

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Ingeniería Financiera

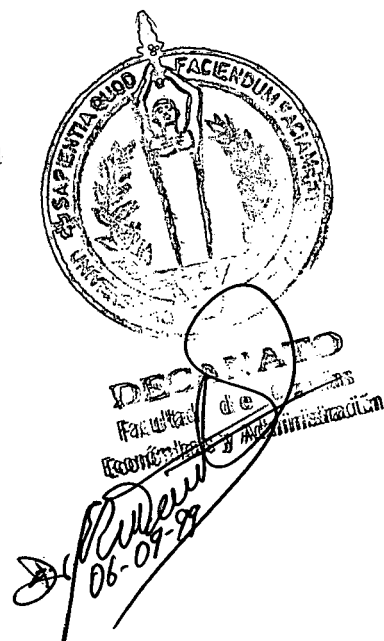
**Banco Solidario S.A. apoya al Sector Microempresarial del Ecuador
Brindando Apalancamiento Financiero para su Desarrollo y Crecimiento
Económico y Social.**

Mariana Moscoso M.

Director: Ing. Ludjerio Endara

1998 - 1999

Quito – Ecuador



INDICE

Banco Solidario S.A. apoya al sector microempresarial del Ecuador brindando servicios financieros y no financieros para su desarrollo y crecimiento económico y social.

Justificación e Importancia	1
Objetivos	3
Marco Conceptual	4
Marco Teórico	6
 CAPITULO I: Banco Solidario evoluciona con paso firme en la misión social.	 38
 1.1 Antecedentes que sirvieron como base para la creación del Banco Solidario S.A.	
1.1.1 Características del sector microempresarial del Ecuador.	38
1.1.2 Cuantificación del SME	39
1.1.3 Participación del SME en la economía ecuatoriana.	40
1.1.4 Grupos de Ocupación del SME en el Ecuador.	42
1.1.5 Años de Actividad y Ubicación Geográfica del SME.	42

1.1.6 Edad e Instrucción de los empresarios del SME.	43
1.1.7 El Género en el SME.	45
1.1.8 Activos y Ventas del SME.	47
1.1.9 Mercado del SME.	48
1.1.10 Los Mecanismos de Financiamiento del SME.	50
1.2 Instituciones Financieras que pese a su disposición de apoyar al Sector Microempresarial asumiendo el riesgo que representa dicho sector no cuentan con recursos necesarios para atenderlo de mejor manera.	53
1.2.1 Corporación Financiera Nacional es banca de segundo piso.	54
1.2.2 Banco La Previsora.	59
1.2.3 Banco del Pichincha.	62
1.2.4 Banco del Pacífico.	64
1.2.5 Filanbanco.	67
1.2.6 Financiera del Agro S.A. Finagro.	68
1.2.7 Intermil Financiera S.A.	69
1.2.8 Corpomicro.	71
1.3 Banco Solidario apoya al Sector Microempresarial.	74
1.3.1 Banco Solidario fue evolucionando con Visión Social.	78
1.3.2 Acontecimientos relevantes relacionados con la evolución de lo social.	85
1.4 Sociedad Financiera se transforma en Banco formando así Grupo Enlace - Banco Solidario S.A.	87
1.4.1 Banco Solidario rompe paradigmas.	89
1.4.2 Accionistas del Banco Solidario.	90

1.4.3 Realidades de la Organización.	90
1.4.4 Deseos y Aspiraciones del Banco Solidario en su formación.	95
1.5 Negocio de Microempresa en Banco Solidario S.A.	96
1.5.1 Misión del Negocio Microemprearial.	100
1.5.2 Objetivos del Negocio de la Microempresa.	100
1.5.3 Relaciones Internas del Negocio de la Microempresa.	101
1.6 Productos del Negocio de la Microempresa.	102
1.6.1 Crédito Solidario.	102
1.6.2 Crédito Individual.	105
1.6.3 Crédito Fiduciario.	108
1.6.4 Crédito de Olla de Oro.	110
1.6.5 Cuenta Solidaria.	112
1.7 Importancia de la Calidad de Servicios al Cliente Microempresarial en Banco Solidario S.A.	115

CAPITULO II: Banco Solidario ha ayudado al crecimiento del Sector Microempresarial con Financiamiento Formal.

119

2.1 Análisis FODA de la Clasificación Microempresarial.	119
2.2 Banco Solidario financia al Sector Microempresarial por medio del Apalancamiento Financiero.	122
2.2.1 Análisis FODA de la Clasificación Microempresarial.	124
2.2.1.1 Microempresa de Subsistencia.	124
2.2.1.2 Microempresa de Acumulación Ampliada o Transformación.	126

2.2.1.3 Microempresa de Acumulación Ampliada o Transformación.	128
2.3 Aspectos Básicos para conceder créditos.	131
2.4 Banco Solidario satisface a sus clientes microempresarios brindando uno de sus servicios principales el apalancamiento financiero para su desarrollo y crecimiento.	135

CAPITULO III: El Banco Solidario es una Institución Financiera en la cual los microempresarios pueden confiar. 144

3.1 Los Estados Financieros correctamente analizados es importante para la confianza del cliente – microempresario.	144
3.1.1 Cuentas Importantes del Balance General del Banco Solidario S.A.	146
3.1.1.1 Inversiones.	146
3.1.1.2 Cartera.	147
3.1.1.3 Pasivos con Costo.	148
3.1.1.4 Patrimonio.	150
3.1.1.5 Capital Pagado.	151
3.1.2 Cuentas Importantes del Estado de Pérdidas y Ganancias del Banco Solidario S.A.	152
3.1.2.1 Ingresos Financieros y Egresos Financieros.	
3.1.2.2 Ingresos Operacionales y Egresos Operacionales.	
3.1.2.3 Utilidad Bruta Acumulada.	
3.2 El Sistema CAMEL es utilizado para evaluar la condición financiera y solidez operativa en general del Banco Solidario S.A.	155

3.2.1 Area de Análisis.	157
CONCLUSIONES	160
RECOMENDACIONES	163
BIBLIOGRAFIA	166
ANEXOS	

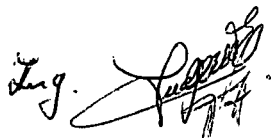
DECLARATORIA

“La presente tesis constituye uno de los requisitos para la obtención del título de Ingeniero Financiero en la Facultad de Ciencias Económica y Administrativas”

Yo, Mariana de las Mercedes Moscoso Montaña, de cédula de identidad No. 171261272-8, declaro, libre y voluntariamente, que la presente tesis es el resultado de mi investigación, original, auténtica y personal. Para esto, únicamente como base de orientación, recurrí a varias fuentes como: libros, estudios, artículos especializados, consejo de expertos, etc., que estimé necesarios; recurrí además al marco teórico adquirido en mis estudios académicos y a la experiencia práctica de la pasantía; reconociendo en el texto la fuente que corresponde en caso de referirme concretamente a frases o ideas ajenas.

Realizado el análisis de la información, datos y resultados de la investigación, deduje la conclusión más acorde, la misma que significa la tesis que aquí presento y que la demuestro en su validez mediante argumentos propios.

Debo aclarar que el Director de esta tesis se ha limitado únicamente a sus funciones de consejero y orientador académico, por lo tanto, en el caso de que en esta tesis presente plagio, copio u otra acción que se aparte de la ética y respeto y las ideas de la autoría ajena, me declaro única responsable ante las regulaciones y sanciones que corresponden y que constan en los reglamentos de la UISEK y leyes de la República del Ecuador.



