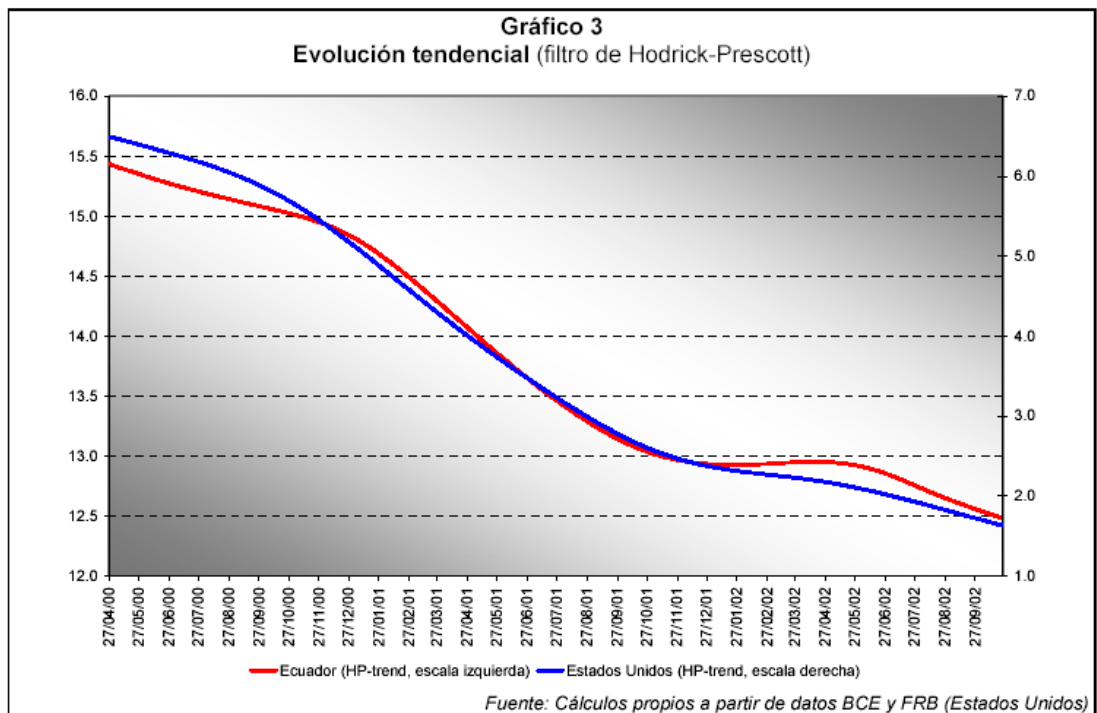
### 2.2.7 Las tasas de interés

En el **gráfico 2** se puede observar que la tasa de interés ecuatoriana presenta una fuerte volatilidad semanal, a diferencia de la

tasa americana. Al mismo tiempo, el diferencial de tasas resulta muy elevado, del orden de 10 puntos porcentuales.



A pesar de ello, las tendencias generales son similares, tal como se lo puede observar en el gráfico 3.



Al menos en teoría, bajo el régimen de dolarización, la tasa de interés interna debe igualar la tasa de interés de los Estados Unidos más el diferencial de inflación (anticipada) entre los Estados Unidos y el Ecuador, a los cuales se debe agregar una prima de riesgo. Esta prima de riesgo debería absorber la diferencia en las calidades de los deudores y la probabilidad de un quiebre en la dolarización.

### **2.2.8 La percepción del mercado financiero internacional sobre el riesgo país**

Resulta evidente que las tasas de interés internas no pueden disociarse de la percepción de riesgo que tienen los inversores externos.

Los **gráfico 5, 6 y 7** muestran los resultados de un Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples (AFCM) efectuado para un conjunto de fundamentales económicos para los años 2000 y 2002 y 49 países, considerados como economías emergentes.

Las variables consideradas son:

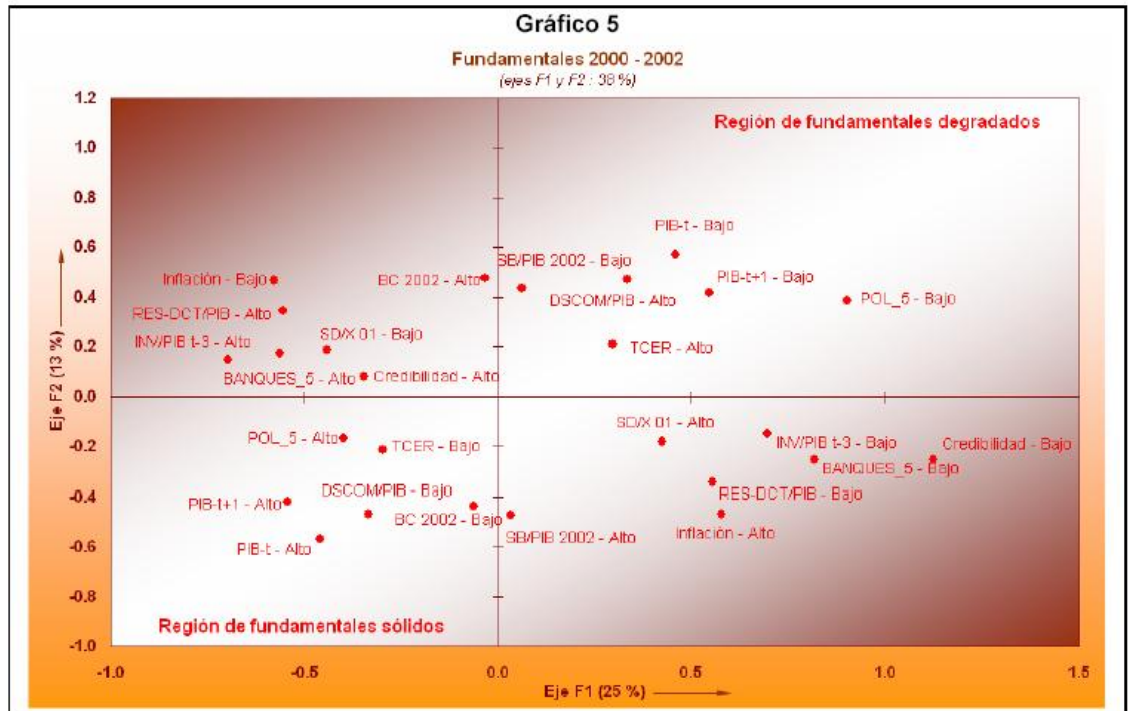
<b><i>PIB-t</i></b>	Crecimiento del PIB en el año considerado;
<b><i>PIB-t+1</i></b>	Previsión del crecimiento del PIB el año siguiente;
<b><i>INV/PIB t-3</i></b>	Coeficiente de inversión promedio de los últimos 3 años;
<b><i>Inflación</i></b>	Tasa de inflación prevista para el año;
<b><i>SB/PIB</i></b>	Saldo presupuestario como % del PIB;
<b><i>TCER</i></b>	Tipo de cambio efectivo real, ponderado por la estructura del comercio exterior;
<b><i>Credibilidad</i></b>	Credibilidad en la política económica (encuesta trimestral de S&P);



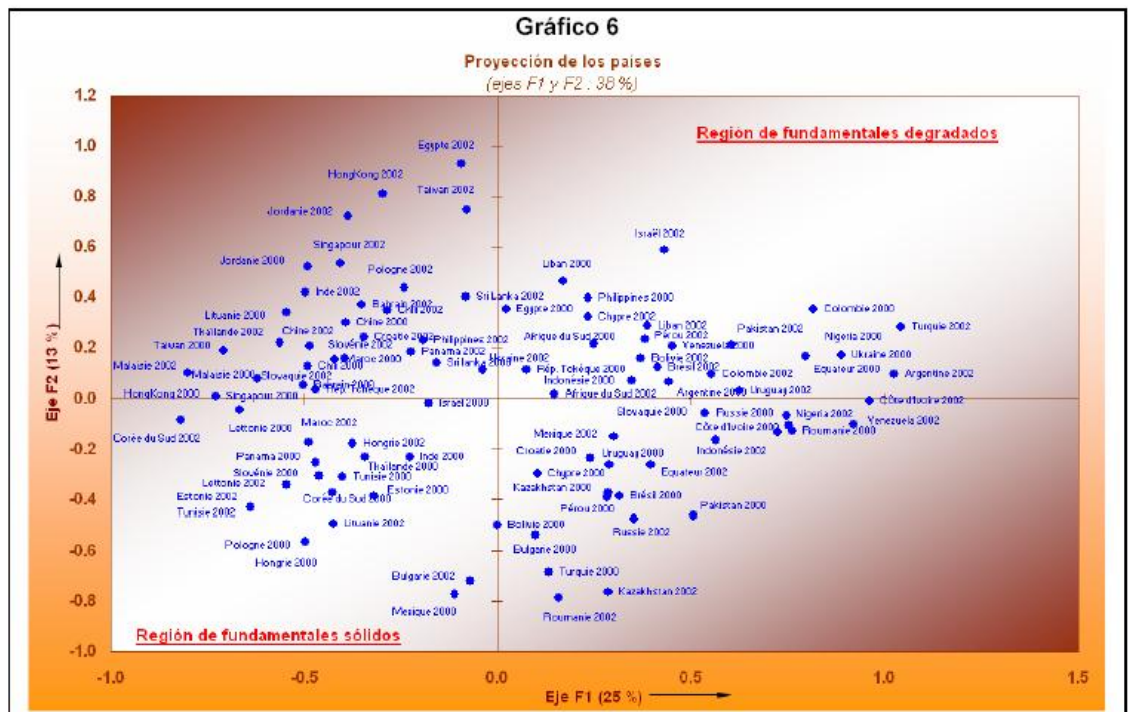
<b>BC</b>	Balanza corriente en % del PIB;
<b>DSCOM/PIB</b>	Variación anual del saldo de la balanza comercial, en % del PIB;
<b>SD/X</b>	Servicios de la deuda externa como % de las exportaciones;
<b>RES-DCT/PIB</b>	Volumen de reservas menos deuda externa a corto plazo, como % del PIB;
<b>BANQUES</b>	Estado del sistema bancario;
<b>POL_5</b>	Riesgo político (encuesta trimestral de S&P).

Las variables toman un valor alto o bajo (variables binarias) según se encuentra por encima o por debajo de la mediana de la muestra de países, calculada para el período 2000 . 2002.

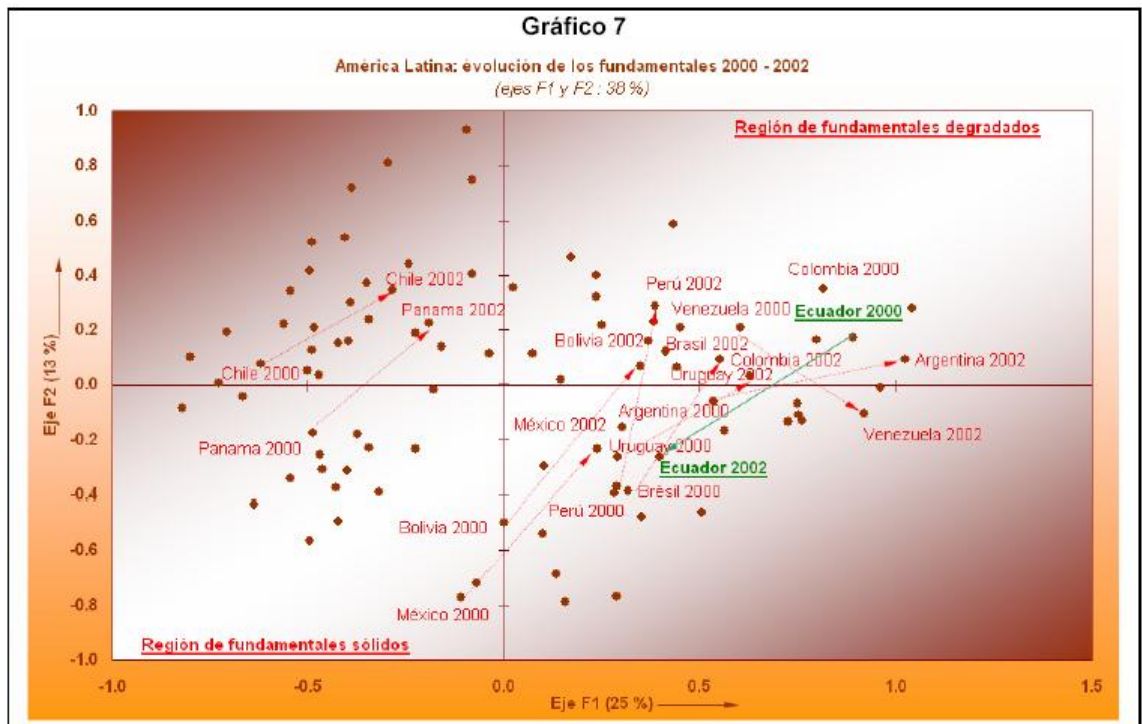
El **gráfico 5** muestra la proyección de los fundamentales en el espacio factorial. Los dos primeros ejes del AFCM definen dos regiones bien opuestas: aquella compuesta por las direcciones negativas de ambos ejes, de fundamentales sanos y la compuesta por las direcciones positivas de ambos ejes, de fundamentales degradados.



El **Gráfico 6** muestra la proyección de los países sobre el espacio factorial definido por los fundamentales para ambos períodos considerados.



Por último, el **gráfico 7** muestra la evolución en el espacio factorial de los países de América Latina considerados en el análisis.



Del **gráfico 7** pueden extraerse dos conclusiones:

- “ Con las excepciones de Colombia y Ecuador, los países de América Latina han visto sus fundamentales degradarse entre 2000 y 2002
- “ Si bien tanto Colombia como Ecuador mejoran sus fundamentales, ambos países se encuentran en la región de fundamentales degradados.

La variable percepción del riesgo es el logaritmo de los *spreads* de 118 obligaciones soberanas emitidas por los 49 países de la muestra, para los años 2000 y 2002.

Las tasas de interés internas en Ecuador no pueden bajar sin que medie una disminución significativa de la percepción del riesgo país y esto no será posible sin que intervenga una mejora substancial en los fundamentales de la economía, particularmente en la credibilidad en la política económica, en la baja de los riesgos políticos, en una mejora en los indicadores de crecimiento y de inversión y una baja en la inflación.

Sin embargo, una baja de tasas es una condición necesaria para relanzar la economía, aumentar la inversión privada, mantener la solidez del sistema bancario y asegurar el financiamiento necesario del presupuesto del Estado. La ruptura del círculo vicioso implica una disciplina de largo plazo para lograr credibilidad suficiente para bajar la prima de riesgo.

### **2.2.9 La estructura financiera.**

Una forma de aumentar la densidad de los servicios financieros y de disminuir la concentración del sistema es el desarrollo de un sistema de microfinanzas lo mas amplio posible, bajo la coordinación de un banco público de segundo piso. Por otro lado, dicho sistema permitiría bajar el costo fiscal de los diferentes subsidios o de los sistemas de transferencias de recursos a los más pobres.

### **2.2.10 La regulación y la supervisión.**

Para el normal desarrollo de las funciones de la Superintendencia de Bancos, resulta imperioso contar con una protección legal suficiente



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

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

para los supervisores. Por otro lado debe pensarse en la modificación de un conjunto de procedimientos que permitan monitorear la rapidez excesiva en el poder correctivo y de la ausencia de paciencia discrecional (a través de la utilización de un sistema de alertas sucesivas) que se acompaña de un fuerte poder de declaración de insolvencia.

## CAPITULO III

### 3. LA COMPETITIVIDAD, DESARROLLO SOSTENIBLE Y DESARROLLO LOCAL

#### 3.1 Desarrollo local

Concebimos al Desarrollo Local como un proceso continuo, dentro del cual la sociedad busca ordenar e incrementar el aprovechamiento de sus recursos para mejorar sus condiciones de vida.

Este proceso se manifiesta en forma no homogénea, presentando distintos niveles al interior de la sociedad, los cuales están determinados en función a:

- La dotación de recursos existentes;
- El nivel de su reconocimiento;
- Las posibilidades de su incorporación al proceso;
- El grado de control ejercido sobre ellos; y ,
- La forma como las distintas fuerzas sociales se organizan para su explotación y el aprovechamiento de sus beneficios.

El ideal social debe buscar armonizar el proceso, permitiendo que sectores mayoritarios de la población tengan iguales oportunidades de acceso a los beneficios que se obtienen del aprovechamiento de recursos.

Esto supone la necesidad de perfilar una estrategia de desarrollo, que permita dinamizar la participación en este proceso, de aquellos sectores de la sociedad que manifiestan menores niveles de desarrollo relativos, buscando paralelamente el estrechamiento de las

desigualdades existentes, para legitimar la continuidad del proceso y permitir la dinamización del mismo.

Esta exigencia de abrir oportunidades al desarrollo entre los distintos actores sociales, implica revisar los criterios tradicionales de su ordenamiento espacial, buscando superar las tendencias centralizadoras y excluyentes que han predominado en los enfoques tradicionales del "Desarrollo Nacional" y su réplica ajustada del "Desarrollo Regional".

La revisión propuesta, nos lleva a reivindicar el ámbito de lo Local, como un espacio mas concreto de participación social en el proceso, como una unidad de análisis y planificación capaz de relevar y activar, un conjunto de potencialidades no apreciadas por el planificador tradicional y de atender un igual número de demandas insatisfechas a través de mecanismos apropiados al contexto y escala de las mismas, aportando de esta manera dentro un esfuerzo holístico al desarrollo de la región y el país.

### **3.2 Desarrollo local e integrado**

Promover el desarrollo local es una idea antigua que ahora se ve reforzada paradójicamente por el proceso de globalización en curso. La globalización va creando necesidades de formación de identidades y, en consecuencia, de diferenciación de sectores y de localidades. En estos casos las localidades son mercantilizadas en el sentido de que son obligadas a vender ciertos productos típicos.

Para esta visión del desarrollo local, se trata de fomentar una estrategia que posicione ventajosamente a determinados espacios socio-

territoriales en el mercado globalizado. De esta forma, antes de nada, hace falta que exista un ámbito económico globalizado que permita a los emprendedores productivos situarse en localidades determinadas.

