



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANISTICAS Y ECONOMICAS

ECONOMIA Y GESTION EMPRESARIAL ESPECIALIZACION

FINANZAS

**" Proyecto para la Creación de una Institución
Financiera que Otorgue Microcréditos en la
Península de Santa Elena "**

**Previo a la Obtención del Título de Economista, con Mención
en Gestión Empresarial, especialización: Finanzas**

AUTORES :

Nadia Andrea Layana Dávalos

Pablo Antonio Soriano Idrovo



GUAYAQUIL - ECUADOR

AGOSTO, DEL 2002

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS

**ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL ESPECIALIZACIÓN
FINANZAS**

**“PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN
FINANCIERA QUE OTORQUE MICROCRÉDITOS EN LA
PENINSULA DE SANTA ELENA”**

Previo a la Obtención del Título de Economista, con Mención en
Gestión Empresarial, especialización: Finanzas

Autores:

**Nadia Andrea Layana Dávalos
Pablo Antonio Soriano Idrovo**

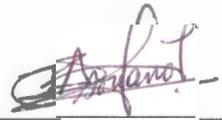
**Guayaquil - Ecuador
Agosto del 2002**

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente y el patrimonio intelectual de la misma, ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL.

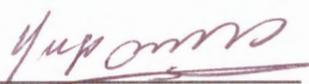


Nadia Layana Dávalos

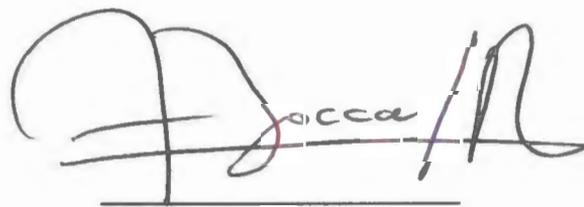


Pablo Sciriano Idrovo

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



Dr. Hugo Arias
Presidente del Tribunal



Msc. Federico Bocca
Director de Tesis

Msc. María Elena Romero
Vocal Principal

Msc. María Luisa Granda
Vocal Principal

Agradecemos a nuestros
Padres, hermanos,
familiares y amigos que
de una u otra manera
hicieron posible la
realización del presente
trabajo.

NADIA y PABLO

ÍNDICE

Introducción

Capítulo I

GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO

1.1. Definición del Microfinanciamiento	2
1.1.1. Comparación las Microfinanzas con las Finanzas Tradicionales	4
1.2. Antecedentes teóricos del Microcrédito	5
1.3. Paradigma del Microfinanciamiento	7
1.3.1. El Viejo Paradigma: Entrega de Crédito Subsidiado	7
1.3.2. El Nuevo Paradigma: Microfinanciamiento Comercial Sostenible..	8
1.4. Microcrédito alrededor del Mundo	9
1.4.1. Banco Grameen	11
1.4.2. BancoSol de Bolivia	14

1.4.3. Grupos Solidarios de Latinoamérica (ACCIÓN Internacional)	17
1.4.4. Banco Rakyat de Indonesia (BRI)	18
1.4.5. Banco Kredit Desa de Indonesia (BKD)	19
1.4.6. Bancos Comunes: FINCA	20
1.5. Antecedentes Nacionales	24
1.5.1. Banco Solidario del Ecuador	24
1.5.2. Banco Nacional de Fomento	25
1.5.3. Corporación Financiera Nacional	28

Capítulo II

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

2.1. Descripción General de la Península de Santa Elena y de la Parroquia de Chanduy	30
2.2. Descripción de la Institución Microfinanciera	34
2.2.1. Misión	36
2.2.2. Visión	36
2.2.3. Objetivo General y Específicos	37
2.3. Descripción de Microcrédito y Microempresario	38
2.3.1. Microempresas y Microempresarios	41

Capítulo III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Análisis de las fuentes tradicionales de microfinanciamiento en el Mercado	43
3.2. Participación del crédito en el AGRO Ecuatoriano	48
3.3. Estructura económica del Mercado	51
3.3.1 Actividades por sectores económicos	52
3.4. Determinación del Mercado Objetivo	58
3.5. Tipo de Beneficiados del Mercado Objetivo	60
3.5.1. Determinación de Comunas en la Parroquia de Chanduy	63
3.5.2. Resultados de la Investigación del Mercado Objetivo	68
3.6. Tamaño de la IMF	69
3.7. Localización e Infraestructura	71
3.8. Promoción del Microcrédito	71

Capítulo IV

INSTITUCIONALIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

4.1. Descripción de la Metodología	73
4.2. Tipos de Instrumentos Financieros	77

5.4.2. Características del Oficial de Crédito	117
5.5. Planificación del Programa Crediticio	119
5.7. Capacitación y Asistencia Técnica	123
5.8. Gastos Administrativos	124
5.9. Marco Legal de la Institución	126
5.9.1. Marco Legal de las ONG's con funciones de Microfinanciera... ..	128

Capítulo VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Inversión Inicial	130
6.2. Financiamiento de la Institución	131
6.2.1. Opciones de Financiamiento	131
6.2.2. Banco Interamericano de Desarrollo	132
6.2.3 Forma de Financiamiento y Gastos Financieros	136
6.3. Tasa de Descuento.....	140
6.4. Cartera de Préstamo de la IMF	140
6.4.1. Morosidad y Reserva	144
6.5. Inversiones	146
6.6. Gastos Operativos	148
6.7. Tasa de Interés Activa	148
6.8. Ingresos por intereses	150

6.9. Otros Ingresos Financieros	153
6.10. Flujo de Caja	154
6.11. Preparación del Estado de Resultados	157
6.12. Análisis de Sostenibilidad	159
6.13. Indicadores Financieros	161

Capítulo VII

ANÁLISIS DEL RIESGO Y ANÁLISIS SOCIAL

7.1. Ventajas y Riesgos en la formación de Grupos Solidarios	168
7.2. Estrategia aplicadas por la IMF para reducir el riesgo de no Pago.....	170
7.3. Pronóstico y Riesgo en varios Escenarios	173
7.4. Análisis Social	177

Cuadro

Cuadro

Conclusiones	181
Recomendaciones	184
Bibliografía	186

Tabla

Tabla

Tabla

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS Y GRÁFICOS

Capítulo I

Tabla 1.1: Rasgos Distintivos de las Microfinanzas

Tabla 1.2: Resultados del cambio de Paradigma en las Microfinanzas

Tabla 1.3 Características de las Metodologías del Microcrédito

Capítulo II

Cuadro 2.1: Población: Parroquia de Chanduy

Cuadro 2.2: Santa Elena, PEA

Cuadro 2.3: Santa Elena: PEA por Sectores Económicos

Cuadro 2.4: Características de la ONG crediticia

Capítulo III

Tabla 3.1: Productores que acceden a Crédito y Asistencia técnica

Tabla 3.2: Crédito de varias fuentes

Tabla 3.3: Población y PEA parroquia Chanduy

Tabla 3.4: PEA por actividades económicas en CHANDUY

Tabla 3.5: Actividades por Sectores Económicos de la Parroquia Chanduy

Tabla 3.6: Suelos libres de litigio en la Parroquia de Chanduy

Tabla 3.7: Periodos de Pesca de las principales especies

Tabla 3.8: Limites de las comunas

Tabla 3.9: Camino de acceso

Tabla 3.10: Sistema de Riego

Tabla 3.11: Trabajos Comunitarios

Tabla 3.12: Sectores económicos por Comuna

Tabla 3.13: Población de Comunas Objetivo

Tabla 3.14: Trabajadores no asalariados de la Parroquia de Chanduy por sectores Económicos.

Tabla 3.15: Porcentaje de PEA sobre Población de Chanduy

Tabla 3.16: PEA Objetivo

Tabla 3.17: PEA de trabajadores no asalariados de las Comunas Objetivo

Tabla 3.18: PEA de trabajadores no asalariados por Sectores Económicos

Tabla 3.19: Alcance de Beneficiados a dos años

Tabla 3.20: Alcance de Beneficiados por Sectores Económicos

01

Capítulo IV

Tabla 4.1: Ciclos Productivos por Actividad Económica

Cuadro 4.1: Forma de Desembolso del Préstamo para los Agricultores

Tabla 4.2: Ciclos y Montos de los Comerciantes

Tabla 4.3: Ciclos y Montos de los Manufactureros

Tabla 4.4: Ciclos y Montos de los Agricultores

Tabla 4.5: Ciclos y Montos de los Pescadores

Capítulo V

Tabla 5.1: Análisis FODA

Tabla 5.2: Fases Metodológicas

Gráfico 5.1: Número de visitas a los comuneros.

Tabla 5.3: Horas mensuales de trabajo en cada Comuna.

Tabla 5.4: Tiempo mínimo y máximo de visitas, número de oficiales de crédito y grupos a cargo.

Gráfico 5.2: Ingreso de grupos mensualmente

Cuadro 5.1: Salarios del Equipo de Microfinanzas

Cuadro 5.2: Gastos Administrativos

Cu.

Capítulo VI

Cuadro 6.1: Inversión Inicial

Cuadro 6.2: Préstamos Morosos

Cuadro 6.3: Pérdidas por Préstamos Incobrables

Cuadro 6.4: Ingresos por Inversión

Cuadro 6.5: Gastos Operativos

Cuadro 6.6: Ingresos anuales por Interés

Cuadro 6.7: Tasas por Atrasos

Cuadro 6.8: Ingresos por Atrasos

Cuadro 6.9: Ingresos por Servicios Prestados

Tabla 6.1: Financiamiento por medio del BID

Tabla 6.2: Gastos Financieros

Tabla 6.3: Desembolsos

Tabla 6.4: Reembolsos del Principal

Tabla 6.5: Ingresos por Inversión

Tabla 6.6: Ingresos por Intereses

Tabla 6.7: Flujo de Caja

Tabla 6.8: Estado de Resultados

Tabla 6.9: Análisis de Sostenibilidad

Tabla 6.10: Indicadores Financieros

Capítulo VII

Cuadro 7.1. Sensibilidad del VAN

W

M

D

F

SIGLAS

BG: Banco Grameen

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BKD: Bank Kredit Desa Indonsia

BM: Banco Mundial

BRI: Bank Rayat Indonesia

CERUR: Centro de Estudios Regionales Urbanos Rurales

FGA: Fundación Grameen Argentina

IMF: Institución de Micronfinanciamiento

IMFs : Instituciones Microfinancieras

MEPs: Microempresas

ONG: Organismo no Gubernamental

PEA: Población Económicamente Activa

INTRODUCCIÓN

La importancia del proyecto radica en la creación y evaluación de una Institución Microfinanciera que contará con un mercado objetivo dirigido a los pequeños empresarios comuneros que no disponen de las suficientes fuentes de financiamiento para la implementación de sus proyectos comunales ni para incrementar el capital de trabajo.

Uno de los problemas más graves en La Península de Santa Elena es la *falta de acceso a créditos* para los comuneros pobres en los diversos sectores de actividad económica: producción agropecuaria, comercio, artesanía y pesca. Por esta razón, la Institución otorgará microcréditos destinados a las diferentes actividades económicas, con el fin de crear historial crediticio en los sectores y poder conceder mayores créditos en el futuro.

El proyecto se basa en conseguir la viabilidad financiera de la Institución, es decir que sea económicamente sostenible y sin fines de lucro, para lo cual se utilizarán diferentes metodologías y estrategias en la formación de los grupos solidarios, que actuarán en reemplazo de las garantías tradicionales, con la finalidad de reducir el riesgo de incumplimiento de las obligaciones de todos los prestatarios.

Capítulo I

GENERALIDADES Y ANTECEDENTES DEL MICROCRÉDITO

1.1 Definición del Microfinanciamiento

El microfinanciamiento se refiere a los servicios financieros en pequeña escala de crédito y ahorro dirigidos para los agricultores, pescadores o pequeños productores, que operan en pequeñas empresas o microempresas donde son producidos, reparados o vendidos determinados bienes o servicios.

Dichos servicios microfinancieros pueden ayudar a personas de bajos ingresos, del sector rural o urbano, a reducir el riesgo, mejorar la dirección de sus negocios, incrementar la productividad, obtener altos retornos de inversión, incrementar sus ingresos y mejorar la calidad de vida, siempre y cuando sean administrados de la forma mas eficiente posible para asegurar una alta tasa de recuperación.

El propósito de los microcréditos es permitirle a los sectores de bajos ingresos usar un ingreso anticipado para que sean utilizados en una inversión actual productiva o incluso para el consumo.

Sin embargo, a pesar de existir la herramienta de ayuda y superación a la pobreza, los pequeños productores siguen afrontando el grave problema de no poder acceder a los servicios financieros, porque aún no se confía en la eficiencia de dichos proyectos de desarrollo social mientras la banca comercial espera altas rentabilidades, por lo que los pobres se ven obligados a acceder a financiamientos provenientes de fuentes informales a costos elevadísimos que a largo plazo resultan perjudiciales y contraproducentes.

La banca tradicional mantiene la idea que proveer pequeños préstamos y servicios de depósitos a los sectores pobres no resulta rentable. Los ONGs y otras instituciones no financieras por su parte, han venido desarrollando metodologías apropiadas de crédito para prestatarios de bajos ingresos, aunque sólo han podido operar a bajas escalas.

El problema continuará mientras exista la limitada influencia e incapacidad de los pobres para informar a mercados formales acerca de sus demandas de ahorro y crédito, y mientras los formales no den aperturas a nuevos mercados pobres. Está claro, que quienes tienen la posibilidad de proveer

servicios microfinancieros no comprenden la demanda, y quienes la comprenden no tienen la posibilidad de proveerlos.

1.1.1 Comparación las Microfinanzas con las Finanzas Tradicionales

Existen varias características exclusivas de las microfinanzas que la distinguen de las finanzas tradicionales. Dichas diferencias pueden agruparse en tres áreas que son: la Metodología crediticia, la Integración de la cartera de préstamos, y las características institucionales. En la siguiente tabla se realiza la comparación de los principales rasgos distintivos de las Microfinanzas.

Tabla 1.1: Rasgos Distintivos de las Microfinanzas

	Finanzas	Microfinanzas
Metodología crediticia	(1) basada en una garantía (2) más documentación (3) menos intensiva en uso de mano de obra (4) los préstamos por lo general son pagados mensual, trimestral o anualmente	(1) basada en el carácter (2) menos documentación (3) más intensiva en uso de mano de obra (4) los préstamos por lo general son pagados/amortizados con pagos semanales o bimensuales
Cartera de Préstamos	(1) préstamos por montos mayores (2) con garantías (3) vencimiento a más largo plazo (4) más diversificación (5) mora más estable	(1) préstamos por montos menores (2) sin garantías tradicionales físicas (3) vencimiento a más corto plazo (4) menos diversificación (5) mora más volátil
Estructura y Gobierno Institucional	(1) Maximización de beneficios para accionistas institucionales e individuales (2) Creación derivada de una institución regulada existente (3) Organización centralizada con sucursales en las ciudades	(1) Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro (2) Creación por conversión de una ONG (3) Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil

Fuente: Rock y Otero 1996; Berenbach y Churchill 1997

1.2 Antecedentes teóricos del Microcrédito

El principal objetivo del microcrédito es fomentar y fortalecer las capacidades productivas de las personas que no tienen acceso a los mercados financieros formales como son los bancos comerciales o estatales. Debe ser una forma más barata de disminuir la pobreza y la desigualdad social ya que la mayoría del esfuerzo es realizado por el privado y no por el Estado.

De la literatura surgen varios puntos que deben tenerse en cuenta y que son indispensables para que estos proyectos tengan éxito en una economía de mercado. A continuación se detallan los puntos más importantes:

a) Garantías.- Una de las principales razones del no surgimiento de estos proyectos en forma natural, es el problema de que los pobres no tienen garantías lo que conllevaría a no devolver los montos prestados. Sin embargo, según estudios realizados a los "bancos de los pobres", las tasas de devolución son superiores a las de los bancos comerciales dejando atrás el argumento anterior que resulta inválido. Los beneficiados conocen que estos programas son las únicas posibilidades para romper el círculo de la pobreza al cual sus descendientes estarían condenados.

b) Costos de transacción.- Podría resultar bastante caro llegar con el crédito a los pobres, ya que es necesario salir a buscar a los clientes, quienes muchas veces requerirán de apoyo técnico y moral, para que sus

capacidades alcancen potencialidad. Como consecuencia, debería aumentar la tasa de interés necesaria para financiar el préstamo, haciendo incluso que no haya mercado para este estrato, y ocasionándose así el mayor problema para los programas principiantes.

La parte más difícil es el comienzo porque se tiene que ganar la confianza de los beneficiarios que no están acostumbrados a recibir esta clase de apoyo. Para reducir estos costos, se han implementado diversas técnicas como créditos repetidos a las mismas personas y que las sumas no sean tan bajas, aunque por una parte se restringe la cobertura para llegar a otras personas. Se ha utilizado en dichos programas la información local, y se han realizado en las comunidades o grupos no muy grandes, para ir formando redes sociales de apoyo con posibilidades de asociarse unos con otros. La institución llega a conocer a su gente y puede darles un trato personalizado.

Estos costos serán decrecientes en el tiempo, ya que una vez obtenido el aprendizaje por parte de los beneficiarios y de la institución, formarían parte del capital del programa.

c) Efectos sobre la distribución de los ingresos.- Una causa de la desigualdad en la distribución del ingreso se debe al desigual acceso a los mercados financieros. Se trata de un mercado incompleto que deja afuera a los pobres a quienes se les impide emprender en actividades productivas, no

por falta de capacidades sino por la falta de capital. Se trata de asignaciones ineficientes al dejar fuera a los pobres, ya que son ellos quienes dan una mayor utilidad al dinero.

d) Autofinanciamiento y rentabilidad.- Una de las críticas a los programas de microcrédito es que no sé autofinancian y que se están movilizandoo demasiados recursos sin un control adecuado. Resulta necesario comprender que el microcrédito es una herramienta en la superación de la pobreza, y resulta inválido evaluar los programas solo con criterios de rentabilidad de mercado. Lo importante es saber si estos programas son más efectivos o más baratos que otros programas alternativos vigentes. Sin embargo, se propone la idea de alcanzar en el corto plazo la sostenibilidad.

1.3. Paradigma del Microfinanciamiento

El microfinanciamiento envuelve dos concepciones o paradigmas a lo largo de su evolución. Se habla de la existencia del viejo paradigma y del surgimiento del nuevo paradigma.

1.3.1 El Viejo Paradigma: Entrega de Crédito Subsidiado

El viejo paradigma derivado de teorías de financiamiento a través de la oferta de créditos, y los programas de crédito subsidiados, emergieron como respuesta después de la II Guerra Mundial.

Los gobiernos en algunos países recientemente desarrollados dieron altas prioridades al desarrollo económico, y especialmente al crecimiento de la producción agrícola y al comercio. Sin embargo, los financiamientos de crédito ofertado no consideraron las realidades sociales y políticas de vida en las áreas rurales de los países en desarrollo, es decir, la dinámica financiera de los mercados rurales.

Como resultado, la gran escala de los programas de crédito subsidiado conllevó a una serie de problemas: los programas no llegaban a los agricultores de bajos ingresos, las devoluciones por préstamos eran relativamente bajas, y las pérdidas fueron cada vez mayores; conllevando a la formación de instituciones no sostenibles en tiempo.

1.3.2 El Nuevo Paradigma: El Microfinanciamiento Comercial Sostenible

El nuevo paradigma consiste en un microfinanciamiento sostenible, para lo cual existen muchas rutas para alcanzarlo a gran escala. Hay características fundamentales que marcan la totalidad de la autosuficiencia microfinanciera, que se trata en especial de lograr la comprensión de los negocios de sus clientes y sus necesidades financieras, para diseñar los productos de la forma más eficiente posible.

Existen varios elementos comunes que han de ser compartidos por las instituciones microfinancieras autosostenibles, los mismos que se agrupan en

cinco categorías que son: alcanzar el conocimiento del funcionamiento del microfinanciamiento y de sus clientes, determinar las características de la propiedad institucional, las prioridades en organización y direccionamiento, lograr el desarrollo de recursos humanos, y filosofía corporativa.

Tabla 1.2: Resultados del cambio de Paradigma en las Microfinanzas.

Valoración del crédito:	Disposición y Capacidad para ahorrar:	Necesidad de Asistencia Técnica:
Supuestos del Viejo Paradigma acerca de los Pobres:		
Altas tasas de atraso y grandes pérdidas. Préstamos subsidiados conllevaron a la corrupción. Créditos dirigidos a grupos selectos, en vez de beneficiar a los pobres.	Créditos subsidiados frenaron la movilización de ahorros, y el spread resultó negativo. La falta de ahorros voluntarios dificultó la sostenibilidad institucional. Altas pérdidas por préstamos, pusieron en riesgo los ahorros de los pobres.	El costo de proveer servicios auxiliares dificultó la sostenibilidad de las instituciones. La asistencia técnica originó altos costos, y los prestamistas no le dan un gran valor como se esperaba.
Resultados del Nuevo Paradigma:		
Instituciones sostenibles financieramente y con un gran alcance microfinanciero.		

Fuente: Microfinance Revolution, Marguerite Robinson, 2001.

1.4. Microcrédito alrededor del Mundo

El microcrédito como herramienta para aliviar la pobreza ha ido ganando espacio y reconocimiento en los últimos 20 años, a pesar de que la mayoría que lidera las políticas económicas y sociales de los países han sido detractores de esta idea en sus inicios.

En distintos países del mundo, especialmente en Bolivia, Bangladesh e Indonesia, así como también en países como Sudáfrica y Estados Unidos,

está avanzando rápidamente un sistema de provisión de préstamos a sectores sociales muy pobres y tradicionalmente excluidos del circuito bancario formal, dando resultados positivos.

A pesar de que de la mayoría de los programas de Microcréditos no requieren garantías formales, las tasas de devolución superan por lo general el 95%. Se ha demostrado que son programas eficaces en alcanzar a los individuos pobres, particularmente mujeres quienes han sido difíciles de alcanzar por otros mecanismos.

Es importante tener presente que la promesa microfinanciera se fundó con la innovación, nuevas estructuras de administración, nuevos contratos y nuevas actitudes, por lo que la mayoría de los programas líderes han funcionado en base al ensayo error, proceso que se da día a día. Es muy probable que no hayan políticas generalizadas para todas las sociedades, por lo que cada programa debe adecuarse a los requerimientos del entorno.

A pesar de que no se puede afirmar que todos los programas son un éxito total, se han descartado algunos mitos acerca de las características de los pobres, como que implicarían altos riesgos, o que el ahorro es nulo. Todos los mitos crean prejuicios en contra de los pobres, pero la experiencia del Banco Grameen dio vuelta a las concepciones abriendo paso a otros pioneros como Bancosol en Bolivia, Banco Rakyat, Bancos comunales

empezados por las Fundación Internacional de Asistencia Comunitaria (FINCA), entre otros.

1.4.1. Banco Grameen

Uno de los casos de mayor importancia es el de *Banco Grameen* en Bangladesh y fundado por Muhammad Yunus en 1974, ésta institución microfinanciera que se originó con una experiencia inédita hasta entonces: prestar dinero a gente pobre sin exigirles ningún tipo de garantía. Lo que comenzó como un intento por ayudar aunque fuera a algunas pocas personas (Yunus prestó 27 dólares de su propio bolsillo a 42 personas) creció hasta convertirse en el actual Banco Grameen de Bangladesh, y cuyo éxito sirve de modelo en todos los continentes, como una política económica y social orientada a la población más necesitada.

El Banco Grameen (BG) ha revertido la práctica convencional bancaria al eliminar la necesidad de garantía, creando un sistema basado en la confianza mutua, la responsabilidad, participación y creatividad. BG provee microcréditos sin garantía material a los más pobres de los pobres en las zonas rurales de Bangladesh.

En la actualidad, BG es el instituto financiero rural más grande de Bangladesh y a sus 26 años de fundación cuenta con un capital que supera los 2,000 millones de dólares y exhibe un reembolso de préstamos que supera el 95% con préstamos promedio de \$160. Posee más de 2,3 millones

de prestatarios, 66 % de sus clientes ya superaron holgadamente la línea de pobreza siendo aproximadamente el 94% de los mismos mujeres. La tasa de devolución es del 98%, con una tasa de interés nominal del 20% y un 15% a 16% real.

Existen quienes consideran que la tasa de devolución relevante sería del 92%, y que Grameen puede llegar a ser financieramente sostenible con una tasa nominal del 32%, lo que según los ejecutivos del banco perjudicaría la misión social del banco.

Cuenta con 1.128 sucursales, y provee servicios en 38.951 aldeas, llegando a más de la mitad de las de Bangladesh. En la última década han lanzado más de 230 réplicas en 66 países.

Los elementos esenciales del Banco Grameen son:

- Llegar a los más pobres de los pobres (10% más pobre).
- No hay garantía, no se exige garantía material.
- Prioridad a las mujeres, el 94% son prestatarias ya que la experiencia ha demostrado que son mejores administradoras del hogar que los hombres y que invierten sus ingresos en los hijos y el hogar.
- La autosostenibilidad, en el largo plazo se vuelve económicamente sostenible. Actualmente no acepta donaciones

- Los prestatarios son los dueños del banco, quienes poseen el 96% del capital, mientras el 4% está en manos del gobierno de Bangladesh.

La metodología del Banco Grameen:

- Créditos individuales. Los créditos se destinan a emprendimientos individuales.
- Formación de grupos. Si bien los préstamos son para emprendimientos individuales, se forman grupos de cinco personas que se obligan solidariamente unas con otras. Esto crea una presión y cooperación grupal que asegura el compromiso con el reembolso de los préstamos.
- Desembolsos escalonados. Los préstamos se otorgan en forma escalonada, siguiendo un orden 2-2-1. Primero lo reciben dos miembros del grupo; si cumplen puntualmente con el pago de sus primeras cuotas, se extienden créditos a otros dos miembros del grupo; y si estos cuatro cumplen con las devoluciones subsiguientes, se entrega al último.
- Crecimiento. Inicialmente el monto del préstamo es bajo, pero si la persona cumple íntegramente con la devolución del mismo puede renovarlo año tras año por montos levemente superiores en cada ocasión. De esta manera Grameen acompaña el paulatino mejoramiento económico de la persona.

- Reuniones semanales. Los prestatarios devuelven el préstamo semanalmente en reuniones de grupos. La devolución se realiza en 50 cuotas semanales que incluyen capital e interés.

La clave del funcionamiento del Grameen está en la relación personalizada que existe entre los funcionarios del banco y sus clientes. Se constató que era difícil llegar a la gente pobre, por lo que las relaciones de confianza pasaron a ser centrales. Se incita a los funcionarios a estar con permanente contacto con la gente formándose redes sociales.

La iniciativa de Muhammad Yunus con su exitoso proyecto sirvió de modelo en todos los continentes, como una política económica y social orientada a la población más necesitada.

1.4.2. BancoSol de Bolivia

En 1986, se creó un Organismo no Gubernamental como "joint-venture" (sociedad de riesgo compartido) de ACCION INTERNATIONAL y de empresarios bolivianos. Los fondos provinieron inicialmente de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), del Fondo Social de Emergencia Boliviano, del sector privado boliviano y de la Fundación Calmeadow.

El programa de créditos proporcionó financiamiento para capital de trabajo en producción a pequeña escala y actividades comerciales en el sector microempresarial boliviano usando la metodología del Grupo Solidario, logrando así un ensanchamiento de las oportunidades de empleo, fomentando la inversión en la microempresa e incrementando el nivel de ingreso generado por este sector.

En el año 1992 con una labor de ocho años como fundación, paso a constituirse como el primer banco privado comercial en Bolivia, especializado en servicios microfinancieros. Desde entonces Banco Solidario S.A. "BancoSol" ha ejercido un rol protagónico en la economía boliviana.

La misión de BancoSol ha sido promover el desarrollo de los microempresarios a través de la provisión de servicios financieros rentables. Mantiene el 37% de la cartera de todas las instituciones de microfinanzas en Bolivia, llegando a ser el líder en la industria con un alto nivel de competitividad.

Se ha convertido en un modelo de institución financiera que atiende al segmento de mercado descuidado por la banca tradicional. BancoSol apoya la capacidad de los micro y pequeños empresarios, de manera que puedan desarrollar en forma más rápida sus negocios y mejorar los estándares de vida, llegando a 700.000 clientes activos aproximadamente. El 78% son

mujeres y el 40% están entre los 35 y 45 años y por lo general provienen de numerosas familias, siendo la mitad dueños tierras en áreas rurales además de su domicilio en los centros urbanos.

El balance promedio de préstamo se mantiene alrededor de US\$ 1,276 con promedio de recuperación de 92% aproximadamente. Las tasas de interés son relativamente altas alrededor del 48% nominal mas una comisión del 2.5%, y a los mejores clientes se les ofrecen tasas de 45% anuales.

Debido a las altas tasas de interés, el banco no depende de subsidios y los retornos al capital son de 4.5%. Los calendarios de repago son flexibles permitiendo realizar pagos semanales o mensuales.

A diferencia de otras Instituciones microfinancieras el BancoSol hace provisiones de incobrables bastante conservadores. Aun así, en 1997 el 2.03% del portafolio estaba en riesgo, pero para finales de 1998 la fracción había aumentado a 4.8%, lo cual puede estar reflejado por los aumentos en la competencia. Aún así, BancoSol se consolida como un éxito financiero y su modelo ha sido replicado rentablemente en 9 de los 18 afiliados latinoamericanos de Acción Internacional.

1.4.3. Grupos Solidarios de Latinoamérica (ACCIÓN Internacional).

El modelo de grupos solidarios realiza los préstamos de forma individual a los miembros de grupos integrados de 4 a 7 personas, fue desarrollado por ACCION internacional en América Latina y ha sido adoptado por varias instituciones microfinancieras.

Los clientes pertenecen al sector microfinanciero como vendedores y comerciantes que requieren de pequeños montos para capital de trabajo. Los pagos se realizan semanalmente en la oficina del programa de crédito, por lo que la función del oficial de crédito se reduce a realiza visitas muy cortas y ocasionales. El modelo incorpora una mínima asistencia técnica en capacitación y organización.