Ing. Ludgerio Endara
Director de Tesis

Mariana Moscoso M.
Egresada

Quito, Julio de 1999

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme dado vida, salud y fortaleza para culminar con éxito mi carrera universitaria.

A mi Esposo e Hijos que con su amor y comprensión supieron estar a mi lado en esta ardua tarea, dándome los ánimos necesarios para seguir adelante sin desfallecer.

A mis Padres por apoyarme incondicionalmente inculcándome siempre responsabilidades importantes como es el ser una profesional.

A mis Hermanos por su cariño y apoyo sincero.

A la Universidad SEK, sus autoridades y maestros que me permitieron obtener conocimientos necesarios para enfrentar la carrera profesional.

Al Sr. Fidel Durán Presidente de Negocios de Microempresa del Banco Solidario S.A. que dedicó su valioso tiempo para proporcionarme información importante para la realización de la presente investigación.

DEDICATORIA

La presente Tesis está dedicada con el amor y afecto más profundo a:

Dios, Mi Esposo e Hijos, y a mis Padres que con su amor, cariño y apoyo incondicional y sincero me ayudaron a conseguir mi título de profesional.

JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

Desde la década de los años setenta, al Sector Microempresarial, se lo está proyectando como un nuevo actor económico y social y que a futuro es considerado por los analistas, como el más importante en el funcionamiento y reordenamiento económico, político y social en el país debido al desempleo existente, ya que son obligados a crear su propio empleo a través de la generación de alguna actividad económica que le provea de ingresos indispensables para su subsistencia.

La población ecuatoriana ha encontrado en esta organización productiva, una forma de sobrevivencia, de encauzar sus destrezas y habilidades en actividades que buscan una mejor distribución de la riqueza, a través del esfuerzo cotidiano de cada microempresario para forjar un futuro próspero y feliz para nuestra Patria, donde impere la honradez, el trabajo, la justicia social y el bienestar de la colectividad ecuatoriana.

Las microempresas, como las grandes empresas, necesitan de mayor capital para la compra de materia prima o activos fijos. Para cubrir ésta necesidad, los empresarios toman la decisión de aplicar apalancamiento financiero que no es otra cosa que pedir un préstamo a entidades financieras encargadas de esta actividad.

Las microempresas, se ubican en los sectores urbanos, periféricos y rurales, acceden menos del 2% a los servicios financieros y no financieros formales, quedando como alternativa el uso de los servicios financieros no formales (chulqueros), que con elevados costos y riesgos, imposibilitan el crecimiento y desarrollo de las unidades económicas.

Existen varias Instituciones que ayudan de una u otra forma al sector microempresarial, pero que por falta de recursos propios no los han atendido de mejor manera. Por esta razón he considerado importante, tomar como objeto de análisis al Banco Solidario S.A, el cual desde su inicio como Financiera se ha preocupado de ser el gestor en el sistema financiero en impulsar y dar apoyo económico para el fortalecimiento de este sector económicamente activo, que cada vez en el Ecuador va tomando un gran número de seguidores.

También es importante la presente investigación, ya que demuestra con señales positivas al Sistema Financiero Formal que con una visión clara y con decisión, si hay oportunidades reales para combatir la pobreza; y que cuando se tiene verdadero sentido social y se actúa en consonancia se puede avanzar como lo ha venido haciendo el Banco Solidario S.A.

La mencionada Institución Financiera, considera que dicho sector se ha formado debido a la dura realidad que vive el país, impulsando a que los ciudadanos busquen otras alternativas de empleo, como son: instalar tiendas, papelerías, bazares, panaderías, servicios de taxis, limpieza, seguridad, comidas, bebidas en general, producción de pequeñas artesanías para decoración, utensilios para el hogar, confección de calzado y ropa en pequeña escala, etc, con lo que se observa un elevado crecimiento del mencionado sector microempresarial.

OBJETIVOS

GENERALES:

Demostrar que el sector microempresarial ha obtenido desarrollo y crecimiento económico y social al utilizar como mecanismo de financiamiento, al Apalancamiento Financiero que brinda el Banco Solidario como uno de sus servicios principales para este sector.

ESPECIFICOS:

- Describir como ha ido evolucionando de manera social el Banco Solidario S.A. desde su aparición como financiera.
- Analizar los beneficios que han tenido cinco negocios microempresariales de diferentes actividades cuando obtuvieron el apalancamiento financiero en el Banco Solidario S.A.
- Analizar la situación financiera del Banco Solidario desde Diciembre de 1996 hasta Diciembre de 1998, para demostrar su eficiencia y rentabilidad como banco.

MARCO CONCEPTUAL

AID: Ayuda Internacional al Desarrollo.

CFN: Corporación Financiera Nacional.

CONAUPE: Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas.

CORPOMICRO: Corporación de Garantía Crediticia para el Fomento de la Microempresa.

FECOAC: Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito.

FIDA: Fondo Interamericano de Desarrollo Agrícola.

FINAGRO: Financiera del Agro S.A.

FOPEM: Fomento para la Pequeña Empresa.

FOPINAR: Fondo para la Pequeña Industria y Artesanía.

INSOTEC: Instituto de Investigaciones Socio - Económicas y Tecnológicas

ONG: Organizaciones No Gubernamentales.

PARADIGMA: es un conjunto de reglas orientadas a establecer límites y a describir cómo solucionar los problemas dentro de esos límites s un modelo que ayuda a comprender lo que se ve y se oye. Los paradigmas son la causa de la resistencia al cambio.

PDC: Programa de Desarrollo de la Comunidad.

PEA: Población Económicamente Activa.

PIB: Producto Interno Bruto.

SIU: Sector Informal Urbano.

SME: Sector Microempresarial del Ecuador.

MARCO TEORICO

APALANCAMIENTO:

Cuando una empresa, está en la capacidad de utilizar activos o fondos de costos fijos que incrementan al máximo los rendimientos en favor de los propietarios o para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas, se dice que está apalancada, es decir, ha pedido capital y préstamo a entidades financieras encargadas de esta actividad.

La empresa debe conseguir dinero barato en sus operaciones, entendiendo a este como el capital pedido en préstamos a tasas mucho más bajas que las vigentes en las instituciones bancarias, ya que demuestra que esto le ayudará a llevar considerablemente su rendimiento sobre su inversión.

La ley de impuestos sobre la venta, normalmente establece que son deducibles de impuestos los intereses pagados por capitales tomados en préstamos siempre que éstos, se hayan invertido en los fines de negocio.

Esto implica que cuando se pide un préstamo, hay que hacer el tratamiento fiscal adecuado a los intereses y pago a principal, lo cual es un aspecto de vital importancia cuando se realiza una evaluación económica de una empresa o un proyecto que va a ejecutarse.

Toda empresa antes de elegir los canales de financiación más favorables debe tomar conciencia en que:

- A una empresa le conviene endeudarse siempre y cuando los recursos crediticios tengan tasa de interés efectivas inferiores respecto al rendimiento esperado de la inversión por financiar.
- Para alcanzar la posición de equilibrio, se requiere un reconocimiento obligatorio de intereses, toda vez que ellos hacen parte de la estructura de costos.
- Cuando no se realiza con el pago de la deuda por no cumplir con las proyecciones comerciales y de generación de efectivo, se debe cancelar intereses de mora a las entidades crediticias para evitar las acciones legales de expropiación de activos.
- Los intermediarios financieros negarán la concesión de crédito cuando la empresa llega a altos grados de endeudamiento y se ve impulsada a la consecución de créditos para cancelar otros créditos ya que los activos disponibles para garantizar las deudas se encuentran pignorados.
- Si el riesgo del negocio es alto y existe gran incertidumbre sobre la sincronización de las entradas y salidas de efectivo, es recomendable reducir el apalancamiento.