Hoy en día están surgiendo cada vez más organizaciones de carácter no gubernamental orientadas especialmente a la innovación social, es decir, al desarrollo de nuevos diseños de políticas públicas y de nuevos modelos socio económicos de carácter local.

Lo que hoy se llama desarrollo local integrado y sostenible es una definición de varios tipos de procesos de desarrollo local. Lanzada institucionalmente en 1997 por el Consejo de la Comunidad Solidaria, esta expresión fue adoptada por la mayoría de los actores brasileños dedicados al desarrollo local.

Desarrollo local constituye un espacio de articulación o de síntesis entre lo moderno y lo tradicional mostrando posibilidades de generar, a partir de la sinergia producida por estas interacciones, soluciones innovadoras para muchos de los problemas de la sociedad contemporánea.

Actualmente, en cierta forma, todo el desarrollo es local tanto sea en un distrito, en una región, en una microregión, en un país o en una región del mundo.

La palabra local no es sinónima de pequeño ni alude necesariamente a diminuto o reducido. El concepto de local adquiere, una connotación de tipo socio territorial que pasa a definirse como un ámbito comprendido por un proceso de desarrollo en curso, en general cuando este proceso está pensado, planeado, promovido o inducido.



Se dice que una sociedad se desarrolla cuando convierte en dinámica sus potencialidades. Es posible que la palabra desarrollar quiera decir eso mismo: desenvolver, desbordar, dar continuidad a una tendencia, realizar o mostrar una predisposición genética, poner en marcha un programa heredado. Quiere decir volver dinámica una potencialidad.

Sin embargo para que esto acontezca, es preciso reunir varios factores como por ejemplo un cierto nivel educativo de la población. La existencia de personas en condiciones de tomar iniciativas, asumir responsabilidades y emprender nuevos negocios. La decisión del poder local y de otros niveles de gobierno de apostar por un camino de cambios. Y, a su vez, es preciso también una participación de la sociedad.

### **3.3 Desarrollo local desarrollo sostenible**

Existen muchas conceptualizaciones de desarrollo sostenible, la más acertada y difundida guarda relación con el agotamiento de los recursos naturales necesarios para las generaciones actuales y que se imagina, serán necesarias también para las generaciones futuras. Por este motivo, el concepto de sostenibilidad está muy ligado a la idea de una relación del ser humano con la naturaleza que conserva el medio ambiente. Es por esto que asocia inmediatamente sostenibilidad con ambientalismo y ecología.

La sostenibilidad hoy en día guarda poca relación con la preservación o conservación de los limitados recursos naturales, es decir de recursos que si se gastasen sin prever su agotamiento, nos haría falta a nosotros y a las generaciones venideras.

La sostenibilidad, guarda relación, también y principalmente con un patrón de organización que se mantiene a lo largo del tiempo en razón de haber adquirido características que le confieren capacidades autogenerativas.

En general se confunden la sostenibilidad con durabilidad de un ente o proceso. Se dice que un ente o proceso económico, social, cultural, político, ambiental o físico-territorial es sostenible cuando se mantiene de forma continua a lo largo del tiempo, es decir, cuando este proceso es durable. Sin embargo la durabilidad es una consecuencia de la sostenibilidad. Si un sistema es sostenible será también durable, ya que es capaz de auto-organizarse, de reproducirse y de autogenerar las condiciones para su continuidad.

Finalmente, y por consiguiente, el desarrollo sostenible es aquel que conduce a la construcción de comunidades humanas sostenibles, es decir, de comunidades que buscan lograr un patrón organizativo en red, dotado de características como la interdependencia, el reciclaje, la asociación, la flexibilidad y la diversidad.

### **3.4 Competitividad y productividad**

La competitividad es la capacidad que posee un país para ofertar sus productos o servicios en los mercados internacionales, de manera sostenible y creciente, con una elevación paralela del nivel de vida de la población.

La competitividad que requiere hoy el Ecuador, de cara a las oportunidades y amenazas de la globalización y del ALCA tiene su origen en el mejoramiento del clima de negocios, el fortalecimiento del tejido empresarial y en la manera de convertir la inversión en infraestructura con el consiguiente incremento de la productividad y de la calidad.

La experiencia permite identificar tres factores que ayudan a explicar por que algunos países han tenido más éxito que otros para llegar a ser competitivos en los mercados internacionales:

- La competitividad se genera en la empresa y no en los países;
- La productividad determina la competitividad; y
- El nivel de competitividad incide en el desarrollo económico.

En medio de todo esto es fundamental destacar que existen o intervienen 4 factores que se vuelven estratégicos: El Estado, el sector empresarial, la Universidad y todos los ecuatorianos. Cada uno debe cumplir un rol específico.

- El Estado debe garantizar estabilidad, promover la competitividad a través de la productividad del sector público y privado; y generar empleo.
- Los Industriales deben orientarse hacia la calidad, trabajar en el mejoramiento de los procesos, disminuir costos, hacer más con menos, mantener o disminuir los precios, mejorar la rentabilidad, incrementar las ventas, contratar personal para satisfacer nuevos pedidos.

- La Universidad debe convertirse en socio estratégico de la industria, para fortalecer su programa de estudios, sobre la base de los campos del conocimiento científico y tecnológico que interesen a la empresa y al cliente, así mismo debe capacitar a los interesados en el uso correcto de conceptos y elementos de Gerencia de la calidad como forma de vida, debe impartir una educación basada en principios y valores, dar facilidad para que los estudiantes practiquen y obtengan empleo, debe facilitar el aprendizaje de métodos que promuevan la iniciativa y la creatividad; y jugar al empresario emprendedor en la aulas.
- Los Ecuatorianos debemos mejorar nuestro conocimientos cada día, así como debemos mejorar nuestras destrezas día a día, nuestra actitud hacia el cambio, ser flexibles, ser positivos, destacar lo bueno del país y de la gente; y, empezar un cambio de adentro hacia fuera.

### **3.5 Factores de la competitividad**

La competitividad comprende los siguientes factores críticos que contribuyen a lograr el éxito:

#### ***Apertura comercial***

Mide la profundidad de la integración de una Nación a la economía, en términos de su orientación exportadora y del grado de libertad con que se maneja el comercio y la inversión extranjera.

Esta apertura comercial debe ser observada por la capacidad que tiene el país para colocar productos en un mercado que pasará de 12

millones a 800 millones de personas. En ese nuevo mercado, (ALCA) la producción tendrá otros paradigmas en los conceptos de productividad, eficiencia, efectividad y mejor utilización de tecnología.

La apertura demanda la identificación de los sectores estratégicos del país. Por ejemplo, el turismo que podría desarrollarse con creatividad e innovación, como lo ha hecho Costa Rica. Además, es necesario considerar otros sectores, como la agricultura, la pesca, la acuicultura, los textiles, las confecciones y las artesanías.

Lo importante es tener productos de alta calidad y precios competitivos para negociarlos en el exterior.

### ***Desempeño del Gobierno***

Mide hasta que punto el Estado apoya u obstaculiza la competitividad. Evalúa el grado en que la política fiscal y el aparato estatal facilitan o limitan los recursos disponibles para la inversión privada y juzga la calidad de los servicios públicos.

El Banco Interamericano de Desarrollo menciona varios problemas que inciden en la baja competitividad, como la falta de calidad en la educación, falta de entrenamiento, las trabas en la creación de empleos, poco capital y poco acceso a la tecnología por cada uno de los trabajadores.

La acción del Gobierno es importante para la competitividad, pero también lo es la sociedad en general.

### ***Mercado Financiero***

El mercado financiero es un elemento importante que puede contribuir a mejorar la productividad, optimizar el uso de los recursos e impulsar la competitividad de las empresas, las ciudades y el país.

El mercado financiero, evalúa el papel de los mercados de capital como facilitadores del consumo, y del ahorro en el tiempo; el comportamiento del ahorro y la eficacia de los intermediarios financieros para proveer recursos a la inversión productiva.

### ***Infraestructura***

La infraestructura mide la cantidad y la calidad del sistema de transporte, de la red de telecomunicaciones, de la generación y distribución de energía eléctrica, de las facilidades portuarias y de almacenaje y de toda infraestructura física que puede afectar positiva o negativamente la productividad de la inversión. En los últimos años se han hecho cosas muy importantes.

En el ámbito de los aeropuertos, podemos mirar dos elementos, como la remodelación y la construcción de los nuevos. Otro hecho importante es el que se relaciona con la infraestructura de la red de transporte terrestre, la modernización de los puertos marítimos, el sistema nacional de energía.

### ***Desarrollo Tecnológico***

La investigación y el desarrollo, el nivel gerencial de la tecnología y la calidad del conocimiento tecnológico disponible permitirá una mayor inversión en proyectos productivos.

Para poder mejorar las condiciones de acceso a tecnologías, se podrían promover convenios entre centros de educación y sectores productivos, para que la investigación tecnológica se aplique eficientemente.

### ***Gestión Empresarial***

La gestión empresarial es una fase en el que el gerente de una empresa debe definir una estrategia de largo plazo que comienza con un profundo análisis de la situación interna y del entorno.

La gestión empresarial mide la calidad de los recursos gerenciales, de las estrategias competitivas del desarrollo de productos, del control de calidad de los recursos humanos y del mercado en el ámbito de la empresa privada.

El implantar un pensamiento estratégico en la organización no es meta de 2 o 3 días; puede llevar varias semanas de trabajo hasta que todos tengan una tarea que cumplir.

### ***Mercado Laboral***

El mercado laboral evalúa la eficiencia real y potencial de los recursos humanos y la flexibilidad de los mercados de trabajo.

El informe del proceso social en América Latina señala que los principales problemas son los sistemas de capacitación centralizados, costosos e ineficientes. Este informe recomienda que debería haber más opciones de capacitación financiadas con impuestos a la nómina, y el establecimiento de estándares de calidad.

### **Calidad de las Instituciones**

La calidad de las instituciones, mide la confiabilidad de las instituciones legales y sociales que fundamentan una economía de mercado, la competencia, la aplicación de la ley y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

En el Ecuador el problema de las instituciones es el cambio permanente de reglas de juego que incide en la baja inversión tanto nacional como extranjera. Para elaborar y ejecutar un proyecto, el inversionista necesita establecer con claridad cuánto va a pagar de impuestos (renta IVA u otros,) y cuál va a ser su rentabilidad. Pero si eso cambia con rapidez, se genera un ambiente de inestabilidad aumentando lo que se conoce como riesgo país.

### **3.6 Empresa, competitividad y desarrollo local y sostenido**

El reto más importante de los diferentes sectores que conforman la economía nacional es el de alcanzar la competitividad. En un mundo globalizado mantenerse competitivo es el elemento primordial para existir y lograr mayores beneficios, en este sentido la industria financiera no se encuentra al margen de estas consideraciones, sino que por el contrario cada una de las entidades que conforman este sector requieren de una gran atención en este aspecto, para lograr generar una garantía que permita mantener un sistema financiero estable y sólido a lo largo del tiempo, y contar con las bases para enfrentar adecuadamente las eventuales crisis que se produzcan en la economía y por ende en este sector.



El grado de competitividad de la gran mayoría de las industrias depende de factores como la calidad de los productos y/o servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de los agentes económicos, así como también de que existan precios competitivos que estén acorde con la capacidad de pago la sociedad en su conjunto. Sin embargo, en el caso específico de la industria financiera existe un factor adicional que es clave e imprescindible para lograr la tan anhelada competitividad; y, este es la confianza en la solidez y en la estabilidad del sistema financiero.

Las empresas de todos los tamaños, y las redes y clusters formadas por ellas, son el principal agente de desarrollo económico, creando riqueza, valor añadido y dando empleos estables a la población. Las organizaciones del sector privado y asociaciones empresariales son uno de los actores genuinos para la concertación de políticas de desarrollo competitivo.

### **3.7 La microempresa como factor de competitividad y desarrollo integral**

La microempresa es una fuente importante de ingresos para muchos hogares ecuatorianos, por consiguiente es prioritario mejorar las oportunidades para que más familias se beneficien de este tipo de actividad, para lograrlo, es necesario dar mayor acceso al crédito, así como continuar con políticas de capacitación para evaluar proyectos productivos, el apoyo a grupos organizados que tienen programas dirigidos a la microempresa y la desregulación para facilitar la constitución de microempresas y promover su formalización.

En el campo del crédito es necesario utilizar como política el direccionamiento de las empresas hacia la microempresa, fortalecer los programas de crédito y finalmente promover reformas en la supervisión y regulación del sistema bancario para desarrollar prácticas especializadas para la microempresa.

En el proceso de transformación de las actividades de promoción de la microempresa, hacia el logro de una mayor competitividad en términos reales es el de crear instituciones viables y permanentes, aumentando la productividad y la competitividad.

Las organizaciones que prestan servicios financieros a la microempresa son las que han logrado mayor avance porque han partido del reconocimiento de que entre los microempresarios se encuentran muchos como oportunidades productivas, atractivas y con capacidad de ahorro y de pago al contado con préstamos en condiciones de mercado, pero cuyos recursos propios son insuficientes para aprovechar estas oportunidades con acceso a los servicios financieros formales no limitados por problemas de información y riesgo; mejoras en el acceso al crédito, a las facilidades de depósito y a otros servicios financieros, le representa al microempresario medios para mejorar su competitividad y nivel de ingresos.

El éxito en la prestación de los servicios de la microempresa por parte de organización microfinancieras, está reflejado por la adopción de tecnologías financieras de bajo costo, adaptadas a los requerimientos de esta clientela, y puestas en práctica mediante políticas y procedimientos que permitan cubrir los costos de prestar y recuperar los fondos prestados.



**PDF**  
Complete

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

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

El crecimiento del sector informal en el Ecuador ha sido muy significativo y representa un importante rubro dentro de la economía nacional. Se estima que existen alrededor de 1.3 millones de microempresas urbanas y rurales que tradicionalmente no han tenido acceso a servicios financieros formales.

## CAPITULO IV

### 4. EL ROSTRO SOCIAL DE LAS MICROFINANZAS

#### 4.1 EL CASO PERUANO

##### 4.1.1 La microempresa en el Perú

A lo largo de las dos últimas décadas, el Perú ha experimentado un crecimiento acelerado del número de micro y pequeñas empresas conducidas por un nuevo tipo de **empresario emergente**.

Este segmento de empresas concentra casi la totalidad del crecimiento del empleo reciente. El conocimiento de la dinámica de ese sector implica responder a dos preguntas:

- ¿Tienen estos empresarios características y trayectorias similares?
- ¿Alcanzan un mismo dinamismo y nivel de éxito en la conducción de sus empresas?

La respuesta es no. El nivel de desarrollo de estas empresas y su crecimiento en términos de empleo, utilidades y productividad es desigual. Las características de sus negocios, los montos de inversión, la tecnología incorporada y las estrategias seguidas para su crecimiento, sugieren que existe una marcada heterogeneidad en el desempeño de los pequeños empresarios y de sus empresas.

Diversos estudios realizados permiten esbozar un perfil sociocultural y económico de estos **empresarios emergentes** en ese país. Por lo general, son migrantes (mayoritariamente de origen andino) que llegaron a la ciudad entre las décadas de los 60 y 70, y se ubicaron en barrios

populares (como los Conos de la periferia urbana). Gran parte de ellos ha tenido experiencia trabajando en pequeñas empresas o han sido obreros en grandes empresas modernas; en uno u otro caso, esos centros de trabajo han sido laboratorios de aprendizaje del oficio del que posteriormente se valieron para poner su propio negocio más que por necesidad, motivados por la idea de ser autónomos.

Estos empresarios emergentes suelen pertenecer a los estratos socioeconómicos bajos pero no a los más pobres, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social que se expresa principalmente en la adquisición tardía de algunos bienes inmuebles y semiduraderos, eventuales cambios residenciales y, sobre todo, mayor acceso a la educación de la segunda y tercera generación sin que ello suponga necesariamente la pérdida de los patrones culturales y los referentes sociales de origen.

En general, las trayectorias de vida muestran a personas que han empezado desde abajo y que han contado con escaso capital para el financiamiento inicial de sus actividades proveniente algunas veces de alguna liquidación por un empleo anterior, y algunas otras del ahorro familiar. Este tipo de empresarios suele contar con escasa educación formal. Pero a falta de capital humano, han recurrido a distintas estrategias para salir adelante con sus negocios, haciendo uso de una acentuada ética del trabajo y una amplia red social de apoyo y ayuda mutua.

Los rasgos aquí descritos corresponden a ciertas características comunes a los pequeños empresarios. Sin embargo, un análisis detallado muestra una profunda heterogeneidad.

## Heterogeneidad de las micro y pequeñas empresas: el caso de confecciones

Según un estudio realizado por investigadores de GRADE, existen distintos estilos o estrategias empresariales en el mundo de las micro y pequeñas empresas. Estas estrategias parecen definirse principalmente en torno a cuatro factores:

- Acceso a capital;
- Uso de redes sociales;
- Formalización del negocio y nivel de educación; y,
- Profesionalización del empresario.

Sobre una muestra de 219 empresas de confecciones en cinco ciudades del país y a través de la técnica estadística del análisis de conglomerados, el estudio de GRADE identificó hasta seis tipos distintos de pequeñas y microempresas.

Las %microempresas familiares informales+ que abarcan aproximadamente a la mitad de las empresas funcionan en un solo local con una inversión en maquinaria de alrededor de 1,100 dólares por trabajador y perciben ingresos de 9,900 nuevos soles mensuales. Se caracterizan por operar al margen de la formalidad, tanto en lo que concierne a licencias municipales como a las obligaciones contables y tributarias.

Se trata de microempresas que orientan su producción hacia mercados de bajos ingresos y que funcionan con sólo dos o tres trabajadores, por lo general familiares del dueño del negocio. Un dato importante es el perfil de este último; se trata de un empresario que tiene una significativa experiencia laboral en ocupaciones vinculadas al giro de

confecciones, que cuenta con secundaria completa y que carece de una formación profesional de nivel superior.

Las %microempresas familiares con acceso a crédito formal+ funcionan con cinco trabajadores, uno o dos de ellos familiares del dueño. Tienen un mayor acceso al crédito formal tanto al inicio del negocio como, y sobre todo, posteriormente, lo cual es probable que tenga relación con los mayores ingresos y utilidades percibidos. La mayoría de ellas funcionan como microempresas formales y son conducidas por personas con un nivel educativo relativamente más alto que el de las primeras.