La aprobación del crédito depende de un análisis económico realizado por el oficial de crédito de acuerdo a la solicitud del préstamo. El desembolso del préstamo es entregado al líder del grupo, quien se encarga de distribuirlo a cada de los miembros. Los miembros del grupo generalmente reciben un monto igual en préstamos con cierta flexibilidad para posteriores préstamos. Los montos y los vencimientos de los créditos aumentan gradualmente una vez que el cliente demuestra su habilidad para cumplir con el pago mayores montos solicitados.

Las aplicaciones de préstamos son simples y revisadas rápidamente, para la aprobación del préstamo. Los ahorros suelen ser deducidos del monto del préstamo una vez que es desembolsado, y no son un requisito previo a recibir el préstamo.

Los montos iniciales fluctúan entre los \$100 y \$200, los montos subsiguientes no tienen un límite establecido. Las tasas de interés suelen ser altas además de cobrar una cuota por servicios prestados.

Algunos ejemplos de instituciones que han utilizado con éxito el modelo son: PRODEM, BancoSol Bolivia, Asociación Grupos Solidarios de Colombia, Génesis y PROSEM en Guatemala.

1.4.4. Banco Rakyat de Indonesia (BRI)

Al igual que BancoSol se autofinancia y sus clientes son los menos pobres con préstamos promedio de 1,007 dólares durante 1996. El BRI no realiza préstamos grupales y requiere garantías por parte de los prestatarios, dejando cierta flexibilidad al staff del banco para que éste pueda aumentar los créditos a los buenos pagadores, sin aumento en las garantías.

A los comienzos de la crisis asiática, la tasa de devolución fue de 97.8%. El BRI se ha centrado en la reducción de costos mediante el establecimiento de

redes con un promedio de cinco miembros del staff, y ahora sirve a unos 2 millones de prestatarios y unos 16 millones de depositantes.

La tasa de interés anualizada es de 34% en general, y de 24% si los préstamos son pagados sin retraso, lo que equivale a 25% y 15% anual real respectivamente.

El BRI no es una organización social y no provee a sus clientes de entrenamiento, sino que apunta a tener ganancias y ven la microfinanza como un buen negocio. En 1995 obtuvo 175 millones de dólares en ganancias, y más aún estas fueron superiores que las ganancias obtenidas por otras áreas del banco que presta a clientes corporativos.

1.4.5. Banco Kredit Desa de Indonesia (BKD)

BKD es una institución muy parecida al BRI que opera en Indonesia rural. Los préstamos son individuales y la operación es financieramente viable. A finales de 1994 el BKD generó utilidades de 4.73 millones de dólares. Los préstamos fueron de 30 millones y alcanzaron a 765,586 prestatarios.

Los préstamos se centran hacia los hogares más pobres y con montos pequeños. El préstamo medio fue de \$71 en 1994, y generalmente son por diez a doce semanas con pagos semanales. Se calcula que la tasa de interés es de 55% nominal y de 46% real en 1993. Las pérdidas por préstamos fueron inferiores al 4%.

Una innovación que propone el banco es colocar fondos a través de los niveles de organización de los pueblos, los cuales se deben organizar en comisiones con un líder. Las comisiones pueden excluir a los clientes más riesgosos pero aparentemente son bastantes democráticos para asignar los recursos. BKD es supervisado por el BRI, y los clientes exitosos del BKD pueden acceder a mayores préstamos en el BRI.

1.4.6. Bancos Comunales: FINCA

Existen modelos exportables, como la estructura proveída por las redes de bancos comunales empezadas a mediados de los 80's en América Latina por John Hatch y sus asociados de la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA).

El modelo ha sido replicado en 3.000 sitios en 25 países por ONG's como Care, Catholic Relief Services, Freedom from Hunger y Save the Children. Los programas de FINCA sirven cerca de 90.000 clientes en países como Perú, Haití, Uganda, Ecuador, ciudades de USA como Washington DC y Virginia.

Las ONG's ayudan a implantar instituciones financieras asociados con grupos locales, permitiendo bastante autonomía local en las decisiones de préstamo y administración. Su clientela son pobres y en especial las mujeres.

Los préstamos empiezan alrededor de 50 dólares a un plazo de 4 meses, con subsiguientes préstamos que dependen del monto que los miembros tengan en depósitos. Los aportes iniciales de las agencias son mantenidos en una cuenta externa, con la idea de que en tres años se pudiesen retirar los aportes iniciales y permanecer solo con los depósitos de los clientes, lo cual no se logró dado el aumento en la demanda y por las bajas tasas de interés.

Los bancos comunales utilizan exitosamente la información local y la presión social sin utilizar préstamos grupales. La tasa de interés nominal llega al 4% mensual, y aun así la mayoría requieren de grandes subsidios para cubrir sus costos de capital. Se calcula que llegan a cubrir el 70% de sus costos, debido a que se han instalado en áreas difíciles de servir o le han dado prioridad al alcance y no a la escala.

A continuación se presenta una tabla con las principales características de las diferentes metodologías de microcréditos.

Tabla 1.3. Características de las Metodologías del Microcrédito

	Grameen	Banco Sol	BRI	BKD	ACCION	Finca
Membresía	2.4 mill.	81,503	2 mill prest. 16 mill. Dep.	765,586		89,986
Préstamos grupales	Si	Si	No	No	Si	No
# Miembros por grupo	5 miembros.	5 à 6 miembros	-	-	De 4 a 7 miembros	De 30-50 miembros

	Grameen	Banco Sol	BRI	BKD	ACCION	Finca
Monto de Préstamos	Entre \$100 y \$300.	\$ 909	\$ 1,007	\$ 71	Monto inicial entre 100 – 200. Préstamos subsiguientes no tienen límites.	Monto inicial de \$ 50. En promedio \$ 191
Términos típicos	6 meses – 1 año	4-12 meses	3-24 meses	3 meses		4- 6 meses
Calendario regular de repagos-frecuencia	Semanal	Flexible	Flexible	Flexible	Semanales en la oficina	Semanal
Tasa de interés nominal actual	20% anual	47.5-50.5%	32-43%	55%	Alta tasa de interés y cuotas por servicios	Alta entre 36-48%
Tipos de Ahorros	No ahorro voluntario. Ahorro obligatorio semanal antes del préstamo, y hasta el vencimiento	Si ahorro voluntario.	Si ahorro voluntario.	No ahorro voluntario.	Muy poco ahorro voluntario. Obligatorio deducidos del monto prestado.	Si ahorro voluntario. Ahorros obligatorios semanales del 20% del préstamo. No se paga interés. Se entrega acción que paga dividendo
Reuniones	Semanales obligatorias incluyen actividades de autoestima y disciplina	Pocas reuniones grupales	No reuniones grupales	No reuniones grupales	Pocas reuniones grupales	Reuniones regulares semanales y mensuales
Asistencia Técnica	Mínima;	Minima	Minima	Minima	Minima	Si, capacitación
Visitas al negocio	Si (periódicas).	Si	Si	Si	Ocasionales y cortas de forma individual	Si
Entrega del préstamo	De forma individual por el oficial de crédito, 2-2-1	De forma individual	Individual	Individual	Al líder del grupo en la oficina.	De forma individual
Garantía tradicional requerida	No. Se usa la solidaria	No	Si	No	No Se usa la solidaria	No
Préstamos Progresivos	Si	Si	Si	Si	Si	Si, dependiendo de los ahorros acumulados.

	Grameen	Banco Sol	BRI	BKD	ACCION	Finca
Clientes objetivo	Muy pobres, en especial mujeres de bajos ingresos	Mayoritariamente no pobres	No pobres	Pobres	Pobres del sector informal del bajos ingresos, hombres y mujeres	Pobres, con alta capacidad de ahorro, la mayoría son mujeres
% femenino miembros	95%	61%	23%	-	-	95%
Urbano o rural?	Rural	Urbano	Mayoría Rural	Rural	Urbano	Mayoría rural, o áreas suficientemente cohesivas
Actualmente sostenible?	No	Si	Si	Si	Si	No

Fuente: Morduch (1999) "The Microfinance Promise"

Como se puede constatar los objetivos, la misión y la metodología que utiliza los distintos programas de microcréditos son muy diversos. El microcrédito puede considerarse como una manera de completar el mercado financiero para conseguir una asignación más eficiente de recursos, como una forma de potenciar la producción de una sociedad, o como una herramienta para superar la pobreza.

Dependiendo de cual de estas tres concepciones se adopte se determinan los objetivos, la forma de llevarlos a cabo, y los parámetros de éxito para evaluar el programa escogido.

1.5. Antecedentes Nacionales

1.5.1. Banco Solidario del Ecuador

El Banco Solidario del Ecuador, es un ente representativo en las microfinanzas, su nicho de mercado lo constituye más del 60% de la población económicamente activa del Ecuador, conformada por personas naturales y jurídicas que se encuentran en segmentos socioeconómicos con dificultad de acceso al sistema financiero tradicional. Se dirige a los segmentos de microempresa urbana, microempresa rural y pequeña empresa.

El monto de préstamo inicial es desde \$100 en adelante, y dependiendo a la rentabilidad del proyecto se le puede prestar desde \$100 hasta un gran monto que podría ser de \$50,000.

Los requisitos solicitados, resultan muy complicados y burocráticos para los microempresarios, quienes ven un impedimento mas para acceder a dichos créditos. Entre ellos caben destacar los siguientes:

- Negocio ya establecido por lo menos un año, lo que es analizado por el Oficial o Asesor de crédito.
- Exigencia de garantías materiales.
- Evaluación conjunta de la microempresa y del hogar del microempresario.

- Exigencia mínima de información financiera a la microempresa, la cual es recopilada en la propia microempresa por los Asesores de Crédito.

El plazo máximo de pago es de 6 meses, con pagos en forma semanal, quincenal y mensual. La tasa de interés es del 2.5% mensual o del 30% anual y se conceden préstamos prioritariamente para capital de trabajo, y cuando se financian activos fijos es porque existe un conocimiento previo y aporte importante del cliente.

El éxito del banco se ha debido en parte al monitoreo constante de los clientes a través de la labor de responsabilidad integrada a cargo de los asesores de crédito, quienes son el eje principal para la recuperación efectiva de los préstamos.

1.5.2. Banco Nacional de Fomento

El Banco Nacional de Fomento, es la entidad estatal encargada del desarrollo rural a través de la entrega productos financieros crediticios a varios sectores productivos. Desde el momento de su creación el fin fue ampliar el acceso al crédito de los productores rurales bajo el supuesto de que el acceso a los medios de producción es un factor determinante del subdesarrollo.

Sin embargo, solo se han beneficiado los grandes productores, el uso del crédito por parte de los pequeños productores agrícolas y microempresarios ha sido completamente restringido.

Las razones han sido la variedad de garantías solicitadas que no están al alcance de los pequeños productores, y el argumento del análisis costo/beneficio para el banco, ya que le resulta mas barato otorgar créditos a pocas empresas grandes que a muchas pequeñas.

En la actualidad el BNF se ha centrado únicamente en dos sectores de la economía a nivel nacional, que son los agricultores y artesanos que cumplan con los requisitos exigidos.

Los créditos agropecuarios son a corto plazo, destinados a cultivos agrícolas de ciclo corto, al mantenimiento de pastos, ganado bovino, porcino, avícola; con el plazo de hasta 2 años. El monto ha financiar puede llegar a financiar hasta el 80% de la inversión con un limitante de 4.000 USD y a una tasa de interés del 18% anual.

Los créditos artesanales son a corto plazo, para productores que tenga un taller ya instalado, destinados a la adquisición de materia prima y a una tasa de interés del 18% anual reajutable trimestralmente.

Entre los numerosos requisitos solicitados se hace referencia a:

1. Facturas proformas actualizadas de materia prima, insumos agrícolas, alimento balanceado, medicinas y/o equipos que se financiarán.
2. Certificado del Registro de la Propiedad del sitio lugar de inversión y/o de los bienes inmuebles que garantizarán el préstamo, (Historial de 15 años).
3. Título de propiedad debidamente inscrito de bienes muebles que garanticen la operación crediticia (copia de matrícula actualizada y seguro vigente para vehículos). Certificado del Registro Mercantil en el que conste que los bienes ofrecidos en garantía no tienen gravámenes.
4. Carta actualizada de pago del Impuesto Predial o certificado de no adeudar al Municipio.
5. Tener cuenta corriente o de ahorros en el BNF y mantenerla activa durante la vigencia del préstamo.
6. Garantía preferentemente hipotecaria

A los pequeños productores se les cierran las puertas al financiamiento, porque no cumplen con todos los requisitos exigibles. La gran mayoría no tiene bienes materiales de valor ni propiedades que ofrecer en forma de garantía, muchos trabajan en tierras que pertenecen a las comunas, y no disponen de títulos de propiedad. Una vez mas, los trabajadores pobres no tienen acceso al microfinanciamiento.

1.5.3. Corporación Financiera Nacional

Otra Institución es la Corporación Financiera Nacional (CFN), que da créditos a diferentes proyectos, pero solamente el 7.5% de los proyectos para los microempresarios son aprobados.

La CFN apoya al sector microempresarial en la medida de sus posibilidades y recursos que han venido disminuyendo en los últimos tiempos. La institución ha intervenido en temas de organización, asistencia técnica, y ha propuesto mecanismos crediticios, pero no han sido suficientes para cubrir la gran demanda de los sectores diferentes sectores productivos.

Una de las líneas de crédito presentada recientemente con destino al sector microempresarial, es el programa CREDIMICRO, para financiar las actividades de producción, comercio y servicios. Los beneficiarios son las microempresas con no más de 10 empleados, microempresas con no más de 10 hectáreas, y con activos fijos de hasta 20 mil USD. Los montos serán de hasta 10 mil USD, a plazo de 4 años por la adquisición de activos fijos, y de 1 año para el financiamiento de capital de trabajo, a una tasa de interés (tasa CFN + Margen IFI) de 10% reajutable cada 90 días. El proyecto debe ser bien enfocado al sector microempresarial que no dispone de fuentes de financiamiento, para que resulte de gran impacto positivo.

Uno de los problemas que ha venido enfrentando la CFN por su función como banca de segundo piso, es la falta de apoyo por parte de las instituciones financieras, las mismas que sostienen que no es negocio rentable otorgar créditos bajo las condiciones indicadas.

Por lo tanto, se cierra nuevamente la posibilidad de impulsar el sector a través de programas que deberían tener éxito. El sector rural en los diferentes sectores económicos no tiene ni siquiera posibilidades de acceder a créditos porque no existen programas que se acoplen a sus necesidades y posibilidades.

Capítulo II

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

2.1. Descripción General de la Península de Santa Elena y de la Parroquia de Chanduy

Ubicación

La Península de Santa Elena está conformada por una cinturón de cerros de la cordillera Chongón-Colonche que se comunican con la Cuenca del río Daule y con el estuario del Golfo de Guayaquil. La Parroquia de Chanduy se ubica al suroeste de la Provincia del Guayas y pertenece al Cantón de Santa Elena.

Extensión

A la Parroquia de Chanduy le corresponde una extensión de 86,573.1 hectáreas integrada por 13 comunas, que representan el 14.32% de extensión total de la Península de Santa Elena alrededor de 605,000 has.

Las tierras pertenecientes a las comunas se han reducido considerablemente en el tiempo en aproximadamente un 50%. El problema de áreas en litigio es mucha importancia ya que un 21% de la extensión total de la parroquia presenta controversia en cuanto a la propiedad. Mientras un 18% ya a pasado a manos privadas que se vieron motivados a adquirir tierras por las ventajas que ofrecía el trasvase en la zona.

Los motivos por los que surgieron estos problemas de posesión de tierras, fueron los conflictos internos sociales y económicos presentes en las comunas.

Población

El Cantón de Santa Elena tiene una población aproximada de 84,010 habitantes, según datos de Infoplan (1999). La población ha disminuido por diferentes factores sociales y económicos, como la falta de oportunidades de crecimiento económico debido a la carencia de agua como elemento vital para la actividad agrícola y, por los problemas de organización y administración comunal.

La Parroquia de Chanduy cuenta con una población de 11,291 habitantes en promedio, distribuidos en diferentes comunas, representando el 13.4% del total poblacional del Cantón Santa Elena. La distribución por edades indica que el mayor porcentaje corresponde a la población adulta y a la infantil,

ocupan proporciones similares, al 43.8% y 42.9%, respectivamente, mientras la población joven apenas corresponde al 27.5%.

Cuadro 2.1: Población: Parroquia de Chanduy

Edad	Masculino	%	Femenino	%	Total	%
0-5	789	13.6%	837	15.2%	1,626	14.4%
6-11	924	16%	876	15.9%	1,800	15.9%
12-17	750	13%	756	13.7%	1,506	13.3%
18-24	730	12.6%	678	12.3%	1,408	12.4%
24 en adelante	2,588	44.8%	2,363	42.9%	4,951	43.8%
TOTAL	5,781		5,510		11,291	

Fuente: Infoplan, 1999.

Fuerza Laboral

El cantón de Santa Elena cuenta con 28,315 individuos que conforman la Población Económicamente Activa (PEA), cifra que representa el 33.7% del total poblacional. El 28.9% corresponde a la zona rural y el 71.1% corresponde al área urbana.

Cuadro 2.2: Santa Elena, PEA

	Área Urbana	Área Rural	Total
PEA	20.120 71.1%	8.195 28.9%	28.315 33.7%
Población total	59.672	24.338	84.010

Fuente: Infoplan, 1999.

Población Económicamente Activa por Sectores Económicos

El 32.9% de la PEA total cantón Santa Elena se desenvuelve en el sector primario, es decir en la agricultura, especialmente de montaña la misma que se encuentra restringida a ciertas áreas más húmedas o que reciben el beneficio de canales de riego. El 11.8% se dedica a actividades industriales

y manufactureras, es decir al sector secundario. El 28.5% desarrolla sus actividades en el sector terciario o de servicios.

Cuadro 2.3: Santa Elena: PEA por Sectores Económicos

	Área Urbana	Área Rural	Total
Trabajadores agrícolas	26.80%	47.80%	32.90%
Trabajadores manufactureros	12.00%	11.30%	11.80%
Trabajadores no asalariados del sector terciario	31.30%	21.60%	28.50%

Fuente: Infoplan

Es importante anotar que la falta de desarrollo en el sector secundario impide el avance progresivo de estas economías y se dificulta la generación de proyectos agroindustriales. Por tal motivo, tan solo una pequeña porción de la PEA se desenvuelve en el sector secundario.

La mayoría de las unidades económicas del cantón Santa Elena son familiares independientes de pequeña y mediana escala; conservan su carácter individual, familiar y no asalariado; y a su vez se encuentran vinculadas entre sí a través del mercado. La economía en general se caracteriza por la ausencia de un proceso sostenido de acumulación de capital.

Las evidencias empíricas del comportamiento de las unidades domésticas de producción como el análisis histórico de la evolución de dichas economías en diversas circunstancias económicas y socioculturales, muestran claramente

la capacidad para capitalizarse y adaptarse a la evolución del sistema económico general. (Archetti, 1995, Mainie Phillipe, 1971). Por lo tanto, las posibilidades de diferenciación social y de evolución hacia formas productivas más eficientes desde el punto de vista de la productividad del trabajo familiar, va a depender del comportamiento económico social y cultural de las comunidades rurales campesinas, pero también de la orientación global que la sociedad en su totalidad le dé al proceso de acumulación de capital.

2.2 Descripción de la Institución Microfinanciera

La Institución será un Organismo no Gubernamental que al mantener su base jurídica de asociación sin fines de lucro o de fundación se dedicará, única o principalmente, al financiamiento de los pequeños productores y comerciantes. Para lograr el éxito se deberá promover una redistribución progresiva del ingreso de los usuarios de los microcréditos y alcanzar una sostenibilidad financiera.

Entre las características que distinguen a la ONG que provee financiamiento de otras instituciones de servicio social tenemos:

La estrategia institucional persigue dos tipos de objetivos: el logro de la sostenibilidad y el deseo de lograr un impacto en el nivel de vida del cliente.

El deseo de permanencia de la IMF en el tiempo para cumplir su función social, y el rápido crecimiento de la oferta de servicios microfinancieros, son incentivos para que la IMF busque obtener excelentes índices de productividad y de calidad de cartera, para que las tasas de interés por servicios sean bajas y alcancen a cubrir los costos administrativos y operativos.

La forma jurídica se refiere al estatus legal adoptado por la IMF para ejercer la actividad crediticia. Las ONGs crediticias no están reguladas por entidad de control de organismos financieros, por lo que disponen de una libertad más amplia para diseñar sus metodologías, sin embargo están limitadas a diversificar sus instrumentos de activos y pasivos ya que no cuentan con las posibilidades legales para practicar diferentes instrumentos de crédito y de captación de recursos.

El tipo de cliente al que se dirige la ONG son los sectores de más bajos ingresos o a las microempresas de menor tamaño que no cuentan con las garantías solicitadas por el sector formal. El marco regulatorio no acepta, por lo general, la garantía solidaria, al no ser una cobertura tangible de un riesgo financiero, pero las experiencias internacionales han demostrado el gran éxito de este tipo de garantía.

Cuadro 2.4: Características de la ONG crediticia

Características	ONG crediticia o especializada
Estrategia	Impacto social; sostenibilidad; beneficios
Forma Legal	Fundaciones; asociaciones
Cliente	Microempresarios
Servicios	Préstamos Solidarios
Fuentes de financiamiento	Préstamos comerciales y préstamos blandos; Garantías; donaciones

Fuente: Autores

2.2.1 Misión

Ser una Institución Microfinanciera sostenible en la determinación de su viabilidad financiera y económica, sin fines lucrativos y con misión social, cuya función consistiría en otorgar pequeños préstamos (microcréditos) a los comuneros pobres económicamente activos, que viven y se desempeñan en la Península de Santa Elena, específicamente en tres comunas de la Parroquia de Chanduy, que son Zapotal, Pechiche y San Rafael. El fin es que los comuneros tengan un antecedente crediticio para lograr a largo plazo una reducción de la pobreza y otorgar los servicios financieros necesarios para que las personas de bajos ingresos puedan contribuir a su propio futuro.

2.2.2 Visión

Ayudar al progreso de las comunas, en cuanto a mejorar e incrementar el capital de trabajo de su negocio y como consecuencia el aumento de sus ingresos, creando oportunidades de nuevas plazas de trabajo, lo que conlleva a mejorar los niveles de vida de las familias beneficiadas, siendo

una Institución sólida y solvente en las microfinanzas en volumen de cartera y número de clientes, en las tres comunas mas representativas de la parroquia Chanduy. El resultado esperado en largo plazo es que los comuneros sean aptos para calificar a créditos de la banca formal o comercial en un futuro.

2.2.3 Objetivo General y Específicos

El objetivo general es desarrollar una microfinanciera sostenible en el tiempo que otorgue microcréditos a comuneros trabajadores no asalariados de la parroquia Chanduy en los sectores económicos primario, secundario y terciario, (agrícola, ganadería, pesca, avícola, artesanía, comercio), quienes tienen dificultades para acceder a créditos provenientes del sector formal.

La IMF aportará al desarrollo económico del sector con la entrega de servicios financieros, esperando la recuperación de los préstamos iniciales otorgados para colocar posteriores créditos de mayores montos.

Objetivos Específicos:

- Otorgar microcréditos para fines productivos, esperando que los beneficiados incrementen las rentabilidades en sus actividades productivas y alcancen mayores ingresos y mejor nivel de vida.

- Diseñar apropiadamente el producto financiero de acuerdo a las capacidades de pago de los beneficiados, así como a sus necesidades; con miras a fomentar una cultura de ahorro.
- Implementar políticas de cooperación y solidaridad, así como promover la responsabilidad social a través de la formación de los grupos solidarios de crédito.
- Crear en los comuneros un espíritu de superación continua con bases sólidas propuestas por el proyecto, una vez concluido el mismo.

2.3. Descripción de Microcrédito y Microempresario

Se han utilizado los siguientes criterios para precisar el concepto de microcrédito que ha venido evolucionando a lo largo del tiempo:

- **Tamaño de los préstamos.-** Se trata de montos pequeños, es decir, préstamos "micro", los cuales son poco atractivos para la banca tradicional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad.
- **Segmento Objetivo.-** Microempresarios, generalmente integrantes de familias de bajos ingresos, que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional.
- **Destino de los fondos.-** Actividad que genera valor o actividad productiva. Generación de ingreso y desarrollo de la microempresa,

cuya característica principal es el grado de su informalidad. Sin embargo, los fondos también pueden ser para usos comunitarios.

- **Términos y condiciones del préstamo.-** Plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos microcrediticios son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.
- **Tecnología Crediticia.-** Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

Tomando en cuenta los criterios anteriormente mencionados, en la Cumbre de Microcrédito¹, se adoptó la siguiente definición: "Microcrédito es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos a personas pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de sus familiares". Es decir, es la colocación de pequeños préstamos a personas o empresarios muy pobres² como para calificar o poder cumplir con los requisitos que exigen los préstamos de la banca tradicional.

¹ Cumbre de Microcrédito celebrada en Washington D.C., del 2 al 4 de febrero de 1997.

² Se define como microempresarios muy pobres a aquellos que no tienen todas sus necesidades básicas satisfechas.

Además, ha probado ser una efectiva y popular medida en la continua lucha contra la pobreza, habilitando a aquellos sin acceso a instituciones formales de préstamo para pedir prestado a tasas de mercado e invertir en sus pequeños negocios. Más aún, en muchos casos, el microcrédito ha facilitado el acceso al crédito otorgado por fuentes reguladas de financiamiento a los microempresarios, en la medida en que los micropréstamos han coadyuvado en el desarrollo económico de los prestatarios al grado de alcanzar la capacidad de ofrecer las garantías requeridas por instituciones financieras tradicionales.

Cabe aclarar, que en un contexto económico caracterizado por altos niveles de incertidumbre y riesgos del sector rural, como son inestabilidad del acceso a la tierra y el acceso desfavorable al mercado, la mayoría de los pequeños productores desarrollan estrategias basadas en actividades económicas rentables a corto plazo, tanto agropecuarias como no agropecuarias; y en estos casos cuando el acceso a fuentes de crédito abierto en dinero contribuye a frenar y en algunos casos a revertir los procesos de descapitalización de las unidades económicas. En efecto, el crédito facilita la diversificación de las inversiones y responde de forma más oportuna a las tensiones internas de los sistemas de producción de los pequeños productores.

El microcrédito está tan cercano al dinero como a la información donde la sostenibilidad y la no dependencia de los recursos externos son claves para el crecimiento de los programas de microcrédito, y donde el marco regulatorio propicio, la tecnología de crédito y el diseño organizacional son condiciones necesarias para alcanzar resultados exitosos.

2.3.1. Microempresas y Microempresarios

La IMF llegará a los pobres económicamente activos que se desenvuelven en un sistema de producción en pequeña escala básicamente hacia la subsistencia del grupo familiar contando con medios técnicos simples, los mismos que buscan alianzas para conformar las pequeñas unidades económicas a las que llamaremos microempresas (MEPs) para propósitos de nuestro estudio.

Las MPEs han sido definidas de varias maneras. Son diversas las definiciones operativas referidas principalmente a la actividad económica, valor de capital, número de trabajadores o valor del producto.

Según el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos³ se aprueba la personería jurídica a las corporaciones y fundaciones para el sector microempresarial, cuando se cuente con un número mínimo de cinco

³ Registro Oficial #300, N° 000152 Jueves 5 de Abril del 2001, Ministro de Trabajo y Recursos Humanos

personas naturales para la conformación de fundaciones; y, diez personas naturales para las corporaciones.

De acuerdo a la definición del BID, las microempresas son negocios establecidos con un máximo de 10 empleados y activos totales inferiores de US\$ 20,000 (excluyendo profesiones liberales como la médica y jurídica).

En definitiva para el proyecto de creación de la IMF, los clientes potenciales serán los microempresarios que trabajen en sus actividades productivas por cuenta propia que, y que estén asociados o no con un máximo de 10 empleados.

Capítulo III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Análisis de las fuentes tradicionales de microfinanciamiento en el Mercado.

Actualmente, tanto la banca de desarrollo como la comercial son incapaces de participar activamente en el financiamiento del desarrollo local. La primera esta saliendo de una bancarrota, la segunda está buscando la mayor tasa de rentabilidad en operaciones comerciales rápidas. Los métodos operacionales y costos administrativos no les permite adaptarse a las necesidades de los productores rurales y se vuelven demasiado elevados los costos de transacción para préstamos de bajo monto.

Es bien cierto que el crédito subsidiado ofrecido antes de los 90 por los bancos de desarrollo y comerciales sólo favoreció a los grandes empresarios, dejándose de un lado el sector rural de los pequeños productores.

Entre las principales críticas observadas frente a los enfoques tradicionales de financiamiento rural se destacan:

- La orientación politizada del crédito (favores, condonaciones..)
- La insuficiente atención a las demandas de los usuarios.
- La casi nula participación de los usuarios en la gestión de las instituciones.
- No cumplían totalmente con su misión, que es la del desarrollo de las comunidades rurales.
- La excesiva centralización y burocratización.
- El crédito ha sido dirigido solo hacia ciertos rubros de producción, considerados rentables por el acreedor.
- Los sistemas de garantía basados en bienes materiales no han sido adaptados a las posibilidades de la mayoría de las familias rurales.
- Todos los elementos antes expuestos explican en gran parte las bajas y a veces catastróficas tasas de recuperación del crédito.

En todos estos casos, se pone de manifiesto la escasa confianza que la institución financiera hacia sus deudores y la poca responsabilidad que le reconoce a los mismos en la gestión de su propio crédito. A pesar que Los pequeños y medianos productores generalmente han sido mejores pagadores que los grandes empresarios, como lo evidencian los programas de microcréditos exitosos en el mundo.