TIPOS DE APALANCAMIENTO:

Existen 2 clases de Apalancamiento:

- a) Apalancamiento Operativo.
- b) Apalancamiento Financiero.

a) Apalancamiento Operativo:

Se da cuando una empresa tiene la capacidad de utilizar activos con costos fijos para incrementar al máximo las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos.

Se utilizan activos con un costo fijo en la confianza de que el volumen producirá ingresos más que suficientes para cubrir todos los costos fijos y variables.

Los costos fijos no varían con los cambios en volumen. Esto incluyen cosas como la depreciación de edificios y equipos, seguros, impuestos sobre la propiedad, parte de las cuentas globales de servicios públicos y una parte del costo de administración.

En los costos fijos el cambio en porcentaje en las utilidades relacionado con un cambio en volumen es mayor que el cambio de porcentaje en el volumen, a esto se denomina apalancamiento operativo.

Este tipo de Apalancamiento tiene el riesgo de no estar en condiciones de cubrir costos fijos de operación, por la variabilidad o incertidumbre de las ventas y los costos de producción.

Se debe tomar en cuenta que los riesgos operativos en aumento, se justifican cuando aumentan las utilidades de operación que se espera como resultado de un aumento en las ventas de la empresa.

FORMULA¹:

$$AO = \frac{UV (PV - CV)}{UV (PV - CV) - CF} * 100$$

DONDE:

AO: Apalancamiento de operación

UV: Unidades Vendidas

PV: Precio medio de venta unitario

CV: Costo variable por unidad

CF: Costos Fijos totales

RIESGO DE OPERACIÓN: Es el peligro o inseguridad de no estar en condiciones o capacidad de cubrir los costos fijos de operación. Para esto el administrador debe tomar

como base que los riesgos operativos en aumento, se justifican cuando aumentan las utilidades de operación que se esperan como resultado de un aumento en las ventas de la empresa.

b) Apalancamiento Financiero:

Es cuando una empresa utiliza además de sus recursos propios recursos ajenos, es decir, deuda, que implican costo financieros fijos para financiar sus activos. Es la utilización de cargos financieros fijos, que permitan incrementar las variaciones de las utilidades antes de intereses e impuestos y los rendimientos disponibles para cada accionista. El apalancamiento financiero se muestra como gastos de intereses lo que causa una variabilidad adicional en el ingreso neto además de la variabilidad en el ingreso de operación que proviene del apalancamiento de operación.

FORMULA²:

$$AF = \frac{UO}{UO - IF} \times 100$$

¹ Moreno Perdomo, Elementos Básicos de Administración Financiera, México: Ecasa, 1986, Páginas 131-133.

² Moreno Perdomo, Elementos Básicos de Administración Financiera, México: Ecasa, 1986, Páginas 137,139.

DONDE:

AF: Apalancamiento Financiero

UO: Utilidad de Operación

IF: Intereses Financieros

Lo normal es establecer un apalancamiento positivo, para lo cual el porcentaje que representan los beneficios antes de deducir las cargas financieras, amortizaciones, provisiones de impuestos, debe ser superior a la tasa a la que resulten los recursos ajenos, es decir, el efecto del apalancamiento será positivo si la rentabilidad del activo es mayor que el costo de la financiación ajena.

A medida que se emiten nuevos instrumentos de capital, para financiar una empresa y se retiran las deudas o el apalancamiento, los costos de intereses se reducen, las restricciones operativas y generalmente el gasto corriente puede expandirse en la empresa, mientras que las agencias y los bancos que conceden crédito, tienen un efecto positivo en su cartera de crédito.

Adicionalmente el retiro de deudas libera cierta cantidad de efectivo que puede ser invertido en la empresa especialmente en gastos de inversión.

El objetivo fundamental del manejo del efectivo del apalancamiento es poder ayudar a una empresa a tomar una decisión acertada en cuanto a la cantidad de deudas que podría considerarse óptima para la empresa. Como meta del apalancamiento financiero es lograr

un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento esperado, maximizando el precio de mercado de la acción de la empresa.

Cabe mencionar que con un adecuado uso de Apalancamiento Financiero una empresa puede aumentar en sus unidades vendidas, en el importe de las ventas netas, en costos variables de operación, en su utilidad antes de provisiones, en la participación de utilidades a trabajadores, en la utilidad neta, en la utilidad por acción.

El apalancamiento financiero aumenta la tasa esperada de rendimiento para los accionistas por dos razones³:

1) Toda vez que el interés es un gasto deducible, el uso del financiamiento a través de deudas disminuye el monto de los impuestos y permite que una mayor cantidad del ingreso en operación de la empresa quede a disposición de los accionistas.

2) Si la tasa esperada de rendimiento sobre los activos (EBIT/Activos Totales) excede a la tasa de interés sobre la deuda, tal y como sucede por lo general, entonces una compañía puede usar deudas para financiar los activos, para pagar los intereses sobre la deuda y para lograr que quede algo para los accionistas a manera de gratificación. De acuerdo a estos dos puntos las deudas se pueden usar para apalancar hacia arriba la tasa de rendimiento sobre el capital contable.

³ Weston J. Fred, Brigham Eugene, Fundamentos de Administración Financiera, McGraw-Hill, México, 1994, pp.92-93.

En este tipo de apalancamiento, existe un riesgo llamado Riesgo Financiero, que consiste en no estar en capacidad de cubrir los costos por intereses financieros. Cuando aumenta el nivel de utilidades de operación y aumenta la utilidad por acción de capital social quiere decir que existe un mayor riesgo financiero.

El incremento de los intereses financieros justifica cuando aumentan las utilidades de operación y utilidades por acción, como resultado de un aumento en las ventas netas.

El porcentaje de fondos proporcionado por los acreedores para que la empresa realice sus operaciones se mide con Razón de Endeudamiento.

Los acreedores prefieren, obviamente que esta razón de endeudamiento sea baja, ya que de esta manera, las pérdidas en caso de liquidación serán menores.

Para los propietarios es más rentable trabajar utilizando el endeudamiento, ya que el pago de intereses, por lo general, es un de deducible de impuestos.

Grado de Apalancamiento Financiero:

El grado de apalancamiento de una empresa es el grado de utilización de la financiación externa por una empresa medido en relación con sus recursos propios. El endeudamiento de una empresa tiene una recuperación que puede ser positiva o negativa sobre su

rentabilidad financiera; es decir, sobre el resultado de sus operaciones y sus propios recursos.

Cuando los costos financieros son elevados, el efecto del apalancamiento puede ser tan negativo, que lleve a la empresa a obtener pérdidas e incluso la quiebra. El punto crítico en el que el endeudamiento de una empresa no debe subir, fijándose exclusivamente en los efectos de rentabilidad financiera, es aquel en que los costos de los recursos ajenos sea igual al beneficio obtenido con ellos.

RIESGO FINANCIERO: Es el no estar en capacidad de cubrir los costos por intereses financieros. Cuando aumenta el nivel de utilidades de operación aumenta la utilidad por acción de capital social quiere decir que existe un mayor riesgo financiero. El incremento de los intereses financieros justifica cuando aumentan las utilidades de operación y utilidades por acción, como resultado de un aumento en las ventas netas.