Las %microempresas con alta inversión conducidas por un profesional+ comprende a la tercera parte de las empresas operan con una inversión de casi 2,000 dólares por puesto de trabajo, usando maquinaria algo más moderna y empleando mano de obra asalariada no familiar. La diferencia principal respecto a los dos tipos anteriores es el alto capital humano del conductor, quien cuenta con educación de nivel superior o ha seguido alguna carrera que lo capacita en la gestión y la administración del negocio.

Las %microempresas familiares con participación de hijo profesional+ son conducidas por personas de mayor edad y tienen un perfil económico semejante al del primer tipo de empresas. Sin embargo, hay tres diferencias importantes:

- Menor inversión de capital;
- Acceso a mercados de sectores sociales de mayores ingresos; y,
- Un nivel de planificación algo mayor en la gestión de la empresa.

Por último, están las %pequeñas empresas con acceso a crédito formal+ y las %pequeñas empresas con alto ingresos conducidas por

profesional+, que comprenden empresas formales que operan como personas jurídicas y funcionan en dos o tres locales. Las primeras emplean alrededor de treinta trabajadores, tienen ingresos mensuales por ventas de 88,500 nuevos soles peruanos y utilidades de 12,900 nuevos soles.

Las segundas operan con cerca de veinte trabajadores, tienen un ingreso mensual de 140,300 nuevos soles peruanos y unas utilidades de 26,900 nuevos soles. En ambos casos se trata de las empresas con mayor inversión por trabajador, que hacen uso de tecnología más avanzada y que aplican en mayor medida técnicas de gestión y planificación empresarial.

### **El desempeño de las empresas: la pirámide del subdesarrollo**

Para medir el desempeño de los distintos tipos de empresas se usaron cuatro indicadores:

- La tasa de crecimiento anual en el empleo;
- La aplicación de técnicas de gestión en la empresa;
- El valor del producto medio del trabajo; y,
- La tasa de rentabilidad.

Los resultados son interesantes porque revelan para casi todos los indicadores una suerte de **pirámide** en la cual la mayor parte de empresas se ubica en la base debido a su relativamente bajo desempeño.

Se puede observar que la gran mayoría de empresas, las denominadas **microempresas familiares informales** (el tipo 1) son ajenas a una gestión moderna de sus procesos y presentan niveles de productividad laboral bajos. Sin embargo, a pesar de tener una baja



tasas de variación del empleo, sí muestran una alta rentabilidad. Ello parece explicarse, en gran parte, por su funcionamiento informal debido al ahorro de costos que supone el operar al margen de las leyes laborales y tributarias.

Por otro lado, las %microempresas familiares con acceso a crédito formal+(el tipo 2) y las %microempresas con alta inversión conducidas por un profesional+(el tipo 3) muestran una mejor performance comparadas con las otras microempresas, por lo menos en lo concerniente a la productividad laboral media de la misma. En cuanto a las prácticas de gestión, la ventaja de ambos tipos respecto a las %microempresas familiares informales+es evidente.

Haciendo una evaluación general del desempeño empresarial a través de tres de los cuatro indicadores señalados, se concluye que las pequeñas empresas, tipo 3 y tipo 4, son las más %exitosas+. Esta ventaja de las pequeñas empresas es más clara cuando se toma en cuenta la tasa de crecimiento del empleo.

De esto se concluye que ese segmento empresarial debería ser tomado en consideración de manera especial en las políticas de promoción del empleo en nuestro país.

#### **4.1.2 Problemas y prioridades en regulación y supervisión de instituciones microfinancieras: el caso peruano**

Las instituciones que atienden el mercado de micro-créditos se clasifican en dos grupos de entidades. Primero, aquellas de pequeña escala y generalmente de reciente formación. Entre ellas están las Cajas Rurales, Municipales y las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYME). Muchas de estas instituciones sobre todo las últimas se formaron a partir de experiencias exitosas de ONGs dedicadas al micro-crédito. El segundo grupo de entidades está conformado por algunas entidades de la Banca Múltiple y Financieras, de mayor tamaño y antigüedad en el mercado.

El número de instituciones del primer grupo ha mostrado un rápido crecimiento durante los últimos años, y con ello el número y monto de las colocaciones también se ha expandido. Si bien la mayoría de colocaciones corresponden a las Cajas Rurales y Municipales, las correspondientes a las EDPYME muestran una tendencia creciente. Un aspecto interesante de la experiencia peruana es la conversión de entidades micro-financieras no reguladas como ONGS, a entidades reguladas como las EDPYME. Esta transición representa una experiencia de la cual es posible extraer lecciones sobre el comportamiento de entidades de MF sujetas a regulación.

Entre las instituciones del segundo grupo, algunas tienen líneas de micro-crédito en funcionamiento como el Banco de Crédito. Otras tienen estas líneas en proceso de desactivación o las derivan hacia otras instituciones como Mibanco. Ésta última, es una entidad especializada en micro-créditos creada a partir de una ONG con experiencia en este sector.

De acuerdo al perfil del proyecto, este documento discute los problemas de la entidades de microfinanzas (MF) dedicadas al microcrédito otorgado a pequeñas y microempresas. La experiencia indica altos costos operativos para el otorgamiento y supervisión de créditos como un límite importante para la expansión del sector.

Los altos costos de operación en este sector están asociados a la pequeña escala de las operaciones de MF y la escasa información existente sobre los potenciales clientes. Finalmente, otro grupo de problemas aparece con el mal diseño de los mecanismos de incentivos en cada institución, que eventualmente llevarían a decisiones insostenibles en el tiempo. A continuación se discuten los problemas de riesgos, costos e incentivos, y se plantean áreas de investigación de interés para la Superintendencia de Banca y Seguros, en un contexto de un sector en expansión

#### **4.1.2.1. Administración del riesgo crediticio.**

Entre las instituciones de MF el riesgo de mayor relevancia es el crediticio, debido a la concentración geográfica y sectorial. En cuanto a la concentración sectorial se puede observar en el siguiente cuadro que las Cajas Rurales, Municipales y EDPYME muestran una mayor concentración que la observada en la Banca Múltiple. El porcentaje de colocaciones de los dos sectores con mayores colocaciones entre las Cajas Municipales es de 65,4%, y aumenta para las Cajas Rurales (82,1%) y las EDPYME (78,3%).

Al margen de la capacidad de enfrentar shocks adversos por parte de los clientes, la alta concentración sectorial sugiere un nivel de vulnerabilidad importante entre las entidades de MF.

<b>Colocaciones por Sectores Económicos</b>				
<b>(Al 30 de abril de 1999)</b>				
	Cajas Municipales	Cajas Rurales	EDPYME	Banca Múltiple
Agricultura	12.0	60.2	9.1	2.39
Ganadería	0.00	4.8	0.0	0.64
Pesquería	0.5	0.1	0.0	2.61
Minería	0.0	0.0	0.0	2.76
Industria	5.4	1.6	44.1	23.01
Electricidad, Gas y Agua	0.0	0.0	0.0	0.83
Construcción	0.1	0.5	0.0	4.69
Comercio	36.0	22.1	34.2	16.44
Hoteles y Restaurantes	2.0	0.3	2.3	1.34
Transporte	6.5	0.7	1.8	5.03
<b>Intermediación Financiera</b>	0.0	0.0	0.0	4.63
Act. Inmobiliarias	0.8	1.1	0.0	6.17
Administración Pública	3.5	0.6	0.0	0.61
Enseñanza	0.2	0.3	0.4	0.50
Ss. Social y Salud	2.2	0.1	2.2	0.42
Otras actividades Comunit.	1.4	1.7	5.1	3.75
Otros	29.4	5.8	0.8	24.19

De igual modo, existe una gran concentración geográfica de las colocaciones de estas entidades. Sin embargo, las Cajas Municipales y

Rurales que fueron concebidas como entidades financieras de carácter local, vienen mostrando una tendencia a expandir sus operaciones a otras localidades.

En el caso de las EDPYME ya existen algunas con agencias en zonas geográficas diferentes. Adicionalmente, existe cierta concentración aún dentro de sectores.

Por ejemplo, algunas entidades con colocaciones concentradas en agricultura, tienen además la cartera concentrada en ciertos productos, que las expone a riesgos adicionales (riesgo de precios del producto).

- Esta concentración geográfica, sectorial y de productos plantea serios problemas en la administración del riesgo.

#### **4.1.2.2 Central de riesgos.**

Estos sistemas permiten la difusión de información sobre los clientes de micro-crédito. En el Perú, se pueden distinguir tres tipos de Centrales de Riesgo.

Primero, la Central de la SBS que actualmente tiene información del total de créditos (a fines de 1997 sólo tenía información de clientes con deudas mayores a US\$ 4,500 en cada institución).

Segundo, las Centrales privadas, como "Infocorp" o "Riesgo Cero," que no tienen una buena cobertura en montos pequeños y evidencian costos altos en relación al éxito de búsqueda.

Por último, existen varias Centrales con una mejor cobertura de los montos de micro-crédito y que se han generado de manera particular a través del trabajo de las ONGS. Entre ellas están la de COPEME (Comité Pequeña y Mediana Empresa) y la Central de Riesgos del Cono Norte (Alternativa).

En este contexto, las perspectivas de una Central de la SBS con mayor cobertura en este sector de rápida expansión y con información más desagregada favorecerá una mejor práctica en el otorgamiento de créditos al sector.

#### **4.1.2.3 Provisiones y garantías.**

La norma sobre Clasificación del Deudor y de Provisiones (Resolución SBS 572-97) clasifica los créditos a las micro-empresas (MES) como lo hace con los créditos de Consumo, reflejando una actitud prudente frente al riesgo que estos créditos representan.

Las tasas de provisiones para MES, sin embargo, son idénticas a las aplicadas a Créditos Comerciales e Hipotecarios para la Vivienda.

La tasa de provisiones para créditos MES sólo es menor para aquellos deudores que cuentan con garantías preferidas quienes constituyen una minoría. En este sentido, se percibe la necesidad de acreditar la propiedad de activos (titulación) entre los hogares que manejan micro-empresas para permitir mayor capacidad de endeudamiento.

#### 4.1.2.4 Requerimientos de capital y movilidad en el mercado

Los bajos requerimientos de capital inicial y problemas de gestión han sido dos razones mencionadas como una explicación del gran número de entradas y salidas de Cajas Rurales al mercado.

Como se ve en el siguiente cuadro, si bien el número de Cajas Rurales tiende a reducirse, se observa una alta movilidad durante los últimos dos años.

Si bien es cierto que el mercado debe corregir los desequilibrios a través de salidas de instituciones, resulta prudente asegurar que la alta movilidad no se traduzca en señales de inestabilidad del sector. Regulación reciente ha establecido un esquema más prudente para la autorización de funcionamiento de entidades financieras al mercado.

<b>Cajas Rurales: Entrada y Salida del Mercado (Hasta Mayo de 1999)</b>			
<b>Años</b>	<b>Entradas</b>	<b>Salidas</b>	<b>Número actual</b>
1994	6	0	7
1995	8	0	15
1996	1	0	16
1997	3	2	17
1998	1	3	15
1999	0	1	14

#### **4.1.2.5 Relación entre entidades de microfinanzas y organizaciones no gubernamentales fundadoras.**

Varias instituciones de MF se crearon a partir de experiencias de micro-crédito exitosas desarrolladas por ONGS. Seis de las siete EDPYME en funcionamiento muestran una proporción mayoritaria (más del 65%) de la ONG fundadora en su capital social. Esto podría traducirse en problemas de separación de objetivos (e intereses) que podrían ser adversos para la sostenibilidad de la EDPYME. Estos problemas de incentivos entre los dueños mayoritarios de las EDPYME y los objetivos de la institución financiera deben ser examinados para evitar situaciones de conflicto y posterior crisis como la observada con Corposol/Finansol en Colombia.

#### **4.1.2.6. Estructura de fondeo y respuestas ante contingencias.**

Las entidades de microfinanzas evidencian un fondeo concentrado en fuentes de cooperación internacional y créditos concesionales.

Sólo las Cajas Municipales tienen una participación importante de Depósitos entre sus activos. Esta estructura plantea la dificultad de poder aumentar capital ante cambios en la aumentos en la demanda de créditos o ante aumentos de riesgos.



#### **4.1.2.7 Estructura de capital y gobernabilidad.**

La Estructura de propiedad de las IMF son altamente difusas (muchos propietarios) o impersonales (principal propietario es el Consejo Provincial o un grupo de agricultores), además de generar el problema de fondeo ante imprevistos, esta estructura genera incentivos perversos para el monitoreo de la administración.

Los pequeños accionistas no están dispuestos a incurrir en costos de monitoreo de la administración, por lo que el problema de agencia es más severo.

#### **4.1.2.8 Capacitación**

Entre los costos más importantes se encuentran aquellos de capacitación, éstos han sido cubiertos con donaciones cuya duración puede ser limitada, y que necesita ser garantizada en el futuro.

De manera que los costos de capacitación hayan sido incluidos en los costos y proyecciones de crecimiento del sector.

#### **4.1.2.9 Aprobación y monitoreo de créditos.**

Como se mencionó anteriormente, los costos de operación son elevados en este sector debido a la reducida escala de operaciones.

Las entidades han optado por diferentes políticas y procedimientos para el otorgamiento y monitoreo del crédito, y cada una de ellas plantea

diferentes problemas. Algunas han optado por separar las funciones en cada fase del proceso, mientras otras prefieren que la misma persona se encargue de todas las etapas del crédito.

La separación de individuos en cada etapa del proceso no es importante en la medida que los incentivos sean consistentes con la sostenibilidad de la entidad. Por ejemplo, el uso de bonos de premio por crédito colocado sin importar la recuperación del mismo genera incentivos a hacer colocaciones riesgosas.

Sin embargo, si el premio estuviese asociado también a la recuperación del crédito se estimularía el trabajo de equipo sin perjudicar la sostenibilidad de la entidad.

Para enfrentar los problemas de monitoreo y seguimiento de los créditos se ha trabajado con diferentes tecnologías como créditos grupales, aunque sigue siendo costoso el proceso inicial de verificación del grupo.

Una vez confirmada la existencia real del grupo, los riesgos de información asimétrica se reducen de modo que los costos de monitoreo y de transacción son minimizados.

#### **4.1.2.10 Articulación entre banca múltiple y entidades de microfinanzas.**

Otra alternativa aún no extendida en nuestro medio es la articulación de entidades de Banca Múltiple con entidades de MF directamente o a través de organizaciones que agrupen a éstas últimas

como la Federación de Cajas Municipales o la Asociación de Cajas Rurales.

Como las organizaciones conocen mejor este segmento del mercado y manejan mejor la tecnología apropiada, la presencia de las entidades de MF reducen los problemas de información de la Banca Múltiple, y ésta facilita el fondeo de recursos.

De este modo, las entidades de Banca Múltiple actuarían como banca de segundo piso, pero esto exigirla relaciones contractuales muy claras entre los dos tipos de entidades. Sin embargo, la experiencia de algunos Bancos articulados con ONGs no ha sido la mejor. Por otro lado, la experiencia de COFIDE como banca de segundo piso ha sido mas bien exitosa y debe sugerir las metodologías que pueden usarse en este tipo de participación.

## **4.2 EL CASO BOLIVIANO**

### **4.2.1 Crecer: crédito con educación rural (Bolivia)**

La asociación civil boliviana CRECER (Crédito con Educación Rural) brinda servicios financieros a 37 mil mujeres indigentes en más de mil comunidades rurales y urbanas marginales de su país. Los préstamos están integrados con acciones de capacitación en salud, nutrición, autoestima, negocios y manejo de Asociaciones Comunales. La entidad se basa en el sistema de "banca comunal" o "village banking".

"Crédito con Educación" es una estrategia mundial de la organización filantrópica Freedom from Hunger, que implementa programas contra el hambre y la pobreza en 16 países.

Su destinataria es la mujer, pues "los estudios muestran que mejorando el ingreso, la salud, la educación y el estatus social de la mujer se eleva el nivel de vida de toda su familia" .

"A través de una combinación de crédito en efectivo y educación en salud y nutrición, Crédito con Educación permite a las mujeres comprar más y mejores alimentos, invertir en la educación de los niños, controlar la salud de su familia y ayudarse entre sí para tener mayor influencia en la comunidad", destaca la institución.

En 1990, con el objetivo de aplicar su programa en Bolivia, Freedom from Hunger inició CRECER, ahora una organización independiente que ha establecido también otras alianzas, entre ellas con Plan Internacional, que se dedica a la ayuda a la niñez en 45 países.

Bolivia es el país más pobre de Sudamérica. Tiene 8,3 millones de habitantes, el 83% con necesidades básicas insatisfechas. La mortalidad infantil es de 75 por mil y la materna de 390 por cada 100 mil nacidos vivos. Los mayores índices de indigencia se encuentran en las áreas rurales.

CRECER sitúa a la mujer boliviana en condición de pobreza como centro de su acción, al considerar que se ve "triplemente marginada" por ser pobre, vivir en el área rural (o provenir de ella) y debido al rol que le asigna la sociedad.

Subraya que las mujeres de sus comunidades destinatarias se caracterizan por la falta de autodeterminación, pero que "son atraídas por nuestros servicios porque llegamos al lugar donde ellas viven, respetamos su cultura" y "les hablamos en su propio idioma": quechua, aymará o español .

Cada Asociación Comunal está compuesta por 15 a 30 mujeres que se dan su reglamento interno y se organizan para participar de los módulos educativos, administrar los recursos financieros y cumplir con la devolución de los empréstitos, que se otorgan a la asociación sin garantías reales.

Las socias son garantes solidarias y mancomunadas y seleccionan ellas mismas a sus miembros. CRECER no analiza la capacidad de pago de la socias ni de los grupos.

El riesgo de insolvencia o mora se controla comenzando con montos muy bajos (14 dólares). El cumplimiento permite acceder a sumas mayores, con incrementos sucesivos de 50% hasta un máximo de 850 dólares.

El préstamo promedio es de 157 dólares. Los créditos son en moneda local, con plazos de 4 y 6 meses y tasa de interés de 42% anual.