A continuación se destacan las principales falencias de las fuentes encargadas del microfinanciamiento.

a) La información disponible demuestra el grave deterioro de la capacidad de los bancos públicos.- La banca pública de desarrollo que tiene un buen tendido de oficinas pero una deteriorada imagen institucional (clientelismo, condonación) ofrece créditos de montos altos (por disminución de sus costos de transacción), frecuentemente con tasas activas negativas (para fondos especiales), exige garantías materiales, y condiciona el uso del crédito a determinados objetos llamados "rentables". Lo que interesa es el objeto del crédito y no tanto el sujeto del crédito. La principal crítica de los campesinos es la falta de oportunidad del préstamo, el engorroso trámite burocrático y la orientación exclusiva hacia la producción de determinados rubros.

b) La banca comercial privada se interesa en otros negocios y no en el sector rural.- La banca comercial privada concentra sus actividades en operaciones comerciales de mayor rentabilidad a corto plazo y responde a los intereses empresariales de los grupos económicos que los han creado. Sus créditos son igualmente muy tradicionales : montos altos, garantías materiales, tasa de interés positiva, estricto análisis de rentabilidad de los proyectos financiados. Prácticamente, el sector rural no accede por la vía

directa a los recursos de la banca privada, ya que no es considerado como segmento de mercado interesante y rentable.

c) Gran diversidad de las ONG's : caritativas, desarrollistas o sociedades financieras.- Dichos organismos dedicados al desarrollo rural son muy heterogéneos. La mayor parte son caritativos y/o desarrollistas y sus programas de crédito reflejan tal orientación: paternalismo, tasa activa negativa, falta de profesionalismo en la administración, bajísimos niveles de recuperación, préstamos condicionados a la adopción de determinados paquetes tecnológicos, ausencia de captación de ahorro local, servicios financieros amarrados con la comercialización.

d) Las cooperativas de Ahorro y Crédito tienen escasa penetración rural.- Están mayormente instaladas en sectores urbanos, hacen del aporte de capital y de la captación del ahorro de sus propios asociados una condición previa al crédito, lo que tiende a fortalecer el respeto de las reglas establecidas. Sin embargo, la estricta vinculación entre la capacidad de prestar y el ahorro tiende a agudizar la diferenciación social a nivel local. En muchos casos, estas organizaciones no funcionan realmente de acuerdo al espíritu cooperativo, sus instancias directivas son controladas por un pequeño grupo de notables, rara vez las mujeres acceden a cargo directivos aunque sean mayoritarias en su membresía y enfrentan frecuentemente

casos de malversación, lo que ha ido deteriorando su imagen en la población.

e) Los proyectos de Desarrollo Rural Integral (DRI) muestran graves carencias en su formulación y ejecución.- Dichos proyectos son financiados con ayuda internacional con el objetivo fundamental de incentivar la adopción de nuevas tecnologías (supuestamente más rentables), generalmente con tasas de interés negativas, ausencia de mecanismos de garantía y pocos trámites. Estos sistemas son administrados frecuentemente de forma paternalista y la recuperación de los créditos es rara vez superior al 50%, volviendo totalmente insostenible el esfuerzo emprendido. La principal crítica de las familias rurales es precisamente la falta de perennidad. Se trata de créditos fáciles, de montos muy altos y sin garantías que con frecuencia suelen ser distribuidos en discursos políticos que tienden a destruir los esfuerzos de las pocas instituciones financieras locales.

f) Comerciantes, usureros, parientes y amigos constituyen la principal fuente de crédito de las familias rurales pobres y los microempresarios locales.- La usura y el financiamiento a través de comerciantes son los mecanismos dominantes en el sector rural, basados en el conocimiento del prestatario y mecanismos de garantía moral, social y material (prendas de oro). Generalmente, los préstamos son en dinero efectivo, abiertos a todo tipo de objeto y oportunos en su desembolso. El costo de financiamiento es

altísimo costo (tasas mensuales reales superiores al 5%). Las redes de reciprocidad, fundamentadas en las relaciones entre familiares cumplen un importante, aunque insuficiente papel en el financiamiento de las demandas de las familias rurales pobres. Los préstamos son de bajo monto, generalmente sin tasa de interés y oportunos. Hay pocos estudios sobre su funcionamiento.

3.2. Participación del crédito en el AGRO Ecuatoriano

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), dio a conocer los nuevos indicadores sobre créditos, distribución de la tierra, uso del suelo, capacitación y asistencia técnica, determinando la existencia de 842.882 unidades de producción agropecuaria como fincas, haciendas, quintas y granjas, de las cuales apenas el 7.4% recibe créditos frente a un 92.6% que no tiene acceso de fuentes de financiamiento.

Aquellos pocos que reciben préstamos se benefician de los bancos y cooperativas, "usureros", Banco Nacional de Fomento, empresas privadas y otras fuentes privadas.

Tabla 3.1: Productores que acceden a Crédito y Asistencia técnica

Crédito		Asistencia Técnica	
Banca Privada y Cooperativas	1.9%	Personas Naturales	1.6%
Prestamistas (usureros)	1.8%	Fundaciones y ONG	1.6%
Otras Fuentes	1.6%	MAG-Iniap	1%
BNF	1.2%	Casas Comerciales	0.6%
Empresas	0.9%	Otras Fuentes	1.9%
CON CRÉDITO	7.4%	CON ASISTENCIA	6.8%
SIN CRÉDITO	92.6%	SIN ASISTENCIA	93.2%

Fuente: SICA, MAG, INEC; Diario El Comercio

La Banca Privada y las Cooperativas, han beneficiado al 1.9% de los productores que están en posibilidad de cumplir con todos los requisitos formales solicitados, quedándose fuera el sector que no dispone de garantías materiales.

El porcentaje que entrega el BNF, preocupa al sector agrícola, ya que tan solo llega a un 1.2%. Los agricultores se han visto obligados a ingeniar nuevas formas de acceder a financiamientos, y han mostrado un gran interés en formar un nuevo banco agrícola.

Respecto de la asistencia técnica, también ha sido escasa sin aportar un gran valor al sector, ya que sólo el 6.8% de los productores se han visto beneficiados a partir de diferentes fuentes de ayuda; mientras el 93.2% no ha recibido ningún tipo ayuda técnica.

Tabla 3.2: Crédito de varias Fuentes

Prestamistas, intermediarios y familiares	25.01%
Cooperativas de ahorro y crédito	16.4%
Bancos privados	9.09%
BNF	15.7%
ONG	5.9%
Empresas	12.16%
Otras fuentes	11.69%

Fuente: SICA, MAG, INEC; El Universos

Al sumar los créditos que provienen de las fuentes de los prestamistas (usureros), familiares e intermediarios, corresponde al 25.01% que provee de créditos a quienes viven de la producción agropecuaria, resultando el mayor rubro de financiamiento informal.

La participación de los usureros en la provisión de créditos para el agro es sumamente perjudicial debido a las altísimas tasas de interés que cobran, obligando a los pequeños productores a entregar gran parte de sus utilidades para pagar las deudas y los altos montos por intereses, en ciertos casos incluso llevándolos a la quiebra.

Las cooperativas de ahorros y crédito otorgan el 16.4% de los créditos para agricultores y el BNF el 15.7% del total de préstamos. Porcentaje muy bajo que beneficia al sector que puede ofrecer garantías para acceder a las fuentes.

Otra forma de financiamiento por parte de los campesinos, es a través de las casas comerciales adquiriendo insumos para sus cultivos, a costos muy elevados, perjudicándose porque no se da apertura al libre mercado.

Otro problema que deben afrontar los sectores que carecen de fuentes de financiamiento son los precios muy bajos que deben aceptar los campesinos por sus productos, obligándolos a desistir de producir en el campo y a emigrar a las grandes ciudades, incrementándose aún mas el problema social de desempleo.

3.3 Estructura económica del Mercado

La Parroquia de Chanduy corresponde aproximadamente 3,711 habitantes de las diferentes comunas a la Población Económicamente Activa, es decir el 32.87% del total de la población de la Parroquia.

Tabla 3.3: Población y PEA de la Parroquia de Chanduy

Población Chanduy	11,291 hab.
PEA Chanduy	3,711
% PEA/Población	32.87

Fuente: Centro de Estudios Estratégicos (CEE).

La PEA de Chanduy está concentrada en el sector primario. La mayor parte del sector rural, un 36.4% aproximadamente, ejerce su fuerza laboral en actividades de agricultura, pesca y ganadería. El otro sector al cual se dirige la fuerza laboral, es el terciario, que corresponde al comercio informal en un

22.80%. Debido a la falta de especialización y capacitación, el sector secundario corresponde al porcentaje mas bajo.

Cuadro 3.4: PEA por actividades económicas en CHANDUY

Sector Económico	PEA (hab.)	%
Trabajadores agrícolas	1,350	36.40%
Trabajadores manufactureros	478	12.90%
Trabajadores no asalariados del sector terciario.	846	22.80%

* El resto de PEA corresponde a trabajadores públicos.

Fuente: Centro de Estudios Económicos (CEE)

3.3.1 Actividades por Sectores Económicos

Las principales actividades de la fuerza laboral en las tres comunas seleccionadas de la Parroquia de Chanduy se detallan a continuación:

Tabla 3.5: Actividades por Sectores Económicos de la Parroquia Chanduy

Comunas	Primario	Secundario	Terciario
San Rafael	Agricultura, Pesca Artesanal	Artesanías	Comercio informal
Pechiche	Pesca Artesanal	Sastrería	Comercio informal
Zapotal	Agricultura, Ganadería	Costura, Construcción	Comercio, Restaurantes, Abarroterías

Fuente: Centro de Investigaciones Económicas (CIEC)

Las actividades económicas a las que se dedican los comuneros en su mayor parte, son aquellas referentes a cultivos de alimentos a baja escala, a la ganadería y a la pesca dentro del sector primario.

A pesar de existir una variedad de productos óptimos para las tierras comunales y diversos tipos de ganado de calidad, debido a la falta de recursos económicos, las comunidades se ven impedidas a ampliar y diversificar sus producciones agrícolas y ganaderas.

Existen pocos puertos pesqueros en la parroquia, sin embargo la actividad pesquera es la que genera el mayor nivel de ingresos en todo el sector.

Las actividades del sector secundario no están siendo explotadas en su totalidad debido a la falta de capacitación, mientras en el sector terciario predominan los negocios informales que no aseguran una entrada de ingresos a las comunas en ciertas épocas del año.

Sector Agropecuario Primario

La economía del sector es agropecuaria diversificada en actividades de cultivo de varias especies, cría de diversos tipos de ganado a pequeña escala y pesca especialmente artesanal. Los principales subsectores de la producción primario son: Agricultura, Ganadería, y Pesca.

a) Subsector Agrícola

La producción agrícola se ha realizado bajo sistemas tradicionales de explotación, lo que implica un nivel alto del uso de mano de obra debido a la falta de acceso tecnológico, altos costos de producción y bajos rendimientos económicos y productivos, así como la limitación en canales de riego. La

dificultad de acceso a servicios crediticios, es otra de las razones que frenan el crecimiento económico.

En la zona central de la Península que cubre gran parte de la Parroquia de Chanduy, las tierras pertenecen a grandes empresarios ajenos a las comunas que producen frutas y hortalizas con fines de comercialización al extranjero con un alto grado de tecnología, los mismos que aprovecharon las circunstancias sociales y económicas de ciertas comunas para adquirir terrenos ubicados en las zonas de alto riego, dejando a los comuneros las tierras menos productivas y creando conflictos internos administrativos y legales en las diferentes comunidades.

En el siguiente cuadro se presenta el uso que se da a las tierras fuera de litigio y que pertenecen a los comuneros de la Parroquia de Chanduy. Alrededor de 1,010 hectáreas están siendo utilizadas para la producción de cultivos transitorios es decir el 2.4%, y aproximadamente sólo 80 hectáreas se dedican a cultivos permanentes, 0.2% del área libre de litigio. Existen mas de 40,000 hectáreas que no están pobladas ni están siendo utilizadas para la producción, por lo que deberían ser aprovechadas para diversos tipos cultivos, pero por la falta de capacitación y recursos, las comunidades se ven impedidas a aprovechar sus propios recursos naturales.

Tabla 3.6:
Suelos libres de litigio en la Parroquia de Chanduy (hectáreas)

Comuna	Área libre de litigio	Cultivos Transitorios	Área Poblada	%	Otros Usos
San Rafael	3116.0	100	20	0.6	2966.0
Pechiche	2287.5	50	50	2.2	2187.5
Zapotal	2297.9	40	50	2.2	2247.9
El resto de comunas	34498.7	820	362.7	95	33226
TOTAL	42,200.10	1,010	482.7		40,627.4

*Los porcentajes son respecto al área fuera de litigio de cada comuna

Fuente: Centro Estudios Estratégicos CEE - ESPOL

Entre las producciones de ciclo corto dentro de las comunas se distinguen el tomate, pimiento, pepino, fréjol, sandía. En el ciclo largo se produce maíz, espárragos, melón cítricos, yuca.

Las producciones de las comunas no se realizan a gran escala y son destinadas al consumo local o adquiridas por comerciantes intermedios por la falta de canales de comercialización.

Los tipos de ganado que predominan en la mayor parte de las Comunas, como la de Pechiche, mayormente se ha difundido el ganado porcino, seguido del caprino.

b) Subsector Pesca

En la Parroquia de Chanduy, existen tres puertos pesqueros dentro de las comunas de El Real y Puerto Chanduy; aunque las comunas de Pechiche, San Rafael, Tugaduaja, Engunga y Manantial, no poseen playas, gran parte

de su actividad económica está enfocada a la pesca en los dos puertos de Chanduy.

En el Puerto de Chanduy se registró aproximadamente 394 pescadores artesanales y 190 embarcaciones de flota industrial y artesanal. Las especies capturadas son: camarón blanco y langostino, hembras grávidas de camarón, langosta-pangora, pesca blanca (corvina, sierra, chazo, robalo, tollo, lisa, bagre), ostras.

En la comuna El Real, se registraron alrededor de 155 pescadores locales y 42 embarcaciones artesanales. Las especies que más abundan son: camarón blanco y langostino, langosta, corvina, zapata, torno, bagre, cachema y menudo.

En siguiente cuadro se detalla los períodos de pesca de las principales especies capturas en la zona.

Tabla 3.7: Periodos de Pesca de las Principales Especies

Recursos	Periodo	Época
Camarón-Hembras grávidas	Diciembre-Mayo	Buena
	Junio- Noviembre	Malo
Corvina	Enero- Diciembre	Buena
Langosta	Junio- Diciembre	Buena
	Enero- Mayo	Regular
Sierra	Diciembre- Mayo	Buena
Robalo	Noviembre- Mayo	Buena
	Junio- Octubre	Buena
Lisa	Enero- Diciembre	Buena
Ostra	Enero- Mayo	Buena

Fuente: Instituto de Pesca-Programa VECEP

La pesca artesanal es la actividad que genera la mayor fuente de empleo e ingresos, siendo la captura de camarón y hembras grávidas la actividad que concentra los mayores esfuerzos laborales.

La mayor parte de producción es vendida a comerciantes, solamente el 26.3% de la producción distribuye su venta entre los comerciantes y el consumidor final.

Sector Secundario

Las actividades que se realizan dentro de la Parroquia en el sector secundario, son: artesanía, construcción de viviendas y fabricación de elaborados de especies marinas. Junto con la actividad pesquera se realizan procesos de semielaboración por los pescadores artesanales, aunque a muy baja escala, ya que los procesos completos y rentables son realizados por las grandes industrias pesqueras.

La artesanía cuenta con un alto grado de difusión en la Parroquia, especialmente de las actividades de sastrería, orfebrería, confección y manualidades. Sin embargo, no cuenta con programas de capacitación y crédito.

Sector terciario

El comercio es la actividad económica mas ampliamente desarrollada en la mayoría de las Comunas de la Parroquia. El comercio informal se ha extendido a gran escala, especialmente de alimentos preparados y vendidos en carreteras, así como de restaurantes y centros de abasto en las comunidades que cuentan con fácil acceso.

El sector cubre las actividades de comercialización de la producción pesquera, la venta de excedentes de bienes agrícolas y pecuarios, y de la producción artesanal.

3.4 Determinación del Mercado Objetivo

Siendo el principal objetivo de la IMF proporcionar antecedentes crediticios a los comuneros, el mercado estará enfocado en los segmentos más pobres rurales en la Península de Santa Elena, donde la gran mayoría de los comuneros no tienen acceso a servicios financieros, desde quienes son los más pobres de los pobres (viven con menos de \$USD 1 diario), hasta quienes tienen sus pequeños negocios pero no pueden calificar para los servicios crediticios ofrecidos en el sector formal.

La IMF tendrá la función de proveer servicios financieros en las áreas rurales al basarse en el concepto de una ausencia de oferta de microcréditos, y por

el hecho de que la mayoría de los pobres se concentran en dichas zonas rurales.

Sin embargo, es importante tomar en consideración algunas características del área rural, que pueden traer dificultades al momento de ofrecer los servicios financieros y que han sido evaluadas para reducir el riesgo.

- Como las comunas están generalmente aisladas de los mercados, se ha tomado las comunas más cercanas entre sí y cerca de la comuna de Zapotal, por considerarse la comuna de mayor movimiento económico especialmente comercial.
- Se debe contar con algún sistema de transportación, para que se reduzcan los costos de transacción para la IMF y para los clientes. Las comunas objetivo que se encuentren a los alrededores de Zapotal cuentan con algún tipo de transportación que los lleve a la comuna clave, lo que reduciría los costos de transacción.
- Enfocarse en un solo sector económico, como por ejemplo solo la agricultura, da como resultado una economía no diversificada con mayor riesgo, porque se producen generalmente los mismo productos de ciclo corto y de ciclo largo en las diferentes comunas. Por lo tanto, la IMF se enfocará en la economía que cubre los tres sectores económicos en que se desenvuelven los comuneros.

- Al otorgar préstamos sólo al sector agropecuario, existe una alta probabilidad que los comuneros que no han recibido un crédito siembren el mismo producto o críen los mismos animales que aquellos que ya recibieron créditos. Como resultado, en caso de desastres naturales o sequía se espera una pérdida alta, y que puede reducirse diversificando los clientes con la cartera de préstamos.

3.5 Tipo de Beneficiados del Mercado Objetivo

- **Microempresarios con negocios establecidos o con una actividad económica productiva.**

La IMF se enfocará en los pobres económicamente activos que tengan una actividad productiva por cuenta propia y que sean no asalariados. La cartera de clientes estará formada únicamente por los créditos dirigidos a trabajadores no asalariados con un tiempo mínimo de permanencia en sus actividades económicas de seis meses. El objetivo es reducir de forma significativa el riesgo para la IMF, ya que se contaría con algún historial de la actividad productiva. Será importante tomar en cuenta las deudas contraídas por algunos microempresarios con otros agentes de crédito, lo que implicaría un mayor riesgo.

Como para los microempresarios, la falta de capital de trabajo es la restricción más común que les impide el desarrollo de sus negocios viéndose

obligados a acceder a fuentes informales que les concedan préstamos a tasas de interés muy altas; los préstamos diseñados por la IMF serán para cubrir la demanda de los comuneros respecto al capital de trabajo.

La habilidad de la IMF de conceder los préstamos contribuirá de cierta forma a incrementar las utilidades de los microempresarios, ofreciéndoles tasas de interés más bajas que las impuestas por fuentes informales de préstamos, es decir, otorgándoles servicios financieros diseñados apropiadamente. Como consecuencia, los microempresarios pueden mejorar su habilidad de manejar las necesidades de capital de trabajo, a través de préstamos diseñados en el tiempo solicitado, y accediendo a préstamos continuos incrementarían su base de activos y la capacidad para generar ingresos.

• Tipo de actividad económica

De acuerdo a la actividad económica de los comuneros, los servicios financieros están dirigidos a tres sectores económicos que son: agropecuario y pesca, manufacturero y comercio.

Cada sector tiene su propio riesgo y necesidades de financiamiento, por lo que la IMF debe diseñar diferentes productos financieros que se ajusten a los requerimientos de cada actividad económica.

Una estrategia a seguir debe ser el permanente diálogo con los beneficiados del programa, que consiste en escuchar sus demandas y la comprensión de

sus específicas necesidades. Es decir, se tratará de asociar progresivamente a los usuarios en la definición de las políticas y reglas del sistema de financiamiento, con el claro objetivo de intentar adaptar los sistemas financieros a las realidades locales y características particulares de la población rural pobre.

Cuando una IMF se enfoca en un solo sector económico, se debe diseñar un solo producto financiero y los oficiales de crédito podrían cumplir eficientemente su labor así como comprenderían las características y problemas que los clientes enfrentan. Sin embargo, la IMF incurriría en un alto riesgo cuando selecciona un solo mercado objetivo activo.

Por tal motivo, es que el mercado objetivo va dirigido a todos los sectores, para lo cual se deberá diseñar las características de los préstamos y determinar las garantías que se disponen en cada sector, es decir la diversificación de la cartera permitirá reducir el riesgo de incumplimiento lo que conllevará a la sostenibilidad de la IMF.

El hecho de que los préstamos lleguen realmente a los grupos meta declarados puede ser explicado por tres factores. En primer lugar, el tamaño relativamente pequeño de los préstamos lo hace poco atractivos para los grupos más acaudalados. En segundo lugar, existe un fuerte control del personal del proyecto y de las organizaciones donantes sobre este aspecto.

En la selección de los clientes se utilizará información proporcionada por los propios trabajadores que les brindan asistencia. En tercer lugar, la organización operará de forma independiente respecto de posibles influencias políticas o presiones de los grandes productores, si es que se compara lo sucedido con los bancos tradicionales de desarrollo agrícola.

3.5.1 Determinación de Comunas en la Parroquia de Chanduy

El mercado objetivo está constituido por la población económicamente activa de las tres comunas más representativas de la Parroquia de Chanduy, que se encuentran en segmentos socioeconómicos con dificultad de acceso al sistema financiero tradicional y que implicarían menores riesgos para la IMF respecto de su localización y accesibilidad. Las comunas seleccionadas como parte del plan de muestreo son San Rafael, Pechiche y Zapotal, las mismas que presentan las siguientes características:

- La cercanía y ubicación estratégica de las comunas permite una mejor comunicación de los comuneros.

Tabla 3.8: Límites de las Comunas

Comuna	Norte	Sur	Este	Oeste
Pechiche	C. Río Verde	C. Manantial y C. El Real	C. Manantial	C. El Real
San Rafael	C. Río Verde	C. Tugaduaja	C. Zapotal	Manantial de Chanduy, Pechiche
Zapotal	Recinto El Azúcar	C. Tugaduaja	C. Villingota y Sacachún	C. San Rafael

Fuente: Taller de diagnóstico participativo comunitario, 2001.

- Transportación y accesibilidad, por medio de caminos lastrados en Pechiche, asfaltados en San Rafael, y el fácil acceso a la carretera Zapotal.

Tabla 3.9: Camino de Acceso

Comuna	Caminos de Acceso
Pechiche	Lastrado
San Rafael	Asfaltado, lastrado
Zapotal	Asfaltado

Fuente: Taller de diagnóstico participativo comunitario, 2001.

- Sistema de Riego: las dos comunas que tienen mayor actividad agropecuario, Pechiche y San Rafael, cuentan con canal de riego. El canal de riego de Pechiche es el Tránsito de la Península, Daule-Peripa, 2 Km. En San Rafael el canal de riego es El Azúcar-Rio Verde, Tránsito, 2 Km.

Tabla 3.10: Sistema de Riego

Comuna	Sistema de Riego
Pechiche	Pozos, Canal de riego
San Rafael	Pozos, Albornadas, Canal de riego
Zapotal	Pozos, Albornadas

Fuente: Taller de diagnóstico participativo comunitario, 2001.

- Trabajos Comunitarios de forma mensual, lo que demuestra la organización de los comuneros cuando se trata del desarrollo de sus comunidades.

Tabla 3.11: Trabajos Comunitarios

Comuna	Trabajos Comunitarios	Fines del trabajo comunitario
Pechiche	Mingas y Eventos organizados	Mejora de la comunidad
San Rafael	Mingas y eventos organizados	Realizar limpieza por festividades patronales
Zapotál	Organización de eventos	Desarrollo de la comunidad

Fuente: Taller de diagnóstico participativo comunitario, 2001.

- Variedad Productiva en los diferentes sectores económicos, por lo que se puede diversificar el portafolio de la IMF para disminuir los riesgos.

Tabla 3.12: Sectores económicos por comuna

COMUNA	PRIMARIO	SECUNDARIO	TERCIARIO
San Rafael	Agricultura, Pesca Artesanal, Minería	Artesanía	Comercio informal
Pechiche	Pesca Artesanal	Sastrería	Comercio informal
Zapotál	Agricultura, Ganadería	Costura, Construcción	Comercio artesanal, Restaurantes, Abarroterías

Fuente: Centro de Estudios Estratégicos

El difícil acceso a créditos formales crea un mercado potencial por la gran demanda de microcréditos. La principal fuente de crédito en las tres comunas se da a través de los préstamos informales a tasas de interés altísimas, que inclusive superan el 100% anual.

Una vez fundamentadas las razones del porque comenzar con las tres comunas seleccionada, se determinará la PEA de las mismas, con el objetivo de obtener una muestra representativa para nuestro estudio. En el siguiente

cuadro, se detalla la población de las tres comunas elegidas como mercado objetivo para iniciar el proyecto de la IMF.

Tabla 3.13: Población de Comunas Objetivo

Comunas Objetivo	Población (hab.)	%
San Rafael	900	19.14%
Pechiche	2,800	59.57%
Zapotál	1,000	21.27%
Total Objetivo	4,700	

Fuente: Autores

Para determinar de forma implícita la PEA de las tres comunas, debido a que no existen datos exactos y actualizados, se tomó como referencia la información proporcionada por Infoplan. Al segmentarse la PEA de la Parroquia de Chanduy por sectores económicos y considerando sólo los trabajadores agrícolas, los trabajadores manufactureros y los trabajadores del sector terciario que corresponde a los comerciantes todos no asalariados, se puede tomar como referencia las proporciones por sector para luego determinar la PEA de las comunas que son objeto del estudio de mercado.

Tabla 3.14: Trabajadores no asalariados de Chanduy por sectores Económicos

Sector Económico (no asalariados)	PEA (hab.)	% PEA por comuna
Trabajadores Agropecuarios y pesqueros	352.55	24.42%
Trabajadores Manufactureros	244.93	16.96%
Trabajadores sector terciario	846.10	58.61%
TOTAL PEA objetivo	1,443.53	

Fuente: Autores

Tabla 3.15: Porcentaje de PEA sobre Población de Chanduy

Población de Chanduy	PEA de Chanduy trabajadores no asalariados (hab.)	% PEA/Población
11,291	1,443.53	12.78%

Fuente: Autores

La PEA de la Parroquia de Chanduy, corresponde al 12.78% del total Poblacional de la Parroquia, información que es tomada como referencia para determinar la PEA de las comunas objetivo. Se puede observar que la PEA de las tres comunas es de 600 trabajadores no asalariados.

Tabla 3.16: PEA Objetivo

Población de Comunas Objetivo (hab.)	PEA Objetivo
4,700	600

Fuente: Autores

A continuación se detalla la PEA de las tres comunas seleccionadas para la investigación, y de acuerdo a los trabajadores que se desarrollan en los diferentes sectores económicos.

Tabla 3.17: PEA de trabajadores no asalariados de las Comunas Objetivo

Comuna	PEA objetivo (hab.)
San Rafael	114.84
Pechiche	357.42
Zapotal	127.62
Total Objetivo	600

Fuente: Autores

Tabla 3.18: PEA de Trabajadores no asalariados por Sectores Económicos

Sector Económico	PEA objetivo (hab.)
Trabajadores agrícolas y pesqueros	146.54
Trabajadores Manufactureros	101.78
Trabajadores del sector terciario	351.68
Total PEA objetivo	600

Fuente: Autores

3.5.2 Resultados de la Investigación del Mercado Objetivo

Como fuente de información primaria se diseñó una encuesta para determinar la situación socioeconómica actual de los comuneros pertenecientes a las tres comunas seleccionadas, para determinar de forma indirecta la disposición de endeudarse y la capacidad de pago que implique el menor riesgo posible para la IMF.

En el mes de Mayo del 2002, junto con el Centro de Investigaciones Económicas de la ESPOL (CIEC), se organizó una reunión en Zapotal con 50 comuneros de las 3 comunas, para compartir los diferentes criterios y problemas que afrontan por la falta de financiamiento y ayuda técnica. Adicionalmente se ofreció una conferencia de capacitación sobre contabilidad básica y herramientas administrativas con aplicaciones prácticas dictada por miembros del CIEC y autores del presente Proyecto.

3.6 Tamaño de la IMF

La Institución planea llegar a un 71.3% de los trabajadores activos no salariables de las tres comunas antes mencionadas, que corresponde a 428 clientes en un período de 18 meses. Por sectores económicos, se llegará al 67% de los trabajadores primarios, 59% de trabajadores manufactureros, y en dos años se espera tener un alcance del 56% de los trabajadores terciarios no asalariados (comerciantes).

Tabla 3.19: Alcance de Beneficiados en dos años

Sectores	# Trabajadores no asalariados	%	Total beneficiados
Primario	147	87%	128
Secundario	101	77%	78
Terciario	352	63%	222
Total	600	71%	428

Fuente: Autores

La IMF iniciará sus operaciones a partir del mes de Diciembre del 2002. Los comerciantes serán los primeros en recibir Microcréditos debido a su rápida capacidad de recuperación de inversión, y por el aumento de sus ingresos laborales desde finales de año hasta Abril (temporada playera). Además, para la IMF representará un menor riesgo comenzar con los comerciantes porque los préstamos serán pequeños montos y a muy corto plazo. Se planea llegar en el primer año a 144 préstamos con la formación de 24 grupos de comerciantes. Transcurrido un año se espera incrementar en 78 el número de comerciantes beneficiados, llegando a un total de 222 comerciantes y 37 grupos.

A partir del cuarto mes del primer año de operaciones, es decir el 1º de Marzo del 2003, entrarán los manufactureros a formar parte de la cartera, es decir una vez recibidos los pagos de los primeros préstamos concedidos a los comerciantes, como una forma de control a la respuesta del cumplimiento de las obligaciones. Se entregarán créditos a 42 prestatarios manufactureros en el primer año, transcurrido un año, ingresarán 36 nuevos prestatarios, llegando a un total de 13 grupos conformados por 78 manufactureros.

A partir del primer año de operaciones, al 1º diciembre del 2003, ya con experiencia, historia crediticia y con una cartera de crédito más sólida, se otorgará los primeros microcréditos a los comuneros del sector primario, esperando llegar a 128 prestatarios, con 14 grupos de pescadores y 11 grupos de agricultores.

Tabla 3.20: Alcance de Beneficiados por Sectores Económicos

Por Actividad Económica:	1º AÑO		2º AÑO		TOTAL	
	Grupos	Personas	Grupos	Personas	Grupos	Personas
Comerciantes	24	144	13	78	37	222
Manufactureros	7	42	6	36	13	78
Agricultores			11	44	11	44
Pescadores			14	84	14	84
TOTAL	31	162	44	242	75	428

Fuente: Autores

En definitiva, el número de grupos que entrarán al programa de microcrédito depende la forma como se vayan organizando los grupos por sectores económicos y de las temporadas de producción y venta a lo largo del año.