VENTAJAS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO:

El apalancamiento financiero es ventajoso, porque el precio de las acciones subirá, cuando el aumento proporcional de las utilidades por acción es mayor que el aumento proporcional del costo de capital común.

También será ventajoso cuando la combinación de pasivo y capital da lugar a un costo mínimo total de capital.

El apalancamiento financiero logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento esperado, maximizando el precio de mercado de la acción de la empresa.

Un aumento en el apalancamiento y con buen uso del mismo representa un incremento en el rendimiento esperado de la empresa. Un rendimiento esperado alto lleva a precios más altos de las acciones, siempre y cuando permanezcan iguales los demás factores.

DESVENTAJAS DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO:

El apalancamiento financiero es desventajoso cuando el aumento proporcional de las utilidades por acción es menor que el aumento proporcional del costo de capital común. Esto es desventajoso para la empresa porque bajará el precio de sus acciones.

También es desventajoso si la utilización del apalancamiento financiero aumenta el costo total de capital sobre el mínimo que es posible obtener.

Si las ventas de una empresa son más bajas y los costos son más altos de lo que se esperaba, el rendimiento sobre los activos también será bajo de lo que esperaba la empresa. Con lo anterior, el rendimiento apalancado sobre el capital contable de la empresa disminuye de una manera especialmente aguda y sobrevienen las pérdidas.

Cuando las operaciones no generan un ingreso en operación suficiente y capaz de proporcionar el efectivo que se necesita para cubrir los pagos de intereses, el efectivo se verá agotado y la empresa probablemente necesitará obtener fondos adicionales.

El apalancamiento financiero también es desventajoso cuando la economía está en recesión, porque corren el riesgo de incurrir en pérdidas cuando la economía no es normal.

Las empresas cuando deciden endeudarse deben buscar un equilibrio entre la posibilidad de obtener rendimientos más altos y el correr un riesgo incremental.

Ejemplo de Apalancamiento Financiero:

Una empresa que vende sus productos a \$10 por unidad; que tien costos variables del 40% y costos fijos totales de \$500 así como un volumen de ventas de 100 unidades, desae obtener un financiamiento (préstamo) de \$1'000.000 al 15% anual, con el objeto de aumentar sus ventas a 200 unidades. ¿Cuál será el efecto en las utilidades de operación; su utilidad por acción (la empresa tiene 100 acciones de capital social) y su grado de apalancamiento financiero?.

	Sin financ.	Con financ	
Unidades vendidas	100	200	100 ⁺
	-----	-----	-----

Ventas Netas	\$ 1000	\$2000	\$1000 ⁺
(-): ctos variab de operac.	400	800	400 ⁺
(-): ctos fijos de operac.	500	500	0
	-----	-----	-----
Utilidad de Operación	\$100	\$700	\$600 ⁺
(-): intereses financieros	0	150	150 ⁺
	-----	-----	-----
Utilidades antes de provisiones	\$100	\$550	\$450 ⁺
Provisión para el ISR y la			
Participac. Util. A Trabaj.	50	275	225 ⁺
	-----	-----	-----
Utilidad Neta	\$50	275	225 ⁺
	-----	-----	-----
	-----	-----	-----
Utilidad pro acción (100 acc)	\$0.50	\$2.75	\$ 2.25
Grado de Apalancamiento	0%	127%	

CONCLUSIONES:

Con el financiamiento y pago de intereses de \$150, la empresa:

- 1.- Aumentará en 100 unidades vendidas.
- 2.- Aumentará en \$10000 el importe de las ventas netas.

- 3.- Aumentará en \$400 sus costos variables de operación.
- 4.- Aumentará en \$600 su utilidad de operación.
- 5.- Aumentará en \$450 su utilidad antes de provisiones.
- 6.- Aumentará en \$225 el ISR y Participación de Utilidades a trabajadores.
- 7.- Aumentará en \$225 la utilidad Neta.
- 8.- Aumentará en \$2.25 la Utilidad por Acción.
- 9.- El grado de Apalancamiento Financiero será del 127% el mismo que se obtienen aplicando la fórmula siguiente:

$$AF = \frac{UO}{UO - CF} \times 100$$

$$AF = \frac{700}{700 - 150} \times 100$$

$$AF = 127\%$$

LA MICROEMPRESA

ORIGEN DE LA MICROEMPRESA:

Los años 70, se caracteriza, por el proceso de modernización económica del país, lo que permitió el crecimiento de sectores económicos tales como: agrícola, industrial, financiero, etc.

Ecuador, en 1972, inició la exportación de petróleo, dando comienzo al “Boom Petrolero”, por la cantidad de dólares que financiaban el presupuesto del Estado y la economía en general. Esto incrementó los ingresos del Estado significativamente, permitiendo emprender importantes obras públicas, tales como: Proyecto Hidroeléctrico Paute, Sistema Eléctrico Nacional Conectado, Sistema vial nacional con carreteras, y la construcción de edificios públicos, escuelas, colegios, universidades, etc., también hubo masivas importaciones de toda clase de productos, incremento proporcionado de la burocracia, convirtiendo al Estado en una gran fuente de empleo.

En esta etapa petrolera, se produce también el masivo de los trabajadores del sector agropecuario a las grandes ciudades, con la intención de participar de los ingresos petroleros, pero que en realidad dieron inicio a la miseria y a miles de desempleados urbanos, dando como resultado un crecimiento del sector microempresarial importante.

El Estado, en 1973, aplicó la Ley de la Reforma Agraria y Colonización, con la cual se dio el reparto de grandes extensiones de terrenos agrícolas en poder de terratenientes a favor de los minifundistas, con la finalidad de promover la producción agrícola, el empleo rural, elevar el nivel de vida del sector indígena y de esta manera procurar la permanencia del campesinado en el campo.

La aplicación de la mencionada Ley, no dio los resultados esperados, ya que el minifundio al no contar con asistencia técnica y económica por parte del Estado, bajaron los niveles de producción agrícolas y aumentó el desempleo rural, lo cual generó nuevas corrientes de migración a las grandes ciudades principales del país como Quito y Guayaquil.

En este año, se produjo un crecimiento importante de la producción, proporcionando índices alentadores del Producto Interno Bruto (PIB) en el periodo 1970-1979, sin embargo este modelo, provocó concentración de riqueza e ingresos, que llevó al agotamiento del modelo, y también al surgimiento de una fuerte crisis y desempleo en el país

El INEC señala que mientras el producto fabril creció el 25.8% entre 1970-1979, el empleo sólo creció el 9.3%, lo que demuestra que fue un modelo en el que imperaba el capital en desmedro de la mano de obra.

En los años 80, el país entró a la “Década Pérdida” debido a que el Ecuador sufrió restricciones ocasionadas por la deuda externa, los gobierno de turno tuvieron que aplicar políticas de ajuste que lamentablemente se derivaron en largos periodos de recesión y

agudización de los problemas en especial sociales, que afectaron a los segmentos más débiles del país.

El sector privado comenzó a sentir los efectos de procesos inflacionarios, lo cual elevó sus costos de producción y operación, ocasionando problemas de cómo hacer frente a la deuda en dólares que mantenía con la banca internacional, acompañado de bajos niveles de producción, poca capacidad de absorción de mano de obra, etc.

El sector público, como dependía de los ingresos petroleros, los mismos que tuvieron un deterioro sistemático por la reducción de precios en el mercado internacional, empezó a tener dificultades económicas reflejadas en la disminución de la construcción de la obra pública, desequilibrio en las variables macroeconómicas.