Al solicitar un microcrédito, las socias deben ahorrar el 10%, que es administrado por la asociación y devuelto a la beneficiaria, si ésta lo prefiere, al finalizar el ciclo de préstamo. Normalmente, este ahorro se incrementa a medida que la socia permanece en el programa.

La asociación paga a CRECER el 50% de su deuda a la mitad del ciclo de préstamo y el saldo a su terminación. Las socias pagan su propio

empréstito a la asociación, en cuotas iguales, semanales o quincenales, que incluyen los intereses y un ahorro obligatorio.

La mesa directiva de la asociación destina el ahorro obligatorio inicial y las cuotas a microcréditos otorgados a las mismas socias, a una tasa que fluctúa entre el 48% y el 60% anual. Las utilidades de estas operaciones igual que los ahorros son de propiedad de las socias.

La metodología de educación no formal para adultos, desarrollada por Freedom from Hunger, se denomina *ORPA: Observación, Reflexión, Personalización y Acción*, busca que las mujeres aprendan de su propia experiencia y conocimientos de un modo participativo. En 2001 se realizaron casi 37 mil sesiones formativas.

Los módulos de salud, por ejemplo, abordan la prevención de la salud sexual y reproductiva, atención del menor de cinco años, prevención de diarreas, lactancia materna, alimentación complementaria y nutrición, inmunizaciones, higiene y saneamiento básico.

La temática de auto estima procura que las mujeres sepan fijar sus propias metas, conocer y exigir sus derechos y tomar decisiones. A través de convenios, las socias tienen acceso a atención médica primaria y especializada en centros de salud estatales y privados a través de convenios.

El patrimonio de CRECER asciende a 2,7 millones de dólares, procedentes de agencias de cooperación, Freedom from Hunger, Plan Internacional Bolivia, Save the Children y Caritas Nederland. Otras entidades internacionales prestan apoyo económico.

La entidad se propone llegar a 73.500 socias en el año 2006, con una cartera vigente de 14 millones de dólares.

La organización ha sido calificada por Fitch Ratings y PlaNet Finance con un riesgo crediticio relativamente vulnerable, fue evaluada como una institución de inversión recomendable, con alto nivel de profesionalismo y técnicamente autosuficiente.

Los estudios de impacto realizados por Freedom from Hunger mostraron que el programa Crédito con Educación había aumentado los ingresos del 67% de las socias y mejorado los hábitos de cuidado de la salud, seguridad alimentaria y nutrición de los niños.

## **4.2.2 El Entorno Legal**

### **4.2.2.1 Ley de bancos y entidades financieras**

La Ley de Bancos y Entidades Financieras de abril 14 de 1993 es la culminación del proceso de reforma institucional que se realizó en Bolivia desde 1987<sup>7</sup> cuyo objetivo era el fortalecimiento del sistema bancario y la ampliación de su función de asignación de recursos a los diversos sectores de la economía. Para alcanzar estos objetivos la Ley se concentra en asegurar la estabilidad monetaria y fijar los parámetros para un desenvolvimiento adecuado de las entidades financieras.

En cuanto a lo concerniente a las microfinanzas, la Ley de Bancos y Entidades Financieras está permitiendo un desarrollo armónico institucional de este mercado, ya que establece las bases para crear otro tipo de

---

<sup>7</sup> Decreto Supremo 21660 de 1987

entidades financieras (FFPs) que puedan intermediar recursos, de una manera sostenible, a pequeñas y microempresas.

Para ello, se determinan los requerimientos de capital mínimos para intermediarios financieros, con el objeto de alcanzar los parámetros de solvencia e idoneidad en el desarrollo de sus actividades dentro del mercado microfinanciero.

#### **4.2.2.2 Regulaciones especiales**

##### **Fondos Financieros Privados**

Los Fondos Financieros Privados (FFPs) son creados y autorizados mediante el Decreto Supremo 24000 de abril 12 de 1995, su actuación esta reglamentada por las normas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras y de la Ley del Banco Central.

Su objetivo principal es la canalización de recursos para financiar pequeñas y micro empresas, como también operaciones de crédito de consumo a personas individuales.

Los FFPs pretenden facilitar el acceso a crédito a personas que no pueden obtenerlo de fuentes convencionales de financiamiento, aceptando formas no tradicionales de garantías. Además, estas instituciones están facultadas para realizar operaciones de segundo piso con el objetivo de ampliar la oferta de crédito por diferentes canales.

Para su constitución requieren un capital mínimo de 630.00 DEGs. Establece límites de crédito menores a los que se establecen para los bancos. Los FFPs no pueden prestar montos mayores al 20% de su patrimonio a un solo prestatario individual o a un grupo de prestatarios.



Si los préstamos no se encuentran debidamente garantizados, estos no pueden exceder el 5% del patrimonio del prestatario. Finalmente, la suma de los préstamos sin garantías no puede superar el doble del patrimonio del FFP.

### **Cooperativas Abiertas y Cerradas**

El año 1958 se promulga la Ley General de Sociedades Cooperativas, que ordena al Estado el fomento de estas entidades y la promoción de un marco regulatorio adecuado. Sin embargo no es sino hasta 1990 cuando se inicia la fiscalización de las cooperativas de ahorro y crédito de mayor tamaño. Como consecuencia, hasta 1993 tres de ellas obtienen la licencia de funcionamiento de la SBEF.

A pesar de ello, no se pudo continuar con el proceso de formalización de cooperativas de ahorro y crédito debido a que el marco legal establecido por la Ley de Bancos y Entidades Financieras de 1993 no anulaba artículos vigentes de la Ley de 1958 que obstaculizaban dicho proceso.

En 1995, la ley del Banco Central da el primer paso para solucionar los problemas mencionados, al establecer que el Banco Central es el único ente regulador. Seguidamente la Ley de Pensiones de 1996, deroga el artículo 24 de la Ley de 1958 y promulga el Decreto Supremo 24439 de diciembre 13 de 1996, gracias al cual se establece un plazo de tres años para que las cooperativas de ahorro y crédito realicen la adecuación del capital mínimo exigido por la SBEF.

Al mismo tiempo, se establece como fecha límite el 14 de julio de 1997 para que estas entidades declaren su intención de operar como **%abiertas+**(brindar sus servicios a socios y al público), en cuyo caso serán reguladas por la SBEF, o como **%cerradas+**(operaciones solo con socios),

en cuyo caso estarán bajo la supervisión del Instituto Nacional de Cooperativas (INALCO).

El 14 de julio, setenta y un cooperativas presentaron su intención de funcionar como abiertas. Debido a la enorme cantidad de entidades que se presentó ante la SBEF, ésta decide realizar una división del total de entidades en tres grupos, las mismas que deben presentar sus proyecciones financieras y un plan de negocios para poder obtener la licencia de funcionamiento.

Este proceso se inició el 30 de septiembre de 1997 con el primer grupo, y seguirá cada seis meses con los siguientes. A la fecha no se ha otorgado ninguna licencia.

#### **4.2.3 El rol del Gobierno**

Durante los últimos años, el Gobierno ha tenido un rol mucho más activo debido a la importancia que ha adquirido la microempresa, en la medida que se incrementaron los servicios financieros y no financieros dirigidos a este sector.

El nuevo Gobierno instaurado en agosto de 1997 ha presentado el plan de acción que llevará a cabo para promover el desarrollo de la microempresa. En términos generales, este plan pretende elevar el nivel de vida de la población boliviana en extrema pobreza mediante la dotación de autoempleo permanente, para lo cual apoyará la creación, fortalecimiento de las microempresas e impulsará la expansión de microempresas a pequeña industria.

A nivel regulatorio, se propone realizar las modificaciones que la Ley de Bancos y Entidades Financieras requiera para procurar una intermediación de recursos segura a los microempresarios. Además, prestará su apoyo a la SBEF para fortalecer a la intendencia de instituciones no bancarias y una central de riesgos para el sector microempresarial.

Por otro lado, el Gobierno pretende dar un apoyo integral a estas entidades, ya que respaldará la formalización de aquellas ONGs que muestren potencialidad de convertirse en intermediarios solventes, rentables y adecuadamente administrados, en su proceso de transformación en FFPs.

Al mismo tiempo, apoyará los componentes de capacitación y asistencia técnica, subsidiando la demanda de servicios no financieros para generar elevados niveles de competitividad de los microempresarios.

El plan también menciona que la Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO), contará con el apoyo gubernamental para buscar mecanismos que permitan canalizar recursos a entidades que se encuentran en proceso de formalización.

## **FONDESIF**

El Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y Apoyo a la Producción (FONDESIF) ha sido creado el año 1995, para prestar apoyo a entidades financieras constituidas como sociedades anónimas con el objetivo de consolidarlos y fortalecerlos, a raíz de problemas que enfrentaron varios bancos comerciales privados.

En relación a las entidades microfinancieras, el año 1996, con el Decreto Supremo 24436, se incorpora el Programa de Apoyo a la Microempresa (PAM) como mecanismo principal para coadyuvar al desarrollo de dichas entidades.

El Programa tiene como objetivo principal la búsqueda de la *sostenibilidad* de entidades financieras no bancarias, mediante el fortalecimiento de las existentes, constitución de nuevas y su posterior regulación.

Con el nuevo gobierno de 1997, el PAM fue sustituido por un Fondo de Microcrédito, creado con el propósito central de coadyuvar la estrategia de lucha contra la pobreza. El Fondo funcionará bajo la conducción del Ministerio de Hacienda y será coordinado por un Comité Consultivo conformado por representantes de organismos financiadores, de entidades financieras no bancarias y autoridades gubernamentales.

El Fondo plantea apoyar el desarrollo del mercado de microfinanzas de cuatro maneras:

Primero, mediante la diversificación de servicios financieros en el área rural;

Segundo, facilitando la expansión de la frontera de servicios crediticios mediante la apertura de nuevas agencias y sucursales de entidades financieras no bancarias;

Tercero, articulando el microcrédito con la provisión de servicios no financieros y la inversión en infraestructura básica; y,

Finalmente, apoyando la formalización de entidades financieras no bancarias.

Los recursos financieros para cumplir tales fines provendrán del componente crediticio de algunos proyectos en ejecución, donaciones y créditos de fuentes externas que fuesen recibidos por el Estado.

Las entidades con las cuales trabajará el Fondo de Microcrédito serán Fondos Financieros Privados, Cooperativas Abiertas y Asociaciones Civiles o Fundaciones.

En cuanto al fortalecimiento institucional y la apertura de nuevas agencias, las entidades financieras no bancarias serán seleccionadas bajo los siguientes criterios: Atención a la población objetivo, potencial de crecimiento de la entidad, experiencia institucional comprobada, capacidad operativa y adecuada situación patrimonial y financiera.

### **Banco Central**

La misión del Banco Central de Bolivia (BCB) es la de fijar las regulaciones para procurar el desarrollo de los servicios financieros en toda la geografía del país, para así satisfacer la demanda de la población por dichos servicios.

Para cumplir con este objetivo, la Ley del Banco Central de Bolivia de octubre 31 de 1995, establece que el BCB es la única autoridad monetaria y cambiaria del país y por tanto el órgano rector del sistema de intermediación financiera nacional.

Aunque el BCB no tiene normas, ni reglamentos dirigidos exclusivamente al sector microfinanciero, actualmente está trabajando en

la reglamentación de entidades de segundo piso para facilitar la canalización de recursos hacia diversas instituciones intermediarias, entre las que se encuentran las involucradas en la actividad microfinanciera.

### **Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras**

La Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) empezó a jugar un rol más activo en el mercado microfinanciero desde el año 1995, cuando se autorizó la creación de los FFPs.

Las normas que se aplican a estas entidades son similares a las que se utilizan para regular entidades bancarias, pero con porcentajes distintos, adecuados a las características y volúmenes de operaciones que los FFPs manejan.

Las acciones de control de la SBEF no otorgan ventajas a las instituciones por ser microfinancieras y procuran evitar la entrada de factores que distorsionen el mercado, asegurando así una competencia leal y transparencia en términos de información.

En opinión de la SBEF, deben aplicarse normas similares a estas entidades, sobretodo en cuanto a criterios para evaluación de cartera, calificación por antigüedad de la mora (que se relaciona estrechamente con el destino del crédito) y garantías permitidas.

En este sentido la SBEF creó una Intendencia de Entidades no Bancarias a finales de 1997, que tiene el objetivo de introducir un marco regulatorio para contar con un sistema competitivo, equitativo y transparente en el cual puedan trabajar las diferentes instituciones microfinancieras.

### 4.3 El Caso Ecuatoriano

#### 4.3.1 La microempresa en el Ecuador

A pesar de las crisis económicas experimentadas en los últimos años en el Ecuador, la microempresa ha demostrado su capacidad de adaptación superando a todos los choques contrarios al desarrollo económico del país.

Hasta hace poco la mayoría de ecuatorianos pensaba que no era un buen negocio prestar dinero a pequeños productores y proveedores de servicios, porque se suponía que el costo de administrar miles de préstamos pequeños era demasiado alto con relación al riesgo de que los microempresarios no pagaran sus deudas. Pero la aparición en los últimos diez años de prestamistas comerciales especializados en microcrédito, ha dado razones a los escépticos para reconsiderar su opinión existiendo instituciones que comenzaron como una organización no gubernamental dependiente de donaciones y subsidios para luego pasar a ser una institución comercial regulada.

Cada una ha encontrado un espacio de acción lucrativo ofreciendo pequeños créditos a tasas de mercado a individuos y empresas que no podrían obtener crédito en un banco convencional.

La prueba de la demanda latente de tales servicios, puede notarse en creciente número de clientes que estas instituciones han sido capaces de atraer en pocos años. Pero desde el punto de vista imparcial, el testimonio más elocuente de éxito está en el rendimiento del capital. Por qué tienen éxito las microempresas?, la primera razón es que las posibilidades de que un microempresario ecuatoriano pague sus deudas son mucho mayores de lo que nadie imaginó, evidenciándose en los

préstamos en mora que representan solo el 1% de su cartera, un nivel que envidiarían muchos bancos comerciales.

Una gestión inteligente, una comercialización eficaz y la capacidad de recurrir a una amplia variedad de fuentes de capital, son otras razones de su éxito.

La microempresa es una fuente importante de ingresos para muchos hogares ecuatorianos, por consiguiente, es prioritario mejorar las oportunidades para que más familias se beneficien de este tipo de actividad, para lograrlo, es necesario dar mayor acceso al crédito, así como continuar con políticas de capacitación para evaluar proyectos productivos, el apoyo a grupos organizados que tienen programas dirigidos a la microempresa, y la desregulación para facilitar la constitución de microempresas y promover su formalización.

En el campo del crédito, la política será el direccionar a las instituciones hacia la microempresa, fortalecer los programas de crédito y finalmente promover reformas en la supervisión y regulación del sistema bancario, para desarrollar prácticas especializadas para la microempresa.

En el proceso de transformación de las actividades de promoción de la microempresa, hacia el logro de una mayor competitividad, en términos reales, será el crear instituciones viables y permanentes, aumentando la productividad y la competitividad.

Las organizaciones que prestan servicios financieros a la microempresa, son las que han logrado mayor avance, porque han partido del reconocimiento de que ente los microempresarios se encuentran muchos con oportunidades productivas atractivas y con capacidad de ahorro y de pago al contar con préstamos en condiciones



de mercado, pero cuyos recursos propios son insuficientes para aprovechar estas oportunidades, con acceso a los servicios financieros formales no limitados por problemas de información y riesgo. Mejoras en el acceso al crédito, a las facilidades de depósito y a otros servicios financieros, le representa al microempresario, medios para mejorar su competitividad y nivel de ingresos.

El éxito en la prestación de servicios de la microempresa por parte de organizaciones microfinancieras, ha reflejado la adopción de tecnologías financieras de bajo costo, adaptadas a los requerimientos de esta clientela, y puestas en práctica mediante políticas y procedimientos que permitan cubrir los costos de prestar y recuperar los fondos prestados. Esto ha sido indispensable para lograr el grado de viabilidad financiera requerido y tener éxito en la misión de alcanzar una amplia cobertura del sector de la microempresa, con una capacidad de permanencia institucional y sostenibilidad en la prestación de servicios financieros.

A pesar de logros significativos, sin embargo, el sector de las microfinanzas requiere todavía de importantes insumos públicos para su fortalecimiento y de organismos internacionales que han jugado y juegan un papel clave en el apoyo a los programas financieros para las microempresas.

El BID ha usado su liderazgo regional para desplegar una labor innovadora en este campo, la Corporación Interamericana de Inversiones ha utilizado con estos propósitos fondos para la inversión y préstamos a través de intermediarios financieros nacionales.

Adicionalmente, el Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN y la CAF que fortalecen y consolidan al sector microempresarial apoyan

aquellas instituciones en el proceso de formalización y regulación por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros, con el propósito de asegurar en forma permanente y sostenible la oferta de servicios de ahorro y crédito a los microempresarios, a través del fortalecimiento patrimonial y de líneas de crédito que permitan ampliar su cobertura y aumentar sus carteras de préstamos.

El crecimiento del sector informal en el Ecuador ha sido muy significativo y representa un importante rubro dentro de la economía nacional.

Se estima que existen alrededor de 1.3 millones de microempresas urbanas y rurales que tradicionalmente no han tenido acceso a servicios financieros formales, los mismos que generan aproximadamente 2.5 millones de puestos de trabajo, sustentando a por lo menos 5.2 millones de personas con un aporte al Producto Interno Bruto de entre el 10% y 15%.

Similar situación ha experimentado el desarrollo del crédito formal para microempresarios y pequeños productores denominados como de microcrédito, así como el crédito de consumo, en donde encontramos múltiples y diversos actores tales como bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito y organismos no gubernamentales, interesados en mejorar y expandir programas de microcrédito como una alternativa válida para combatir la pobreza. Sin duda, su labor ha contribuido al alivio de la misma, al sustento de los trabajadores por cuenta propia y al mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones de más escasos recursos. Cerca del 60% de la población económicamente activa, está inmersa en el sector informal de la economía, principalmente en el campo microempresarial.

El microcrédito parte de una nueva concepción al reconocer la unidad entre el hogar, el negocio o empresa y la multiplicidad de medios para ganarse la vida de los miembros de la familia, fenómeno que ha dado origen a demandas variadas por servicios financieros.