En unos meses entrarán 1, 2 o hasta 3 nuevos grupos por cada sector económico.

3.7. Localización e Infraestructura

La IMF estará localizada en las entradas de Zapotal, por ser considerado el lugar estratégico por donde circulan los habitantes de las diferentes comunas de la Península de Santa Elena. Los comuneros de San Rafael y Pechiche pueden acceder fácilmente a Zapotal, por la disponibilidad de caminos lastrados y vías asfaltadas que permitirían la llegada a tiempo con disposición de medios de transporte.

Como Zapotal, cuenta con un gran movimiento comercial, y el proyecto iniciará otorgando préstamos a los comerciantes, entonces la ubicación de la oficina de IMF será oportuna para captar clientes en un principio que implicarían menores gastos operativos en el primer año.

3.8 Promoción del Microcrédito

El producto financiero se dará a conocer en las sesiones realizadas en las casas comunales que cuentan con la asistencia de los principales líderes, y de un amplio sector de la población dedicada a las actividades productivas anteriormente mencionadas. La finalidad es exponer todos los mecanismos y requisitos solicitados para poder acceder a un microcrédito, y la importancia

de organizarse en grupos como una forma de garantizarse solidariamente, para alcanzar todos los beneficios que implica acceder a una fuente de financiamiento. De esta forma, se espera impactar en diferentes ámbitos económicos para disminuir riesgos en la gestión de la cartera.

Se trata de una promoción que deberá ser apoyada por las respectivas autoridades de las comunas en las reuniones comunales.

Capítulo IV

INSTITUCIONALIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

4.1 Descripción de la Metodología

La IMF se enfocará en la intermediación financiera que consiste en la provisión de productos financieros que son los microcréditos y la formación de pequeños fondos de ahorros por parte de cada grupo; además de la intermediación social con la finalidad de construir un capital humano y social necesario para alcanzar la sostenibilidad en la intermediación financiera.

La IMF entrará en el mercado de las microfinanzas como un Organismo no Gubernamental especializado en otorgar servicios financieros crediticios correctamente diseñados, así como también podrá ofrecer asistencia técnica, y actividades de servicio dirigidos a los beneficiados del programa.

El objetivo de la Institución se fundamenta en alcanzar la sostenibilidad en sus operaciones, para lo cual deberá cubrir todos sus costos, tanto

operativos como financieros. Dicha sostenibilidad dependerá de la eficiencia operativa de la Institución, y de los fondos suministrados y generados para su financiamiento, que se obtendrán de una combinación de los ingresos operativos y de préstamos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo.

a) Intermediación Financiera:

En este caso, como los clientes son los pobres económicamente activos, y todos requieren de liquidez para emplearlo en capital de trabajo, la función de la Institución se enfocará en la provisión de pequeños montos destinados al financiamiento de las diferentes actividades productivas.

Los microcréditos constituirán la cartera de la IMF y el mayor rubro por el lado de los activos. Representan los fondos disponibles prestados a plazos específicos de acuerdo a los ciclos productivos de las actividades económicas de los comuneros. Además se solicitarán ahorros que conformarán los llamados fondos grupales.

Al momento de determinar el diseño de los microcréditos se deben considerar dos aspectos importantes:

- Una respuesta efectiva a las demandas y preferencias de los clientes.
- Diseños de productos simples que puedan ser fácilmente comprendidos por los clientes, así como fácilmente manejados por la IMF.

Los microcréditos se entregarán a los comuneros que no tengan un fácil acceso a los créditos de la banca formal, que no dispongan de ahorros suficientes acumulados para sostener sus negocios ya establecidos o actividades productivas, y que cumplan con los requisitos solicitados por la IMF. Como los beneficiados se desenvuelven en actividades con diferentes características de recuperación de inversión, movilización del dinero, y variados ciclos productivos, entonces la Institución diseñará diferentes carteras de préstamos grupales de acuerdo a las actividades productivas de los agricultores, pescadores, comerciantes y manufactureros.

Es importante destacar, que la provisión de microcréditos se justifica cuando la rentabilidad del negocio o de la actividad productiva de los comuneros excede la tasa de interés cargada sobre el préstamo, por lo que tendrá sentido para los comuneros acceder a un microcrédito antes que posponer la actividad económica y reducir en gran medida sus ingresos.

b) Intermediación Social:

El objetivo de proveer intermediación social es para preparar a los grupos marginales a la formación de una relación sólida con la IMF.

La evidencia histórica ha demostrado que es más fácil lograr un sistema de intermediación sostenible con pobres en sociedades donde se fomenta el cooperativismo a través de asociaciones, clubes, o grupos de trabajo en los

diferentes ámbitos de trabajo; es decir en sociedades donde se alcanza un alto nivel de capital social.

La intermediación social es el proceso que se encargará de la construcción del capital humano y social necesario para alcanzar la sostenibilidad financiera con los pobres como prestatarios.

Como la Institución otorgará microcréditos grupales, se encargará de construir la capacidad institucional de los grupos y de invertir en recursos humanos para sus miembros, para que a futuro dichos grupos puedan funcionar por sus propios medios con menos ayuda externa.

La IMF se enfocará en desarrollar la coherencia grupal como una medida de seguridad de que los miembros de los grupos continuarán garantizando cada uno de los otros préstamos, y beneficiándose de la cooperación y del "empowerment" que se desarrolla por ser parte de un grupo. Se espera que la coherencia y la capacidad de autogestión que desarrollarán los grupos, sean la clave para los bajar costos de intermediación financiera, al reducirse las posibles pérdidas por préstamos y los costos de transacción

Además de la intermediación social a través de los grupos, también se brindará ayuda a sus miembros de forma individual, sobre el uso de los

fondos prestados, así como cualquier consulta que soliciten por inconvenientes presentados en sus actividades productivas.

La IMF se encargará de construir una autoconfianza en los grupos a través de la capacitación de sus miembros en las siguientes actividades:

- Dirección del Grupo y Cooperativismo
- Contabilidad Básica
- Principios básicos financieros y administrativos

La capacitación solicitada por todos los interesados en recibir microcréditos se fundamenta exclusivamente en la organización, control y administración de sus negocios establecidos o de las actividades productivas a las que se dedican; con el firme propósito de lograr una mayor rentabilidad, crecimiento y mayores ganancias.

4.2. Tipos de Instrumentos Financieros

Los microcréditos serán entregados para fines productivos para el financiamiento del capital de trabajo, siendo el propósito, que los comuneros puedan generar mayores ingresos, acumular parte de sus ingresos en la forma de ahorros, y consecuentemente mejorar su nivel de vida.

El método de entrega de préstamos se realizará en base a una propuesta "grupal" ya que ha demostrado ser una metodología exitosa alrededor del mundo cuando los individuos no disponen de las garantías tradicionales exigidas por la banca convencional.

La creación de un sistema de garantías solidarias, facilita el acceso a las familias más pobres que no pueden ofrecer garantías materiales. Dicha garantía se fortalece con distintos mecanismos de presión social a nivel de la comunidad, como son los pronunciamientos oficiales en las reuniones y la demanda sobre los deudores. Además también se fortalece con la capacitación previa a la entrega del crédito, dando a conocer las reglas claras y transparentes para el grupo; y en definitiva el préstamo se torna en un acto social más responsable y consciente.

A continuación se realiza una definición de la metodología adoptada por la Institución que son los préstamos grupales.

4.2.1 Préstamos Grupales

Son préstamos entregados a grupos integrados por un determinado número de miembros de acuerdo a la metodología establecida, quienes garantizan los préstamos de cada uno de los integrantes del grupo, para posteriormente acceder a nuevos y mayores préstamos.

La metodología que implementará la IMF se fundamenta en la formación de grupos integrados por seis o cuatro integrantes (según el caso) que se dediquen a la misma actividad productiva, quienes podrán acceder de dos en dos a los mismos montos de préstamo y al mismo tiempo, y se comprometerán a pagar de acuerdo a las condiciones establecidas. El hecho de acceder a préstamos en parejas es para que no existan inconvenientes al momento de acordar el orden en que serán entregados, ya que si el grupo de formara de cinco personas, la última se rehusaría a entrar en el grupo.

La decisión del orden de entrega será resuelta por los miembros del grupo dependiendo de las condiciones y necesidades inmediatas de los integrantes y de su ciclo productivo. En caso de no llegar a consenso, la IMF decidirá el orden de entrega de acuerdo a la capacidad de pago y al ciclo productivo de cada integrante.

Características:

Se exige la formación de un grupo integrado por seis solicitantes dedicados a la misma actividad económica, ya sean comerciantes, manufactureros o pescadores. El motivo de que sean seis integrantes es por la facilidad con que se pueden formar los grupos, llegar a un mayor número de personas beneficiadas, quienes tienen una rápida recuperación de la inversión y un rápido ciclo productivo.

La experiencia de modelos adoptados en América Latina por Acción Internacional, ha demostrado la eficiencia en la formación de los grupos solidarios integrados por 4 a 7 personas.

Por el lado de los agricultores, se deberán formar grupos de cuatro personas, debido a que resulta menos complicado reunir ese número de comuneros que estén dispuestos a garantizarse solidariamente. Deducimos que para tener una mejor organización en la entrega y cobro del crédito de las 2 primeras personas y que las otras 2 personas no tengan que esperar mucho tiempo para recibir sus créditos, los grupos de agricultores deben estar formando sólo por 4 personas.

La efectividad del sistema adoptado depende del tamaño del grupo. Entre más pequeño el grupo más efectiva la responsabilidad compartida. En un grupo pequeño de 4 a 6 personas, la confianza mutua y el control social es mucho más efectivo. Más aún, cada individuo tiene más cosas en juego en caso de que algún miembro del grupo deje de pagar⁴ según Stiglitz (1990).

En el caso de que la organización formara grupos de 20 a 50 personas (bancos comunales), se vuelve casi imposible controlar el desempeño de todos los miembros del grupo, y la responsabilidad compartida tiende a diluirse hasta un punto en el cual nadie se siente responsable por el no pago

⁴ Artículo sobre el control entre iguales de Stiglitz, 1990

de los otros miembros del grupo. Esta es la razón por la cual el programa de FINCA de Costa Rica suspendió el sistema de responsabilidad compartida para optar por un sistema de fiadores individuales (1-2 por préstamo).

La forma como se desembolsarán los microcréditos una vez aprobadas las solicitudes de todos los integrantes del grupo, se realizará en un monto único para el caso de los comerciantes, manufactureros y pescadores, considerando que el vencimiento es a muy corto plazo, menos de dos meses. Por el lado de los agricultores los desembolsos de los préstamos se realizarán en partes, ya que su ciclo productivo es de mayor tiempo (4 meses) que el de otras actividades, y que de esta forma se reduce el riesgo de gastar todo el dinero si fuese entregado en un solo desembolso. El propósito es ayudar a distribuir el dinero proporcionalmente de acuerdo a su ciclo de producción y a las necesidades.

Entre los integrantes de los grupos se designará aun designará a un coordinador que rotará por cada ciclo si así lo dispone todo el grupo, sino permanecerá en sus funciones. Dicho coordinador se encargará de llevar un registro de los pagos y desembolsos entregados por la IMF. Deberá hacer los recordatorios de los pagos a cada uno de los miembros, informar al grupo la indisposición de pagar de alguno de sus miembros, en caso de presentarse, así como el monto vencido que adeuda. De igual forma, recordará oportunamente cuando se les entregarán los préstamos a cada

uno de los integrantes para que se acerquen a la IMF; el propósito es lograr una mejor organización que beneficie al grupo y a la IMF.

Si uno de los miembros de grupo no cumple con su compromiso de pago, el grupo será el responsable de realizar los pagos correspondientes, caso contrario incurrirá en posibles pérdidas además de ver reducida su línea de crédito. Además el grupo será el que tome la decisión de continuar con el miembro que ha incumplido su deuda, de nombrar a otra persona que cumpla con los requisitos para entregarle el préstamo correspondiente, o excluir al deudor del grupo para el próximo préstamo y seguir con los mismos integrantes.

Se sabe que el imponer restricciones cuando existe incumplimiento e incentivos de otorgar mayores préstamos en caso de cumplir a tiempo la deuda, mejora el desempeño y recuperación de los préstamos.

Los préstamos se otorgarán en forma escalonada, siguiendo un orden 2-2-2. El grupo tramita inicialmente el crédito para dos de sus miembros, quienes solicitan un monto mínimo inicial de acuerdo a la actividad que realice. Una vez cancelada una parte de la deuda de los dos primeros prestatarios, los dos siguientes miembros tendrán la oportunidad de obtener sus créditos. Una vez que los segundos miembros paguen la parte acordada, le llega la oportunidad a los dos últimos miembros para recibir su préstamo. Una vez

que los dos últimos cancelen las cuotas acordadas entonces se puede comenzar con otro ciclo de préstamos. Los comerciantes, manufactureros y pescadores siguen el orden 2-2-2; mientras los agricultores sólo llegan al orden 2-2, y una vez que todos los integrantes han cumplido con su compromiso de pagar todas las cuotas, es posible entrar a otro ciclo de préstamos.

Inicialmente los montos serán bajos, y una vez que todos los miembros del grupo hayan cumplido íntegramente con todos pagos por deuda, se podrán renovar los préstamos por montos superiores en cada ocasión. El incremento en montos prestados servirá como un incentivo para los comuneros que querrán solicitar el monto máximo, para lo que cual se irá formando una historia de crédito grupal e individual. En los continuos ciclos crediticios, el monto se incrementará en los montos adecuados, de acuerdo a la actividad productiva. El aumento en el tamaño de los préstamos en forma secuencial, permitirá a la IMF continuar con los grupos que han formado una buena historia crediticia y que por lo tanto implican menores riesgos de incumplimiento para la Institución.

Los pagos por los préstamos deberán realizarse de forma mensual, quincenal o semanal según sea el tipo de microcrédito, al oficial de crédito en el lugar de trabajo y de acuerdo a la forma de pago establecida por ciclo productivo.

La distribución del préstamo en cada ciclo es realizada por el oficial de crédito de forma individual a los dos miembros correspondientes en la oficina de la IMF.

Las aplicaciones de crédito serán fácilmente comprensibles, y revisadas rápidamente por el encargado, con la finalidad de eliminar todos los trámites burocráticos posibles.

4.2.2. Fondos Grupales - Ahorros Obligatorios

Como ya se mencionó, la IMF captará ahorros de tipo obligatorio por parte de todos los integrantes del grupo para conformar un fondo grupal que servirá como alternativa de garantía y como un requisito del producto crediticio. Se calculará sobre el 10% de los préstamos solicitados, porque representa un porcentaje que no influirá en el uso que se le dará al préstamo, y porque se espera que cubra las cuentas que resulten incobrables.

Para la IMF el deducir ahorros obligatorios, es un mecanismo que actúa como un balance compensatorio, garantizando una proporción del monto de la deuda para la IMF. Los montos ahorrados serán entregados a los clientes una vez que culmine el ciclo y se haya cumplido con todos los pagos. La experiencia internacional ha demostrado que la formación de los fondos grupales, actúan como un incentivo para fomentar el ahorro y como una garantía para forzar el pago establecido en el momento acordado. Acción

Internacional es uno de los casos exitosos en América Latina que ha implementado la metodología de deducir del monto del préstamo el porcentaje de ahorro

Características:

Se deducirán de los préstamos grupales de forma individual cuando se le otorgue a cada miembro el préstamo correspondiente, para conformar un fondo grupal, que podrá ser utilizado al final del ciclo de crédito.

Los objetivos por los cuales se adopta dicho mecanismo de captar ahorros son:

- Demostrar el valor de ahorrar de los prestatarios.
- Mecanismo de garantía adicional para asegurar el pago del préstamo
- Demostrar la capacidad de los clientes para manejar su flujo de caja y hacer los pagos correspondientes
- Ayudar a construir una base de activos de los clientes

En definitiva, los ahorros del fondo grupal no podrán ser retirados mientras existan pagos pendientes de algún miembro del grupo, lo cual crea un incentivo para presionarse entre todos a estar al día con sus pagos.

4.3. Montos de Préstamos, Plazo y Frecuencia de Pago

4.3.1. Montos de Préstamos

Para diseñar el producto de crédito es importante conocer las necesidades del cliente, y comprender el nivel de liquidez de los posibles prestatarios. Las encuestas realizadas en las tres comunas reflejan las características típicas de los clientes potenciales respecto de sus actividades económicas, formas de generar ingresos, capacidad de ahorro, y posibilidad de cumplimiento con nuevas obligaciones.

Desde el punto de vista de los beneficiados del programa, las entradas de liquidez se refieren a todo el efectivo recibido por la producción de sus negocios, es decir las ventas, los préstamos y donaciones recibidas. Las salidas de liquidez se refieren al efectivo desembolsado para realizar pagos por deuda, compras, o pagar salarios a sus empleados.

El nivel de liquidez de los posibles clientes es lo que afecta su capacidad en el cumplimiento de su deuda, por lo que la IMF debe asegurarse que los prestatarios dispongan de un nivel de ingresos en efectivo suficientes para hacer frente a los pagos de la deuda y a tiempo.

Por lo tanto, los préstamos se basarán en las características de liquidez de los comuneros y se diseñarán de tal forma que el cliente esté en capacidad de cumplir su obligación sin imprevistos. La IMF podrá evitar pérdidas

potenciales e inducir a los clientes a que manejen sus fondos con prudencia y a que construyan una base de activos a través de su función de intermediación social.

El monto apropiado dependerá del *uso que se le piense dar del préstamo* y de la capacidad del cliente para pagar el préstamo. Cuando se determina la capacidad de deuda de clientes potenciales es necesario considerar su flujo de caja ajustado al riesgo. La máxima capacidad de la IMF para asumir riesgos, determina el máximo crédito que se ofrecerá.

La IMF diseñará los montos de los préstamos para los diferentes tipos de clientes, basándose en un monto máximo fijado de acuerdo a la máxima capacidad de pago. Como resultado, se espera que los primeros préstamos otorgados puedan ser fácilmente cancelados, y que a su vez sirvan para cubrir necesidades que tengan los microempresarios en su actividad productiva.

Conforme se pasa a un nuevo ciclo crediticio, se irán incrementado los préstamos en las cantidades apropiadas. Es decir, una vez que todos los miembros hayan cubierto su obligación pasarán a otra etapa en la cual se volverá a entregar un mayor monto a los dos primeros solicitantes, y así sucesivamente. De esta forma, la IMF reducirá su riesgo y podrá crear incentivos para que los clientes paguen sus deudas. Dichos aumentos

permiten desarrollar historia crediticia, y determinar la responsabilidad asociada con el endeudamiento.

La razón por la que el vencimiento de los préstamos es a corto plazo, y los primeros montos son pequeños, constituye una estrategia que busca excluir a los demandantes más acomodados con otras posibles fuentes de financiamiento, y permitir el acceso a los sectores más pobres. De esta forma, se enfocaría correctamente el mercado objetivo.

4.3.2. Uso que se le dé a los Préstamos

El propósito para el cual se otorgará un préstamo afecta el monto prestado y el vencimiento. Existen dos tipos de préstamos de acuerdo a su uso: préstamos para el capital de trabajo, y préstamos para activos fijos.

El uso que los comuneros le den a sus préstamos se espera que sea productivo, ya que los prestatarios serán trabajadores con una actividad o un negocio establecido, que necesitan financiamiento para solventar gastos corrientes que ocurren en el curso normal de producción.

Debido a que los préstamos para activos fijos deben ser diseñados con montos mayores y vencimientos de más largo plazo ya que no dependen necesariamente del ciclo productivo, requieren de un período más largo de recuperación, e implican mayores riesgos; se espera que los préstamos sean

destinados en su gran mayoría al capital de trabajo, porque los montos serían más bajos, existiría un menor riesgo de incumplimiento, y se estaría formando historias crediticias en el corto plazo para los siguientes ciclos crediticios.

Entre los diversos usos de préstamos dirigidos al Capital de Trabajo se puede distinguir:

- Agricultores: Semillas, Herramientas, Mano de Obra
- Pescadores: Materia prima, instrumentos, herramientas, Mano de obra
- Manufactureros: Materia Prima, Herramientas, Utensilios, Infraestructura
- Comerciantes: Mostradores, Vitrinas, Herramientas, Infraestructura

4.3.3. Plazo del Préstamo y Ciclo del Préstamo

La IMF determinará los plazos de acuerdo a las necesidades de sus clientes y por su ciclo productivo. La finalidad es dar facilidad a los prestatarios en la forma de pago de sus deudas, lo que se reflejaría en una mayor probabilidad de cumplir las obligaciones a tiempo y en su totalidad.

Como el ciclo productivo varía dependiendo de la recuperación de inversión por cada actividad económica; el ciclo del crédito para el grupo, también variará por actividad económica ya que dependerá de los plazos de los préstamos entregados de forma individual. A mayor ciclo productivo, mayor

ciclo del crédito, mayor vencimiento, y mayor tiempo de espera para acceder a mayores préstamos.

Los ciclos crediticios por actividad económica tienen la misma duración en el tiempo, a pesar de que en los ciclos subsiguientes se incrementa el monto, porque se ha fijado el monto límite en un tiempo máximo de recuperación.

Por lo tanto, se llega a montos máximos muy probables a ser recuperados, así como se han fijado montos mínimos que cubrirán las necesidades de los prestatarios y altamente probables a ser recuperados. Se crea un incentivo para que los prestatarios permanezcan en el programa de microcréditos con su grupo original hasta que culminen todos los ciclos crediticios.

Tabla 4.1: Ciclos Productivos por Actividad Económica

Actividad	Periodo de mayor Actividad Productiva
Agricultores	Diciembre-Junio
Pescadores	Diciembre-Mayo
Manufactureros	Todo el año (+ Octubre a Mayo)
Comerciantes	Todo el año (+ Diciembre-Mayo)

Fuente: Centro Promoción Estratégica. Encuesta CIEC

Un ciclo crediticio culmina cuando todos los miembros del grupo, hayan terminado de pagar hasta la última cuota. Es decir, que los 4 miembros del grupo de agricultores y los 6 miembros de manufactureros, pescadores y comerciantes, tendrán que esperar el mismo tiempo que se demoraron en pagar para volver a recibir préstamos mayores correspondientes a los

siguientes ciclos. Cada uno de los miembros de los grupos independientemente de su actividad económica, debe esperar el mismo tiempo para recibir los préstamos del siguiente ciclo.

4.3.4. Forma de Entrega o Desembolso de los Préstamos

Los desembolsos se realizarán de acuerdo a las condiciones que plantea la IMF, es decir se comenzará entregando un monto mínimo inicial, y de acuerdo a la historia de crédito formada por cada uno de los integrantes del grupo, se desembolsará un mayor monto correspondiente al siguiente ciclo de crédito.

En el caso de los comerciantes, manufactureros y pescadores, el monto total acordado será desembolsado a los dos primeros miembros, y así también será desembolsado a los dos siguientes integrantes del grupo.

Para los agricultores, la forma de desembolsar el préstamo varía de acuerdo a las necesidades. El monto solicitado por ciclo crediticio, se entregará en tres partes y de forma mensual. La primera parte corresponderá a un 50% del total, el segundo desembolso será del 20%, y los últimos dos desembolsos del 10% y el otro 10% será destinado a los ahorros obligatorios. Se ha acordado esta forma de entrega, para que los agricultores distribuyan adecuadamente el préstamo, de acuerdo a las necesidades que se les presenten en los tres meses.

Se asume que los agricultores que accederán al crédito tienen en promedio 1 hectárea de tierra disponible para ser trabajada.

- El primer desembolso de los agricultores es del 50%, porque por lo menos se necesita la mitad del monto total de inversión para iniciar la producción en las siguientes actividades: Arar la tierra, Compra de semillas, Adecuar el sistema de riego, Comprar herramientas, materiales, insumos en general.
- Después de un mes de iniciar la producción, el segundo desembolso será del 20%, monto necesario para complementar los gastos en fertilizantes, funguicidas, y control de plagas en los cultivos.
- En los dos meses posteriores, se entregarán créditos alrededor de los 10% del valor total acordado a desembolsar, necesarios para cubrir los gastos imprevistos y los gastos de control para una buena cosecha.

Cuadro 4.1: Forma de Desembolso del Préstamo para los Agricultores

Meses	Porcentaje del Monto de préstamo	Uso del Préstamo
0	50%	Semillas, Riesgo, herramienta, materiales, insumos, arar la tierra,
1	20%	Fertilizantes, funguicidas, control de plagas
2	10%	Gastos imprevistos y control.
3	10%	Gastos imprevistos y control de cosecha.

Fuente: Autores

4.3.5. Reembolsos de los Préstamos y Frecuencia de los Pagos

Los préstamos otorgados a los agricultores deberán ser cancelados de forma mensual; en los 3 primeros meses el monto a pagar corresponderá al 15% del principal, es decir por cada mes se pagará el 5% del principal; y en el último mes de plazo que es el cuarto mes, el 85% del pago del principal mas los intereses. Una vez que los dos primeros miembros hayan cancelado las dos primeras cuotas, los dos siguientes miembros recibirán los montos acordados, es decir a los dos meses de espera. Dicha forma de pago ha sido acordada en base a la capacidad de pago mensual de los agricultores. La razón de cobrar la mayor parte del préstamo al final de los 4 meses, se debe a los ingresos obtenidos por la cosecha y su comercialización, que representan mayores ingresos netos para la familia. En cambio, durante los 3 primeros meses se les cobrará un porcentaje mínimo del 5% del principal, porque se sabe que los agricultores aún no recibirán los ingresos provenientes por la cosecha, pero si tendrán ingresos por otras actividades.

- Para los Pescadores que implican un mayor riesgo por antecedentes recopilados con otros programas de crédito, la forma de pago se establecerá de forma semanal, con cuotas iguales de interés más principal. Se podrán entregar el monto solicitado a los dos siguientes miembros del grupo, cuando los dos anteriores hayan cumplido con el 50% de su obligación, es decir al mes de realizar los pagos.

- Para los Manufactures cuyo ciclo de producción también se puede considerar de corto plazo y durante todo el año, las devoluciones se realizarán de forma quincenal con cuotas iguales del principal mas los intereses. Los dos siguientes miembros del grupo podrán recibir el monto solicitado una vez que los dos anteriores hayan cumplido con sus pagos de las tres primeras quincenas (al mes y medio de pagos).
- Para los comerciantes que tienen actividades que generan ingresos continuos diarios y quienes recuperan rápidamente su inversión, los productos de crédito tendrán una frecuencia de pago quincenal. Las devoluciones corresponderán a cuotas iguales de interés más principal. Los dos siguientes miembros del grupo podrán recibir el monto solicitado una vez que los dos anteriores hayan cancelado sus dos primeros pagos del mes.

A continuación se presentan los montos en cada ciclo crediticio, la forma de pago, y el vencimiento de acuerdo a la actividad productiva de los solicitantes.

a) Comerciantes:

Monto: \$90 - \$350

Plazo: 2 meses

Frecuencia de pago del comunero: cada 15 días (2 semanas)

Se harán 4 Ciclos, cada ciclo dura 4 meses.

Tabla 4.2: Ciclos y Montos de los Comerciantes

CICLOS	MONTOS
1er Ciclo	\$90
2do Ciclo	90+90=\$180
3er Ciclo	180+90=\$270
4to Ciclo	270+90=\$350

Fuente: Autores

La IMF iniciará sus funciones con los comerciantes, ya que su ciclo productivo o recuperación de la inversión es muy rápida, puesto que la mayoría de éstos compran productos terminados para venderlos a un mayor precio, o adquieren la materia prima para elaborar sus productos manualmente y venderlos en el mercado diariamente, por lo tanto la frecuencia de pago será de forma quincenal.

Los montos se los estima por medio de las encuestas, dependiendo de la capacidad máxima de pago por parte de los clientes de las diferentes actividades económicas, es decir que si ellos pueden pagar una cantidad máxima determinada, en un tiempo determinado, ellos podrán pagar una cantidad menor en el mismo tiempo. El monto inicial es suficientemente representativo para los comuneros para iniciar o mejorar el negocio a la cual se dedica.

El capital de trabajo que los comerciantes necesitan como monto inicial es de \$90 y al formar un buen antecedente crediticio, pasarán al siguiente ciclo, donde se les aumentará \$90 por cada préstamo. Cada ciclo durará 4 meses,

y como serán 4 ciclos crediticios para los comerciantes, transcurrirá un año desde que empiezan a recibir el primer crédito, para que puedan recibir el mayor monto de \$350.

b) Manufactureros:

Monto: \$95 - \$370

Plazo: 3 meses

Frecuencia de pago del comunero: cada 15 días

Se harán 3 Ciclos, cada ciclo dura 6 meses.

Tabla 4.3: Ciclos y Montos de los Manufactureros

CICLOS	MONTOS
1er Ciclo	\$95
2do Ciclo	95+95= \$190
3er Ciclo	190+80= \$370

Fuente: Autores

Con respecto a los manufactureros que tienen un ciclo productivo rápido, la frecuencia de pago es quincenal, formarán parte de la IMF a partir del 7mo mes. Dentro de esta actividad productiva se encuentran principalmente los artesanos, costureras y los sastres.

El monto mínimo asignado de \$95, será útil para la adquisición de la materia prima (cortes de telas, tagua, madera) necesaria para confeccionar sus artesanías y entregar los trabajos o pedidos a tiempo. Se llegará a un monto máximo de \$370. La época del año donde existe un mayor movimiento en producción y ventas es de Octubre a Mayo.

c) Agricultores:

Monto: \$500 - \$900

Plazo: 4 meses

Frecuencia de pago del comunero: cada mes

Se harán 3 Ciclos, cada ciclo dura 6 meses.

Tabla 4.4: Ciclos y Montos de los Agricultores

CICLOS	MONTOS
1er Ciclo	\$ 500
2do Ciclo	\$ 700
3er Ciclo	\$ 900

Fuente: Autores

El ciclo productivo de los agricultores para sembríos de ciclo corto es de 4 meses. El costo de cosechar una hectárea oscila entre los \$500, monto inicial que será otorgado por partes, con la finalidad de reducir el riesgo y conllevar a una adecuada inversión del préstamo concedido. El monto máximo será de \$900, necesario para sembrar por lo menos 2 hectáreas, y otorgar trabajo por lo menos a 12 personas.

d) Pescadores:

Monto: \$90 - \$340

Plazo: 2 meses

Frecuencia de pago del comunero: Semanal

Se harán 4 Ciclos, cada ciclo dura 4 meses.