El sector formal de la economía se debilitó, por consecuencia de esta crisis, y el Estado entró en proceso de modernización, lo que dio como resultado la reducción del número de empleados, lo que ocasionó un incremento en las tasas de desempleo y subempleo, produciendo el crecimiento del sector microempresarial.

INEC a Octubre de 1990, registró estadísticas que el 64.7% de la población transitaba por debajo de la línea de la pobreza, debido al desempleo, pues en el año citado la PEA sumaba 3.3 millones de habitantes o el 34.5% de la población total. La población subocupada al 50% y desocupada el 14.7%.

Las cifras anteriores demuestran que el aparato productivo no tuvo capacidad para generar suficientes fuentes de trabajo y la cantidad necesaria de bienes que demanda la población, lo cual obligó a trabajadores autogenerar actividades que le permiten subsistir e indirectamente contribuir con la oferta y demanda, ello precisamente explica el fenómeno de la tercerización de nuestra economía (tendencia a los servicios y comercio), durante la crisis y de hecho la presencia de un sector informal urbano, en que las microempresas, pequeña industria, absorben la fuerza laboral de manera importante.

La década de los 90, se caracteriza por dos grandes factores, la modernización acelerada del Estado y la expedición de importantes leyes de tipo económico, para incentivar la producción, que hasta la presente no han dado los resultados esperados, produciendo una reducción del aparato estatal y como consecuencia la aparición de un importante número de nuevas microempresas.

En 1992-1997 en el gobierno del Arq. Sixto Durán Ballen, el Proceso de Modernización del Estado tuvo su mayor auge. Impulsó la privatización de algunas entidades públicas y la reducción de personal del mismo, a través de varios mecanismos como: La compra de renuncias, congelamiento de nombramientos, jubilación aparentemente forzada de los burócratas que se encontraban en edad para acogerse al retiro, y es así como salieron miles de trabajadores calificados o no, a aumentar el número de desocupados, a los cuales también se suman los nuevos profesionales que egresan de los Centros de Educación Superior, que no tienen donde colocarse.

Esta situación comprueba que el Estado, ya no es una fuente de empleo en procesos de modernización y también debido a su débil situación fiscal. El sector privado tampoco aporta para absorber mano de obra, debido a que prefiere maquinaria moderna para optimizar la producción con las nuevas corrientes tecnológicas.

Esta gran crisis que vive nuestro país, ha impulsado a que gran parte de la población, busquen alternativas de empleo tales como: instalar zapaterías, ferreterías, modistas, comidas, confecciones de cuero y calzado, manualidades, ropa en pequeña escala, etc, con lo cual se incrementa el sector microempresarial.

Finalmente en 1998, nuestra economía continúa dependiendo de la exportación de productos primarios como el café, cacao, camarón, flores, petróleo, entre otros. Con una base industrial aún débil e insuficiente, pero caracterizada por ser intensiva en insumos importados y economizadora de mano de obra. Estos dos últimos factores, aún estamos rezagados por una limitada capacidad competitiva internacional. También nos afecta los precios internacionales del petróleo y los efectos negativos de la Corriente del Niño, la inestabilidad política que frena las inversiones nacionales y extranjeras, la corrupción que afecta las bases mismas del país, y para completar un severo déficit fiscal.

Todas estas adversidades con las que han llevado al país a una crítica situación económica y social, expresados en mayor pobreza, desempleo y subempleo con lo que se incrementa el sector microempresarial.

CONCEPTO:

Unidad de producción de bienes o servicios, en la cual el manejo operacional y administrativo se concentra en una o dos persona, cuneta hasta con 10 empleados u obreros asalariados, sus activos son inferiores a 100 salarios mínimos, son intensivas en el uso de la mano de obra, las utilidades retenidas son bajas, limitando su posibilidad de expansión. Su ubicación es generalmente en el sector informal de la economía y su acceso al crédito forma es mínimo.

Del concepto anterior se establecen las siguientes características:

En general podemos decir que el microempresario ejerce su actividad, basado principalmente en un conjunto de actitudes y habilidades personales y familiares, tomando como gran referente su experiencia, sin considerar la necesidad de implantar prácticas modernas que le permitan generar riqueza para mejorar el nivel o estándar de vida de él y su familia, limitándose única y exclusivamente a satisfacer las necesidades de subsistencia.

MICROPRODUCTOR:

Es esencialmente un empresario de su propia persona. El mismo es su principal capital y

fuerza de trabajo. Se desempeña en las más variadas actividades, tales como textil, cueros, plásticos, artesanías, confecciones, alimentos, otras manufacturas, servicios personales, para el hogar y para empresas y en el comercio.

Su mercado es normalmente local, pero no en pocas ocasiones es más amplio, llegando algunos incluso a exportar.

Crean unidades productivas rentables con una clara función económica y social con tecnologías ampliamente difundidas.

CLASES DE MICROEMPRESA:

Es necesario precisar los diferentes tipos de microempresas de acuerdo a las circunstancias económicas, sociales y culturales en que se desenvuelven:

Por la actividad económica:

a) Productiva: Se caracteriza por la transformación de la materia prima en un bien terminado, y los precios finales de sus artículos son menores a los que ofrece el mercado. Ejemplo: Carpinterías, Confecciones, Cerrajería.

- b) Comercio:** No hay transformación de materia prima. Se caracteriza por revender productos, esto quiere decir que compra productos terminados a un determinado precio y los vende a otro, que incluye el de compra más una utilidad.

- c) Servicios:** Se caracteriza por la atención personalizada al cliente, ya que lo que ofrecen es un servicio. Ejemplo: mecánicas de reparación automotriz, vulcanizadoras.

Por la capacidad de acumulación de capital:

- a) Subsistencia:** Le permite generar ingresos sólo para su supervivencia diaria, no tiene ingresos extras para poder invertir en mercadería. El microempresario vive de su negocio, si no trabaja no come, etc. Compra lo que vende en el día. Una característica de este tipo de microempresas es que tienen altos márgenes de rentabilidad, debido a una mayor rotación en sus ventas que en su mayoría son diarias. Ejemplo: comerciantes de las calles.

- b) Acumulación Simple o Expansión:** El microempresario tiene para mantener a su hogar, comienza a tener excedentes que le permiten ahorrar para invertirlos en mercaderías, materias primas, etc. En algunos casos adquieren algún tipo de maquinaria. Sus utilidades son más altas que las de subsistencia. En las microempresas de producción el microempresario elabora únicamente bajo pedido. Ejemplo: zapatería de barrio.

- c) Acumulación Ampliada o Transformación:** Son aquellas microempresas que sus ingresos les permite cubrir las necesidades de su hogar, ahorrar bien sea en materias primas o mercadería. Comienzan a tener stock. Poseen maquinaria para sus procesos productivos y, sus utilidades son mayores que las de Subsistencia y Acumulación Simple, con la consiguiente mejora de su nivel de calidad de vida. Son generadoras de plazas de trabajo. Ejemplo: confeccionistas, carpinterías, etc.