#### **4.3.2 Financiamiento a la microempresa**

Actualmente, sin tener acceso a fuentes comerciales, los microempresarios obtienen la mayoría de sus fondos iniciales de los ahorros caseros, las personas pueden ahorrar el capital inicial durante su ejercicio productivo, los servicios de depósito que llegan al sector informal cumplen por lo tanto, una función vital para ayudar al inicio de la acumulación de capital.

Los microempresarios cuando no giran sobre sus propios ahorros, obtienen, con frecuencia financiamiento mediante préstamos o inversiones de miembros de la familia.

El financiamiento familiar, si bien no trae cargos financieros directos, está acompañado de obligaciones familiares que sean o no en efectivo, hacen que el préstamo familiar sea a veces más costoso que el provisto por una institución, en la mayoría de los casos los negocios generan internamente financiamiento para la expansión de la empresa, las ganancias se reinvierten para permitir el crecimiento de la misma, esto limita a que dicho crecimiento vaya al ritmo de la disposición de fondos mediante utilidades.

Otras importantes fuentes de financiamiento de negocios, incluyen créditos de proveedores y asociaciones tradicionales de ahorro, los



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

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

microempresarios han recurrido a los ahorros rotativos tradicionales que no son comunes entre las familias pobres para financiar los requerimientos de los negocios, si bien están técnicamente libres de intereses, los fondos de estos grupos de financiamiento pueden no estar disponibles conforme a los requisitos de oportunidad de los negocios y por consiguiente, conllevan considerables riesgos. Además, requieren frecuentemente que el empresario separe grandes porciones de los ahorros que tienen a disposición sin ganar ninguna utilidad directa, la disponibilidad de fondos está limitada al nivel de inversión de los miembros.

## CAPITULO V

### 5. LA MICROEMPRESA Y LAS MICROFINANZAS

#### 5.1 La Microempresa

Una microempresa es un negocio con cinco o menos empleados suficientemente pequeño que para iniciar solo necesita un pequeño capital.

La mayoría de las microempresas son una propiedad exclusivamente familiar, lo cual crea empleos para el dueño y seguidamente para los miembros de su familia. Algunos negocios crecen también, empleando otros miembros de la comunidad.

La microempresa puede ser cualquier negocio incluyendo servicios de reparación, servicios de limpieza, comidas especiales, joyas, artesanías, regalos, ropa y textiles, tecnología en computación, guarderías, productos y servicios ambientales.

Típicamente los préstamos para las microempresas son de montos bajos. La mayoría de los préstamos son repagados a tiempo y con intereses, y el incumplimiento del pago en pequeños préstamos es frecuentemente menor que el préstamo comercial.

El Proyecto Salto, liderado por la Superintendencia de Bancos, define la microempresa como un negocio personal o familiar que emplea menos de 10 personas, es operada por un individuo o una familia de bajos ingresos y constituye la principal fuente de recursos en el hogar. Así definidas, en el Ecuador existirían 1.043.400 microempresas ubicadas

principalmente en Guayaquil y la costa urbana (45.5% del total del país) y en Quito y la sierra urbana (31.3%)

Se calcula que alrededor de 11% de la población en edad de trabajar es microempresaria y que, en promedio 73% de los ingresos del hogar proviene de la microempresa.

En Ecuador la mayoría de hogares tiene jefatura masculina, pero la distribución según sexo de los microempresarios revela que son más mujeres (52%) que hombres, es decir son jefas de hogar las que comandan el negocio.

### **5.1.1 La Microempresa Rural**

Es aquella unidad permanente de producción de bienes y servicios en el sector rural, en la que el empresario y su familia son a la vez trabajadores de la empresa, existe una escasa división técnica del trabajo y se labora en pequeña escala para el mercado moderno introduciendo sistemas y equipos modernos de producción.

Esta definición concuerda en sus elementos conceptuales básicos con los que caracterizan a la microempresa urbana, pero estos se dan de manera distinta, lo que permite establecer las siguientes diferencias:

#### **Mercado**

Para las microempresas de producción agropecuaria, comercialización y agroindustria, el mercado de insumos es más concentrado que el que enfrenta la microempresa urbana, pues en el sector rural existen menos alternativas de proveedores

El mercado final de productos es más localizado que el que enfrenta la microempresa urbana, en el sentido de que hay espacios institucionales e incluso tiempos claramente definidos como es el caso del mercado del pueblo, la central de abastos y los almacenes de cadena.

Una particularidad es la existencia de un complejo sistema de intermediación, desfavorable para la microempresa el cual es favorecido por la necesidad de transportar los productos del área rural a la urbana, la cual implica la actividad de acopio.

### **Organización de la producción**

Las microempresas dedicadas a actividades no agropecuarias no difieren de las urbanas en este concepto. En cambio, las agroindustriales, de producción y comercialización agropecuaria, presentan dos diferencias con respecto a la microempresa urbana:

Por una parte, la operación de la microempresa tiene un cariz asociativo connatural, así la producción primaria sea individual, dado por el hecho de que solo es posible si se agregan las ofertas o demandas de grupos de productores, lo cual es necesario para cumplir con las exigencias de volumen y calidad del mercado moderno.

Por otra parte, la presencia familiar y comunitaria es mayor que en la microempresa urbana, dado que en el ámbito rural existe la contigüidad geográfica y la red de vínculos familiares y de vecindad que cada vez desaparecen más en las áreas urbanas.

Esto le genera a la microempresa rural la posibilidad de lograr una mayor cohesión y compromiso de todas las personas y grupos vinculados

a ella con los objetivos comunes, que por lo general resultan ajenos a la microempresa urbana.

## **Tecnología**

Por este aspecto tampoco hay diferencias entre las microempresas urbanas y las rurales dedicadas a actividades no agropecuarias.

Si las hay en las dedicadas a actividades relacionadas con lo agropecuario, por el hecho de que en ellas la modernización tecnológica se basa más en la introducción de sistemas productivos basados en la aplicación de insumos agropecuarios (semillas, abonos, fungicidas) y de técnicas culturales (distancias, forma y frecuencia de procesos), que en la utilización de máquinas y equipos industriales. Ello implica procesos menos costosos y más intensivos en mano de obra, y hace necesaria la organización de los productores.

## **5.2 Entornos social y económicos que rodean al micro empresario**

### **Entorno social**

El sector informal, está caracterizado por las microempresas y pequeñas empresas que contribuyen a la sobrevivencia de la población ante los crecientes niveles de desempleo resultado de la falta de dinamismo de la actividad económica, así como de la existencia de un excedente permanente y estructural de la fuerza de trabajo.



Este excedente es generado por el crecimiento demográfico y la falta de capacidad del sector formal para generar nuevas fuentes de empleo.

En dicho sector existe una gran cantidad de unidades económicas que operan como microempresas organizadas en actividades diferentes de producción, servicios y comercio, entre las que encontramos: talleres mecánicos, sastrerías, carpinterías, zapaterías, vestuario, artesanías de todo tipo, panaderías; tapicerías, salones de belleza, modistas, imprentas, vendedores ambulantes, propietarios de una pequeña tienda en el mercado y otros.

### **Entorno Económico**

La situación económica mundial ha obligado a que la mayoría de nosotros estemos preocupados por las actividades económicas. Todos deseamos sobresalir y prosperar, aun cuando las condiciones se han vuelto cada vez más difíciles.

Para lograrlo se requiere destinar una gran cantidad de esfuerzo, aunado a una preparación adecuada que nos lleve a aprovechar mejor las oportunidades que se presenten, así como a evitar o superar los obstáculos que la vida nos ofrezca.

La existencia de un conjunto prácticamente ilimitado de necesidades materiales, en combinación con la escasez de satisfactores, ha despertado el ingenio de muchos microempresarios para convertir en oportunidad de progreso personal y social estas carencias.

La economía estudia precisamente las relaciones entre la escasez de satisfactores y la infinita cantidad de necesidades materiales. Es

importante recordar la definición de algunos conceptos básicos, desde el punto de vista económico:

**a. Factores externos.**

Son todos aquellos factores que impactan a la empresa y no pueden ser controlados por ella, tales como las políticas de gobierno, los fenómenos económicos como la inflación, las modas, etc.

**b. Factores internos.**

Son aquellos que están dentro de la empresa, tales como los recursos humanos, la maquinaria y el equipo, los productos, etc.

**c. Centro de producción.**

Equivale a una fábrica, taller u otro conjunto coordinado de instalaciones de producción (bienes o servicios), localizados en el mismo sitio.

**d. Mercado.**

Es el encuentro entre los diferentes productores de un bien o servicio, que constituyen la oferta y los clientes o compradores de esos bienes o servicios, que conforman la demanda.

**e. Microempresario**

Es la persona que unifica todos los medios de producción y logra el restablecimiento de todo el capital empleado más el valor de los salarios, intereses y gastos que paga, además de los beneficios que le pertenecen.

La microempresa es una organización independiente que produce y distribuye bienes o servicios para el mercado, con la finalidad de obtener beneficio económico. Esto nos revela varios aspectos y cualidades del empresario. Veamos uno por uno:

### 5.3 El papel del microempresario

El microempresario es quien **organiza** los medios de producción: el capital y el trabajo. No se limita a sumarlos, sino que los relaciona y **ordena** de acuerdo con un plan que él pensó previamente. Esto implica que el empresario es una **persona creativa**, pues concibió la **idea** de que puede formar una empresa para producir artículos o servicios que luego puede ofrecer y vender en el mercado. Ha creado un orden del capital y del trabajo, es decir, una organización.

Pero no es sólo creativo, sino que también es **constante**. Prueba de ello es que la organización no es esporádica sino permanente. En otras palabras, sin el empresario, capital y trabajo son medios muertos, inertes, improductivos. El capital y trabajo son meros medios de producción. La labor del empresario al organizarlos tiene una enorme importancia.

El microempresario realiza **planes** para la venta del producto o servicio, que suponen un adecuado **conocimiento** del mercado, de los precios, de las características de su producto y de las de la competencia. Es decir, el microempresario mantiene una **actividad constante** de exploración y desarrollo de nuevos productos, imprime nuevas características a los productos disponibles y prepara constantemente nuevas estrategias de atracción y conservación de la clientela.

Las actividades del microempresario son deliberadas y buscan iniciar, mantener o ampliar un negocio con la finalidad de obtener utilidad económica.

### 5.3.1 Características de las actividades del microempresario.

En su actividad, el microempresario logra beneficios económicos y sociales. Su actividad promueve mejores niveles de vida, plenitud de empleo y condiciones de progreso y desarrollo económico y social.

El microempresario **crea, organiza y dirige** la empresa con la finalidad de producir bienes o de prestar servicios para el mercado.

Además satisface necesidades y deseos del consumidor. De hecho, satisface las **exigencias** del consumidor. Generalmente, el éxito de una empresa está asociado con las mejores cualidades de sus productos.

El microempresario introduce beneficios económicos y sociales porque:

- Experimenta mejoras tecnológicas;
- Establece mejoras comerciales, y,
- Establece mejoras de organización en el proceso económico.

Como está interesado en aprovechar cualquier novedad que ocurra, a la vez que facilita el cambio, obtiene beneficios personales y sociales. La característica distintiva del cambio consiste en hacer cosas nuevas, o en hacerlas de forma diferente. Un cambio promueve otros

cambios, y si se sostiene esta tendencia, puede producir periodos de auge.

Cuando el microempresario introduce alguna **innovación**, suele experimentar la reacción del cliente. En esto el empresario no sólo es creativo, sino que además es **perseverante**. No sólo imagina la innovación sino que la somete a prueba.

El microempresario sabe que siempre existen clientes experimentadores, es decir, clientes a los que se podría llamar "usuarios de vanguardia". Con ellos puede obtener información muy importante para mejorar las características del producto.

En la venta se relaciona directamente el cliente con la empresa. El consumidor se convierte en cliente si obtiene calidad, confiabilidad, servicio.

Esto significa que la satisfacción de sus necesidades y deseos se puede lograr si el microempresario tiene:

- Conocimiento del producto;
- Interés por el cliente; y,
- Entusiasmo por lo que hace.

La prosperidad de su negocio depende de que esté convencido sobre:

- La importancia de los detalles;
- La importancia de la persona (tanto el consumidor, como sus empleados);
- La calidad del servicio;
- La importancia de las innovaciones; y,

- La obtención constante de utilidades (el crecimiento económico de la empresa).

### 5.3.2 Principios De Dirección Del Personal

El microempresario con éxito sabe dirigir a sus empleados y trabajadores; se basa en principios elementales que permiten obtener un mejor rendimiento de su trabajo. El principal consiste en **compartir información**; es decir, comunica a sus trabajadores los propósitos de la empresa tanto como la conoce él mismo.

De esta manera abre las posibilidades para que los empleados propongan cómo aprovechar mejor sus energías y aptitudes en la realización de las actividades que requiere la empresa.

Esto lleva a que los empleados se interesen y comprometan con el logro de los propósitos de la microempresa. Si el empresario logra imbuir en los empleados o colaboradores la idea de que un servicio rápido, completo, atento y entusiasta convertirá al consumidor en un cliente de la empresa, tendrá la posibilidad de que ésta prospere así como de que los empleados se beneficien con la permanencia de ésta.

Al **comunicar** a los trabajadores los propósitos de la empresa, les proporciona ideas orientadoras sobre sus actividades, así como un conjunto de valores que tanto él, como jefe y propietario de la empresa, como los empleados y colaboradores deben compartir.

Al **dirigir** a sus empleados, el microempresario procura que triunfen en lo que hacen, les permite sobresalir y controla a los perezosos.

### 5.3.3 Características del microempresario

El empresario se caracteriza por ser:

- Emprendedor;
- Perseverante;
- Organizado;
- Independiente;
- Dinámico;
- Innovador; y,
- Audaz.

**Además de ello el microempresario debe :**

- Tener una idea peculiar del mundo y de las personas que lo rodean, disfrutando con lo que hace;
- Ser una persona que reacciona a las circunstancias, y no conformarse con las condiciones socioeconómicas imperantes;
- Perseguir uno de sus fines primordiales es decir utilidades;
- Entender que su labor lo beneficia tanto a él mismo como a la comunidad al crear fuentes de empleo, por modestas que éstas sean; así como utilizar su intuición, ya que no suele tener educación formal relacionada con su actividad; además debe recurrir a amigos para plantear sus dudas, aunque su principal consejero siempre es la experiencia;
- Financiar sus operaciones en forma interna y debe considerar que los créditos bancarios son muy onerosos para su economía, y que los trámites bancarios son demasiado largos y complicados;
- Tratar de no exponer sus proyectos a riesgos innecesarios, pero debe asumir los riesgos naturales de la empresa; y,
- Tener un gran espíritu de superación.

## 5.4 Las Microfinanzas

La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. Entre estas posibilidades, la mayoría de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito.

Aunque el crédito por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable.

Los pobres pueden además emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos.

El *Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre* del Banco Mundial (CGAP), que cuenta con un programa de Microfinanzas, sostiene que el microcrédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial. De lo contrario, los beneficiarios simplemente se endeudarán.

El éxito de los programas de microcrédito puede verse limitado por algunas circunstancias típicas como:

- Falta de capital social, que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales;



- Poblaciones dispersas, que tornan dificultoso alcanzar a los clientes de un modo regular; dependencia de una única actividad económica (por ejemplo una sola cosecha);
- Utilización del trueque en lugar de transacciones en efectivo; probabilidad de crisis futura (hiperinflación, violencia civil); e,
- Inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera.

¿Cuáles serían las instituciones adecuadas para proveer el servicio de microcréditos? Según el CGAP, las mejores opciones son una organización microfinanciera local o internacional o un banco comprometido con los clientes de bajos recursos.

De acuerdo con el CGAP, en la actualidad la gran mayoría de las IMFs son débiles y los bancos a menudo carecen de la motivación y la flexibilidad necesarias para orientarse hacia las microfinanzas. En estas circunstancias las entidades donantes pueden acudir a organizaciones no microfinancieras, aunque brindando al mismo tiempo una asistencia técnica sustancial.

Las probabilidades de que el instrumento del microcrédito sea exitoso, señala el CGAP, son mayores si es implementado como una actividad bancaria profesional, aplicando suficientes recursos y con un compromiso de largo plazo. Estudios recientes de impacto muestran que las IMFs pueden atender mayoritariamente a personas en situación de extrema pobreza y, al mismo tiempo, ser autosuficientes en términos financieros.

Además de los créditos, las poblaciones carenciadas representan también una demanda insatisfecha de otros servicios financieros, como el ahorro y los seguros. Los hogares pobres, como todos los demás, generalmente quieren y pueden ahorrar en dinero o en especie a fin de gestionar el riesgo y planificar inversiones futuras. Sin embargo, las comunidades de bajos ingresos no acceden en general a servicios de ahorro.

La mayoría de la organizaciones no gubernamentales y las IMFs no cumplen con los requisitos establecidos por las autoridades financieras, aunque algunas colaboran en el desarrollo de sistemas de ahorro informales.

Las IMFs están prestando creciente atención al microseguro, que ofrece un medio para gestionar riesgos específicos compartiendo el costo de eventos improbables entre muchos hogares pobres.

Una de las principales funciones que pueden cumplir las ONGs es ayudar a los hogares pobres a obtener acceso a los servicios de compañías de seguro establecidas.

Las instituciones microfinancieras deberían reunir cuatro condiciones:

- **Permanencia**, para prestar servicios financieros a largo plazo;
- **Escala**, a fin de alcanzar a un número suficiente de clientes;
- **Focalización**, con el objeto de llegar a la población pobre; y,
- **Sustentabilidad financiera**.

## 5.6 Los productos microfinancieros

Desde la era del crédito agrícola (entre los decenios de 1950 y 1970) hasta la era de la microempresa, los mecanismos institucionales y diseños de productos que han caracterizado a los servicios financieros para los pobres estuvieron basados en la imagen dominante de las personas necesitadas.

En primer lugar, la identificación del pobre con el pequeño campesino marginal llevó al desembolso de préstamos agrícolas de instituciones especiales, en muchos casos estatales, que utilizan donaciones externas y préstamos en condiciones favorables, más adelante, la identificación de los pobres con las mujeres empresarias dio lugar a la concesión de préstamos para capital de trabajo cada vez más cuantiosos, ofrecidos por organizaciones voluntarias a las mujeres pobres organizadas en grupos de responsabilidad común.