Tabla 4.5: Ciclos y Montos de los Pescadores

CICLOS	MONTOS
1er Ciclo	\$90
2do Ciclo	$90+90=\mathbf{\$180}$
3er Ciclo	$180+80=\mathbf{\$260}$
4to Ciclo	$260+80=\mathbf{\$340}$

Fuente: Autores

El ciclo productivo del pescador es más rápido que el del agricultor y manufactureros, ya que en un día se obtiene el producto que será vendido inmediatamente debido a su rápida perecibilidad. Por lo tanto es factible que la frecuencia de pago sea semanal.

El monto inicial será de \$90, útil para el financiamiento de capital de trabajo, en instrumentos de pesca, redes, combustible. Se realizarán 4 ciclos, cada uno durará 4 meses y con un buen antecedente crediticio se otorgará hasta un préstamo máximo por \$340.

4.4. Incentivos y Tipos de Garantía

Cualquier procedimiento de selección de grupos solidarios quedará sin efecto si carece de procedimientos apropiados de cumplimiento, como son los incentivos de pago. Por tal motivo, la IMF contará con diferentes mecanismos de incentivos morales, incentivos financieros y sanciones legales.

a) Los incentivos morales se refieren a la presión social que ejercen los integrantes del grupo que previenen y deben responder a situaciones de no pago. La presión moral la efectúa generalmente la misma persona u organización, y mucho depende de la legitimidad de estas personas o instituciones en la comunidad y de su credibilidad como prestamistas.

b) Los incentivos financieros incluyen beneficios como permitir a los usuarios que pagan a tiempo el acceso a préstamos progresivamente mayores y los procedimientos de aprobación más cortos. Sin embargo, cerrar el acceso a nuevos créditos a los clientes atrasados en sus pagos, debe ir acompañado de un principio de progresividad de entrega de créditos a nuevos usuarios.

c) Las sanciones legales se basan fundamentalmente en la garantía apoyada por documentación legalmente aceptable del contrato de crédito, ya que cualquier deficiencia que incluya desde formulaciones contractuales hasta la no existencia de certificados de desembolsos, puede hacer que la coacción legal resulte imposible

Como la IMF prestará a clientes de bajos ingresos que cuentan con muy pocos activos que ofrecer como garantía tradicional, se considerarán diversos mecanismos alternativos de garantía como son: los sustitutos de garantías y las alternativas de garantías.

4.4.1. Sustitutos de Garantía

- **Garantías en grupo**

La formación de grupos de seis o cuatro personas que se dediquen a la misma actividad productiva, actúa como un mecanismo de presión para el cumplimiento de los pagos de la deuda a tiempo por parte de todos los miembros, ya que si dos de ellos no cumplen, los demás miembros no podrán acceder a créditos subsiguientes.

En este caso, se está haciendo uso de un incentivo de garantías personales porque los beneficiados del programa no cuentan con hipotecas ni garantías muebles. La garantía personal abarca la responsabilidad compartida y la responsabilidad grupal.

- **Visitas frecuentes del Oficial de Crédito**

Las visitas a los sitios de producción de los clientes o a los negocios establecidos ayudará a la IMF a asegurarse que cada cliente está manteniendo su negocio y generando ingresos. Además con las visitas frecuentes, los oficiales de crédito podrán tener una mayor comprensión del negocio de sus clientes, como funciona y cual es su ciclo productivo, con el objetivo de determinar montos de préstamos más precisos, plazo y frecuencia de pago.

- **Riesgo de una vergüenza pública**

Los clientes se esforzarán en pagar sus deudas, si llegan a sentirse comprometidos o avergonzados frente a la comunidad, amigos y familiares. Una forma hacer conocer quienes han incumplido es a través de anuncios públicos en las reuniones comunales que se realizan de forma mensual. Se proporcionará al Presidente una lista con los nombres de quienes se comprometieron a pagar pero incumplieron con su promesa de pago.

- **Acción legal**

Es importante hacer conocer a los clientes la acción legal que tomará la IMF en caso de no pago, ya que el simple hecho de conocer cuales serían las consecuencias es una presión. La acción legal de la IMF, será embargar los activos fijos comprometidos como activos prendarios que corresponden a artefactos domésticos o maquinarias, que estén acorde con el monto que adeudan.

4.4.2. Formas alternativas de Garantía

- **Fondos Grupales como ahorros obligatorios**

La IMF fijará como ahorro obligatorio el 10% del préstamo que formará parte del fondo del grupo utilizado como una alternativa de garantía. Los ahorros obligatorios no se podrán retirar cuando exista una deuda pendiente,

obligando al grupo a presionar para cumplir con las obligaciones en los plazos acordados.

- **Activos Prendarios equivalentes al valor del Préstamo**

El hecho de considerar como garantía activos prendarios de los prestatarios, conlleva a la idea de que podrían perderlos y difícilmente ser recuperados. Dichos activos representan un gran valor para los prestatarios, y presionando a sus dueños a que cumplan con sus obligaciones. La IMF deberá apropiarse de los activos, en los casos que sea necesario, para enviar un mensaje de la seria posición que adoptaría en caso de no pago.

4.4.3. Requisitos para acceder al Programa

A continuación se especifican los requisitos y garantías exigidas por la IMF. La garantía de los préstamos grupales se consolida con la formación del grupo cuyos miembros se garantizan unos a otros y todos son responsables de que todos los pagos se realicen a tiempo y en el monto acordado, además de fondos grupales podrán retirarse una vez que todos hayan cumplido con sus obligaciones.

La diferencia entre entregar préstamos individuales y grupales se fundamenta en que los primeros exigen como garantía el aval de un

cogarante que asuma la responsabilidad de pago en caso de incumplimiento y atrasos.

Los solicitantes de microcréditos serán pobres económicamente activos de las áreas rurales, que no dispongan de garantías solicitadas por la banca formal, ni de cogarantes. Pero deberán cumplir con los requisitos y garantías solidarias que se presentan a continuación por actividad económica.

Requisitos:

- Copia de la Cédula de ciudadanía, dirección domiciliaria y comercial, número de teléfono.
- Estado de la Situación Actual de su actividad económica. (ingresos y egresos).
- Especificar el uso productivo que se le dé al préstamo.
- No tener deudas con alguna entidad pública, presentar últimos recibos de servicios básicos (agua, luz y teléfono)
- Como mínimo seis meses en la actividad productiva.

Garantías:

- Visitas frecuentes del oficial del crédito, antes del desembolso para verificar la viabilidad de la actividad, una vez desembolsado para inspeccionar, recordar los pagos, y realizar los cobros respectivos.
- Riesgo de vergüenza pública.

- Título de Activos Prendarios, que cubra por lo menos el valor del préstamo, Ej: artefactos domésticos, electrodomésticos.
- Acción Legal, que consistirá embargar los activos prendarios
- Ahorro Obligatorio del 10% deducido del total del monto prestado al momento que se le otorgue el dinero.
- Garantía solidaria de los miembros del grupo.

4.5. Precio del Microcrédito: Tasa de Interés

Para los pequeños productores rurales pobres que no han tenido la oportunidad de acceder al crédito formal, las tasas de interés que tienen que pagar dentro del sistema informal son realmente muy altas, van del 100% hasta 300% anual. Para la gran mayoría, una tasa de interés mas arriba que la tasa comercial, es aceptable debido a las restricciones de acceder a créditos. Se trata de una insensibilidad a la tasa de interés, ya que los usuarios de microcréditos, no solicitan mayores o menores montos en función de las tasas de interés, sino en función de sus necesidades.

Fijar precios para los préstamos es un aspecto importante dentro del diseño del producto de microcrédito. Debe alcanzarse un balance entre lo que los prestatarios pueden afrontar y lo que microfinanciera necesita ganar para cubrir sus costos.

La teoría económica predice que en promedio los micro y pequeños empresarios están en capacidad de usar cada unidad adicional de capital de la forma más rentable que los aquellos empresarios dueños de grandes firmas, precisamente por las numerosas restricciones. Al hacer referencia a las altas tasas cobradas por los usureros especialmente en los países en desarrollo, los microempresarios no parecen detenerse al momento de solicitar pequeños préstamos.

La tasa de interés que la Institución debe fijar, será mucho más barata que las tasas de interés que las familias rurales pagan a las fuentes usureras, pero debe ser mas cara que la oferta "teórica" de los bancos formales. La razón es porque los usureros se aprovechan de la gran demanda de crédito y de las restricciones para acceder a otras fuentes de financiamiento; y por otro lado la tasa de interés será mayor que la comercial porque debe cubrir mayores costos administrativos y financieros en su fase de arranque para lograr la sostenibilidad.

La IMF deberá asegurarse que sus operaciones se lleven a cabo de la forma más eficiente posible, para que no exista un exceso en el presupuesto que influya al momento de fijar la tasa de interés que deberán pagar los deudores; ya que a mayor ineficiencia, mayor tasa de interés, y mayor costo de la deuda para los comuneros.

La IMF puede determinar la tasa de interés activa basada en sus costos estructurales: costos financieros, costos operativos y costos por pérdidas de préstamos.

Capítulo V

5. ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN Y MARCO LEGAL

En los últimos años, han surgido organismos privados especializados en la provisión de servicios de crédito particularmente con el crecimiento vertiginoso del sector informal y del flujo de recursos externos dedicados al fomento de la micro, pequeña y mediana empresa. La nueva IMF se enmarca dentro del surgimiento de dichos organismos que contribuyen al desarrollo del sector rural, a través de métodos de promoción y de financiamiento probados, administración profesional, y sistemas de garantía adaptados a las características de los pobres que son los grupos solidarios. Estos organismos han dado resultados exitosos en términos financieros: altas tasas de recuperación y eficiente administración de los recursos.

La lógica de alcanzar la rentabilidad a corto plazo de dichas instituciones limita su participación en el financiamiento de actividades agropecuarias y por tanto cuestiona su impacto en el desarrollo local. Sin embargo la nueva IMF, buscará la sostenibilidad en el tiempo y no una rápida rentabilidad, por

buscará cubrir sus costos y podrá brindar apoyo financiero al sector agropecuario en el segundo año de operaciones.

5.1. Organización general de la Institución como ONG

En la actualidad existen muchas Organizaciones no Gubernamentales que se enfocan exclusivamente en la provisión de servicios sociales, así como en los últimos tiempo algunas ofrecen servicios crediticios. Los programas de crédito han sido implementados como una medida para ayudar a los grupos más pobres a salir de la pobreza, siendo ésta una razón válida para que sean adoptados por muchas ONG alrededor del mundo. Pero no es una razón suficiente, para que dichas ONG permanezcan en el tiempo, ya que en un futuro muy cercano, se debilitarán económicamente, se les cerrarán nuevas fuentes de financiamiento, y no podrán llegar a un mayor número de pobres, si es que no cuentan con objetivos para alcanzar eficiencia y permanencia en el tiempo.

6.

Por tal motivo, hay que tener dos objetivos claros. El programa de microcrédito que adoptará la Institución, se fundamentará en la idea de llegar a trabajadores pobres como mercado objetivo, y lograr la sostenibilidad en el tiempo. Para cumplir con dichos objetivos, es importante crear estrategias de intermediación financiera y social, tener claro los principios financieros y los beneficios sociales que brindará el programa.

Una de las estrategias de la nueva Institución será la formación de alianzas con otras instituciones que cuenten con programas de apoyo para los microempresarios con el objetivo de optimizar las funciones de intermediación social. Se pueden formar alianzas con el Ministerio de Bienestar Social y Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos que ofrecen programas de capacitación y beneficio para el sector microempresarial. Además se espera contar con el apoyo de Escuela Superior Politécnica del Litoral y el Ministerio de Agricultura, para la capacitación técnica en materia de agricultura sostenible.

La nueva Institución contará con dirigentes que tengan el deseo de apoyar el desarrollo de las actividades productivas de los pobres, y con una gran capacidad de liderazgo para trabajar en un proyecto con un gran impacto social sobre la comunidad.

5.2. Análisis FODA

Tabla 5.1: Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Administración sencilla en comparación a la Banca Comercial • Facilidad para llegar al mercado potencial debido a la gran demanda • Localización estratégica de la Institución • Formación de una relación directa de la Institución con los beneficiarios, cuando se haya ganado la confianza mutua 	<ul style="list-style-type: none"> • Dificultades de expansión debido a su forma jurídica. • Dependencia de recursos financieros externos para satisfacer la demanda. • Cubrir los altos costos operativos.

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de penetración de nuevos mercados populares. • Contribuir al desarrollo productivo y económico del sector. • Experiencias de modelos exitosos a nivel mundial como referencia. • Rápido crecimiento con administración eficiente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de inversionistas privados. • Falta de confianza en las Instituciones Financieras que se extiende a los organismos que ofrecen programas de microcrédito. • Existencia de chulqueros o informales que se posicionen de una parte del mercado. • Graves factores climáticos, económicos y sociales que dificulten el cumplimiento de las obligaciones.

Fuente: Autores

Las debilidades que enfrente la Institución en el tiempo, se tratarán de combatir a través de estrategias de fortalecimiento y por medio de grandes oportunidades que le brinde el mercado. Será de gran importancia la especialización y la estabilidad para lograr la permanencia de la Institución así como un efecto positivo permanente sobre el segmento del mercado objetivo.

5.3 Sistema de Entrega de Préstamos

El sistema de entrega de créditos (SEC) se realizará en tres fases principales: fase informativa, fase de solicitud y fase efectiva.

En la fase informativa se identificará en primera instancia a los prestatarios potenciales en las diferentes actividades productivas y en las tres comunas seleccionadas, para lo cual ya se ha establecido el número de los

prestatarios que entrarán a formar parte del programa de crédito así como la fecha de entrada de los grupos.

Antes de la formación de grupos se debe realizar una charla informativa acerca de la metodología crediticia y de las funciones que realizará el gerente del programa de microcrédito. Dichas reuniones se llevarán a cabo en las casas comunales de sus respectivas comunas, contando con el apoyo del Presidente de cada comuna.

En la siguiente fase se formarán grupos de manera voluntaria por los comuneros quienes se comprometen por escrito a garantizarse solidariamente. Entre los miembros de cada grupo se nombrará al coordinador. Una vez formalizado el grupo, cada integrante presentará su solicitud de crédito con los requisitos correspondientes en la oficina de la Institución para ser evaluada por el oficial de crédito con función de supervisor.

Una vez aprobadas dichas solicitudes, se pasará a analizar la viabilidad financiera de la actividad productiva, y a verificar el uso que se le dará al préstamo, en el lugar de trabajo de los posibles prestatarios, función a cargo del oficial de crédito de campo. Si el oficial de crédito de campo acepta la solicitud de crédito, la segunda aprobación será la definitiva para empezar a procesar los datos de cada uno de los miembros del grupo.

La última fase corresponde a la fase efectiva en la que se realizarán los desembolsos correspondientes en la oficina de la Institución, las inspecciones del trabajo de campo por parte de los oficiales de crédito, y los cobros de las cuotas respectivas de acuerdo al calendario establecido.

Tabla 5.2: Fases Metodológicas

Fases	Grupos Solidarios
Informativa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de clientes potenciales 2. Promoción del microcrédito 3. Sesión o charla informativa
Solicitud:	<ol style="list-style-type: none"> 4. Formación de grupos solidarios 5. Solicitud de Crédito 6. Evaluación Económica 7. Aceptación o rechazo 8. Procesamiento de datos (cliente aceptado)
Efectiva	<ol style="list-style-type: none"> 9. Desembolso 10. Recuperación del crédito

Fuente: Autores

Debido a que el costo del crédito no se limita solo a la tasa de interés (costo directo), sino que incluye el costo de transacción (viajes a las oficinas, tiempo para trámites, papeleo, etc.) y principalmente el costo de accesibilidad o de oportunidad, que implica desaprovechar el beneficio de obtener una mayor rentabilidad; la IMF deberá enfocarse en que la oferta del crédito sea ágil y en el momento adecuado, para que signifique una oportunidad de mejora para las familias rurales.

5.4. Recursos de Personal

Generalmente, se comete el error de considerar que como única prioridad la formación del personal profesional de la institución. El desafío de la nueva IMF consistirá en ampliar al máximo la formación al conjunto de actores del sistema es decir de los usuarios de microcréditos y del personal de trabajo de campo. Para ello, se requieren importantes esfuerzos en materia de métodos de comunicación, los mismos que deben ser lo suficientemente apropiados al medio social.

La comunicación jugará un papel muy relevante, para hacer circular la información - principal fuente de poder - particularmente en todo lo que se refiere a la definición y difusión de las reglas de funcionamiento y la transparencia de las cuentas financieras. Ello requiere, no solamente la existencia de una administración profesional desde el inicio sino además someter a la organización a rigurosos procesos de control y evaluación externos. Se busca la participación de los interesados y la democracia organizativa, que son los condicionantes claves del éxito.

5.4.1. Funciones del Equipo de Microfinanzas

El equipo de microfinanzas tendrá perfiles profesionales apropiados, que muestren un alto grado de motivación, proyecten una imagen de confianza, y mantengan un firme compromiso con la Institución y con los comuneros clientes.

El equipo se conformará de:

- Gerente
- 2 Oficiales de Créditos, uno con función de Supervisor.
- Secretaria
- Estudiantes del ICHE como parte de un programa de pasantías laborales.

A continuación se detallan las funciones específicas de cada uno de los miembros del equipo.

Funciones del Gerente:

- Planificar, controlar y realizar seguimientos a las actividades crediticias
- Determinar las políticas y lineamientos que deben cumplir todos los miembros de la Institución, así como velar por el cumplimiento de las mismas.
- Responsable de la búsqueda de financiamiento y contactos con los organismos de ayuda.
- Organizar y planificar las reuniones previas a la formación de grupos solidarios, capacitación sobre la metodología de entrega de préstamos solidarios a su equipo de trabajo y a los grupos solidarios.
- Promoción del producto de microcrédito en reuniones planificadas en cada una de las comunas seleccionadas.
- Planificar talleres de capacitación para el desarrollo microempresarial.

Funciones de los Oficiales de Crédito:

El oficial de crédito se debe desenvolver en las actividades de campo y en actividades dentro de la oficina como parte de la evaluación del programa..

Además del grupo de trabajo se designará a un supervisor.

Funciones:

- Realizar los contactos directos y controlar a los grupos solidarios.
- Realizar las visitas de inspección en los lugares de trabajo previa aprobación del desembolso para la *evaluación técnica* de la actividad productiva
- Aprobar la veracidad de la solicitud de crédito en el lugar de trabajo. (aprobación definitiva).
- Seguimiento y recuperación del crédito otorgado, realizando visitas programadas en el lugar de trabajo.
- En el caso de los Agricultores, realizar visitas frecuentes al lugar de trabajo para constatar el uso o destino del préstamo, para realizar los recordatorios de los pagos a tiempo y para dar asistencia técnica especializada.

Un oficial de crédito será nombrado como supervisor, quien además de cumplir con las funciones del trabajo de campo, se dedicará a las siguiente actividades:

- Controlar las funciones de los otros oficiales de crédito
- Responsable en aceptar o formar los grupos solidarios.

- Informar públicamente en las reuniones mensuales de las comunas, los nombres de las personas que adeudan a la Institución.
- Primera aprobación de la solicitud de crédito de acuerdo a la viabilidad económica del negocio o de la actividad productiva

Funciones Secretaria / cajera

- Realizar los desembolsos en la oficina a cada uno de los miembros del grupo, cuando se ha realizado la aprobación definitiva.
- Recibir los pagos cobrados por los oficiales de crédito de campo y por los clientes que se acerquen a cancelar personalmente.

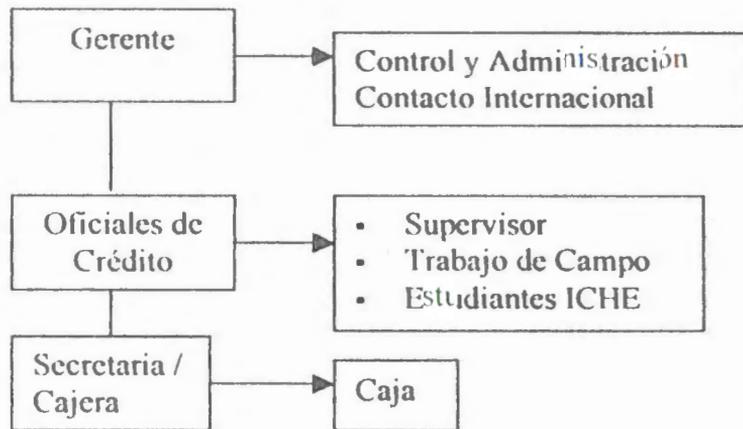
Funciones de Estudiantes del ICHE:

La IMF, puede contar con un grupo calificado de estudiantes del Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas de la ESPOL, quienes tendrán las siguientes funciones en el campo o en la oficina, con el objetivo de poner en práctica lo aprendido, adquirir mas experiencia en el área de las microfinanzas, y formar una relación directa con los comuneros de la zona.

Sus funciones son:

- Prestar servicios en las reuniones de capacitación: Dirección del Grupo y Cooperativismo, Contabilidad Básica y Principios básicos financieros y administrativos.
- Participar en las charlas informativas previa a la formación de grupos solidarios.

- Cumplir funciones de oficial de crédito en el momento adecuado y necesario para alcanzar a atender a todos los grupos.



5.4.2. Características del Oficial de Crédito

Los oficiales de crédito deben trabajar con un pequeño número de prestatarios para que sea posible desarrollar una relación cercana y de confianza en el tiempo. El oficial de crédito es el encargado de distribuir de forma individual los préstamos a cada uno de los integrantes del grupo a cargo en la oficina de la Institución, y de realizar la aprobación definitiva de un préstamo basándose en un análisis mínimo económico de las actividades productivas.

Los oficiales de crédito se encargarán de conocer de cerca a cada uno de los integrantes del grupo, de realizar seguimientos en sus actividades con la finalidad de dar recomendaciones, ganarse la confianza del grupo entero,

con la finalidad de comprometer a los deudores a que cumplan su obligación de pago en el tiempo acordado.

Entre las capacidades que deben caracterizar a un oficial de crédito se distinguen las siguientes:

- Conocimientos básicos de administración y gestión empresarial.
- Conocimiento de planificación, evaluación y seguimiento de proyectos de crédito.
- Conocimientos básicos de manejo financiero.
- Formación social y económica.
- Capacidad de resolver conflictos.
- Capacidad de análisis y sistematización.
- Dominio de la metodología de crédito.
- Manejo de programas informáticos.
- No temerle al riesgo.

Entre las cualidades como persona se distinguen:

- Capacidad de liderazgo y comunicación.
- Reconocimiento de la población meta.
- Honestidad en el ejercicio de sus funciones
- Identificación con la población y el proyecto.
- Personalidad definida.
- Capacidad de tomar decisiones.

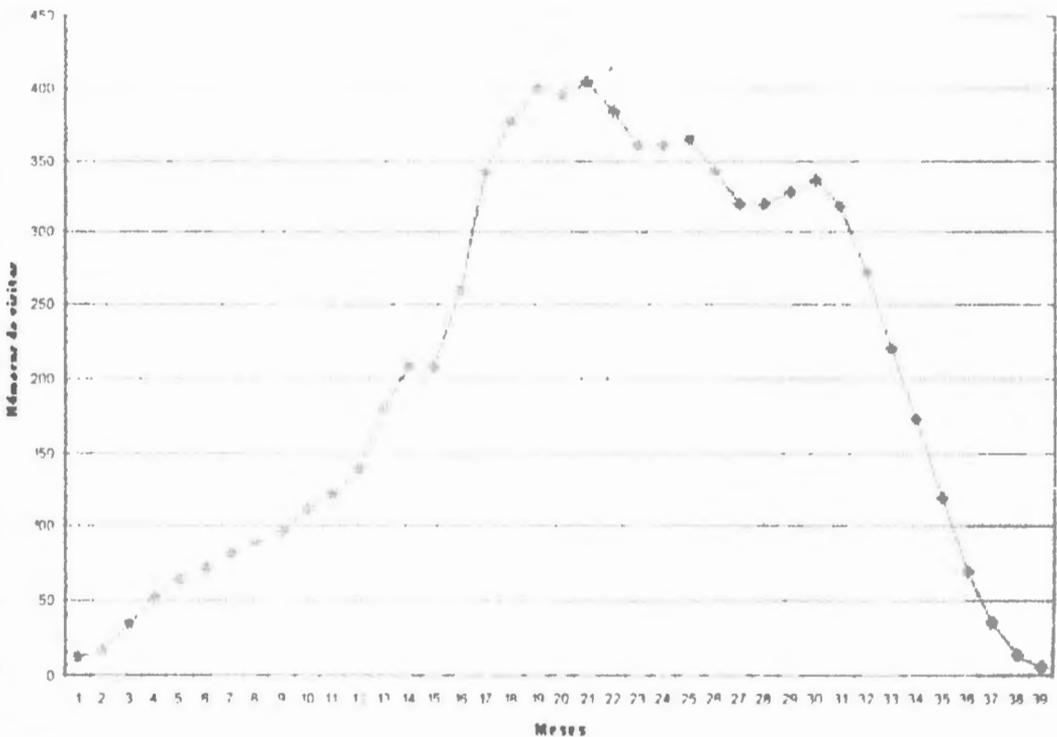
5.5. Planificación del Programa Crediticio

Como en los primeros meses se realizarán pocas inspecciones y cobros debido a la entrada de pocos grupos de comerciantes, se trabajará con un oficial de crédito, pero a medida que pasen los meses y entren mas grupos, las visitas aumentarán por lo que se solicitará mas personal. De igual forma, en los últimos meses del programa, se disminuirán las visitas de campo, y se deberá reducir el personal.

En el siguiente cuadro nos muestra la evolución de las visitas de los Oficiales de Crédito.

Gráfico 5.1: Número de visitas a los comuneros.

Números de Visitas a los Comuneros



Fuente: Autores

El tiempo promedio de atención o visita a un comunero, se ha estimado que sea de 50 minutos necesarios para realizar las inspecciones y dar las recomendaciones del caso. A tiempo completo un oficial de crédito debe trabajar 176 horas mensuales (de lunes a viernes de 8:00 a 17:00 con 1 hora para el almuerzo, es decir que se trabajará 8 horas netas diarias, y los sábados de 9:00 á 13:00, es decir 4 horas). Para que el promedio de tiempo de las visitas se mantengan, los oficiales de crédito deberán enfocarse en una misma comuna con varios grupos solidarios.

Tomando en cuenta el porcentaje poblacional de las 3 comunas (San Rafael 19.14%, Pechiche 59.57% y Zapotal 21.27%), en un mes completo de trabajo que cubre 24 días (incluidos sábados) se distribuirán 176 horas de la siguiente forma:

Tabla 5.3: Horas mensuales de trabajo en cada comuna.

Comuna	Horas de Trabajo	Días de Trabajo
San Rafael	33.7 horas	5 días Aprox.
Pechiche	104.85 horas	13 días Aprox.
Zapotal	37.45 horas	6 días Aprox.
Total	176 horas	24 días

Fuente: Autores

Durante los primeros meses de funcionamiento de la IMF no hay muchas visitas, por lo que un oficial de crédito laborando a medio tiempo realizaria hasta 105 visitas mensuales y a tiempo completo 211 visitas; un oficial a

tiempo completo y otro a medio tiempo 316 visitas; y 2 oficiales a tiempo completo cubrirían 422 visitas.

En el siguiente cuadro, se muestra el número el número de oficiales de crédito y de grupos solidarios a su cargo.

Tabla 5.4: Tiempo mínimo y máximo de visitas, número de oficiales de crédito y grupos a cargo

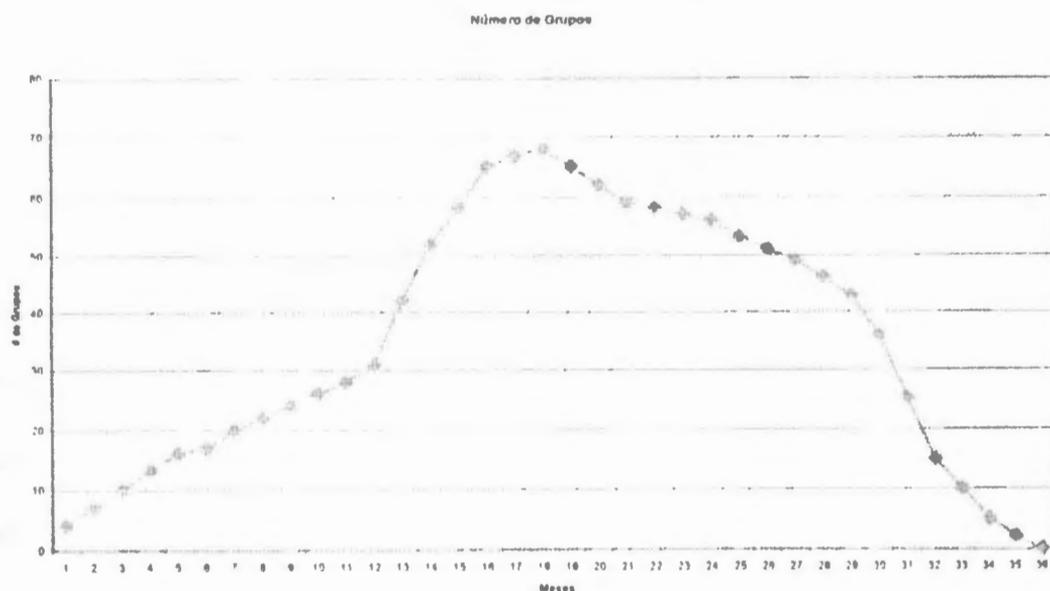
MESES	Número de visitas	Número de Oficiales de Crédito	Número de Grupos a cargo por Oficial
1 – 6	De 12 Min. – 104 Máx.	1 Oficial a Medio tiempo	13 grupos Máx. a cargo Of. A
7 – 11	De 122 Min. – 192 Máx.	1 Oficial a Tiempo Completo	15 grupos Min. hasta 21 grupos Máx. a cargo Of. A
12 - 14	De 234 Min. – 312 Máx.	1 Oficial a Tiempo Completo y 1 a Medio Tiempo.	24 grupos Min. hasta 28 grupos Máx. a cargo Of. A, y 13 grupos Máx. a cargo Of. B
15	416 Máx.	2 Oficiales a tiempo Completo	24 grupos Máx. a cargo Of. A, y 22 grupos Máx. a cargo Of. B
16 – 23	De 426 Min. – 494 Máx.	2 Oficiales de Crédito y estudiantes del ICHE	20 grupos Min. hasta 25 grupos Máx. a cargo Of. A, y 20 grupos Min. a 25 grupos Máx. a cargo Of. B, y 8 grupos Máx. a cargo de estudiantes del ICHE
24 – 29	De 332 Min. - 418 Máx.	2 Oficiales a Tiempo Completo	24 grupos Máx. hasta 19 grupos Min. a cargo Of. A, y 23 grupos Máx. hasta 18 grupos Min. a cargo Of. B
30	264 Máx.	1 Oficial a Tiempo Completo y otro a medio tiempo.	15 grupos Máx. hasta 11 grupos Min. a cargo Of. A, y 15 grupos Máx. hasta 11 Grupos Min. a cargo Of. B
31-32	De 136 Min.- 204 Máx.	1 Oficial a tiempo Completo.	14 Grupos Máx. a cargo Of. A
33 – 36	De 6 Min. – 74 Máx.	1 Oficial a medio tiempo.	9 grupos Máx. hasta 0 grupos Min.