Por la clase de empleo que generan:

- a) Unipersonales:** Trabaja únicamente una persona y se puede identificar más comúnmente en la microempresa de comercio. Ejemplo: vendedores ambulantes.
- b) Familiares:** La microempresa se ve obligada a que se incorporen los miembros de familia en el proceso para poder mantenerse en el mercado, esto es, madre e hijos que, en un trabajo conjunto les permite generar ingresos para la manutención del hogar. Ejemplo: En una tienda trabaja toda la familia, en el cual se turnan por horas.
- c) Abiertas:** Son aquellas que experimentan la necesidad de contratar los servicios de personas que no son parte de la familia, porque demanda su negocio, lo que indudablemente les da la característica de microempresas en crecimiento. Cabe aclarar que la contratación principalmente se lleva a cabo cuando existen las demandas pico y

además tienen el carácter de temporal. Ejemplo: un micromercado, una mecánica, una carpintería.

Por la zona geográfica en que desarrollan sus actividades:

- a) **Urbanas:** Son aquellas que sitúan su centro de operaciones en el perímetro urbano de una ciudad o centro poblado.
- b) **Rurales:** Son aquellas unidades microempresariales que se ubican en sectores alejados de los centros poblados.

CARACTERISTICAS DE LA MICROEMPRESA:

- A la microempresa se la caracteriza como una unidad económica, con menos de diez trabajadores, que operan en el área urbana o semi urbana organizada para producir, comercializar y prestar servicios para el mercado nacional, la mayoría son establecimientos de un trabajador o auto - empleo. Usualmente funcionan con uso intensivo de mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, muy poca o nula división de trabajo, micro capitales, baja productividad, reducidos ingresos y restringida capacidad de ahorro, limitado acceso a los servicios financieros y no financieros existentes y mostrar una baja propensión al consumo de divisas para insumos y bienes de capital. Por su propia estructura y funcionalidad se adaptan fácilmente al cambiante contexto económico nacional y facilitan una mejor distribución del ingreso a los segmentos más desposeídos de la población.

- Las microempresas se dedican a la Producción, Comercialización y Servicios, en las áreas: agricultura, (tiendas, bazares, panaderías, consignaciones), alimenticio, cuero y calzado, cerámico, construcción, maderero, metalmecánico, minero, químico, plástico, pesca, servicios musicales, radio, televisión, gráfico, restaurantes, hotelería, textil, transporte, asesoría y servicios profesionales, servicios públicos, cooperativas de ahorro y crédito, fundaciones y corporaciones, que se van convirtiendo mediante un proceso evolutivo en unidades económicas.
- Demora un mínimo de 153 días el trámite, se gasta alrededor de S/. 300.000 en fotocopias, en 12 demoradas tareas para la legislación con un costo de al menos S/. 5'000.000 (incluidos los honorarios de los abogados), en los casos que todo el proceso se realiza por vía convencional. En estos trámites y costos no se incluyen los del RUC y del IESS, los mismos que se realizan en aproximadamente dos meses.
- Los propietarios de estos establecimientos son denominados: Microempresarios en Sur América, empresarios con micro capitales en América Central y empresarios con menores ingresos en Europa.
- Se demanda del Gobierno Nacional políticas de Estado permanentes para fortalecer esta alternativa de producción, de empleo y bienestar social, como es la microempresa y hacer del Ecuador un país democrático, solidario, generador de bienestar socio-económico,

equitativo, con acceso a educación, salud, vivienda, en un ambiente de paz y de respeto a las libertades individuales y colectivas.

- El sector microempresarial tiene un aporte al PIB entre 10 al 15%, contribuye a la generación de ingresos permitiendo mejorar la calidad de vida, ayuda a combatir la pobreza y dinamizar el aparato productivo nacional. Por tanto es un sector que debe ser entendido como socio importante del desarrollo del país.
- Contribuye por otro lado a la democratización del mercado de bienes y servicios, ya que producen una serie de los mismos que son consumidos por la población pobre que no podría adquirirlos en el sector moderno de la economía. A la vez, canalizan bienes y servicios al sector formal. Las inversiones que necesita el sector son pequeñas y no requieren inversión extranjera para generar o crear nuevos puestos en ese sector o apoyar al fortalecimiento democrático y a la gobernabilidad.

APORTES DE LA MICROEMPRESA AL PAIS:

La Microempresa crece en el país cada día se podríamos decir que es ahorro convertido en “inversión productiva”, promueve el uso intensivo de mano de obra nacional, es el mayor generador de empleo en el país, es la que permite el mayor ahorro de divisas al Estado, es la que usa y genera tecnología nacional apropiada, es la que ofrece la más variada gama de productos y servicios para abastecer el mercado nacional, es la mayor formadora del espíritu empresarial de los ecuatorianos, es la que produce bienes complementarios para la

Pequeña, Mediana y Gran Industria, es el mayor consumidor de bienes y servicios de la Pequeña, Mediana y Gran Industria, es la que aporta significativamente al Producto Interno Bruto, es la columna vertebral del Estado Ecuatoriano; es así como la Microempresa se convierte en un fenómeno socio económico de grandes proporciones que dinamiza la economía al crear fuentes de trabajo y genera producción.

Aproximadamente 40% de la población económicamente activa urbana está compuesta por microempresarios y su tendencia es al alza, debido a la escasa infraestructura y pequeños capitales que necesitan para crear un puesto de trabajo. Por esta razón, es importante pensar que un sector de esta magnitud debe formar parte de los planes de desarrollo y estar incorporado en las políticas. También es un socio significativo y relevante para el desarrollo social y productivo, ya que contribuye al equilibrio y gobernabilidad de un país. En la medida que ellos participan en el proceso productivo ejercen su derecho y participación en la democracia. Es entonces un espacio real de participación política, autogestión y sostenibilidad.

IMPORTANTES INSTITUCIONES QUE APOYAN AL SECTOR

MICROEMPRESARIAL

CORPORACION FINANCIERA NACIONAL:

Es una Institución Financiera pública, autónoma, con personería jurídica y con duración indefinida, creada en agosto de 1964 con el propósito de impulsar el desarrollo socio -

económico del país, mediante el apoyo financiero a las actividades productivas y de servicios a través de las instituciones financieras intermediarias y el otorgamiento de asistencia técnica para el mejoramiento del sector empresarial privado.

Crédito para la Microempresa.- Este crédito es administrado por la Corporación Financiera Nacional y canalizado a la microempresa por intermedio de los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito.

FUNDACION ESQUEL:

Entidad ejecutora del Programa de Desarrollo Humano Sustentable, es un organismo privado sin fines de lucro que opera legalmente en el Ecuador a partir de 1990, amparada en el Acuerdo N.1594 del Ministerio de Bienestar Social.

Esquel impulsa el crecimiento económico, la justicia, la equidad social y el respeto a las manifestaciones culturales de la población ecuatoriana, especialmente de quienes viven en situación de pobreza.

INSOTEC:

Instituto de Investigaciones Socio económicas y Tecnológicas, es una fundación privada, ecuatoriana, que desde 1980 ejecuta programas de apoyo al sector de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME). Nació de la iniciativa de un grupo de empresarios de la

pequeña industria y técnicos vinculados a esta temática, con el propósito de contribuir al desarrollo.

Su misión es contribuir al desarrollo industrial del Ecuador, con énfasis en el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa. Para cumplir con su misión la institución ejecuta el Programa Integral de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, cuyo fin es Aportar al Mejoramiento de la Competitividad del grupo objetivo mediante dos subprogramas:

- * Competitividad y Entorno.
- * Competitividad y Empresa.

Subprograma: Competitividad y Entorno

Propósito: Contribuir a la creación de un entorno favorable al desarrollo del competitividad de la industria ecuatoriana, con énfasis en la micro, pequeña y mediana empresa.