Cualesquiera que sean las ventajas e inconvenientes de estas soluciones, los argumentos en que se basaban eran claros, aún cuando quizá ahora nos parezcan simplistas. Los agricultores necesitan préstamos para sus cosechas, las empresarias pobres necesitan un suministro constante de fácil reembolso que crezcan al ritmo de sus negocios.

### Complejidad y variedad

Al entrar en la era de los servicios microfinancieros y comenzar a ocuparnos de los hogares vulnerables con necesidades variadas y medios de subsistencia complejos, tenemos una idea clara sobre los tipos de

productos financieros que serán necesarios o las instituciones que los van a ofrecer, sabemos realmente qué significan los servicios financieros para los hogares pobres? La complejidad y la variedad son palabras que, en lugar de contribuir a aclarar conceptos, amenazan con alejarnos de la claridad conceptual.

Podemos ya observar que los servicios de ahorro y de seguros, así como de crédito, ocuparán un lugar importante en la nueva complejidad. Así pues, parece que el crédito agrícola y el crédito a las microempresas van a perder el monopolio de que gozaban en nuestra imaginación.

Cómo podemos encontrar productos que tengan en cuenta el infinito número efectivo reservado de los gastos habituales de usos que los pobres dan a los servicios financieros, siendo a la vez fáciles de comprender y de aplicar con instituciones que puedan supervisar esos productos y recuperar sus costos a partir del margen de ganancia? En este trabajo se intenta dar respuesta a esta pregunta.

### **5.6.1 La función de los servicios financieros: administrar el dinero**

La función de los servicios financieros, desde el punto de vista del usuario, es ayudar a administrar el dinero. Este es su objetivo principal, y así es como los utiliza la gente. En la era del crédito a la agricultura y a las empresas, olvidamos el hecho de que los prestatarios tienen muchas otras necesidades de administración del dinero, además de financiar sus cosechas o empresas.

Los servicios financieros permiten a las personas distribuir sus gastos a lo largo del tiempo. Ello significa sencillamente que si uno no

puede pagar ahora, con los ingresos corrientes, puede pagar con el ingreso pasado o futuro, o con una combinación de ambos.

Como nuestros ingresos no llegan siempre en armonía con nuestros gastos, todos necesitamos ese tipo de servicio. Los pobres lo necesitan no menos que otros grupos de personas. De hecho, quizá lo necesiten todavía más. No solo porque sus ingresos sean inciertos e irregulares, sino también porque el monto absoluto del dinero que manejan es muy pequeño.

En consecuencia, todo lo que no sea un gasto mínimo requerirá sumas de dinero mayores de las que disponen en este momento en el bolsillo, en la cartera o en casa.

Prácticamente todo tipo de gasto les obligará a buscar una manera de financiarlo en su totalidad o en parte con los ingresos de ayer o de mañana.

Hay que señalar que se está considerando todo tipo de gastos y no solo a los relacionados con los insumos agrícolas o con las microempresas.

Los grandes hitos de la vida personal y familiar: nacimiento de un hijo, educación, matrimonio, constitución de un hogar, jubilación, muerte, etc y las emergencias ya sean personales como enfermedades y accidentes o de otro tipo como desastres naturales, obligan a gastar sumas mayores de las que se tienen habitualmente.

Además de las necesidades están las oportunidades de invertir en tierras, negocios, construcciones y adquisición de artículos que permitan vivir más cómodamente, como ventiladores, televisores, etc. Todo

supone gastos que obligan a los pobres a buscar la manera de usar los ingresos pasados y futuros, además de los disponibles en el momento presente.

Cómo pueden los pobres utilizar los ingresos pasados y presentes para financiar todos estos gastos habituales con cargo al ingreso corriente?, se analizará por separado desde el punto de vista de un hogar pobre en un país en desarrollo.

### **5.6.2 Ahorro a Priori**

El ahorro a priori, economizar dinero ahora para poder gastarlo en el futuro, es difícil para los pobres. Por extraño que parezca, ello no se debe principalmente a que tengan poco o nada que ahorrar (aunque es posible que sea ese el caso).

La dificultad está, no tanto en encontrar recursos de los cuales ahorrar, son más bien en los problemas prácticos de ahorrar a priori.

Es muy difícil encontrar un lugar seguro para guardar el dinero en efectivo. Las oportunidades formales de hacerlo, bancos e instituciones similares, no suelen ser accesibles.

El dinero guardado en la vivienda de un barrio de tugurios o de una aldea está expuesto a numerosos peligros lo pueden robar, se puede perder o quemar o se lo puede llevar el viento o el agua. Alguien se lo puede apropiar: una madre autoritaria, familiares con historias tristes y maridos alcohólicos violentos. Además, cómo se puede guardar algo, aunque solo sean unos centavos, cuando los niños tienen hambre?.

Como es tan difícil mantener dinero en efectivo, los ahorros conseguidos cuando no se gastan todos los ingresos del pasado se suelen acumular en especie, en ganado, materiales y hasta en árboles.

Estos métodos de ahorro tienen algunas ventajas: los animales pueden tener crías, los árboles al crecer pueden adquirir un valor muchas veces superior al del plantón original. Pero también tienen desventajas. Los animales se pueden morir, los materiales se pueden dañar, y sobre todo cuando se quiere hacer efectivo el valor de esos ahorros en especie, la cosa se complica.

Se puede vender un cerdo para tener dinero con que comprar medicinas, pero quizá en ese momento los precios de los animales sean más bajos de lo normal, y qué se puede hacer con los 10 dólares que sobren una vez compradas las medicinas?

Quizá lo mejor sea gastarlos, si no se tiene un lugar adecuado para guardar el efectivo.

Estas desventajas obligan a los pobres a pagar un alto precio para ahorrar dinero en efectivo. Este alto precio se expresa de dos maneras: elevados niveles de riesgo y tasas de interés bajas o incluso negativas. En todo el mundo los pobres confían sus ahorros a personas e instituciones que no son del todo fiables.

Estos guardianes del dinero, como familiares, patronos y tenderos, tienen a su cuidado inmensas sumas de dinero de los pobres, y algunas veces les estafan.

Decenas de miles de clubes de ahorro informal de todo tipo surgen diariamente en todo el mundo, y muchísimos son administrados de manera ineficiente o fraudulenta. Y, sin embargo, los pobres persisten en utilizar estos métodos de alto riesgo, por falta de alternativas mejores. Los más vulnerables son los más pobres, lo que más probabilidades tienen de ser analfabetos e impotentes.

Encontrar un lugar seguro para guardar el dinero puede resultar caro. Los recaudadores de depósitos, personas que se dedican a recoger y guardar los ahorros de sus clientes pobres, hacen lo mismo que una caja de ahorros, pero la mayor parte de ellos cobran por el servicio, en vez de pagar intereses.

### 5.6.3 Ahorro a Posteriori

No es de extrañar que, cuando se recibe de improviso la enfermedad de un miembro de la familia o surge la oportunidad de comprar a bajo precio algún artículo, son pocos los hogares pobres que han ahorrado suficiente dinero a priori para hacer el desembolso necesario.

La solución podría ser recurrir al ingreso futuro, es decir, ahorrar a posteriori.

Para ello, tienen que encontrar a una persona o institución que esté dispuesta a adelantarles dinero con cargo a sus futuros ingresos. Muchas veces comienzan acudiendo a los amigos o vecinos que (por haber ahorrado algunos fondos a priori) estén en condiciones de concederles un préstamo.



Estos pueden ofrecerse sin interés, si se da por supuesto que el hogar que recibe ahora el préstamo devolverá el favor en otra ocasión. Con intereses o sin ellos, los préstamos se reembolsarán reteniendo una parte de los ingresos futuros.

Algunos prestamistas prefieren que les devuelvan el dinero en pequeñas cuotas, y en ese caso el prestatario puede reembolsar la cantidad recibida a medida que logra recortar una pequeña parte de sus gastos cotidianos. Sin embargo, muchos de los préstamos del sector informal se devuelven de una sola vez.

En tal caso, el prestatario tiene que encontrar una manera de ahorrar la cantidad total del préstamo a priori, lo que, por definición, es difícil para los hogares que han decidido ahorrar a posteriori precisamente por haber comenzado enfrentando tantos problemas para ahorrar a priori.

Los prestamistas suelen representar un costo mayor que los recaudadores de depósitos. La razón es sencilla: a diferencia de estos, aquellos tienen que suministrar inicialmente la suma total del capital y corren con el riesgo de incumplimiento del contrato.

En el caso de recaudadores de depósitos, es el cliente quien corre ese riesgo. Además, el prestamista tiene que adquirir información que le permita decidir cuánto puede arriesgarse a adelantar a sus clientes, mientras que el recaudador se limita a devolver lo que el cliente consiguió ahorrar, y es el cliente quien tiene que averiguar si el recaudador es de confianza.

#### **5.6.4 El ahorro, base de todos los servicios financieros**

El hecho de que los recaudadores de depósitos y los prestamistas urbanos ofrezcan servicios fundamentalmente semejantes, aunque en sentido inverso, no es solo cuestión de interés estético. Demuestra que el dinero depositado en manos del recaudador y el que se reembolsa al prestamista proceden exactamente de la misma fuente: el dinero que se reserva de los gastos diarios por un acto de voluntad.

Esta es una definición bastante válida del ahorro, y estos depósitos y reembolsos son precisamente una forma de ahorro.

La aceptación de dinero en depósito y la concesión de préstamos son formas alternativas de administrar el ahorro. Ambas transforman una serie de ahorros en una suma total más considerable, suficiente para pagar los imprevistos. Los servicios financieros para los pobres podrían definirse con precisión como servicios de administración de dinero que ayudan a los pobres a convertir sus ahorros en sumas suficientemente elevadas para atender una necesidad.

Esta definición sitúa el ahorro en la base de los servicios financieros, en lugar de regalarlo a una alternativa olvidada de préstamos.

#### **5.6.5 Ahorro continuado**

Este concepto puede resultar más claro al investigar lo que significa ahorro continuado. Para ilustrarlo, se puede considerar un servicio que los pobres pueden organizar y de hecho organizan con frecuencia por su propia cuenta: los clubes de ahorro.

Estos a veces adoptan la forma de asociación de ahorro y crédito rotatorio. En ellas, los miembros se ponen de acuerdo para reunirse periódicamente, por ejemplo, una vez por semana, tantas veces como miembros son, por ejemplo 12. en cada reunión, cada uno de los miembros aporta una suma fija de dinero, por ejemplo, un dólar, en tanto que uno de los doce miembros se lleva los \$12 aportados ese día. Después de doce reuniones, todos han aportado doce cuotas de un dólar y se han marchado con una suma de \$12. el orden en que se retira la suma puede decirse por mutuo acuerdo, por sorteo o por subasta.

Como normalmente no hay costos asociados, la función de este mecanismo es clara: convierte una serie de ahorros en una suma apreciable, los ahorros se realizan en parte antes de que llegue la suma, y en parte después (salvo en el caso del primero y el último en recibir la suma).

Además, y sobre todo, este mecanismo lleva implícita una forma de seguro, por ejemplo, frente a riesgos inmobiliarios y de salud. Así se puede observar claramente en el caso sencillo del seguro de un vehículo.

Cuando alguien asegura su automóvil, realiza una serie de pequeños ahorros periódicos, quizá anuales o mensuales, en forma de pagos de la prima. Cuando el automóvil choca contra un poste del alumbrado, la compañía de seguros abona una suma suficientemente elevada que, con suerte, le permitirá pagar las reparaciones, después de lo cual se continúan pagando las primas hasta que se produce un incidente semejante.

Lo que hacen los servicios financieros es transformar los ahorros en sumas suficientemente cuantiosas, cualquiera que sea su uso, su marco cronológico y su valor, e independientemente de la forma como

combinan las tres grandes estrategias posibles para efectuar esa transformación: ahorro a priori, ahorro a posteriori y ahorro continuado.

Para ello, la primera condición de un producto financiero adecuado es que facilite el depósito del ahorro efectuado (recordado que el ahorro puede adoptar la forma del reembolso de un préstamo o del pago de una prima de seguro, así como de ahorro en su acepción más general).

Los sistemas de depósito resultan prácticos cuando son de fácil acceso, periódicos, frecuentes, rápidos, seguros, flexibles y asequibles. Lo ideal sería un recaudador de depósitos del barrio que pasara todos los días, sin dejar uno, y pudiera aceptar depósitos a la vista con un mínimo de papeleo pero con la seguridad absoluta de que el depósito será debidamente acreditado en la cuenta del cliente.

El segundo requisito de un buen producto financiero es que facilite el retiro de la suma global (recordando, así mismo, que el acceso a esa suma pueda adoptar la forma de un retiro del ahorro, de un préstamo o de un desembolso del seguro, según la estrategia empleada. Este sistema debería tener normas absolutamente claras, de forma que el acceso a la suma retirada resulte tan mecánico como el retiro de efectivo de un cajero automático con una tarjeta de débito. Debería ser de fácil acceso y estar disponible a horarios convenientes y sin necesidad de mucho papeleo ni esperas.

El tercer requisito es aceptar depósitos de muy distinta cuantía. Como el efectivo de que disponen los pobres para ahorrar sufre grandes fluctuaciones, conviene aceptar, siempre que sea posible, cualquier suma (incluidas las más pequeñas). No obstante, hay algunas circunstancias en que puede estar justificada la imposición de cantidades fijas, tanto desde el punto de vista del usuario como de la institución, ya que

promueven la disciplina. En tal caso, los depósitos deberán ser pequeños (para que puedan utilizarlos los más necesitados ) pero admitiendo la posibilidad de hacerlos en múltiplos de la suma mínima, en beneficio de quienes pueden aportar algo más que esa suma.

Por ejemplo, en los fondos matrimoniales de la India, los usuarios pagan cada semana una suma fija, que debe ser múltiplo de 10 rupias (unos 20 centavos de dólar). En muchas asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, los miembros más adinerados pueden tener varios nombres en el programa, lo que les permite depositar y retirar sumas mayores.

El cuarto requisito es ofrecer una gran variedad de plazos para canjear los ahorros por la suma global. Como todos los demás, los pobres deben estar en condiciones de financiar los alimentos de mañana además de la matrícula escolar del próximo año y los costos de jubilación del siglo siguiente. Cuando esos canjes son a más largo plazo, algunos usuarios quizá prefieren renunciar a la posibilidad de hacer líquidos sus ahorros.

Es decir, quizá prefieran proteger el ahorro de la tentación de retirar los fondos y usarlos mientras no haya transcurrido un cierto período de tiempo o mientras no se haya producido un determinado acontecimiento. Hay que reconocer y atender esta preferencia.

El quinto requisito es el de ofrecer una variedad de estrategias de canje. Las personas deben ser capaces de retirar los ahorros previos y futuros, lo que significa que necesitan del ahorro a priori, a y continuado. Si ello, no es probable hacer realidad su potencial de ahorro. Por ejemplo, si solo se les ofrecen préstamos (servicios de ahorro a posteriori) quizá no puedan aprovechar su capacidad de realizar ocasionalmente

ahorros de escaso valor, sobre todo si el préstamo tiene un calendario de reembolso a cuotas fijas o poco frecuentes.

Estos cinco requisitos están vinculados al diseño de los productos. Otros requisitos serán importantes en la era del microfinanciamiento del siglo XXI, los relacionados con las instituciones que deben suministrar los productos y con el entorno jurídico, normativo y económico en que esas instituciones podrán prosperar. Pero mientras no se tenga claro qué tipo de productos se quiere ofrecer, ni por qué, será prematura toda orientación sobre la forma de diseñar instituciones de microfinanciamiento sostenibles y respaldar su funcionamiento.

## CAPITULO VI

### 6. NEGOCIO FINANCIERO.

#### 6.1. El Mercado Financiero

##### 6.1.1. Naturaleza y concepto de mercado financiero

El encuentro entre la oferta y la demanda de una determinada mercancía se produce en su correspondiente mercado. Si en este encuentro surge el acuerdo, se producen la compraventa, caracterizadas por el precio, el mismo que se fijará en función de la cantidad de mercancía intercambiada y por la fecha pactada para su entrega y pago. Como situación especial están los mercados de trueque, reales o financieros, en los que se intercambia una mercancía por otra, o se intercambia dinero como contraprestación de las mercancías negociadas.

Dado que en todos los casos el dinero cumple la función de medio de pago, es la mercancía intercambiada la que caracteriza al correspondiente mercado.

Por tanto, un mercado es financiero cuando la mercancía contratada en él es un instrumento financiero, es decir, un reconocimiento de deuda a favor de su poseedor, para quien es un activo, y en contra de su emisor, para quien es un pasivo.

Dicho en otras palabras un mercado financiero es un lugar de encuentro entre los que necesitan dinero (demandantes o compradores) y los que pueden cederlo (oferentes o vendedores). En un mercado, las familias, bancos y empresas que tienen exceso de dinero (ahorro) lo

ceden a los bancos, empresas y sector público que lo necesitan para financiar sus gastos o inversiones.

Esta transmisión de los recursos disponibles se instrumentan a través de los llamados activos financieros y tienen lugar en el entorno de los mercados financieros.

Un activo financiero es un título valor emitido por una empresa u organismo público o privado, que se configura para generar riqueza a los adquirentes, y como un pasivo o deuda para los emisores. El activo financiero es una inversión en títulos valores (acciones, obligaciones, bonos, fondos públicos, etc.), ciertos inmuebles realizables de inmediato (opciones, títulos hipotecarios), o bien documentos expresivos de créditos, cupones de suscripción preferente, etc. En síntesis un activo financiero es un medio intangible que poseemos y que tiene cierto valor de cambio.

De todo lo dicho podemos concluir expresando que mercado financiero es el lugar, mecanismo o sistema en el cual se intercambian cualquier activo financiero.

### **6.1.2. Funciones del mercado financiero**

Para tener una visión clara y completa de las funciones del mercado financiero es importante mencionar primero las funciones de los activos financieros.