Fuente: Autores

Al analizar la tabla 5.5 y el gráfico 5.2, el mayor número de grupos y el mayor número de visitas se dan en los meses 17º y 18º, pero el número de visitas de los comuneros no disminuye en la misma proporción que la de los grupos, debido a que las visitas dependen de la actividad económica es decir que la frecuencia de pago; por consiguiente en ciertos meses se harán más visitas a pesar de que existan menos grupos.

Como en los primeros y últimos meses de operaciones hay pocos grupos y pocas visitas, los oficiales de crédito deberán invertir parte de su tiempo, en realizar planes de contingencia para el recordatorio de los pagos morosos, así como realizar continuos análisis de los resultados de la formación de los grupos solidarios.

Gráfico 5.2: Ingreso de grupos mensualmente



5.7. Capacitación y Asistencia Técnica

La capacitación previa la formación de los grupos a través de las charlas informativas es de gran importancia para una selección adecuada de los miembros que integrarán un grupo. La organización y promoción estará a cargo del gerente, así como de todo el equipo de microfinanzas para que vaya relacionándose con los futuros beneficiados.

Los cursos de capacitación una vez integrados los grupos, estarán a cargo del gerente del programa de crédito, con la participación de los oficiales de crédito y los estudiantes, con el objetivo de que los comuneros de todas las actividades económicas aprendan a distribuir e invertir su dinero de forma más eficiente posible. Se tratarán los siguientes temas:

- Dirección del Grupo y Cooperativismo
- Contabilidad Básica
- Principios básicos financieros y administrativos

Las reuniones se las podrá hacer cada semana en los primeros meses de operaciones para proporcionar las herramientas necesarias de una mejor administración. En los últimos meses también se capacitará ya que la IMF tendría menos actividades bajo el supuesto que los grupos cumplan con los ciclos correspondientes de crédito, y podría dictar cursos de la evaluación financiera y control de las actividades económicas a las que se dedican los comuneros. Dichas reuniones se realizarán en la casa comunal de Zapotal

dirigidas a todos los beneficiados del programa, como un requisito para seguir accediendo a nuevos préstamos.

La asesoría técnica podrá llevarse a cabo de forma conjunta a través de un convenio con el Ministerio de Bienestar Social, Ministerio de Trabajo y Ministerio de Agricultura y Ganadería, con instructores especializados en brindar capacitación técnica a los comuneros en las diferentes actividades económicas.

En el caso de los agricultores, es importante la asesoría técnica de campo cada 15 días máximo, con el propósito de evaluar periódicamente la situación de la producción, de dar las recomendaciones del caso, y proporcionar los conocimientos en el seguimiento de la siembra y cosecha de sus productos cultivados. Conjuntamente trabajarán los oficiales de crédito, ya que como los cobros se realizan mensualmente, es importante visitar cada 15 días, para verificar la evolución de la producción, constatar los beneficios de recibir la asesoría técnica, verificar el uso del préstamo, y recordar los próximos pagos.

5.8. Gastos Administrativos

El horario de trabajo para el equipo de microfinanzas se ajustará de acuerdo a las necesidades de los clientes, el objetivo es que la Institución reduzca sus costos administrativos. Es decir, se trabajará el tiempo justo para atender a

los beneficiados del programa y para realizar sesiones de formación de grupos y de capacitación.

Cuadro 5.1: Salarios del Equipo de Microfinanzas (USD)

Equipo:	½ tiempo	Tiempo completo
Gerente General	180	280
Oficial de crédito A/ Supervisor	120	240/ 260 (Supervisor)
Oficial de crédito B	120	240
Secretaria/Cajera		110

Fuente: Autores

Los sueldos se han fijado considerando que se trata de un proyecto de desarrollo y social, que a través de la tasa de interés activa cobrada a los comuneros debe cubrir los gastos administrativos, por tal motivo no deben ser sueldos tan elevados como los de una institución del sistema bancario formal.

Los gastos administrativos, por concepto de sueldos pagados al equipo de las microfinanzas, en el primer año son de \$7,025, mientras en el segundo año aumentarán debido a la entrada de los grupos de los agricultores y pescadores que implica un mayor número de visitas para realizar las cobranzas, ascendiendo los gastos a \$12,260. En el último año de cierre del proyecto, se estiman gastos de \$9,945.

Cuadro 5.2: Gastos Administrativos

	VA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gastos Administrativos (Salarios)	\$24,714.04	\$7,025.00	\$12,260.00	\$9,945.00
Total Nominal	\$29,230.00			

Fuente: Autores

5.9. Marco Legal de la Institución

Al tratarse de una Institución que busca alcanzar la sostenibilidad en el tiempo, es decir cubrir sus costos financieros y operativos, y cuyo objetivo sea la provisión de servicios sociales y financieros a las personas de escasos recursos que no tienen acceso a la banca formal, los estatutos de legalidad podrán ser aprobados en el Ministerio de Bienestar Social como un Organismo No Gubernamental.

De acuerdo a los objetivos de la Institución, la Superintendencia de Bancos no debe intervenir ya que se trata de un organismo sin fines de lucro, cuya función social consiste en otorgar los servicios que les son negados a un tipo específico de clientes que son pobres económicamente activos.

Las Instituciones financieras reglamentadas y reguladas por la Superintendencia de Bancos, tienen la facultad de manejar cuentas corrientes y cuentas de ahorro, por lo que es necesario la intervención de un órgano regulador para proteger a los clientes. Dichas instituciones tienen más dinero de los clientes en su poder, que el que los clientes tienen de la institución.

En cambio para la Institución sin fines de lucro, la mayor parte del dinero estará en mano de los clientes quienes podrán realizar inversiones en sus actividades productivas, brindando de esta forma un servicio social a las

comunidades que formarán parte del mercado objetivo. Por tanto, es coherente de acuerdo seguir los lineamientos de una Organización No Gubernamental (ONG), con finalidad social, sin fines de lucro, y a su vez sostenible financieramente en el tiempo.

Según la Ley del Registro Oficial No. 417⁵ puede constituirse en el Ministerio de Bienestar Social la Organización sin fines de lucro y finalidad social, con un mínimo de 5 personas naturales y/o jurídicas. Los requisitos para constituir jurídicamente la ONG, se indican a continuación:

- Solicitud dirigida al Ministro de Bienestar Social, firmada por el representante legal
- Acta de la Asamblea Constitutiva de la organización que deberá contener: la voluntad de los socios para constituir la misma, la nómina de la directiva provisional, y los nombres completos, números de documento de identidad, domicilio y firmas de todos los socios fundadores.
- Estatuto original que deberá contener: nombre y domicilio de la organización, objetivos y fines específicos, clases de socios, derechos y obligaciones de los socios, régimen disciplinario, régimen de solución de controversias, régimen económico.
- Apertura de una Cuenta de Integración de Capital a nombre de la organización, por el valor de USD \$ 400.

⁵ Viernes 21 de Septiembre del 2001, Título I, I Art 1-6

5.9.1 Marco Legal General de ONG's con funciones de Microfinanciera

Las ONG's adquieren en el Ecuador su personalidad jurídica a través de uno del Ministerio de Bienestar Social y para que puedan realizar actividades crediticias basta que detallen en su estatuto esta actividad, en realidad no existe legislación alguna que norme esta actividad.

La gran mayoría de instituciones que trabajan en microfinanzas no tienen un marco regulatorio, porque su función primordial no es la de movilizar ahorros sino más bien ofrecer productos financieros. Como consecuencia de la falta de regulación, algunas veces no son tomadas en cuenta al momento de acceder a líneas internacionales de financiamiento, programas y proyectos estatales y de la cooperación internacional; concepción que está cambiando debido al gran éxito que han demostrado muchos programas microcrédito a nivel mundial.

Existe un problema de falta de información que permita a los proveedores de servicios financieros predecir el nivel de riesgo de una operación de microcrédito, por lo que muchas entidades se abstienen de financiar microcréditos o son muy conservadoras al hacerlo. Otras instituciones crediticias al no tener una calificación de su cartera de crédito, pierden posibilidades de acceder a líneas especiales de crédito que les permitiría ampliar sus servicios.

Como recomendación se ha planteado la idea de establecer una central de riesgos alimentada por los proveedores de servicios crediticios que no se encuentran controlados por la Superintendencia de Bancos.

Una iniciativa en el campo de las microfinanzas la ha tomado un proyecto privado que lleva nombre de Red financiera rural. Se trata de una corporación constituida en Junio del 2000 que ha agrupado a 26 instituciones que trabajan en temas relacionados a las microfinanzas rurales y urbano marginales, y que busca actuar como una central de riesgo y determinar un marco autoregulatorio con sus instituciones miembros.

Capítulo VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Inversión Inicial

El Equipo de Microfinanzas requiere de una infraestructura adecuada de la Oficina para atención al público y de equipos avanzados para llevar un control adecuado de la cartera y poder hacer seguimientos en la recuperación de préstamos. Es también importante disponer de mobiliarios de oficina para trabajar eficientemente y poder ofrecer un mejor servicio al público.

La inversión inicial se financiará a través de la deuda concedida, que servirá para la adquisición de los activos fijos, así como para realizar la apertura de una cuenta de integración de capital, requisito legal para constituirse la Institución como un organismo no gubernamental.

Cuadro 6.1: Inversión Inicial

Inversión Activos Fijos:	
2 Computadoras	\$1,000.00
Mobiliario, mesas, sillas, etc	600.00
Instalaciones, Caja fuerte y otros gastos	1,000.00
Cuenta Integración Capital:	400.00
Total Inversión Inicial	\$3,000.00

Fuente: Autores

6.2. Financiamiento de la Institución

6.2.1. Opciones de Financiamiento

Las Instituciones que ofrecen microfinanciamiento tienen varias opciones para atraer los recursos financieros necesarios para realizar sus operaciones de entregar servicios financieros, para volverse sostenibles en el tiempo, y para emprender un crecimiento futuro. Dichos recursos provienen de: los donantes, ahorros obligatorios y prestamistas e inversionistas locales.

Los donantes han sido históricamente los proveedores más importantes de transferencias y préstamos para la industria microfinanciera, pero debido a que su importancia relativa está disminuyendo, los recursos donados no se mantienen a la par con el crecimiento general del mercado.

Los ahorros constituyen una fuente potencial de financiamiento. Sin embargo para recibir ahorros y movilizarlos, las IMF deben constituirse como bancos o empresas financieras licenciados y regulados.

Por otro lado, la relación entre las instituciones de microcrédito y los prestamistas e inversionistas está lejos de ser perfecta, ya que aunque todos actúan en el mismo mercado, resulta difícil convencer a los prestamistas e inversionistas para que comprometan sus recursos en el sector del microcrédito.

Para el proyecto de creación de la Institución, la única fuente de financiamiento será la proveniente de los fondos prestados del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través de un programa adecuado para el desarrollo de las microfinanzas.

Otra fuente corresponde a los fondos grupales que se consideran como ahorros obligatorios captados de cada uno de los miembros del grupo, movilizados para otorgar nuevos microcréditos. La institución no necesita estar regulada para movilizar los fondos, ya éstos son descontados del préstamo que se les ha concedido, y no constituyen recursos propios de los deudores.

6.2.2. Banco Interamericano de Desarrollo

Los préstamos que realiza el BID son destinados a proyectos específicos que sirven para financiar instituciones financieras intermediarias o agencias similares, con el objeto que éstas faciliten recursos mediante la concesión de

créditos a subprestatarios finales. Uno de los programas destinados a este objetivo es el "Programa del Empresario Social" (PES).

El Programa de Empresariado Social (PES) se creó en 1998 para promover el capital social y el desarrollo económico de grupos pobres y marginales, y en reemplazo del Programa de Pequeños Proyectos (SPP). El programa ha contribuido de forma significativa al desarrollo y el fortalecimiento de las organizaciones no gubernamentales de la región y en sus esfuerzos por mejorar la vida de los individuos de bajos ingresos.

El programa de Pequeños Proyectos apoyó el inicio de las instituciones microfinancieras que hoy en día se reconocen como líderes en América Latina. Entre las organizaciones que recibieron apoyo de este programa se encuentran: Financiera Calpia (El Salvador), Banco ADEMI (República Dominicana), BancoSol y Caja los Andes (Bolivia), Bangente (Venezuela), Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Perú), Emprender (Argentina) y el Banco Mundial de la Mujer (Colombia).

Los proyectos elegibles para el financiamiento con recursos del Programa deben cumplir con las siguientes condiciones:

1. Beneficiar directamente a los grupos pobres y marginados de la sociedad que carecen de acceso a los servicios financieros.

2. Generar nuevas oportunidades de empleo, fortalecer el empleo existente y mejorar los ingresos y el bienestar de los grupos pobres.
3. Debe ser una entidad privada (comercial o sin fines de lucro) o una entidad pública local de desarrollo que esté buscando promover el mejoramiento económico.
4. La institución intermediaria debe estar legalmente constituida y registrada en el país interesado.
5. Demostrar capacidad para lograr una adecuada generación de ingresos a partir de las actividades del proyecto.

Entre las condiciones financieras están:

1. El límite superior para el financiamiento de las operaciones se establece en \$1 millón.
2. El financiamiento reembolsable otorgado por el Banco a la institución debería ser amortizado en un período de hasta 20 años, con un período de gracia que no exceda de 5 años. Las tasas de interés y las comisiones cobradas por el BID dependerá de las características del proyecto, de la institución intermediaria y de las condiciones económicas actuales del país.
3. Los plazos, condiciones y comisiones de préstamos y/o servicios proporcionados al beneficiario final por la institución intermediaria deberían ser establecidos de acuerdo a las condiciones vigentes de mercado y deberían reflejar las empleadas por otras organizaciones dedicadas a actividades similares en el sector.

La IMF solicitará financiamiento a través de préstamos de spread fijo, con la finalidad de establecer un costo de financiamiento promedio, ya que al en caso de asumir un préstamo con spread variable, la incertidumbre de un mayor costo se incrementa en el futuro por el riesgo país. La tasa de financiamiento de los préstamos de spread fijo, está conformada por una tasa variable que es la LIBOR a seis meses y un SPREAD que se fija hasta el vencimiento del préstamo.

La IMF puede fijar los términos de pago en el proceso de preparación y negociación del proyecto, no una vez firmado el préstamo, y dentro de los límites de las políticas financieras existentes. Se podrá fijar período de gracia, frecuencia de pago, y estructura de la amortización. Por lo tanto, se fijarán las formas de pago de acuerdo a de tal forma que resulte sostenible dentro de los tres años acordados.

Supuestos:

- La tasa LIBOR se asume de 1.95% para todo el periodo de financiamiento.
- El spread fijo corresponderá al valor del castigo soberano igual a 9%, ya que se trata de un préstamo destinado para fines sociales, y se esperaría una tasa más baja que la del mercado, que cubra las probabilidades de incurrir en pérdidas por condiciones económicas, políticas y sociales.

- Como resultado la Tasa de Préstamo anual es de: $1.95\% + 9\% = 10.95\%$.
- Se acordará un Periodo de Gracia de 2 años y 7 meses, o 31 meses, para realizar el pago de la deuda en los restantes 5 meses dentro del periodo establecido.
- El vencimiento será a 3 años que dura el proyecto.

6.2.3 Forma de Financiamiento y Gastos Financieros

A través de la deuda que se contraiga, se financiará la inversión inicial del proyecto, y los fondos necesarios para intermediar microcréditos semestralmente. Se solicitará un financiamiento en cinco partes para cubrir los desembolsos colocados semestralmente, con la finalidad de manejar adecuadamente los fondos disponibles y no excederse en liquidez que perderá valor en tiempo, considerando que las tasas de inversión en la banca comercial son bajísimas.

El primer desembolso cubrirá la inversión inicial por concepto de activos fijos y la cuenta de integración capital que es un requisito legal, así como también el monto máximo de desembolsos a cubrir en el primer semestre. El segundo préstamo desembolsado cubrirá el monto máximo en los siguientes seis meses; y así sucesivamente con los siguientes tres desembolsos. En el último semestre no se solicitará un nuevo préstamo, porque los reembolsos

serán mayores que los desembolsos y se podrá disponerse de la liquidez necesaria para colocar los últimos microcréditos. Ver tabla 6.1.

El primer préstamo será de \$10,354.51, el segundo de \$11,679.15, el tercero de \$21,529.51, el cuarto de \$8,769.67, y el último de \$4,278.03. El tercer desembolso por préstamo, resulta ser mayor, para precisamente financiar los microcréditos concedidos a los grupos de agricultores y pescadores que inician su primer ciclo crediticio en la Institución.

Tabla 6.1.
Financiamiento por medio del BID

Mes *	Inicio	Dic-02	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		Ene-03	Feb-03	Mar-03	Apr-03	May-03	Jun-03	Jul-03	Aug-03	Sep-03	Oct-03	Nov-03		
Desembolso		\$648 00	\$1 620 00	\$1 458 00	\$2 970 00	\$3 564 00	\$4 554 00	\$4 077 00	\$6 282 00	\$7 218 00	\$7 857 00	\$6 885 00		
Reembolso Principal		\$175 13	\$1 252 65	\$1 617 52	\$2 016 49	\$2 865 27	\$3 830 70	\$4 294 52	\$4 833 76	\$6 075 40	\$7 427 98	\$7 847 49		
monto a solicitar (D1 - Ro)	\$648.00	\$958.87	\$205.35	\$1,352.48	\$1,647.51	\$1,888.73	\$246.30	\$1,987.45	\$2,384.24	\$1,781.60	(\$542.98)	\$5,822.51		
Monto acumulado a solicitar	\$648.00	\$1,606.87	\$2,765.80	\$4,118.28	\$5,665.79	\$7,354.51	\$246.30	\$2,233.78	\$4,618.02	\$6,399.62	\$5,856.64	\$11,679.15		
Monto Préstamo por partes	\$7,354.51						\$11,679.15							

Mes *	Inicio	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
		Dec-03	Jan-04	Feb-04	Mar-04	Apr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Aug-04	Sep-04	Oct-04	Nov-04
Desembolso		\$13 670 00	\$15 605 00	\$17 525 00	\$17 356 00	\$17 888 00	\$17 611 00	\$20 218 00	\$18 848 00	\$19 709 00	\$22 233 00	\$19 495 00	\$17 947 00
Reembolso Principal		\$9 548 21	\$10 894 78	\$13 688 99	\$15 091 16	\$18 640 52	\$17 819 83	\$19 517 33	\$18 098 56	\$16 411 16	\$17 488 29	\$22 581 68	\$21 187 11
monto a solicitar (D1 - Ro)	\$7,056.79	\$6,640.22	\$3,667.01	\$2,796.84	(\$1,029.52)	(\$1,029.52)	\$2,398.17	(\$669.33)	\$1,610.44	\$5,821.84	\$2,006.71	(\$4,634.66)	\$2,750.89
Monto acumulado a solicitar	\$7,056.79	\$13 697 01	\$17 364 02	\$20 160 86	\$19 131 34	\$19 131 34	\$21 529 51	(\$669 33)	\$941 12	\$6 762 96	\$8 769 67	\$4 134 99	\$6 885 88
Monto Préstamo por partes	\$21 529 51						\$8 769 67						

Mes *	Inicio	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
		Dec-04	Jan-05	Feb-05	Mar-05	Apr-05	May-05	Jun-05	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05
Desembolso		\$23 938 00	\$24 580 00	\$22 958 00	\$21 662 00	\$17 796 00	\$14 488 00	\$10 674 00	\$6 228 00	\$2 754 00	\$1 356 00	\$762 00	\$582 00
Reembolso Principal		\$22 285 31	\$21 925 28	\$20 711 38	\$20 370 14	\$22 928 56	\$18 598 33	\$17 389 56	\$12 535 01	\$6 414 45	\$4 471 97	\$2 000 07	\$1 659 00
monto a solicitar (D1 - Ro)	\$2,294.69	\$1,032.72	\$950.62	(\$2,574.14)	(\$4,440.56)	(\$8,440.56)	(\$7,824.33)	(\$1,161.86)	(\$9,781.01)	(\$5,058.45)	(\$3,709.97)	(\$1,418.07)	(\$1,659.00)
Monto acumulado a solicitar	\$2,294.69	\$3,327.42	\$4,278.03	\$1,703.89	(\$6,736.67)	(\$6,736.67)	(\$14 661 00)	(\$11 161 56)	(\$20 942 56)	(\$26 001 01)	(\$29 710 99)	(\$31 129 05)	(\$32 788 05)
Monto Préstamo por partes	\$4,278.03						\$0.00						

Fuente: Autores

Los préstamos concedidos por el BID se incrementarán solo hasta el tercer desembolso, a partir de entonces, los dos últimos préstamos solicitados serán menores, porque se supone que empezará a recobrar los microcréditos colocados, así como también irán culminando los ciclos crediticios.

Respecto de los gastos financieros, se espera cancelar la deuda en su totalidad, una vez que se vayan recuperando los microcréditos colocados. En los últimos cinco meses del 2005, de Julio a Noviembre, resulta factible realizar los pagos del interés y principal. Es decir, se realizarán cinco pagos mensuales por \$11,634. Ver tabla 6.2. Se comenzará pagando intereses por \$516,57, monto que irá reduciendo mes a mes hasta Noviembre cuando deberá cancelarse un monto mínimo de \$105,20 en intereses, a la tasa acordada del 10.75% anual o para el caso 0.91% mensual.

Tabla 6.2: Gastos Financieros

Financiamiento: 1° Desembolso

Mes °	VA	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05
Total Préstamo	(\$10,354.51)					
PAGOS	\$7,926.85	\$2,127.94	\$2,127.94	\$2,127.94	\$2,127.94	\$2,127.94
Interés	\$213.67	\$94.48	\$75.93	\$57.21	\$38.31	\$19.24
Amortizaciones (Principal)	\$7,713.18	\$2033.45	\$2,052.01	\$2,070.73	\$2,089.63	\$2,108.70

Financiamiento: 2°, 3° y 4° Desembolso

Mes °	VA	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05
Total Préstamo	(\$46,256.35)					
PAGOS	\$35,411.34	\$9,506.06	\$9,506.06	\$9,506.06	\$9,506.06	\$9,506.06
Interés	\$954.54	\$422.09	\$339.20	\$255.55	\$171.14	\$85.96
Amortizaciones (Principal)	\$34,456.80	\$9,083.97	\$9,166.86	\$9,250.51	\$9,334.92	\$9,420.10

Total de Financiamiento

Mes °	Inicio	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05
Total Préstamos	(\$56,610.87)					
Pagos	\$43,338.19	\$11,634.00	\$11,634.00	\$11,634.00	\$11,634.00	\$11,634.00
Total Intereses	\$1,168.21	\$516.57	\$415.13	\$312.76	\$209.45	\$105.20
Principales (Amortización)	\$42,169.98	\$11,117.42	\$11,218.87	\$11,321.24	\$11,424.55	\$11,528.79

Fuente: Autores

6.3. Tasa de Descuento

La tasa de descuento (costo de capital) corresponde a la rentabilidad mínima que exige el proyecto para lograr la sostenibilidad. Como los recursos que se utilizarán para poner en marcha el proyecto son los préstamos provenientes del BID, en la tasa de descuento se incluirá solo el costo que implica dicho financiamiento (costo de la deuda). El costo de la deuda es igual a: 10.95%.

6.4. Cartera de Préstamo de la IMF

Los *desembolsos* se realizarán en los montos y ciclos crediticios convenidos de acuerdo a la actividad económica. Es importante descontar los ahorros obligatorios de los préstamos acordados a entregar ya que se debe tomar en cuenta los desembolsos corrientes que se realizarán en el tiempo.

Dichos desembolsos se detallan a en la tabla 6.3 durante los tres años de vida del proyecto. En el primer año se debe desembolsar un total de \$48,267, mientras en el segundo año el monto asciende a \$218,105. Al tercer año, se reduce a \$147,778. El total a desembolsar es de \$414,150.

Por el lado de los *reembolsos* que se espera recibir y que conforman la cartera de préstamos de la IMF, no se deben incluir los intereses ya que no son capitalizables y son ingresos que se utilizarán para cubrir los gastos en que incurre la Institución. Ver tabla 6.4.

Se puede observar que en el segundo año de operaciones se desembolsará mayores montos por préstamo, y así también se espera un mayor monto de reembolsos por los préstamos colocados en ese año. La recuperación de los préstamos desembolsados se realiza rápidamente debido a que los vencimientos de los microcréditos son a muy corto plazo.

El total de reembolsos, sin considerar los atrasos, lógicamente coincide con el total de desembolsos, \$414,150. Es al momento de considerar los préstamos morosos, que se reducen los montos esperados a ser reembolsados.

**Tabla 6.3.
Desembolsos**

Mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	VA	Dec-02	Jan-03	Feb-03	Mar-03	Apr-03	May-03	Jun-03	Jul-03	Aug-03	Sep-03	Oct-03	Nov-03
Comerciantes		\$648 00	\$1,134 00	\$1,620 00	\$1,458 00	\$2,970 00	\$3,564 00	\$4,212 00	\$3,564 00	\$5,940 00	\$6,534 00	\$7,344 00	\$6,372 00
Manufactureros		0	0	0	0	0	0	342	513	342	684	513	513
Pescadores		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Agricultores		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL Mensual	\$346,293.97	\$648 00	\$1,134 00	\$1,620 00	\$1,458 00	\$2,970 00	\$3,564 00	\$4,554 00	\$4,077 00	\$6,282 00	\$7,218 00	\$7,857 00	\$6,885 00

Mes	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	Dic-03	En-04	Feb-04	Mar-04	Apr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Aug-04	Sep-04	Oct-04	Nov-04
Comerciantes	\$9,702 00	\$10,566 00	\$11,484 00	\$10,422 00	\$11,424 00	\$10,170 00	\$8,370 00	\$7,758 00	\$7,704 00	\$7,986 00	\$6,852 00	\$7,590 00
Manufactureros	1482	1767	1083	1938	1596	1425	3384	3708	2301	3961	3195	2853
Pescadores	486	972	1458	1296	2268	2916	3564	2862	4104	4806	5508	4284
Agricultores	2000	2300	3500	3700	2600	3100	4900	4520	5600	5580	3940	3220
TOTAL Mensual	\$13,670 00	\$15,605 00	\$17,525 00	\$17,356 00	\$17,889 00	\$17,611 00	\$20,218 00	\$18,848 00	\$19,709 00	\$22,233 00	\$19,495 00	\$17,947 00

Mes	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	Dec-04	Jan-05	Feb-05	Mar-05	Apr-05	May-05	Jun-05	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05
Comerciantes	\$7,302 00	\$8,130 00	\$6,402 00	\$6,432 00	\$5,154 00	\$4,572 00	\$2,310 00	\$1,260 00	\$4,200 00	\$210 00	\$0 00	\$0 00
Manufactureros	4020	3342	1896	2334	2334	1688	1776	888	666	222	222	222
Pescadores	5796	6588	7380	5676	5208	3828	2448	1020	408	204	0	0
Agricultores	6820	6520	7280	7220	5100	4420	4140	3060	1260	720	540	360
TOTAL Mensual	\$23,938 00	\$24,580 00	\$22,958 00	\$21,662 00	\$17,796 00	\$14,488 00	\$10,674 00	\$6,228 00	\$2,754 00	\$1,356 00	\$762 00	\$582 00

DESEMBOLSOS ANUALES (comitentes)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Comerciantes	\$45,360 00	\$110,028 00	\$42,192 00
Manufactureros	2,907 00	28,593 00	19,590 00
Pescadores	0 00	34,524 00	38,556 00
Agricultores	0 00	44,960 00	47,440 00
Total anual	\$48,267 00	\$218,105 00	\$147,778 00
Total de Desembolsos	\$414,150 00		

Fuente: Autores

Tabla 6.4.
Reembolsos del Principal

Mes	VA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Comerciantes		\$175.13	\$666.42	\$1,252.65	\$1,617.52	\$2,016.49	\$2,865.27	\$3,770.20	\$4,139.94	\$4,490.32	\$5,604.13	\$6,827.75	\$7,246.14
Manufactureros		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	60.50	154.58	343.44	471.26	600.23	601.34
Pescadores		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Agricultores		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL Mensual	\$342,803.13	\$175.13	\$666.42	\$1,252.65	\$1,617.52	\$2,016.49	\$2,865.27	\$3,830.70	\$4,294.52	\$4,833.76	\$6,075.40	\$7,427.98	\$7,847.49
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Comerciantes	\$7,662.24	\$9,210.27	\$10,913.65	\$11,476.40	\$11,162.27	\$10,724.58	\$9,869.01	\$8,469.10	\$7,540.89	\$7,495.13	\$7,592.36	\$7,363.86	
Manufactureros	754.36	841.33	1352.15	1577.06	1772.75	1710.48	1847.41	2279.51	2987.10	3329.91	3579.91	3390.78	
Pescadores	131.61	533.18	1073.18	1437.70	1705.49	2284.77	3050.91	3419.95	3493.17	4023.25	4909.40	5242.45	
Agricultores	0.00	200.00	350.00	600.00	4000.00	3100.00	4650.00	3930.00	2390.00	2640.00	6500.00	5190.00	
TOTAL Mensual	\$8,548.21	\$10,884.78	\$13,688.99	\$15,091.16	\$18,540.52	\$17,819.83	\$19,517.33	\$18,099.56	\$16,411.16	\$17,488.29	\$22,581.68	\$21,187.11	
		25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Comerciantes	\$7,297.79	\$7,540.55	\$7,525.07	\$6,843.66	\$5,935.99	\$5,048.22	\$3,868.99	\$2,288.84	\$889.32	\$179.79	\$0.00	\$0.00	
Manufactureros	3356.92	3288.37	3228.94	2922.03	2424.12	2043.95	1733.39	1609.00	1242.23	877.86	386.07	129.00	
Pescadores	5120.59	5626.36	6667.38	7004.45	6108.45	4736.15	3417.17	2057.17	862.90	174.32	0.00	0.00	
Agricultores	6510.00	5470.00	3290.00	3600.00	8460.00	6770.00	8370.00	6570.00	3420.00	3240.00	1620.00	1530.00	
TOTAL Mensual	\$22,285.31	\$21,925.28	\$20,711.38	\$20,370.14	\$22,928.56	\$18,598.33	\$17,389.56	\$12,535.01	\$6,414.45	\$4,471.97	\$2,000.07	\$1,659.00	

CARTERA ESPERADA (reembolso principal)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Comerciantes	\$40,671.97	\$109,479.79	\$47,428.24
Manufactureros	2,231.37	25,622.75	23,235.88
Pescadores	0.00	31,305.07	41,774.93
Agricultores	0.00	33,550.00	58,850.00
Total anual	\$42,903.34	\$199,957.61	\$171,289.05
Total de Reembolsos	\$414,150.00		
Portafolio Neto (-morosidad)	40,758.17	191,246.83	173,862.00
Promedio de Portafolio Esperado	21,639.23	104,252.91	96,787.18

Fuente: Autores

6.4.1. Morosidad y Reserva

La IMF definirá morosidad en préstamos, una vez que haya vencido el plazo para cumplir los pagos del principal. Dichos préstamos morosos, acumulan un valor en cartera en riesgo, y se vuelven incobrables cuando la probabilidad de recuperación es mínima. Se deben considerar incobrables, de acuerdo a las políticas de la Institución, es decir una vez transcurridos 120 días al vencimiento. En un principio, la IMF no considerará incobrables los préstamos, hasta que haya una mínima posibilidad de ser recuperables, debido al tipo de garantías grupales exigidas, y por el incentivo que existe de conceder mayores préstamos en los ciclos crediticios subsiguientes.