Actividades: Investigaciones, Foros de discusión, Propuestas de políticas, Publicaciones, Relación con gremios empresariales, Relación con instituciones públicas y privadas, Apoyo a la formación de recursos humanos que trabajan en el sector.

Subprograma: Competitividad y Empresa.

Propósito: Aportar al mejoramiento de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante la prestación de servicios especializados que contribuyan a mejorar su opción de competir en los mercados con productos de calidad, oportunidad y precios adecuados.

SERVICIOS QUE INSOTEC OFRECE A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Servicios Financieros: Crédito directo, para capital de trabajo y activos fijos, Crédito a través del sistema financiero, Proyectos de Inversión.

Servicios de Comercialización (para el sector de confección): Materia Prima, Insumos, Maquinaria y Equipos, Acceso a nuevos mercados.

Servicios Tecnológicos: (servicios de producción): Ojalado, Tracado, Bordado. Brinda Capacitación y Asistencia Técnica.

CORPOMICRO:

Es una Institución financiera ecuatoriana de derecho privado. Su razón de ser es otorgar garantías crediticias para financiar exclusivamente actividades productivas microempresariales

Ofrecen un sistema de garantías que cubre el riesgo crediticio de créditos microempresariales ante el sistema financiero. El sistema de retrogarantías es un mecanismo que actúa como reaseguro de las garantías que otorgan.

El tipo de garantía que se escoja determinará las condiciones de cobertura, costo, requisitos y procedimientos de concesión de cada garantía.

Los parámetros de aprobación y calificación de las operaciones crediticias garantizadas y retrogarantizadas por CorpoMicro deberán ser aprobadas por la Junta del Fideicomiso Corpomicro.

La Junta del Fideicomiso CorpoMicro, tendrá como miembros a representante de CorpoMicro, del Fiduciario y de cada institución Financiera Adherente al Fideicomiso.

Por lo tanto la meta de CorpoMicro, es el empresario que hace de su medio de vida, que requiere crédito para expandir su unidad productiva.

ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES (ONGs):

El incremento de muchos ONGs fue fugaz, y con la misma velocidad con que aparecieron, desaparecieron; por ejemplo, de 35 ONGs calificadas por la CONAUPE en 1991 para trabajar en el sector microempresarial, al momento no existirían en el país más de 15 ONGs que realizan un trabajo serio y sostenible para el sector.

Pese al gran número de programas para el sector, la cobertura nacional de usuarios atendidos es muy pobre. Existe mucha similitud en los enfoques institucionales de atención a la microempresa, casi siempre concentrados en crédito y capacitación. Son muy pocas las instituciones que enfocan el desarrollo empresarial integral del sector, la diversificación de su oferta de servicios no financieros es muy reducida y escasa la elaboración de planteamientos novedosos en el ámbito conceptual y metodológicos.

Los factores que inciden en tal situación son diversos, destacándose como los más importantes:

- * Muy pocas ONGs cuentan con capitales de base iniciales propios para su gestión y con metodologías sostenibles. Dependen casi exclusivamente de la donación internacional, por lo que su quehacer se convierte en una búsqueda permanente de recursos para el sustento institucional, antes que en un planteamiento de aporte al desarrollo del sector.
- * En muchos casos las ONGs no se han preocupado de mejorar su gestión institucional y mantienen esquemas gerenciales obsoletos e insuficientes. Adicionalmente, no disponen de recursos humanos debidamente capacitados y adiestrados en este quehacer y sus posibilidades de hacerlo tropiezan, en parte, con las limitaciones de carácter financiero ya señaladas.

- * La ausencia de políticas estatales específicas para el sector y la falta de continuidad de algunos programas gubernamentales, no han permitido un marco adecuado de orientación y de trabajo para las ONGS.

- * Parecería que el Estado no ha considerado suficientemente el valor y aporte de las ONGs en el desarrollo microempresarial, por lo que no ha definido claramente su rol y consecuentemente tampoco ha planteado políticas que favorezcan a estas instituciones, para que puedan elevar sus niveles de eficiencia y productividad.

CAPITULO I

BANCO SOLIDARIO EVOLUCIONA CON PASO FIRME EN LA MISION SOCIAL.

**1.1 ANTECEDENTES QUE SIRVIERON COMO BASE PARA LA CREACION
DEL BANCO SOLIDARIO S.A. CONSIDERANDO AL SECTOR
MICROEMPRESARIAL COMO SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMIA
PARA PODER ACCEDER A INFORMACION ESTADISTICA.**

1.1.1 CARACTERISTICAS DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL DEL ECUADOR

Los factores que limitan una caracterización suficiente del sector microempresarial en el Ecuador son:

1. La ausencia de estudios generales y continuos del Sector Microempresarial del Ecuador (SME).
2. La diversidad de criterios y clasificaciones existentes.

Debido a la limitada información existente de este sector se lo ha interpretado en términos de Sector Informal Urbano (SIU), ya que se tiene algunas fuentes regulares y

confiables, como son la Encuesta de Hogares del Instituto Nacional de Empleos y la Encuesta de Empleo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, pero también estas fuentes no estudian a profundidad el tema SME, sino más bien el empleo, desempleo y subempleo.

Según el Informe No12, 1991 de GEMINI, la SME tiene el siguiente perfil:

- Situación legal: Gran mayoría formadas, no registradas.
- Ubicación: Mayoría en casa.
- Activos: Menos de US\$5.000
- Ventas Mensuales: Menos de US\$3.000
- Empleados: 0-2 al inicio, 3-5 cuando crecen.
- Mercado: Muy localizado, poca diferenciación.
- Estabilidad: Muy volátil, alta tasa de fracaso.
- Tamaño de préstamo: US\$500-US\$1.500.
- AT requerida: Destrezas empresariales básicas.

1.1.2 CUANTIFICACION DEL SME:

El problema no resuelto de cuantificación, se debe a la diversidad de clasificaciones del SME. Según el Informe GEMINI, 1991, existe una variación muy alta de las

apreciaciones del número de microempresas, desde 250.000 - 350.000 microempresas, hasta más de 1'800.000 microempresas según AID, 1994.

“Estudios empíricos determinan que el 25% del SME está formado por empresas unipersonales (GEMINI, 1991), el 75% restante podrá tener un promedio de 3 empleados (Teltscher, 1993). Si se parte de un SIU de 1'174.197 personas (INEC, 1993), se puede estimar un SME urbano de cerca de 600.000 unidades”⁴

Según otras estimaciones las cifras pueden bordear un SME urbano de 900.000 unidades considerando una población urbana pobre de 4'379.928 personas (INEC, Aguinaga, 1991), unas tasas de ocupación de la misma población del 41.2% y aplicando los mismos criterios de empleo de la anterior estimación.

Con estos estudios se pudo concluir con relativa certeza, que hasta 1995 el SME urbano puede estar entre el rango 600.000 y 900.000 unidades.

1.1.3 PARTICIPACION DEL SME EN LA ECONOMIA ECUATORIANA:

La participación del SIU en la economía ecuatoriana es cada vez más creciente, como podemos ver en el siguiente cuadro:

⁴ Durán Fidel. Proyecto de Asistencia y Fortalecimiento al Sector Microempresarial. Quito, 1995, pp. 4.

AÑOS	PERSONAS	P.E.A.U.
1988	855.271	38%
1993	1'174.197	41%

Para 1988 estaba formado por 855.271 personas que correspondían al 38% de la población económicamente activa urbana. Para 1993 la cifra es de 1'147.197 ecuatorianos, que corresponden al 41% de la población económicamente activa urbana. La tasa de crecimiento promedio anual durante el período 1988-1993, alcanza el 6.5%.