Las funciones de los activos financieros son dos<sup>8</sup>:

- La primera es transferir los fondos de los que tienen un excedente para invertir, que son los inversionistas, a aquellos que necesitan esos excedentes para realizar sus proyectos, para comprar activos tangibles, tales como maquinarias, fábricas y materiales para producir bienes y servicios.
- La segunda función es que al transferirse los fondos, así mismo se redistribuye el inevitable riesgo asociado con el flujo de efectivo el cual se genera por los activos tangibles. Con los activos financieros se cumple una doble función, se ayuda al que tiene recursos y al que no los tiene.

Los mercados financieros cumplen tres funciones adicionales a las expuestas<sup>9</sup>:

- La primera es poner en contacto a oferentes y demandantes de fondos, y mediante esta interacción determinar los precios justos de los diferentes activos financieros.
- Las ventajas que tienen los inversores gracias a la existencia de los mercados financieros son la búsqueda rápida del activo financiero que se adecue a nuestra voluntad de invertir, y además, esa inversión tiene un precio justo lo cual impide que nos puedan timar. El precio se determina por la oferta y la demanda, en un mercado competitivo auténtico.

---

<sup>8</sup> Mercados Financieros en la Encrucijada: La reforma y Supervisión de la Banca en América Latina, Arnoldo R. Camacho

<sup>9</sup> Mercados Financieros en la Encrucijada: La reforma y Supervisión de la Banca en América Latina, Arnoldo R. Camacho

- La segunda es que los mercados financieros otorgan un mecanismo para que el inversionista venda un activo financiero y mediante ello se logra que se aumente la liquidez. Por esta razón se dice que un mercado financiero proporciona liquidez, una característica atractiva cuando las circunstancias fuerzan o motivan a un inversionista a vender. "Si no hubiera liquidez, el poseedor estaría forzado a conservar un instrumento de deuda hasta su vencimiento y un instrumento de acción hasta que la compañía fuera liquidada voluntaria o involuntariamente".
- La tercera función de los mercados financieros es que se disminuyan los costos de las transacciones, es decir que los costos de transacción sea el menor posible. Existen dos clases de costos: costos de búsqueda y costos de información. Los de búsqueda representan los costos explícitos, así como el gasto del dinero que se incurre en anunciar que se desea comprar o vender un activo financiero y los costos implícitos, que es el valor del tiempo que se ha invertido en encontrar una contraparte. Los costos de información constituyen la cantidad y la probabilidad del flujo de efectivo que se espera sea generado.

Sin embargo debemos insistir, según nuestro criterio que la función principal es determinar el precio justo del activo financiero, y ello dependerá de las características del mercado financiero. Cuanto más se acerque un mercado financiero al ideal de mercado financiero perfecto, el precio del activo estará más ajustado a su precio justo.

---

### 6.1.3 Características de los Mercados Financieros<sup>10</sup>

Los mercados financieros se caracterizan por lo siguiente:

- a) **Libertad:** La existencia de barreras en la entrada o salida del mercado financiero. Al ser el negocio financiero especializado y con mucho componente social, los participantes deben ser especializados y calificados, por lo que las barreras de entrada son altas. En cambio, la salida de los actores debe precautelar el interés social. Un mercado es libre si los precios se forman sin injerencias.
- b) **Flexibilidad:** La capacidad que tienen los precios de los activos financieros, que se negocian en un mercado, de cambiar ante un cambio que se produzca en la economía. Es decir un mercado es flexible si los operadores pueden traducir en órdenes de compra y venta rápidamente y disponen de información efectiva sobre las empresa emisoras de los títulos.
- c) **Amplitud:** Se refiere al número y variedad de títulos financieros que se negocian en un mercado financiero. Cuanto más títulos se negocien más amplio será el mercado financiero.
- d) **Profundidad:** Esta característica se refiere a la presencia o aparición de curvas de oferta y demanda por encima y por debajo del precio de equilibrio que existe en un momento determinado. Si hay gente capaz de comprar a un precio superior y si surge alguien que está dispuesta a vender a un precio inferior, nos encontramos dentro de la hipótesis planteada.

---

<sup>10</sup> Mercados Financieros en la Encrucijada: La reforma y Supervisión de la Banca en América Latina, Arnoldo R. Camacho

- e) **Transparencia:** Es la posibilidad de obtener la información libre, equitativa y fácilmente. Un mercado financiero será más transparente cuando se cumplan las mentadas características.

Un mercado cuanto más se acerque a esas características, más se aproxima al ideal de mercado financiero perfecto. No existe ningún mercado financiero que sea perfecto; nunca vamos a estar seguros de que el precio de mercado refleja su valor justo, pues solamente habrán aproximaciones.

#### 6.1.4. Clasificación del mercado financiero

La clasificación de los mercados financieros es prácticamente inagotable, por ello sólo comentaremos las clasificaciones más comunes.

Por tanto y en un primer grupo tenemos la clasificación según los activos que en ellos se negocian, que se subdividen en:

- a) **Mercados monetarios.-** Donde se intercambian activos monetarios, que se caracterizan por ser inversiones a corto plazo. Por ejemplo: depósitos bancarios, repos, pagarés de empresa o bonos y obligaciones con vida residual inferior a 18 meses.
- b) **Mercados de renta fija.-** Donde se negocian activos de renta fija, es decir aquellos títulos con los que el poseedor participa en una parte de una deuda, y obtiene una rentabilidad a vencimiento conocida de antemano.
-

- c) **Mercados de renta variable.-** En este caso se intercambian activos de renta variable, títulos (acciones) que permiten participar en la propiedad de una empresa. La rentabilidad de estas inversiones no es conocida de antemano.

Atendiendo al momento en que se negocian los activos, se distinguen:

- a) **Mercados primarios.-** Son aquellos donde, por primera vez, se produce el traspaso de fondos desde las unidades con superávit hacia las unidades con déficit. En este mercado es donde se emite (nace) el activo financiero. Por ejemplo, la compra de acciones en una Bolsa de Valores o Bonos del Estado en una subasta del Tesoro.
- b) **Mercados secundarios.-** Para que un producto financiero sea atractivo, tiene que estar dotado de cierta liquidez. Ésta se consigue gracias a la existencia de unos mercados "adicionales" donde el propietario de un título que vence en una fecha futura (más o menos lejana) puede recuperar el valor de su inversión mediante la venta del activo. Por ejemplo, la compra de acciones que cotizan en bolsa o la venta de títulos de Deuda Pública con posterioridad a su emisión.

Hay que tener en cuenta que algunos activos financieros no cuentan con la importante ventaja de la existencia de un mercado secundario, lo que limita considerablemente su liquidez.

La tercera clasificación que va a citarse es la que distingue mercados directos e indirectos.

- a) **Directos.-** Cuando las personas van directamente a las instituciones financieras y les ofrecen sus recursos.

- b) **Indirectos.-** En los mercados indirectos los instrumentos directos son adquiridos por intermediarios financieros con la financiación que captan emitiendo instrumentos financieros diferentes (denominados indirectos) . En otras palabras los mercados son indirectos cuando en el mercado aparece algún intermediario (agentes financieros, intermediarios financieros).

Según la accesibilidad para entrar en el mercado se clasifican en:

- a) **Libres.-** No existe ninguna restricción (ni en la entrada, ni en la salida del mercado, ni en la variación de los precios).
- b) **Regulados.-** Existen ciertas regulaciones o restricciones, para favorecer el buen funcionamiento del mercado financiero.

De acuerdo al lugar en donde se negocien, los mercados pueden ser centralizados y descentralizados.

- a) **Centralizados.-** Existe un precio único y, básicamente, un lugar único de negociación.
- b) **Descentralizados.-** Existen varios precios para el mismo activo financiero (las bolsas de valores).

Finalmente, un sexto criterio para clasificar los mercados es en función de las operaciones simples que en ellos se negocian. Se distingue así entre mercados al contado y mercados derivados.

- a) **Mercados al contado.-** Son los mercados en los que, lógicamente, se negocian operaciones al contado.

- b) **Mercados derivados.-** Los que se contratan operaciones a plazo. Estas operaciones a plazo pueden ser bien «a medida», con las características que libremente pacten las partes contratantes, o bien tener normalizados la clase y número de instrumentos financieros objeto de cada compraventa aplazada (contrato) y su fecha de liquidación, en cuyo caso se denominan futuros.

### 6.1.5 Participantes del mercado financiero

Dentro de los participantes en los mercados financieros encontramos:

- a) Casas y/o entidades comerciales (dentro de este grupo tenemos las empresas financieras y las no financieras y dentro de las financieras están los llamados intermediarios financieros, que son los que producen los productos financieros y los ofertan al público).
- b) Los clientes del sistema financiero, que son, por una parte, los que ofrecen los recursos (depositantes) y, por otra, los que demandan los recursos (los prestatarios).
- c) Las intermediarias de valores, las administradoras de fondos de inversión y de pensiones; y,
- d) El Estado a través de los organismos de control, regula y controla las actividades de las instituciones del sistema financiero.

## 6.2. El Sistema Financiero

### 6.2.1 Generalidades

Los diferentes agentes que forman parte de un sistema económico toman decisiones sobre producción, consumo y ahorro, cuya dimensión temporal no tiene por qué coincidir necesariamente con la disponibilidad de recursos para llevarlas a cabo. En ocasiones, estos agentes económicos se autofinancian, es decir, generan los recursos necesarios para llevar a cabo sus inversiones; pero este tipo de hechos no siempre se producen ante la existencia de unidades económicas que transitoriamente se encuentran en posiciones excedentarias o deficitarias de recursos, es decir, afrontan desajustes entre sus corrientes de cobros y pagos.

Esta situación pone de manifiesto la necesidad de intercambiarlos, actuando como demandantes o como oferentes, a objeto de que sus decisiones lleguen a buen fin, y aquellas unidades con necesidades de financiación, derivadas de la carencia de medios de pago, pues en determinados momentos, han de endeudarse, pidiendo recursos a aquellas otras, ahorradoras, que tienen ingresos superiores a los que gastan.

No obstante, es posible que los deseos entre ahorradores e inversores no coincidan porque las características de liquidez, seguridad y rentabilidad que ofrecen los activos emitidos por los inversores no se ajusten a las preferencias de los ahorradores, no pudiéndose efectuar, en consecuencia, este tipo de financiación directa.



Surge así la figura del intermediario financiero que tiene como misión fundamental la de proporcionar a los demandantes de fondos aquellos recursos que necesitan, en tanto que a los ahorradores les suministra activos en función de sus deseos o preferencias, al transformar los activos o títulos primarios que adquieren de los demandantes de recursos y adaptarlos a sus gustos en forma de activos indirectos.

Los agentes económicos al prestar o tomar prestados recursos a lo largo del tiempo dan lugar al nacimiento de las relaciones financieras, utilizando en la economía real los instrumentos de la economía financiera que deben facilitar, fundamentalmente, tanto el intercambio de bienes y servicios como la financiación de la actividad económica, y para cuyo perfeccionamiento es necesaria la consolidación de un sistema eficaz de instrumentos y de instituciones financieras.

El nivel de desarrollo alcanzado por el sistema financiero de un país está en función del grado de autofinanciación, pues en la medida en que sea menor, dada una cifra de ahorro total, mayor será la participación de la suma de la intermediación financiera y de la contratación directa de títulos en la inversión. Por otro lado, la importancia relativa de los intermediarios financieros será mayor, en tanto que la colocación directa de títulos de deuda entre los oferentes de fondos sea menor. Finalmente, la creación de medios de pago y la participación de los bancos en la oferta monetaria será mayor, en la medida en que las entidades bancarias sean más importantes que el resto de intermediarios financieros.

El intercambio de los activos financieros entre las instituciones tiene lugar en los mercados financieros. Este mercado financiero, formal y regulado, vigilado y supervisado puede no existir bajo estas condiciones, pero aun así puede ocurrir el intercambio de activos financieros, eso sí sin tales seguridades.

Instrumentos e intermediarios financieros (industria bancaria entre ellos) junto con los mercados en los que tienen lugar los intercambios de los activos financieros, constituyen lo que denominamos sistema financiero, cuyo estudio se refiere al análisis de aquellas vías o canales por los que pasa el ahorro para su conversión en inversión, desde las unidades de gasto con superávit hasta las unidades de inversión deficitarias.

En resumen, podemos decir que sistema financiero es el marco institucional donde se reúnen oferentes y demandantes de fondos para llevar a cabo una transacción; y que está formado por el conjunto de mercados financieros, activos financieros, intermediarios financieros, y cuya finalidad principal es la de transmitir el ahorro de las unidades superavitarias hacia las unidades deficitarias.

### **6.2.2 Objetivos**

Todo sistema financiero debe lograr la consecución de tres objetivos, y el grado o medida en que éstos se alcancen constituye el reflejo de su eficacia:

1. El fomento del ahorro privado, como fuente básica de los recursos de que se ha de nutrir su funcionamiento, procurando que se mantenga con las mayores garantías posibles.
2. Una asignación eficaz de los recursos financieros escasos, es decir, que todas las necesidades sean satisfechas óptimamente, y los activos sean adquiridos por los mejores ahorradores posibles; todo

ello adecuando perfiles tanto en plazos como en costes, para poder alcanzar un cúmulo del capital existente en una economía de la forma más eficaz posible.

3. Actuar con la flexibilidad suficiente para que instituciones, instrumentos y mercados se adapten a los cambios y obtener los dos primeros objetivos, contribuyendo al logro de la estabilidad monetaria y financiera y permitiendo el desarrollo de la política monetaria.

### **6.2.3 Intermediarios financieros**

Los intermediarios financieros son aquellas instituciones que actúan en un sistema financiero como mediadores, poniendo en contacto a los prestamistas y prestatarios últimos de una economía, siendo éste el eje central de su actividad y la justificación de su existencia, por lo que siempre estarán en condiciones de recibir los fondos que en ellos se vayan a depositar a los tipos de interés establecidos.

Además, estas instituciones también se dedican a la prestación de servicios al resto de los agentes económicos, produciéndose así un doble enlace entre las empresas o instituciones financieras y las que no lo son. Estas instituciones son simples mediadoras en el sentido de que operan asumiendo riesgo, puesto que en el ejercicio de su actividad han de generar un valor económico y un beneficio que compense los riesgos a los que están expuestas o que han asumido.

Los bancos desempeñan una serie de tareas cruciales; su solvencia y su eficacia se han llegado a considerar como un bien público que hay que proteger debido a que sus desajustes afectan decisivamente

al buen funcionamiento de los mercados financieros, reales. Sin embargo, los bancos son propensos a desarreglos.

En primer lugar, su negocio es el riesgo (riesgo de solvencia, riesgo de liquidez, riesgo de interés, riesgo de cambio) y si se equivocan, este riesgo que ha sido asumido, puede convertirse en una crisis bancaria.

En segundo lugar, estas entidades, por su relativa concentración, pueden asumir funciones cuasimonopolísticas en los mercados en perjuicio de su clientela. En consecuencia y a pesar de que suponga una reducción de sus libertades tanto de actuación como de organización, es conveniente corregir sendos tipos de desajustes.

### **6.3. Riesgos del negocio financiero**

Entendemos por riesgo como el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad de la inversión.

En otros términos riesgo en el negocio financiero es probabilidad de no obtener el resultado esperado, o de perder dinero en una inversión. Incertidumbre respecto al resultado futuro de una inversión. Mayor incertidumbre implica mayor riesgo.

#### **6.3.1. Riesgo crediticio**

Es la probabilidad de que los intereses o el capital, o ambos, de un préstamo no sean pagados.

Es tal vez uno de los más obvios, así como potencialmente uno de los más peligrosos por la pérdida de capital que puede implicar. Se trata del peligro de que la persona a la que el banco confió su dinero, en forma de préstamo, no tenga capacidad de devolverlo en la fecha pactada.

Si, efectivamente, el cliente del banco no paga el préstamo, entonces la entidad deberá reconocer una pérdida que se disminuirá de su patrimonio. La suma de estas pérdidas puede llevar a la quiebra a una entidad financiera.

### **6.3.2 Riesgo de mercado**

Es el riesgo generado por cambios en las condiciones generales del mercado frente a las de la inversión. También denominado riesgo de precio, porque surge de una variación desfavorable de los precios.

Este riesgo puede ser, básicamente hablando, de dos tipos: de tasa de interés y de tipo de cambio.

#### **6.3.2.1 Riesgo de tasas de interés**

Es la contingencia en que ante cambios inesperados en las tasas de interés, la entidad vea disminuido el valor de mercado de patrimonio. En otras palabras, se puede decir si la tasa de interés activa (la que se cobra por dar un préstamo) disminuye, entonces bien podría suceder que no se gane en adelante lo que se tenía proyectado.

### **6.3.2.2 Riesgo de tipo de cambio**

Es la contingencia de pérdidas por variaciones inesperadas en las tasas de cambio de las divisas en las cuales la entidad mantiene posiciones.

### **6.3.3 Riesgo de liquidez**

Se define, simplemente, como la probabilidad de tener que vender activos a un valor inferior al que tienen en vista de que se deben cubrir los pagos de depósitos. Como se puede notar, este riesgo está asociado a todos los demás, ya que si varían negativamente las tasas o si no se recuperan los créditos, entonces habrá que vender otros activos para pagar a los depositantes.

### **6.3.4 Riesgo operacional**

Es el riesgo de pérdidas directas o indirectas resultantes de un inadecuado proceso interno, fallas del personal, sistemas o de eventos externos.

El riesgo operativo o de negocio se deriva de las decisiones que en el seno de la empresa se toman diariamente, ya sea en relación a la producción, distribución, precios, etc.

El riesgo operacional se puede generar en tres instancias: durante los procesos de negocios, en las operaciones propiamente tales y en el recurso humano disponible.

### **6.3.5 Riesgo tecnológico**

Es el riesgo de que el sistema informático de un banco deje de funcionar.

### **6.3.6. Riesgo legal**

Tiene dos lados. El primero consiste en la probabilidad de que el banco, por problemas de ingeniería legal, no pueda ejecutar un derecho. El segundo consiste en la probabilidad de que el banco incumpla con las exigencias normativas del supervisor.

## **6.4 Propuesta**

Los resultados obtenidos de la presente tesis, nos demuestra que actualmente las instituciones microfinancieras enfrentan una gran demanda de créditos por parte de los microempresarios, así como del sector denominado informal, por lo que pongo a consideración el plan de acción para el sector que comprende las instituciones microfinancieras y que contiene los siguientes cuatro puntos:

Se debe desarrollar una Masa Crítica de Instituciones Microfinancieras, Fuertes, Solventes y Crecientes.