La Institución fijará una reserva que servirá para cubrir las pérdidas por préstamo de los microcréditos colocados. El valor de dicha reserva se basará en la información histórica de los diversos programas enfocados en las microfinanzas, como un porcentaje respecto de la cartera de préstamos. La IMF funcionará bajo el supuesto con un 5% anual de morosidad.

Una vez deducido el monto que será moroso de forma anual, se debe determinar el porcentaje de préstamos que podrán ser recuperados en el siguiente período.

Bajo el supuesto que toda institución que ofrezca microfinanciamiento tenga como máximo un 2% anual de pérdida por préstamos, el porcentaje de

recuperación será del 3% sobre los préstamos colocados. Dicha recuperación tendrá lugar al año siguiente en que se declaró como préstamos morosos. Como la vida del proyecto es de 3 años, en el último año se deberá recuperar el 3% del año anterior y de ese mismo año; para lo cual los oficiales de crédito tendrán la ardua tarea de visitar a los clientes morosos de forma consecutiva para recuperar en el menor tiempo posible, además de tomar las medidas necesarias para que los préstamos sean devueltos al culminar el tercer año de operaciones.

A continuación, en el cuadro 6.2 se presenta el monto de préstamos morosos y de préstamos que podrán ser recuperados, con la finalidad de obtener la cartera neta.

Cuadro 6.2: Préstamos Morosos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cartera Esperada	\$42,923.60	\$199,982.45	\$171,243.95
5% Morosidad	2,146.18	9,999.12	8,562.20
Préstamos Recuperados 3%	1,287.71	5,999.47	5,137.32
Total Reembolsos Netos Anuales	\$40,777.42	\$191,271.04	\$173,818.54
Total	\$405,867.00		

El total de reembolsos se redujo a \$405,887, que equivale a una reducción del 2%, que es la tasa de pérdida por préstamos irrecuperables. El resultado por pérdidas en cuentas incobrables al final de los tres años es de \$8,283. En el segundo año se dan las mayores pérdidas, motivo de una mayor colocación en préstamos, por el incremento tanto de grupos como de montos por desembolsar.

Cuadro 6.3: Pérdidas por Préstamos Incobrables

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
2% Pérdidas Préstamos	\$858.47	\$3,999.65	\$3,424.88
Total	\$8,283		

6.5. Inversiones

La IMF realizará inversiones mensuales a partir de los fondos disponibles provenientes de los préstamos semestrales una vez que hayan sido colocados los microcréditos, y en los últimos cinco meses se deberá deducir el pago del principal a pagar por la deuda contraída con el BID. Por la vía de inversiones no se pueden obtener mayores ingresos, debido a que en promedio la tasa de inversión en la banca comercial, es muy baja respecto a la tasa de descuento del proyecto, y no se recuperaría el valor del dinero en tiempo. La tasa promedio de inversión a 31 días es 4.5% anual (0.38% mensual).

Para determinar los ingresos por inversiones se obtendrá un promedio de inversión de acuerdo a los montos disponibles en cada mes. En el año 1, los ingresos por inversión son de \$221.61; en el siguiente año se reducen dichos ingresos debido a \$210.11; y es en el último año que los fondos disponibles para inversión se incrementan notablemente obteniendo ingresos por \$591.11. Ver tabla 6.5 y cuadro 6.3.

Cuadro 6.4: Ingresos por Inversión

	VA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos Inversión	\$841.64	\$221.61	\$210.11	\$591.11
Total de Ingresos nominales	\$1,022.84			

Tabla 6.5.
Ingresos por Inversión

		2° Préstamo											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Mes °	Inicio	Dic-02	Ene-03	Feb-03	Mar-03	Abr-03	May-03	Jun-03	Jul-03	Aug-03	Sep-03	Oct-03	Nov.
Fondos Disponibles Inversión ac.	\$6,706.51	\$5,747.64	\$4,794.06	\$4,588.71	\$3,236.23	\$1,688.73	\$0.00	\$11,432.85	\$9,445.37	\$7,061.13	\$5,279.53	\$5,822.51	\$0
Ingresos por Inversión	\$841.64	\$21.55	\$17.98	\$17.21	\$12.14	\$6.33	\$0.00	\$42.87	\$35.42	\$26.48	\$19.80	\$21.83	\$0

		4° Préstamo											
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Mes °	Dec-03	Jan-04	Feb-04	Mar-04	Abr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Aug-04	Sep-04	Oct-04	Nov-04	
Fondos Disponibles ac.	\$14,472.72	\$7,832.50	\$4,165.49	\$1,368.65	\$2,398.17	\$0.00	\$9,439.00	\$7,828.55	\$2,006.71	\$0.00	\$4,634.68	\$1,893.79	
Ingresos por Inversión	\$54.27	\$29.37	\$15.62	\$5.13	\$8.99	\$0.00	\$35.40	\$29.36	\$7.53	\$0.00	\$17.38	\$7.06	

		1° Pago											
		25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Mes °	Dec-04	Jan-05	Feb-05	Mar-05	Apr-05	May-05	Jun-05	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05	
Fondos Disponibles Ac.	\$3,867.13	\$2,834.40	\$1,883.79	\$4,457.93	\$12,898.49	\$20,822.82	\$31,984.37	\$30,647.96	\$24,487.54	\$16,876.28	\$6,869.80	(\$3,000.00)	
Ingresos por Inversión	\$14.50	\$10.63	\$7.06	\$16.72	\$48.37	\$78.09	\$119.94	\$114.93	\$91.83	\$63.29	\$25.76	\$0.00	

Fuente: Autores

6.6. Gastos Operativos

Los gastos operativos además de constituir los pagos por salarios deben incluir la depreciación de los activos fijos. Se depreciarán en línea recta las dos computadoras en un tiempo estimado de 5 años; por lo que la depreciación anual será de \$200.

El cuadro 6.4, hace referencia al rubro de gastos operativos totales. Como en la tasa activa se debe colocar el porcentaje de gastos administrativos respecto de la cartera promedio de microcréditos, se obtiene en promedio un 28%.

Cuadro 6.5: Gastos Operativos

	VA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Gastos Operativos (Salarios+Dep.)	\$24,061.84	\$7,225.00	\$12,460.00	\$10,145.00
Total Nominal	\$29,830.00	-	-	-

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
% Gastos Operat./Portafolio Esperado Promedio	0.38	0.25	0.19
%Promedio	28%		

6.7. Tasa de Interés Activa

La tasa interés activa cargada sobre los préstamos será una función de tres tipos de gastos en que incurrirá la IMF: los gastos operativos (GO), la morosidad de préstamos que exige una reserva (R) y el costo de financiamiento (CF).

Los gastos operativos (GO) constituyen todos los gastos anuales corrientes por concepto de salarios del equipo de microfinanzas. Desde el inicio, los gastos por salarios surgen de acuerdo a las necesidades de los clientes conforme vayan entrando nuevos grupos. Cuando se llega al máximo número de grupos por atender, se entiende que los gastos aumentan; y a medida que terminan con todos sus ciclos crediticios, se reducen dichos gastos. Además en este rubro se incluye el rubro de gastos por depreciación anual. El promedio anual es 28%.

El porcentaje de la Reserva (R) depende de la tasa de morosidad anual por préstamos. Como dicha tasa de morosidad de ha asumido será del 5% anual, entonces se añadirá a la tasa activa el 5% correspondiente.

Por último se deben cubrir los gastos de financiamiento (GF) que corresponden a los gastos por intereses que deberán ser cancelados en los cinco últimos meses del tercer año. La única fuente de financiamiento será por deuda contraída. Dicho costo será del 10.95% anual.

$$\begin{aligned} \text{Tasa Activa} &= \text{GO} + \text{R} + \text{GF} \\ &= 28\% + 5\% + 10,95\% \\ &= 43.95\% \text{ anual} \end{aligned}$$

6.7. Ingresos por intereses

Los ingresos por intereses serán calculados sobre el saldo que se adeuda, es decir, a medida que se pagan los microcréditos, se disminuye el pago por intereses.

La tasa de interés activa anual de 43.95% anual, a pesar de ser mayor que la tasa referencial de la banca comercial, ha sido calculada de tal forma que los ingresos por interés cubran gran parte de los gastos en que incurra la Institución.

Como los microcréditos son pequeños montos, en promedio se coloca un monto inicial de \$193.5 y se llega a un monto final promedio de \$490, no se genera un rubro grande por ingresos por intereses.

En el primer año se obtienen ingresos por \$2,037.48; en el segundo año los ingresos ascienden notablemente a \$12,161.51 debido a las grandes colocaciones de microcréditos y a las recuperaciones del primer año; y en el último año como se recupera los préstamos morosos del segundo y tercer año, y los ciclos crediticios van culminando, hay un ligero incremento hasta obtener ingresos por \$14,020.09. Ver tabla 6.6 y cuadro 6.5.

Cuadro 6.6
Ingresos anuales por Interés

	VA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos por Interés	\$23.556.93	\$2.144.71	\$12.733.86	\$13.916.40
%5 Morosidad		107.24	636.69	695.82
3% Recuperación		64.34	382.02	417.49
Ingresos Interés Neto	\$23.073.90	\$2.037.48	\$12.161.51	\$14.020.09
Total Nominal	\$28.219.07			

Tabla 6.6.
Ingresos por Intereses

Mes °	VA	Dic-02	Ene-03	Feb-03	Mar-03	Apr-03	May-03	Jun-03	Jul-03	Aug-03	Sep-03	Oct-03	Nov-03	12
Comerciantes		\$13.19	\$39.76	\$65.56	\$77.32	\$102.06	\$147.77	\$184.42	\$191.31	\$217.56	\$280.73	\$328.23	\$333.55	
Manufactureros		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.96	14.05	27.55	34.63	40.59	39.47	
Pescadores		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Agricultores		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
TOTAL Mensual	23556.93	\$13.19	\$39.76	\$65.56	\$77.32	\$102.06	\$147.77	\$191.38	\$205.37	\$245.12	\$315.36	\$368.82	\$373.02	

Mes °	Dic-03	Ene-04	Feb-04	Mar-04	Apr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Aug-04	Sep-04	Oct-04	Nov-04	24
Comerciantes	\$367.32	\$456.59	\$521.27	\$528.70	\$508.05	\$490.64	\$436.03	\$371.26	\$342.20	\$351.34	\$348.26	\$336.13	
Manufactureros	55.09	70.48	98.11	109.29	115.96	110.78	136.56	164.81	211.64	225.63	231.24	218.01	
Pescadores	8.57	27.56	48.30	57.60	70.18	98.38	126.61	131.40	136.06	166.72	199.57	198.80	
Agricultores	0.00	0.00	0.00	0.00	586.00	439.50	732.50	586.00	293.00	293.00	966.90	761.80	
TOTAL Mensual	\$430.98	\$554.63	\$667.68	\$695.60	\$1,280.19	\$1,139.30	\$1,431.71	\$1,253.48	\$982.91	\$1,036.69	\$1,745.96	\$1,514.74	

Mes °	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	Dec-04	Jan-05	Feb-05	Mar-05	Abr-05	May-05	Jun-05	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05
Comerciantes	\$339.44	\$353.00	\$342.33	\$301.86	\$262.73	\$219.36	\$158.86	\$81.25	\$26.10	\$3.29	\$0.00	\$0.00
Manufactureros	214.59	215.69	204.11	177.30	142.68	125.22	105.62	98.66	71.35	41.64	14.00	2.36
Pescadores	196.05	230.26	269.18	264.40	215.45	165.13	113.42	61.18	19.75	2.21	0.00	0.00
Agricultores	1025.50	820.40	410.20	410.20	1259.90	996.20	1318.50	1054.80	527.40	527.40	263.70	263.70
TOTAL Mensual	\$1,775.58	\$1,619.36	\$1,225.83	\$1,153.77	\$1,860.76	\$1,505.93	\$1,696.39	\$1,295.89	\$644.60	\$574.54	\$277.70	\$266.06

Fuente: Autores

6.9 Otros Ingresos Financieros

Sobre los préstamos que resultan morosos y que podrán ser recuperados, se cobrará una tasa adicional de 3.75% en promedio sobre el monto atrasado, con la finalidad de incentivar a los deudores a que cancelen su deuda antes de que sea declarada como irrecuperable. El total de ingresos obtenidos por atrasos se estiman alrededor de \$465.92.

Cuadro 6.7: Tasas por Atraso

Días de Atraso	Tasa por atrasos
1-30 días	3%
31-60 días	3.5%
61-90 días	4%
90-120 días	4.5%
Promedio	3.75%

Cuadro 6.8: Ingresos por Atrasos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Préstamos Recuperables	\$1,287.67	\$5,999.43	\$5,137.39
3.75% Cuota sobre Recuperación	\$48.29	\$224.98	\$192.65
Total Nominal	\$465.92		

Otro rubro que implica ingresos adicionales, es el cobro de una tasa por servicios prestados, con el objetivo de cubrir todos los gastos operativos, y no con miras a generar utilidad. Es importante hacer notar, que todas las instituciones que colocan microcréditos, cobran un margen por servicio sobre cada desembolso, y es válido en este caso plantear dicha idea.

La tasa por servicio será de 3.50% sobre cada uno de los microcréditos colocados a lo largo de los ciclos crediticios.

Cuadro 6.9: Ingresos por Servicios Prestados

	VA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos por Servicio	\$11,891.52	\$1,782.55	\$7,662.20	\$4,727.10
Total Nominal	\$14,171.85			

6.10. Flujo de Caja

El flujo de caja del inversionista permite medir la rentabilidad del proyecto incorporado el efecto de financiamiento 100% deuda. Como se trata de una Institución que no pagará impuestos, por ser un organismo no gubernamental, entonces no existirán ingresos ni egresos afecto al pago de impuestos.

Los ingresos están constituidos por: los reembolsos que incluyen el principal y el interés, los ingresos por inversión, cuotas cobrada por atrasos, y el rubro de ingresos por servicios prestados. Los egresos están constituidos por los desembolsos mensuales, los gastos financieros por el pago de la deuda, los gastos por pérdidas por préstamo, y los gastos administrativos.

De acuerdo al criterio del valor actual neto (VAN), que es la diferencia entre los ingresos y egresos, el proyecto debe aceptarse ya que su flujo de caja descontado de la tasa del 10.95% anual da como resultado un VAN es superior a cero. Un VAN positivo indica que el proyecto está generando un valor superior a lo exigido por el inversionista.

Tabla 6.7: Flujo de Caja

Mes *	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Inicio	Dic-02	Ene-03	Feb-03	Mar-03	Apr-03	May-03	Jun-03	Jul-03	Aug-03	Sep-03	Oct-03	Nov-03
Reembolsos (p+)		188 32	706 18	1.318 21	1.894 84	2 118 55	3 013 05	4 022 08	4 499 89	5 078 88	6 390 76	7 796 80	8 220 51
Ingresos por Inversiones		21 55	17 98	17 21	12 14	6 33	0 00	42 87	35 42	26 48	19 80	21 83	0 00
Cuota por Atraso sobre Recuperación													48 27
Ingresos por servicios prestados		25 20	44 10	63 00	56 70	107 10	132 30	170 80	152 25	221 20	266 00	290 85	253 05
TOTAL INGRESOS		235 07	768 26	1.398 42	1.763 67	2.231 98	3 145 35	4.235 75	4 687 58	5 326 56	6 676 56	8 109 48	8 521 82
Desembolsos		648 00	1 134 00	1 620 00	1 458 00	2 970 00	3 564 00	4 554 00	4 077 00	6 282 00	7 218 00	7 857 00	6 885 00
Gastos Administrativos		395 00	395 00	395 00	395 00	395 00	395 00	750 00	750 00	750 00	750 00	750 00	905 00
Gastos por Pérdidas Préstamos													858 07
Gastos Financieros		0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00
TOTAL EGRESOS		1 043 00	1 529 00	2 015 00	1 853 00	3 365 00	3 959 00	5 304 00	4 827 00	7 032 00	7 968 00	8 607 00	8 648 07
UTILIDAD		\$753 94	-807 93	-616 58	-89 33	-1 133 02	-813 65	-1 068 25	-139 44	-1 705 44	-1 291 44	-497 52	-126 24
(-) Equipos de Oficina		-2600 00											
(+) Valor de Salvamento Activos		\$10.354 51						\$11.678 15					
(+) Préstamo													
(-) Amortizaciones													
Flujo de Caja		\$7 754 51	(\$807 93)	(\$616 58)	(\$89 33)	(\$1 133 02)	(\$813 65)	\$10 610 90	(\$139 44)	(\$1 705 44)	(\$1 291 44)	(\$457 52)	(\$126 24)
VAN		\$7 745 61	(\$8 81)										

Fuente: Autores

Mes *	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	Dec-03	Jan-04	Feb-04	Mar-04	Apr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Aug-04	Sep-04	Oct-04	Nov-04
Reembolsos (p+)	8 979 19	11 439 41	14 356 67	15 786 76	19 920 71	18 959 13	20 949 04	19 352 03	17 394 06	18 524 98	24 327 64	22 701 85
Ingresos por Inversiones	54 27	29 37	15 62	5 13	8 99	0 00	35 40	29 36	7 53	0 00	17 36	7 06
Cuota por Atraso sobre Recuperación												224 95
Ingresos por servicios prestados	479 50	570 50	640 50	631 05	617 05	595 00	687 40	652 05	673 05	785 40	693 70	637 00
TOTAL INGRESOS	9 512 96	12 038 28	15 012 79	16 422 94	20 546 75	19 554 13	21 671 83	20 033 44	18 074 64	19 310 38	25 038 72	23 570 86
Desembolsos	13 670 00	15 605 00	17 525 00	17 356 00	17 898 00	17 611 00	20 218 00	18 848 00	19 709 00	22 233 00	19 495 00	17 947 00
Gastos Administrativos	905 00	905 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 090 00
Gastos por Pérdidas Préstamos												3 999 15
Gastos Financieros	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00
TOTAL EGRESOS	14 575 00	16 510 00	18 565 00	18 396 00	18 928 00	18 651 00	21 258 00	19 888 00	20 749 00	23 273 00	20 535 00	23 036 15
UTILIDAD	-5 062 04	-4 470 72	-3 552 21	-1 973 06	1 618 75	903 13	413 83	145 44	-2 674 36	-3 962 62	4 503 72	534 71
(+) Valor de Salvamento Activos												
(+) Préstamo	\$21 529 51						\$8 769 67					
(-) Amortizaciones	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00
Flujo de Caja	\$16 467 47	(\$4 470 72)	(\$3 552 21)	(\$1 973 06)	\$1 618 75	\$903 13	\$9 183 50	\$145 44	(\$2 674 36)	(\$3 962 62)	\$4 503 72	\$534 71

Mes *	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	Dec-04	Jan-05	Feb-05	Mar-05	Apr-05	May-05	Jun-05	Jul-05	Aug-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05
Reembolsos (p+)	24 060 89	23 544 63	21 937 21	21 523 91	24 809 32	20 104 26	19 085 95	13 830 90	7 059 05	5 046 52	2 277 77	1 925 06
Ingresos por Inversiones	14 50	10 63	7 06	16 72	48 37	78 09	119 94	114 93	91 83	63 29	25 76	0 00
Cuota por Atraso sobre Recuperación												192 70
Ingresos por servicios prestados	783 30	834 40	807 10	744 10	584 50	462 70	291 20	143 50	57 40	12 60	6 30	0 00
TOTAL INGRESOS	24 858 69	24 389 65	22 751 37	22 294 72	25 442 18	20 645 04	19 497 09	14 089 33	7 208 27	5 122 40	2 309 83	2 117 76
Desembolsos	23 938 00	24 580 00	22 958 00	21 662 00	17 796 00	14 488 00	10 674 00	6 228 00	2 754 00	1 356 00	762 00	582 00
Gastos Administrativos	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	1 040 00	905 00	750 00	750 00	585 00	585 00	585 00	585 00
Gastos por Pérdidas Préstamos												3 425 78
Gastos Financieros	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	516 57	415 13	312 76	209 45	105 20
TOTAL EGRESOS	24 978 00	25 620 00	23 998 00	22 702 00	18 836 00	15 393 00	11 424 00	7 494 57	3 754 13	2 253 76	1 556 45	4 697 98
UTILIDAD	-119 31	-1 230 35	-1 246 63	-417 28	6 606 18	5 252 04	8 073 09	6 594 75	3 454 15	2 868 65	753 39	-2 580 22
(+) Valor de Salvamento Activos												400
(+) Préstamo	\$4 278 03											
(-) Amortizaciones	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	0 00	11117 42	11218 87	11321 24	11424 55	11528 79
Flujo de Caja	\$4 158 72	(\$1 230 35)	(\$1 246 63)	(\$417 28)	\$6 606 18	\$5 252 04	\$8 073 09	(\$4 522 67)	(\$7 764 72)	(\$8 452 59)	(\$10 671 16)	(\$13 709 02)

6.11. Preparación del Estado de Resultados

El estado de resultados, está conformado por los ingresos financieros que son los ingresos por concepto de intereses y los ingresos por inversiones sobre los fondos disponibles; por los gastos financieros que se incurren en el último año por \$1,559.11. El margen financiero bruto es positivo en los tres años. Respecto del margen financiero neto, que se obtiene descontando las provisiones por pérdidas por préstamos del margen financiero neto, en los tres años resulta positivo, lo que demuestra la sostenibilidad financiera de la Institución.

Otras entradas corresponden al rubro de otros ingresos por servicios prestados, como un mecanismo para cubrir los gastos operativos. A pesar de que en los dos primeros años no se llegue a cubrir dichos gastos, en el último se generarán los suficientes ingresos como para cubrir los déficits de los años anteriores.

Al obtener el valor presente del exceso de ingresos sobre gastos a lo largo de los tres años, resulta favorable en \$7,443.67.

Tabla 6.8.
Estado de Resultados

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO
INGRESOS FINANCIEROS			
Ingresos por Intereses	\$2,037.48	\$12,161.51	\$14,020.09
Ingresos sobre Inversiones	\$221.61	\$210.11	\$591.11
Cuota en pagos atrasados	48.27	224.95	192.70
TOTAL DE INGRESOS FINANCIEROS	\$2,307.36	\$12,596.57	\$14,803.90
COSTOS FINANCIEROS			
Interés sobre la deuda	\$0.00	0.00	1,559.11
TOTAL DE COSTOS FINANCIEROS	\$0.00	\$0.00	\$1,559.11
MARGEN FINANCIERO BRUTO	\$2,307.36	\$12,596.57	\$13,244.80
(-) Provisión por pérdidas en préstamos	\$2,145.17	\$7,852.71	(\$6,572.10)
MARGEN FINANCIERO NETO	\$162.19	\$4,743.86	\$19,816.89
OTROS INGRESOS			
Tasa por servicio	\$1,782.55	\$7,662.20	\$4,727.10
TOTAL DE OTROS INGRESOS	\$1,782.55	\$7,662.20	\$4,727.10
GASTOS OPERATIVOS			
Gastos administrativos	\$7,025.00	\$12,260.00	\$9,945.00
Depreciación en Equipos de Oficina	200	200	200
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	\$7,225.00	\$12,460.00	\$10,145.00
EXCESO DE INGRESOS SOBRE EGRESOS	(\$5,280.26)	(\$53.94)	\$14,398.99

6.12. Análisis de Sostenibilidad

La Institución resulta financieramente sólida y sostenible ya que genera los suficientes ingresos de sus actividades de inversión para cubrir los costos tanto financieros como operativos.

Existen dos niveles de cobertura de costos. El nivel más básico, determina la diferencia o spread entre el rendimiento bruto de los activos que generan ingresos y costos financieros reales; y es conocido como el margen financiero bruto, a través del cual se alcanza la sostenibilidad financiera.

La sostenibilidad financiera de un programa de financiamiento puede definirse como su capacidad para reproducir el ciclo de préstamo y recuperación de los créditos, sin subsidios estructurales. La sostenibilidad financiera está determinada por el grado en el cual el ingreso (intereses y ingresos por inversiones), cubren los costos de los préstamos.

Como la Institución se financiará por medio de endeudamiento en su totalidad, la única fuente que generará ingresos financieros corresponderá al mismo monto concedido en forma de préstamos provenientes del BID semestralmente; ya que al momento de conceder los microcréditos a una tasa de interés activa, se constituyen en activos generadores de ingresos.

En los tres años, se alcanza un margen financiero bruto positivo. En los dos primeros años se debe a que no se producen gastos financieros; mientras en el último año, se generan los suficientes ingresos financieros como para que sean cubiertos en su totalidad los gastos financieros.

Al margen financiero bruto, se deberá añadir otro rubro de ingresos que corresponde a un spread adicional cobrado por servicios prestados. De esta forma, se espera cubrir los gastos operativos y la provisión por pérdidas, al generar un margen operativo.

Sin embargo, el margen operativo neto en los dos primeros años es negativo, debido a que se requiere un lapso mínimo de dos años operando, para recuperar la inversión y empezar a generar un margen operativo positivo. En el último año se obtendrá un margen positivo por 27.86%, suficiente para cubrir los déficits de los años anteriores, lo que se traduce en un alcance de sostenibilidad tanto financiera y operativa, en la finalización del proyecto de microcréditos.

Tabla 6.9: Análisis de Sostenibilidad

	Año 1	Año 2	Año 3
Activos Generadores de Ingresos	\$19,033.66	\$49,332.84	\$53,610.87
Ingresos Financieros	\$2,307.36 12.12%	\$12,596.57 25.53%	\$14,803.90 27.61%
Gastos Financieros	\$0.00 0.00%	\$0.00 0.00%	\$1,559.11 2.91%
Margen Financiero Bruto	12.12%	25.53%	24.71%
Otros Ingresos	\$1,782.55 9.37%	\$7,662.20 15.53%	\$4,727.10 8.82%

Gastos Operativos	\$7,225.00 37.96%	\$12,460.00 25.26%	\$10,145.00 18.92%
Provisión por Pérdidas	\$2,145.17 11.27%	\$7,852.71 15.92%	-\$6,572.10 -12.26%
Margen Operativo Neto	-27.74%	-0.11%	27.86%
Promedio	0%		

Fuente: Autores

6.13. Indicadores Financieros

a) Calidad del Portafolio

A través de los ratios de calidad se puede obtener la información del porcentaje de activos que no están generando los ingresos necesarios para alcanzar la sostenibilidad. Se partirá del supuesto de una alta recuperación de la cartera, para el primer año del 95%.

En el segundo año, se incrementará aún mas el porcentaje debido a que se espera recuperar los préstamos atrasados del período anterior, y en el último año se incrementará aún mas ya que será el año de ajustes para recuperar la morosidad de años anteriores e incluso de ese mismo año.

Son tres las tasas mas utilizadas para medir la calidad del portafolio: tasa de atrasos o de morosidad, riesgo del portafolio, y el ratio de morosidad de los deudores.

Los atrasos representan el monto del principal del préstamo que se ha vencido y que no se ha pagado, no incluyen el interés, y proveen una indicación del riesgo de que un préstamo no sea pagado.

Como ya se hizo referencia de la cartera de préstamos, un 5% de ella corresponderá a préstamos morosos o en atraso, que no cumplirán a tiempo con sus obligaciones de pago o que incluso se declararán como incobrables. Por lo tanto la tasa de reserva será igual a la tasa de morosidad para que puedan ser cubiertos todos los préstamos en atraso. En realidad, el monto de la reserva está determinado por la calidad del portafolio de préstamos esperados.