Este punto es uno de los más importantes y críticos , en razón de que como cualquier industria, las microfinanzas dependen mayormente de la iniciativa, creatividad y persistencia de los proveedores de los productos y servicios. Se debe destacar que en el Ecuador este sector careció de líderes efectivos, es tiempo de que las instituciones y sus representantes dejen de seguir los pasos de los donantes y otras instituciones y empiecen a demostrar cualidades propias como su propia visión, que sea clara y tenga metas ambiciosas, deben demostrar capacidad de autoevaluarse y auto criticarse; deben buscar nuevas fuentes de recursos internos y externos y demostrar un compromiso total.

El desarrollo institucional es un proceso completo e integral, que involucra a todas las áreas de una organización, este es un proceso particularmente difícil en las empresas que experimentan un crecimiento rápido. Las Microfinanzas, espero pueda ser un ejemplo de éstas empresas.

A continuación mencionaré una de las áreas más críticas para el fortalecimiento institucional exitoso.

En primer lugar se debe lograr el fortalecimiento de la gobernabilidad, que debe incluir los inversionistas y los directores, por cuanto creo que la mayoría de las instituciones carecen de liderazgo y solvencia que les dé una dirección clara.

No existe una fórmula para saber quienes deben constituirse como inversionistas y directores. Sin embargo, las instituciones exitosas se conocen por tener las siguientes características:



- Tienen interés o experiencia en el negocio de microfinanzas;
- Uno o todos tienen a la rentabilidad como su prioridad;
- Algunos tienen mucha solvencia;

Las cooperativas presentan un reto especial por su estructura legal cooperativista y por esta razón tienen que tener directores que compensan por la falta de inversionistas privadas con fines de lucro.

Las instituciones microfinancieras requieren muy buen personal, especialmente al nivel de mandos medios. Durante los períodos de crecimiento rápido, tienen que constantemente elevar la calificación de su personal.

La expansión de instituciones microfinancieras, ocurre con numerosas adiciones de clientes y expansión geográfica con la apertura de nuevas sucursales. Esta expansión prueba la capacidad operacional de la institución. Requiere el desarrollo e implementación de procesos eficientes reflejados en manuales y procedimientos. Además estos sistemas tienen que actualizarse frecuentemente durante los períodos de crecimiento.

Se necesita el desarrollo de información y tecnología de comunicación que son vitales en las instituciones financieras. Estos sistemas proveen de información puntual para usuarios a todos niveles. Permiten también la comunicación entre sucursales o agencias. Y finalmente permiten que las instituciones cumplan con los requisitos de supervisión y auditoría externa.

Una industria no tiene una base firme si no tiene competencia, la verdad se ha demostrado que las industrias exitosas siempre atraen

competencia y se mantienen competitivas. Para fomentar un ámbito competitivo, se supone que debe existir una cancha nivelada.

En segundo lugar es la creación de un ámbito político regulador facilitador. Las microfinanzas se han desarrollado exitosamente en los países de liberalización financiera.

En el Ecuador se han desarrollado avances aislados en liberalizar este mercado, no se ha establecido todavía una arquitectura financiera consistente. Re- enfatizo, dos políticas que siguen distorsionando el mercado: el techo de la tasa activa y el rol del Estado como proveedor de servicios financieros de primer piso. Igual a la banca tradicional y a cualquier inversionista privado, los líderes de microfinanzas buscan mercados liberalizados y estables.

Creo que la tendencia de crecimiento en microfinanzas que se ve ahora tiene menos que ver con avances en las políticas que con el tamaño del mercado no atendido en el país.

Microfinanzas es todavía nuevo, sería difícil que el ente regulador anticipe necesidades y futuras actividades del sector. Es mejor que la Superintendencia de Bancos y seguros responda a la demanda del sector en forma paulatina. Pero tampoco debería ir muy lento, por cuanto perjudicaría el buen funcionamiento del sector. La Superintendencia debe acompañar al sector en su crecimiento y evolución.

Hasta el momento las instituciones microfinancieras han estado adecuándose al marco regulador creando financieras, bancos y cooperativas. Hay que estudiar bien si estos trajes les están quedando bien y evaluar la posibilidad de crear un nuevo marco regulador para las microfinancieras.

En varios países son las ONGs las pioneras en microfinanzas, que inician el diálogo con los entes reguladores para que se abra ventajas para las microfinanzas, esto es legítimo pero en muchos casos estas instituciones piden un trato favorable por ser instituciones con un beneficio social. La Superintendencia de Bancos y Seguros tiene que cuidar de no caer en ese tipo de presión, por cuanto las instituciones microfinancieras tienen que ser controladas de forma igual que las demás instituciones financieras, sin considerar si tienen una orientación social o buscan maximizar su rentabilidad.

El compromiso de supervisar microfinanzas debe consistir en acceder a una capacitación relevante y continua. Muchas de las herramientas de supervisión son nuevas y lo serán, y tomará tiempo para que los supervisores aprendan a usarlas efectivamente, la capacitación es un proceso no un fin.

En tercer lugar se debe desarrollar la transparencia en la industria en general y en las instituciones microfinancieras en particular.

Transparencia refiere al flujo libre y público de información confiable y comparable, particularmente información financiera, ¿por qué es importante la transparencia?

1. Para que las instituciones financieras puedan competitivamente acceder recursos financieros de los mercados formales y de las instituciones de apoyo,
2. Para incentivar mejor gestión de parte de las instituciones,

3. Para incentivar y exigir el desarrollo de adecuados sistemas informáticos, y
4. Para evitar riesgo crediticio, especialmente a través del sobre endeudamiento.

Es notable la falta de transparencia financiera en la mayoría de los países donde se ha desarrollado microfinanzas. Ecuador no es una excepción. Sin embargo, la transparencia se ha vuelto un tema de mucha importancia en los países con mayor desarrollo en microfinanzas. En muchos casos el primer paso ha sido el proceso de adquirir licencias y sujetarse de la supervisión del ente supervisor. Esta acción obliga a la transparencia de información financiera.

La mayoría de las instituciones microfinancieras no son licenciadas y supervisadas y generalmente guardan su información muy celosamente. Pero con el incremento del número de instituciones la lucha por los recursos es mucho más competitivo. Ahora los donantes están en un buyers market+ y pueden ser más exigentes. Es principalmente por esta razón que los grupos de ONGs están empezando a auto-regularse. Es un paso preliminar importante para integrar estas instituciones en los mercados financieros formales. Es importante también porque las instituciones pueden compararse entre ellas mismas, resultando en mejoramiento de la gestión.

La madurez de un mercado financiero está reflejada en la existencia de los sistemas de rating+ externos. El hecho de ser evaluado por una entidad reconocida que usa un sistema conocido permita que las instituciones financieras compitan por recursos, tanto préstamos como inversiones. El público también usa esta información para tomar

decisiones sobre sus decisiones financieras, particularmente donde depositar sus ahorros.

Dentro de este reto de transparencia incluye la información sobre los clientes de las instituciones financieras. Aunque esta transparencia ayuda a las instituciones individuales es muy importante al nivel de la industria. En mercados microfinancieros competitivos, la existencia de centrales de riesgos funcionales es crítica. Las instituciones deben tener la capacidad de referir a información precisa, completa y puntual sobre sus clientes y potenciales clientes para tomar decisiones crediticias. Los sistemas parciales no son efectivos si no incluyen información sobre todos los clientes de todas las instituciones, tanto las reguladas como las no reguladas. Por definición, un sistema completo tiene que incluir los bureaus privados o sistemas de referencia crediticia.

Finalmente, se debe fortalecer el nivel sectorial.

El último de los cuatro retos principales es fortalecer microfinanzas a nivel sectorial. Este tema trata de la creación de los mecanismos sistémicos que contribuyan al desarrollo y al dinamismo del sector. Un importante elemento es desarrollar la capacidad de representación para el sector. Es importante que la representación, o gremial, sea exigida y creada por los miembros, es decir las mismas instituciones microfinancieras. El rol de tal institución es influir en las políticas que afecten al sector y empujar otras iniciativas que faciliten el buen funcionamiento y crecimiento de las instituciones microfinancieras.

La Red Financiera Rural y la Asociación de Cooperativas Reguladas son dos instituciones que juegan este rol actualmente. Existen también entidades del gobierno que pretenden apoyar al sector, incluyendo el Consejo Nacional para la Microempresa. Finalmente,

considerando su inversión significativa en el sector, los donantes y otras instituciones de apoyo internacionales y nacionales pueden contribuir al desarrollo del sector se estén bien organizados. Recientemente los seis principales donantes en microfinanzas se han organizado y se han comprometido a colaborar con proyectos puntuales por el beneficio del sector.

El segundo elemento trata de desarrollar una capacidad técnica local. Actualmente una gran parte de la asistencia técnica esta importada. Ecuador carece de una amplia capacidad local para asesorar a las instituciones microfinancieras. Mientras el mercado de instituciones sea pequeño, no hay problema. Pero con el crecimiento del sector y el desarrollo de instituciones más grandes y más sofisticadas, la asistencia internacional se vuelve demasiado cara y demasiado escasa para llenar a la demanda. Hay ciertas áreas técnicas que son genéricas, pero la mayor parte del asesoramiento que se requiere es especializado.

El desarrollo de una capacidad de investigación es también importante. Este es un servicio que, aunque tenga beneficio para las instituciones individuales, es más crítico al nivel sectorial. Investigación sirve para que los actores sigan conociendo y entendiendo el comportamiento del mercado. También sirve para analizar temas puntuales de interés general, como sea finanzas rurales, capacidad de ahorrar, y otros.

El último elemento de fortalecimiento al nivel sectorial concierne los mecanismos de financiamiento. Idealmente, las instituciones microfinancieras se financian a través de los mercados formales y la movilización de ahorros. Pero para muchas instituciones hay un período de transición cuando requieren recursos para crecer y lograr economías de escala, pero todavía no tienen mucho acceso a los mercados formales.

Varias instituciones en Ecuador están entrando en este período. Existen a nivel nacional unos mecanismos quasi-mercado que apoyan a las instituciones microfinancieras. Vale la pena considerar también la creación de mecanismos locales siempre y cuando exista la demanda. Todos estos mecanismos deberían utilizar rigurosos instrumentos de evaluar las instituciones en las cuales podrían invertir o prestar recursos.

En el país se debe direccionar y emitir una política de Estado que impulse el desarrollo de la microempresas como motor de desarrollo de la economía ecuatoriana; como se ha visto con cada año que pase, se integrarán más a la corriente principal del sistema financiero; su importancia continuará creciendo a medida que atraigan a más clientes y se conviertan en instituciones financieras más sofisticadas. La regulación y supervisión se hará más importante a medida que esto suceda, es decir el ente de control la Superintendencia de Bancos y Seguros deberá implementar medidas de control, bajo un marco que norme y regule este sector.

## CAPITULO VII

### 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 Conclusiones

1. Las políticas monetaria y cambiaria *no existen* en una economía dolarizada. En ausencia de capacidad de endeudamiento público internacional, la oferta monetaria esta determinada exclusivamente por el comportamiento de los agentes privados, entre ellos los microempresarios y la capacidad de la autoridad monetaria de influir directamente sobre estos comportamientos es muy escasa.
2. El Estado Ecuatoriano no es fuente de recursos por su alto endeudamiento actual y las fuertes restricciones del régimen monetario de dolarización.

El acceso de los agentes privados a recursos financieros está inversamente relacionado con el costo del dinero.

3. Las tasas de interés internas en Ecuador no pueden bajar sin que medie una disminución significativa de la percepción del riesgo país y de la inflación, y esto no será posible sin que intervenga una mejora substancial en los fundamentales de la economía, particularmente en la credibilidad en la política económica, en la baja de los riesgos políticos, en una mejora en los indicadores de crecimiento y de inversión y una baja en la inflación.

Una baja de tasas es una condición necesaria para relanzar la economía, aumentar la inversión privada, mantener la solidez del



sistema bancario y asegurar el financiamiento necesario del presupuesto del Estado.

4. Una forma de hacer llegar a más población los servicios financieros y de disminuir la concentración del sistema es el desarrollo de un sistema de microfinanzas lo mas amplio posible, bajo la coordinación de un banco público de segundo piso. Por otro lado, dicho sistema permitiría bajar el costo fiscal de los diferentes subsidios o de los sistemas de transferencias de recursos a los más pobres.
5. Hoy en día están surgiendo cada vez más organizaciones de carácter no gubernamental orientadas especialmente a la innovación social, es decir, al desarrollo de nuevos diseños de políticas públicas y de nuevos modelos socio económicos de carácter local.

La competitividad que requiere hoy el Ecuador, de cara a las oportunidades y amenazas de la globalización y del ALCA requiere el mejoramiento del clima de negocios, el fortalecimiento del tejido empresarial y en la manera de convertir la inversión en infraestructura con el consiguiente incremento de la productividad y de la calidad.

Las empresas de todos los tamaños, y las redes y clusters formadas por ellas, son el principal agente de desarrollo económico, creando riqueza, valor añadido y dando empleos estables a la población, bajo el apoyo de las ONGs que deben aportar con la debida asistencia técnica.

6. La microempresa es una fuente importante de ingresos para muchos hogares ecuatorianos, por consiguiente es prioritario mejorar las oportunidades para que más familias se beneficien de este tipo de

actividad, y una de ellas es el acceso seguro al crédito oportuno y por montos adecuados.

Micro y pequeños empresarios que operan en el sector informal, comúnmente llamados trabajadores de escasos recursos, pagan sus préstamos a tiempo, requieren de diversos servicios financieros, y están dispuestos a pagar por ellos, y son, sobretodo, ahorradores netos.

7. El sector informal de la economía del Ecuador se está incorporando a la corriente principal económica y se está convirtiendo en una fuerza económica más dinámica.
8. En nuestro país el sector informal comprende más del cincuenta por ciento de la población laboral, por lo que el impacto de las microfinanzas tanto en individuos y en empresarios como en la economía general y en las condiciones sociales es absolutamente significativo.
9. Las microfinanzas han probado ser una manera de incluir al sector informal en el sistema financiero. A pesar de que existen problemas, las instituciones microfinancieras se han convertido en parte permanente del sistema financiero de muchos países.
10. Las instituciones microfinancieras son capaces de proveer servicios financieros a los trabajadores de escasos recursos de una forma rentable y sostenible.

Las organizaciones que prestan servicios financieros a la microempresa son las que han logrado mayor avance porque han partido del reconocimiento de que entre los microempresarios se

encuentran muchos como oportunidades productivas, atractivas y con capacidad de ahorro y de pago al contado con préstamos en condiciones de mercado.

El crecimiento del sector informal en el Ecuador ha sido muy significativo y representa un importante rubro dentro de la economía nacional. Se estima que existen alrededor de 1.3 millones de microempresas urbanas y rurales que tradicionalmente no han tenido acceso a servicios financieros formales.

## 7.2 Recomendaciones

1. En un mundo globalizado mantenerse competitivo es el elemento primordial para existir y lograr mayores beneficios, en este sentido la industria financiera no se encuentra al margen de estas consideraciones, sino que por el contrario cada una de las entidades que conforman este sector requieren de una gran atención en este aspecto, para lograr generar una garantía que permita mantener un sistema financiero estable y sólido a lo largo del tiempo, y contar con las bases para enfrentar adecuadamente las eventuales crisis que se produzcan en la economía y por ende en este sector.
2. Las Instituciones microfinancieras deben operar con visión empresarial para lograr tener éxito.
3. Es necesario dar mayor acceso al crédito, así como continuar con políticas de capacitación para evaluar proyectos productivos, el apoyo a grupos organizados que tienen programas dirigidos a la

microempresa y la desregulación para facilitar la constitución de microempresas y promover su formalización.

4. Es necesario utilizar como política el direccionamiento de las empresas hacia la microempresa, fortalecer los programas de crédito y finalmente promover reformas en la supervisión y regulación del sistema bancario para desarrollar prácticas especializadas para la microempresa.
5. Estas instituciones incluyen diferentes tipos de instituciones, como bancos, financieras, cooperativas y aún posiblemente un nuevo tipo de organización creada específicamente para microfinanzas.
6. Dado el compromiso de parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros al sector microfinanciero, ésta institución debe efectuar una efectiva supervisión no sólo en su análisis sino también en su decisión. Al mismo tiempo, la Superintendencia de Bancos deberá facilitar la diversificación y profundización de los servicios microfinancieros, esta actitud contribuirá indiscutiblemente al desarrollo de las instituciones microfinancieras en el país.

## BIBLIOGRAFIA

- Coyuntura Económica 2003, ILDIS
- Estadísticas, Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Análisis e informe de la Estructura Financiera del Ecuador ILuis Miotti, Consultor del Banco Mundial
- Memoria, Superintendencia de Bancos y Seguros.
- El Financiamiento del Desarrollo Económico Local, OIT. Disponible en [www.hilo.org](http://www.hilo.org).
- Competitividad y Desarrollo Económico Local, Juan J. Llisterri, SDS/SME
- Microfinanzas en Ecuador: Retos para Construir una Base Firme, Stephen Smith, USAID.
- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito y su rol en Microfinanzas, John Majill, SALTO/ DAI
- Microfinanzas, Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza, Bárbara Mena. Disponible en: <http://www.cambiocultural.com.ar>

- Casos exitosos: Crecer y Share, El impacto de los microcréditos y las microfinanzas. Disponible en: <http://www.cambiocultural.com.ar>
- Zoom Microfinanzas, Los tipos de interés en la microfinanza: Elección técnica o política?, Número 9, Febrero 2003
- Zoom Microfinanzas, Estudio de impacto: el caso de Decsi en Etiopía, Número 11, Septiembre 2003
- El Financiamiento de las Microfinanzas para la Reducción de la Pobreza, David S. Gibbons y Jennifer W Meehan
- Ecuador: Cooperativas de ahorro y crédito alcanzan a las mujeres pobres, Janette Klaehn, América Latina/Caribe, WOCCU y Federico Cuesto, WOCCU-Ecuador/CGAP. Credit Union World. Disponible en <http://www.woccu.org>