El portafolio en riesgo es un mejor indicador, ya que no subestima el riesgo de incumplimiento al considerar no sólo los pagos que efectivamente vencieron, sino la deuda completa de los clientes morosos a pesar de que no haya vencido en su totalidad. Es por eso, que el riesgo del portafolio en los dos primeros años es mayor que la tasa de morosidad, mientras en el último año de operaciones se asume será igual debido a la alta tasa de recuperación de los préstamos pasados colocados. Para el primer año, la tasa será del 12.50%, reduciéndose un mínimo al siguiente año y ubicándose en 11.76%; y finalmente en el tercer año por el cierre del programa y grandes recuperaciones se reduce al 5%.

De igual forma, es necesario determinar el número de prestatarios que implican morosidad respecto del total de prestatarios activos. En el primer año el porcentaje de morosos llegará a un estimado de 7.43%, mientras en

los años subsiguientes se reducirá notablemente a 2.58% y 3.13 respectivamente.

b) Productividad y Eficiencia

El número de prestatarios que será atendidos en el primer año por oficial de crédito, será de 105 personas, cantidad aceptable para que sea manejada por un único oficial de crédito, con ayuda del resto de integrantes del equipo de microfinanzas. En el segundo año, se incrementa un oficial de crédito, debido a que aumenta el número de beneficiados activos, y se llega a 135. En el último año, como los grupos van terminando los ciclos crediticios, se disminuirá el número de prestatarios a atender a 73 beneficiados.

Los préstamos desembolsados y la cartera de préstamos, resultaron mayores en el segundo año, debido a la entrega de mayores y nuevos micrócréditos. Los oficiales de crédito, deben desembolsar y rembolsar altas sumas de dinero, a lo largo del tiempo, lo que implica una mayor generación de ingresos y mayor productividad en las operaciones de la Institución.

Los ratios de eficiencia miden el costo de proveer servicios para generar ingresos. En los tres años, el rubro de gastos operativos ha sido elevado, especialmente al inicio, con el objetivo de ir reduciéndolo a medida que la institución se vaya afianzando en el sector de las microfinanzas. En realidad,

a partir del primer año, se espera generar eficiencia en la colocación de microcréditos.

El ratio de costo por unidad de deuda corriente, es otro indicativo de la eficiencia en operaciones por parte del equipo de microfinanzas. Se puede observar que en el primer año, se gastará \$0.15 por cada dólar desembolsado, valor que se reducirá hasta \$0.06 al finalizar el tercer año, lo que demuestra un nivel aceptable de gastos y eficiencia.

Por cada préstamo otorgado, se deberá realizar seguimientos y monitoreos en el campo de trabajo de los deudores, durante los diversos ciclos crediticios. En definitiva, se incurrirá en gastos operativos por \$68.81, \$46.23 y \$69.61, por cada préstamo activo, que de cierta forma se encubre dentro de la tasa de interés activa.

c) Viabilidad Financiera y Rentabilidad

El margen financiero se refiere a la diferencia entre el rendimiento ganado por colocar préstamos, y el costo de fondeo. A lo largo de los tres años, el margen financiero es muy aceptable, ya es posible cubrir la parte de gastos por financiarse 100% deuda.

La rentabilidad sobre activos, mide el ingreso neto ganado sobre activos. En los dos primeros años, como no se generan ingresos tampoco se obtiene una

rentabilidad favorable. Es en el tercer año, cuando la institución empieza tener ingresos, como y una rentabilidad aceptable compensándose las pérdidas anteriores y alcanzado la sostenibilidad.

Tabla 6.10: Indicadores Financieros

	DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3
CALIDAD DEL PORTAFOLIO:				
Tasa de Recuperación	Montos Recibidos /Monto Esperado	95.00%	95.64%	101.50%
Tasa de Atrasos	Monto en Atrasos /Cartera esperada	5.00%	5.00%	5.00%
Portafolio en Riesgo	Balance Esperado de Préstamos /Cartera esperada	12.50%	11.76%	5.00%
Prestatarios Morosos	Número Prestatarios morosos /Total Prestatistas activos	7.43%	2.58%	3.13%
Ratio de Reserva por Pérdidas	Reserva del Periodo /Cartera esperada del Periodo	5.00%	5.00%	5.00%
Ratio de Pérdida por Préstamo	Incobrables del Periodo /Cartera del periodo	2.00%	2.00%	2.00%
PRODUCTIVIDAD:				
# Grupos Activos por Oficial	#Promedio de Grupos Activos /#Promedio de Oficiales	17.50	24.50	13.25
# Préstamos Activos por Oficial	#Promedio Prestatarios activos /Oficial de Crédito	105.00	134.75	72.88
Cartera Esperada por Oficial	Cartera Esperada /#Promedio de Oficiales	\$42,903.34	\$99,978.81	\$85,644.52
Monto distribuido por periodo por Oficial	Total Monto Distribuido /Promedio de Oficiales	\$48,267.00	\$109,052.50	\$73,889.00
EFICIENCIA:				
Ratio de Costos Operativos	Costos Operativos /Portafolio Promedio Esperado	37.96%	25.26%	18.92%
Costos por unidad de deuda corriente	Costos Operativos/ Total Monto Distribuido	0.15	0.06	0.07
Costo por Préstamo	Costos Operativos/# de Préstamos Activos	68.81	46.23	69.61
VIABILIDAD FINANCIERA Y RENTABILIDAD:				
Spread Financiero	(Ing. Financ-Costos Financ)/Activos Generadores de Ingresos	12.12%	25.53%	24.71%
Retorno sobre Activos	Ingreso Neto /Activos Generadores de Ingresos	-27.74%	-0.11%	27.86%
APALANCAMIENTO:				
Ratio de endeudamiento	Deuda /Activos	1.00%	1.00%	-
ALCANCE:				
Número de Grupos Activos		18	49	27
Número de Clientes Activos		105	270	146
Promedio de Integrantes por Grupo		6	5.5	5.5
Número de Oficiales de Crédito		1	2	1
Número de Grupos entrantes por Periodo		31	44	0
Préstamos Promedio		\$137.50	\$358.96	\$470.00

Fuente: Autores

Capítulo VII

ANÁLISIS DEL RIESGO Y ANÁLISIS SOCIAL

Todos los mitos crean prejuicios en contra de los pobres, pero la experiencia del Banco Grameen dio vuelta a las concepciones abriendo paso a otros pioneros como Bancosol en Bolivia, Banco Rakyat, Bancos comunales empezados por las Fundación Internacional de Asistencia Comunitaria (FINCA), entre otros.

La IMF busca superar los paradigmas vigentes que han distanciado al sistema financiero formal de la atención a pobres económicamente activos en las áreas rurales, por considerarlo un sector de mayor riesgo, de atención costosa, que no puede presentar garantías, y que no es compatible con la cultura organizacional.

A continuación se analizarán los diferentes tipos de riesgos en que incurre la IMF, y las diferentes estrategias y metodologías que se implementan con el fin de reducir el riesgo, considerando que sus funciones difieren de las

funciones de la banca tradicional, y por consiguiente admite un riesgo de no pago diferente que impediría alcanzar la sostenibilidad a largo plazo.

7.1 Ventajas y Riesgos en la formación de Grupos Solidarios

Ventajas:

- Economías de escala, que implica una mayor clientela con costos operativos que van decreciendo.
- Reducción de asimetrías de información a través del acercamiento y conocimiento de las fortalezas y debilidades de los grupos y de sus miembros de forma individual, a través de las visitas de campo y de las inspecciones realizadas por el oficial de crédito.
- Reducción del riesgo moral debido a los monitoreos del grupo, y a la presión ejercida.
- Substitución de una garantía individual, por una responsabilidad grupal.
- Mejora en la recolección de los montos adeudados debido a la correcta selección de los grupos, al monitoreo y presión ejercida de forma continua, a la responsabilidad compartida, y a las restricciones e incentivos que son incorporados al momento de conceder los préstamos.

Riesgos:

- Los problemas se pueden generalizar y extender a todo el grupo en el repago de la deuda, con posibilidad del efecto dominó.
- Cuando todos los beneficiarios de un grupo invierten en el mismo producto al mismo tiempo, o cuando invierten en un proyecto colectivo, la capacidad de pago de cada individuo de igual forma se generaliza a todo el grupo. Como resultado es poco probable que algunos individuos asuman la deuda de otros, por el riesgo de covarianza.
- Participación limitada de mujeres en grupos mixtos, lo que causaría desacuerdos dentro del grupo.
- Debilidad en grupos, si el líder llegara a retirarse.
- Incremento en costos de transacción para los prestatarios, como el tiempo en las reuniones y algunas funciones de dirección voluntaria

La forma como la Institución manejará los riesgos incluye varios mecanismos que deben cumplir los integrantes del grupo, estos son:

- Los integrantes del grupo serán seleccionados de tal forma que no se dediquen a producir el mismo producto, y no trabajen conjuntamente. Se espera así reducir el riesgo de covarianza. En el caso de los agricultores, cuyas producciones son en su mayoría de ciclo corto, los grupos estarán conformados por aquellos que produzcan variedades de productos como sandía, pepino, cebolla, pimiento, maíz, etc.

Incluso el riesgo se reduce porque los agricultores tienen varios sembríos de ciclo corto que suelen rotar en el año.

- El líder será elegido entre los integrantes del grupo y rotará en el siguiente ciclo si así lo decide todo el grupo.
- Todos los integrantes tienen voz y voto, sea hombre o mujer, por lo que no existirán diferencias en ese aspecto. El oficial de crédito en sus visitas periódicas controlará que sus integrantes sean tratados de igual forma.
- Como no existen programas formales de oferta de microcréditos, se impulsará un fuerte compromiso de responsabilidad grupal en la formación de los grupos solidarios. Se reduce de cierta forma la probabilidad de un efecto dominó.
- Los beneficiarios del programa no incurrirán en costos elevados de transacción. Los prestatarios sólo tendrán que acercarse a la oficina a retirar el monto prestado, que será desembolsado sin trámites burocráticos y en menor tiempo posible, una vez que se ha aprobado la solicitud de crédito.

7.2. Estrategias aplicadas por la IMF para reducir el riesgo de no pago

- El tamaño relativamente pequeño de los préstamos lo hace poco atractivos para los grupos más acaudalados.

- Se crean incentivos en los diferentes ciclos crediticios, al conceder mayores préstamos, como retribución al cumplimiento de las obligaciones de todo el grupo.
- La máxima capacidad de la IMF para asumir riesgos, depende de los límites máximos de créditos que la IMF puede ofrecer⁶.
- Debe existir un fuerte control del personal y de la selección de los grupos solidarios.
- La cartera de prestatarios se concentrará en varias actividades, con el fin de diversificar el riesgo de incumplimiento.
- La cartera estará formada básicamente por los créditos dirigidos a los microempresarios establecidos en una actividad económica por un tiempo mínimo de 6 meses. Un enfoque en los microempresarios con negocios establecidos, reduce de forma significativa el riesgo, ya que se contaría con algún historial, y además tendrían la potencialidad de crecer y crear oportunidades de empleo. Sin embargo, se debe tomar en cuenta, que algunos microempresarios tienen otras deudas, las cuales serán canceladas accediendo a nuevos préstamos, lo que implicaría algún riesgo para la IMF, es por esa razón que los oficiales de crédito deben verificar el uso que le den al préstamo.

• ⁶ Von Pischke, 1991.

- La garantía solidaria se convierte en un compromiso que se logra como respuesta a la actitud solidaria. Dicha garantía se fortalece con distintos mecanismos de presión social a nivel de la comunidad, como son los pronunciamientos oficiales en las reuniones y la demanda sobre los deudores, éstas garantías solidarias han tenido buenas respuestas en programas a nivel internacional.
- La capacitación previa a la entrega del crédito, da a conocer a los comuneros las reglas claras y transparentes para el grupo, es decir el préstamo se torna en un acto social más responsable y consciente.
- Según estudios realizados a los "bancos de los pobres", las tasas de devolución son superiores a las de los bancos comerciales, superan por lo general el 95%.
- La reducción de los costos de operación se la obtiene aplicando buenas herramientas administrativas con una metodología de mucha mayor cercanía al cliente, ganándose la confianza de los beneficiarios brindándoles apoyo técnico y moral.
- La probabilidad de que los comuneros generen una inversión rentable en sus actividades productivas, se incrementa al momento de brindar asistencia técnica por parte los diversos Ministerios y estudiantes universitarios altamente capacitados.
- La cartera está mas fraccionada es decir que los montos son muy pequeños para un mayor número de prestamistas lo que disminuye el

riesgo, pero la rotación de la cartera es más alta lo que incrementa el riesgo de colocar nuevos préstamos.

- Se han seleccionado las comunas más cercanas entre sí y cerca de la comuna de Zapotal, sitio donde se ubicará la IMF, por considerarse la comuna de mayor movimiento económico y de más fácil acceso.
- Los ahorros obligatorios actúan como un balance compensatorio, garantizando una proporción del monto de la deuda a favor de la IMF.

7.3. Pronósticos y Riesgo en varios Escenarios

Es importante determinar cual será el efecto sobre el Valor Actual Neto al darse cambios en la tasa de morosidad y en la tasa de pérdida por préstamos. Para tal efecto, se utilizó el sensibilizador Crystal Ball, que es un programa que utiliza el proceso de simulación de Monte Carlo para realizar pronósticos en 500 escenarios diferentes. Se trabajará bajo los siguientes supuestos:

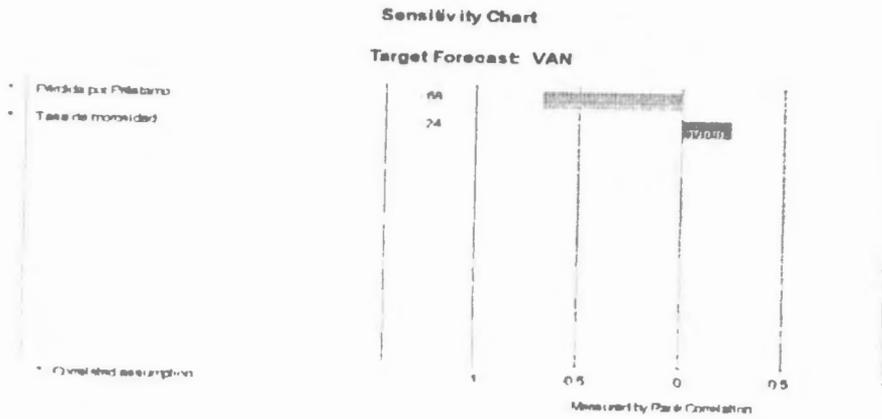
- La tasa de morosidad sigue una distribución normal, con media de 5%, con desviación estándar de 0.4%.
- La tasa de pérdida por préstamos sigue una distribución normal con media 2% y desviación estándar 0.10%. (La distribución normal es

aplicable porque el pronóstico dependerá de factores externos de decisión).

Los resultados obtenidos fueron:

- Una media del VAN positivo por \$7,775.26, entre un rango mínimo de \$6,921.42 y un rango máximo de \$8,797.38. Es decir la media esperada predice que es aceptable el proyecto.
- Una desviación estándar de \$316.53, que indica que la dispersión respecto de la media.
- Coeficiente de variabilidad relativamente bajo en 0.04.
- En el análisis de sensibilidad, la tasa de pérdida por préstamo es la variable más significativa en el modelo, con un coeficiente de correlación negativa por -0.68 ; lo cual indica que al darse un aumento en la tasa de pérdida por préstamo, el valor del VAN tendería a reducirse significativamente.
- La tasa de morosidad afecta de forma positiva el VAN, ya que el coeficiente de correlación es de 0.24, pero no ocasiona un fuerte impacto sobre el pronóstico del VAN. Un aumento en la morosidad, se ve reflejado inmediatamente en la tasa de reserva, lo que se refleja a su vez en un aumento en la tasa activa. En consecuencia, el costo de la tasa de interés terminaría siendo cubierto por los comuneros, hasta el punto en que puedan soportarlo.

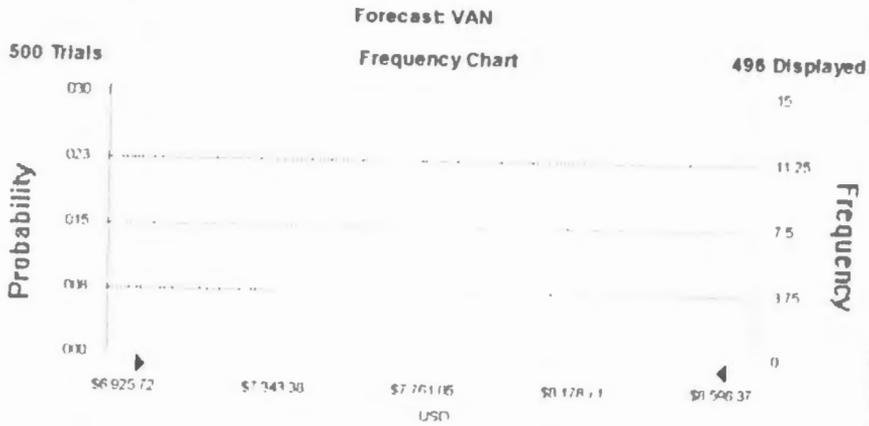
Crystal Ball Report



Forecast: VAN

Statistics:

	<u>Value</u>
Trials	500
Mean	\$7,775.26
Median	\$7,759.83
Standard Deviation	\$316.53
Variance	\$100,189.6
Coeff. Of Variability	0.04
Range Minimum	\$6,921.42
Range Maximum	\$8,797.38
Mean Std. Error	\$14.16



Assumption: Tasa de Morosidad

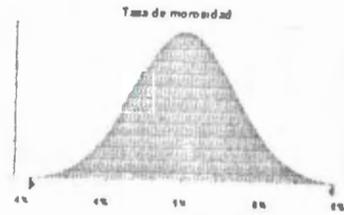
Normal distribution with parameters:

Mean 5%

Standard Dev. 0.40%

Correlated with:

Pérdida por Préstamo 0.50

**Assumption: Pérdida por Préstamo**

Normal distribution with parameters:

Mean 2.00%

Standard Dev. 0.10%

Correlated with:

Tasa de morosidad 0.50



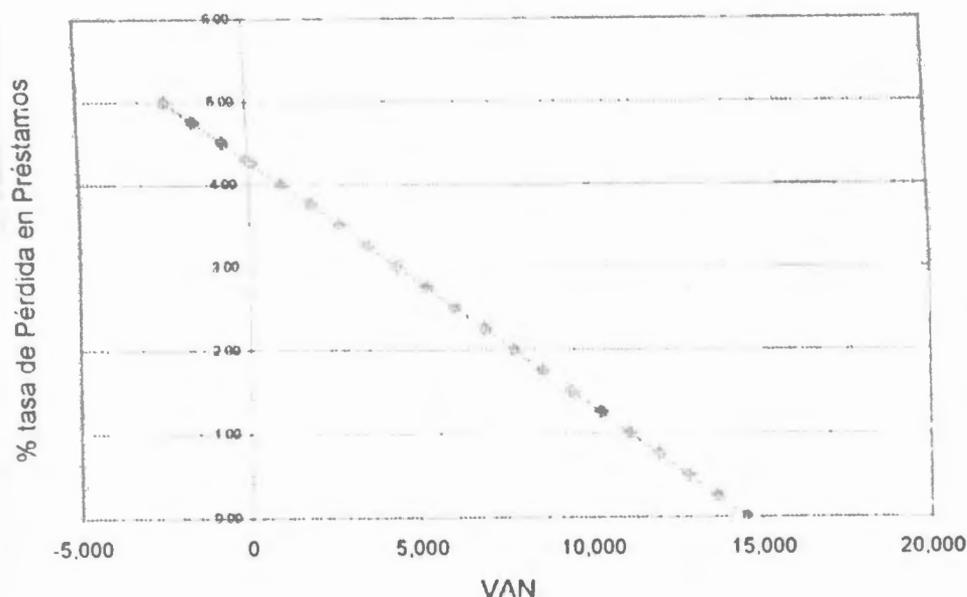
Al realizar un análisis acerca de la variación del VAN respecto a la tasa de pérdida por préstamos que es la variable más significativa, se ha determinado que la tasa de pérdida por préstamo al alcanzar un máximo del 5% igual a la tasa de morosidad, resultaría un VAN de - \$ 2,417.33, por lo que no se puede aceptar el proyecto.

El VAN se vuelve cero, cuando la tasa de pérdida en préstamos, llega a 4.2864%, por lo que se debe aceptar el proyecto cuando como máximo se tenga una tasa de morosidad anual del 5% y se llega a un 4.2864% de pérdidas en préstamos colocados.

Cuadro 7.1: Sensibilidad del VAN

Tasa Pérdida por Préstamos	VAN (\$)	Tasa Pérdida por Préstamos	VAN (\$)
2.00 %	\$ 7,745.61	3.75	1,817.23
2.25	6,898.69	4.00	970.32
2.50	6,051.78	4.25	123.41
2.75	5,204.87	4.2864	0.0
3.00	4,357.96	4.30	-45.98
3.25	3,511.05	4.50	-723.51
3.50	2,664.14	4.75	-1,570.42
3.75	1,817.23	5.00%	\$ -2,417.33

SENSIBILIDAD



Fuente: Autores

7.4. ANALISIS SOCIAL.

La entrega de microcréditos acordes a las posibilidades y demandas en un determinado sector, tendrá un impacto social positivo no sólo sobre los beneficiados directos del programa, sino también aportará con el desarrollo

de la región, en busca de una mejora en la calidad de vida de las futuras generaciones.

El microcrédito no debe ser visto como un "negocio puramente financiero" sino como una herramienta de gran impacto que contribuirá a aliviar la pobreza en las zonas más desprotegidas, y que ha ido ganando espacio y reconocimiento en los últimos 20 años, por medio de los diversos programas exitosos de microcréditos de grupos solidarios.

La concepción de erradicación de pobreza ha venido cambiando en los últimos tiempos. En lugar de generar puestos de trabajo en las grandes ciudades, lo que a la larga genera una creciente migración del campo a la ciudad, la consiguiente sobreoferta y sueldos ínfimos; surge la idea que promueve el Dr. Yunus y sus seguidores, que consiste en la erradicación de la pobreza apostando que las personas son capaces de cumplir con sus compromisos de deuda. Además plantea que a los pobres no se los auxilia con políticas teóricas de generación de empleos urbanos sino dándoles la oportunidad de desarrollar sus propias capacidades.

La IMF intervendrá en el sector rural para promover el autoempleo a través de los microcréditos concedidos a todos los miembros de los grupos solidarios, así como contribuir a la mejora de la calidad de los productos ofrecidos a través de las capacitaciones respectivas. De forma implícita se

contribuirá a la mejora de los precios de los productos, y a la disminución de las migraciones a las grandes ciudades.

Los beneficios económicos que brindan los microcréditos son los de crear oportunidades para el auto-empleo. Se trata de revertir el antiguo círculo vicioso de "bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión", para convertirse en un círculo virtuoso de "bajos ingresos, inyección de crédito, inversión, mayores ingresos, mayor ahorro, más inversión, mayores ingresos"

Otorgar microcréditos acompañados por la capacitación adecuada, da un impulso para que los comuneros incrementen la productividad de su actividad económica, alcancen altos retornos de inversión, incrementen sus ingresos y mejoren su calidad de vida.

Los conjunto de beneficios que se esperan sobre la población objetivo son:

- Generación de empleo en las zonas rurales beneficiadas del programa.
- Capacitación para que aprendan a invertir de forma eficiente en sus actividades productivas.
- Mejor redistribución del ingreso por la cultura de ahorro que se irá desarrollando.
- Producción y servicios de mejor calidad ofrecidos en los diferentes mercados.

Para alcanzar los beneficios mencionados, la IMF debe promover la formación de una relación estrecha y sólida de los grupos solidarios con el equipo de microfinanzas, a través de la intermediación social; sólo así es posible alcanzar la sostenibilidad de la IMF que depende de cómo se vaya construyendo el capital humano y social.

El fin social alcanzable del programa de microcrédito es que los comuneros formen un antecedente crediticio en la Institución, mejoren sus negocios o actividades productivas, para que a futuro tengan acceso a otras fuentes crediticias, con miras a reducir la pobreza y mejorar los estándares de vida en el largo plazo.

CONCLUSIONES

- La habilidad de la IMF de conceder los préstamos y recibir ahorros correctamente diseñados y ajustados a las necesidades, será la herramienta que ayude a los comuneros a mejorar la situación económica en sus actividades productivas.
- La IMF, contará con un equipo calificado en microfinanzas en donde los Oficiales de Crédito son los encargados en evaluar correctamente al posible prestatario en su lugar de trabajo, además de realizar las visitas destinadas al cobro de las cuotas, control de la actividad y verificar el uso del préstamo.
- La posibilidad de acceder a mayores y continuos préstamos en los diversos ciclos crediticios, crea nuevos incentivos en los deudores para que se comprometan a cumplir a tiempo con sus obligaciones y compromisos de pago.

- Los comuneros podrán formar antecedentes crediticios, con la finalidad de crear acceso a nuevos préstamos en el futuro, ya sea en programas de microcrédito o inclusive en la banca comercial.
- Otorgar microcréditos resulta caro, debido a las altas tasas de interés anual que se deben fijar solo para cubrir los costos, sin miras a generar ganancias.
- La formación de grupos solidarios es una forma de garantizar el pago de las obligaciones contraídas, que ha garantizado en programas de microcrédito internacional, una tasa de recuperación muy elevada. Uno de los incentivos es el acceso a mayores préstamos.
- La tasa de interés activa por microcréditos de 43.95% anual (3.66% mensual, 1.83% quincenal), resulta mayor que la tasa activa de la banca comercial, pero mucho menor que la tasa que cobran los informales o usureros: $18\% < 43.95\% < 90\%$.
- Resulta más conveniente pedir financiamiento al BID de forma semestral, para no disponer de una alta liquidez que no generaría mayores ingresos por inversiones al 4.50% anual (0.38% mensual). Solo la tasa de descuento supera a la tasa de inversión: $10.95\% > 4.50\%$

- Al darse un incremento en la tasa de morosidad, la tasa de interés activa se incrementaría por el lado de la reserva. La IMF no se vería afectada al fijar un mayor porcentaje por reserva, hasta el límite en que los usuarios de los microcréditos estén dispuestos a aceptar una tasa más alta. El costo final recaería sobre los comuneros.

A > reserva del 5% => > tasa interés activa => > costo para los beneficiados.

- Al incrementarse la tasa de pérdida por préstamos, es decir al existir un mayor número de cuentas incobrables, y no se varía la reserva anual del 5%, entonces se afectaría el VAN del proyecto de forma significativa. Cuando la tasa de pérdidas sobrepase el 4.28% anual, no se podrá cubrir todos los gastos, y el proyecto no podría ser acepto: con 5% de reserva fija anual, y tasa por pérdida > 4.28% => VAN < 0 => No se acepta el proyecto.
- En los tres años se alcanza la sostenibilidad financiera, mientras la sostenibilidad operativa es alcanzada al término del proyecto y en el último año de operaciones.

RECOMENDACIONES

- Lograr un mayor alcance respecto de los beneficiados de los programas, aprovechando las economías de escala, mejoraría la situación de la Institución, y de pobres económicamente activos.
- Es importante la creación de un ambiente de solidaridad y confianza entre la Institución y los beneficiados, pero siempre respetando las reglas impuestas desde el inicio del programa de microfinanciamiento. Existe la idea de que entre más distante se sienta el usuario, existe una mayor probabilidad de deshonorar un compromiso de pago.
- La regulación y supervisión en el campo de las microfinanzas, debe ponerse en práctica como un mecanismo de protección a los pequeños productores que no disponen de otras fuentes de financiamiento.

- Apoyo al sector microfinanciero por parte del gobierno, a través de alguna reforma que permita a dichas instituciones entrar en un proceso de transición con licencia para la movilización de ahorros e intermediación financiera, para alcanzar un rápido crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO – División de Empresas. Guía Práctica para el Análisis de Instituciones Microempresariales, 1994.
- BANCO MUNDIAL. Consulting Group to Assist the Poorest. Microcredit Interest Rates, Occasional Paper, 1996.
- BIBLIOTECA VIRTUAL DE MICROCRÉDITO. Financiamiento rural por proyectos, ciclo de intervenciones no sostenibles en los mercados de créditos; 2000.
- CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATÉGICO (CEE). Base de datos de las parroquias de la Península de Santa Elena ESPOL, 1999.
- CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (CEE –ESPOL). Indicadores Sociales y Económicos de la Comuna Pechiche, 2001.
- CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS (CIEC-ESPOL). Talleres de Comunas, 2001.

- EDITORIAL SALVAT, Crédito Agrícola, 1980.
- FONTAINE, Ernesto R. Evaluación Social de Proyectos, Universidad Católica de Chile, 1997.
- FAO, El Desarrollo de los Sistemas de Agricultura Campesina en América Latina, 1992.
- FAO, Directrices para proyectos de desarrollo agrícola, 1990.
- FINCA ECUADOR (ONG). Políticas de Crédito a Bancos Comunales, 2001.
- LEGGERWOOD, Joanna. Handbook Sustainable Banking with the Poor, World Bank, Dec 1998.
- MICROCRÉDITO Y MICROFINANZAS. ¿De la aldea a Wall Street?. 2001.
- Proyecto de Viviendas de Hogar de Cristo (ONG). PROGRAMA DE MICROCRÉDITO para el Desarrollo Integral de la Familia, 2002.
- PRODEPINE, Proyecto e Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Negros del Ecuador. Financiamiento de Proyectos Comunitarios Productivos, 2001.
- ROBINSON Marguerite. The Microfinance Revolution, World Bank, May 2001.
- SAPAG CHAIN, Nassir. Preparación y Evaluación de Proyectos, Universidad de Chile, 2000.

- UNIVERSIDAD DE CHILE. Microcrédito como herramienta de superación integral de Pobreza, 2001.
- WORLD BANK. Case Studies in Microfinance: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, 1998.
- WEBSIDES:
 - Village Banking, FINCA INTERNATIONAL, www.villagebanking.org
 - BANCO GRAMEEN, Bangladesh. www.grameen.org
 - BANCO SOLIDARIO ECUADOR. www.solidario.com.ec
 - BANCOSOL de Bolivia. www.bancosol.com.bo
 - Fundacion ALDEAS GRAMEEN (ARGENTINA).
www.grameenarg.org.ar
 - COOPERATIVAS RURALES Y EL DESARROLLO REGIONAL, caso de las Provincias del Sur de Santander, Colombia.
www.confecoop.org.co
 - Fundación ALDEAS GRAMEEN, Argentina. www.grameenarg.org.ar.