Considerando que el sector moderno creció al 3.1%, la población económicamente activa urbana al 5.4% y la población urbana total al 2.5%, en el mismo período, estas cifras son muy significativas.

Este crecimiento se dio por los cambios que han ocurrido en la economía del país: las bajas tasas de crecimiento del PIB, las políticas económicas de austeridad y ajuste estructural que han contraído la capacidad de generación de ingresos y empleo de los sectores productivos.

Para 1990 la tasa de desempleo era del 6.1% mientras para 1993 fue del 8.3%, teniendo en el período una tasa de crecimiento del 36.1%.

“También ha contribuido al crecimiento del SIU el acelerado proceso de urbanización experimentado por el Ecuador: en 1950 la población urbana era únicamente el 28.5%, en 1987 se incrementó hasta el 54.5% y para el año 2000 se estima que alcanzará el 63%.”⁵

1.1.4 GRUPOS DE OCUPACION DEL SME EN EL ECUADOR

El SIU en 1993, está conformado por comerciantes (57%), artesanos (34%) y servicios personales (6%). En 1988, estos sectores constituían solamente el 94% del SIU.

Según el informe de GEMINI, 1991; y Teltscher, 1993, en los sectores de manufactura se presenta la generación y la tasa de expansión más alta de empleo del SME. Este sector también tiene la tasa más alta de inversión y tiende a utilizar una tecnología más compleja que el sector servicios.

1.1.5 AÑOS DE ACTIVIDAD Y UBICACIÓN GEOGRAFICA DEL SME

El 40.6% de las empresas del SME, tienen menos de tres años de operación, un 35.4% han operado hasta 7 años y un 24% tienen empresas más de 10 años. Las empresas que tienen como propietarias a mujeres tienden a mantenerse por períodos menos largos.

⁵ Durán Fidel. Proyecto de Asistencia y Fortalecimiento al Sector Microempresarial. Quito, 1995, pp. 5.

Un 35.4% de las mujeres han mantenido sus negocios durante 7 años o más, comparado con el 45.5% de los hombres.

En 1993, el SIU se concentró en las ciudades de Quito (16.1%) y Guayaquil (30.5%). También se incorporan importantes segmentos de población nacional en ciudades tales como Cuenca (3.4%) y Machala (2.9%) con una participación bastante modesta.

Los estudios de GEMENI realizados en 1991, demuestran que los programas de atención a la microempresa por parte de las empresas se concentran en Quito y Guayaquil con un 44.9%.

1.1.6 EDAD E INSTRUCCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SME

Según el Informe GEMENI, 1991, el 46% de los microempresarios tenía menos de 35 años y el 71.1% menos de 41 años. Únicamente el 9% sobrepasaba los 50 años.

El SME se caracteriza, por ser fuente de ocupación de los grupos de mayor riesgo de la sociedad: niños, mujeres y ancianos.

En 1993, el 4.5% del SIU correspondía a personas menores de 14 años, frente a un 1.8% en el sector moderno y un 3.4% en la población económicamente activa total.

El estrato de población mayor a los 55 años fue para el SIU el 10.3%, para el sector moderno el 7.8 % y para la PEA total el 10.5%.

Si se analiza la participación de la mujer, esta situación se agudiza. El 3.7 % del SIU son mujeres menores de 14 años, frente a un 1.1% del sector moderno. Referente a mujeres maduras, el 11.3% del SIU son mayores de los 55 años, mientras que en el sector moderno corresponden al 4.4% y dentro de la PEA total el 7.7%.

El nivel de instrucción del SME tiene una tendencia a mejorar cualitativamente, para 1988 el 6.6% del SIU tenía formación superior; para 1993 subió al 8.8%.

El nivel de formación secundaria también subió del 38.7% de 1988 al 41.5% de 1993.

Estas cifras son corroboradas por los estudios realizados por GEMENI y por Susan Teltscher, según los cuales el 7% y el 7.3% del SME respectivamente, corresponde a empresarios con formación superior.

Este crecimiento, paralelo al desplazamiento de microempresarios con formación primaria que bajó del 50.7% en 1988 al 30.3% en 1993, puede considerarse como un

importante resultado de los procesos de ajuste de la economía que, en su primera etapa, limitan las posibilidades de grandes sectores de la población.

Con el sector moderno, las diferencias son fundamentales ya que para 1993, el 34.3% de participantes en este sector tiene formación superior. Esta situación permite también, confirmar la hipótesis de que los graduados universitarios tienen más y mejores posibilidades de ubicación.

El nivel de instrucción del SME tiene una influencia significativa en el volumen del ingreso. En el sector moderno, el 37% de las personas que tienen formación superior tienen ingresos mayores a 6 SMV (1 SMV=US\$30 mes). En el SIU este porcentaje es del 29%.

En el sector moderno el 3.5% tiene ingresos menores al salario mínimo, mientras que en el SIU esta proporción es del 11.6%.

1.1.7 EL GENERO EN EL SME

Han exigido, la crisis económica y el creciente número de hogares mantenidos por mujeres, que la misma se incorpore al sector informal de la economía para proveerse de los recursos necesarios para la sobrevivencia de su familia.

Señalan las estadísticas, que la incorporación de la mujer a las actividades del SIU ha sido significativa y acelerada porque en 1988 la mujer constituía el 35.2% del SIU mientras que para 1993 el porcentaje subió al 40.2%.

El cambio de la mujer que trabaja en el sector moderno fue mucho más moderado (del 30.3% al 32.8%). En el período de 1988-1993 se observa una tasa de crecimiento de la participación de la mujer en el SIU del 9.4% promedio anual, que supera en alto grado a las tasas de crecimiento de participación de la mujer en el sector moderno (4.7%) y en la población ocupada (5.1%).

Según estudios realizados, la mujer se concentra más en el sector comercio que comprende el 57% del SIU. En 1985 Farrel, detectó que el 70% de las mujeres microempresarias eran comerciantes. La experiencia y el conocimiento del sector permiten afirmar, que la participación de la mujer es también significativa en la rama de producción, especialmente de ropa y textiles, fabricación de artículos de cerámica y ciertas actividades alimenticias, así como también en la realización de servicios personales.

También señalan los estudios de Farrel, que las empresas manufactureras, usualmente conformadas por hombres, generan mayor empleo que las empresas de comercio, donde la participación de las mujeres es relevante. Por esto dificulta la conciliación de programas que tengan como objetivos simultáneos la creación de empresas y la incorporación de la mujer.

Según GEMINI, 1991, no se han detectado diferencias sustantivas en el volumen de activos financieros, incremento de ingresos, tasa de ganancia y actitud empresarial entre las empresas de mujeres y hombres del SME. Se han detectado más bien que las mujeres tienen menos problemas en la venta y comercialización de sus productos, acceso al crédito de sus proveedores y en la visión optimista de su empresa.

1.1.8 ACTIVOS Y VENTAS DEL SME

Los programas que se ejecutan en el país, consideran como microempresas a aquellas unidades que tienen activos totales menores a US\$5.000. Según los estudios de GEMINI, se detectó que el 41.9% de las empresas del SME tienen activos inferiores a los US\$ 1.750. La mayoría de estas empresas pertenecen a mujeres.

Las empresas cuyos activos son mayores a los US\$ 7.000 son únicamente el 16.7%. Resulta interesante comprobar que a medida que crecen los activos, disminuye la participación de las mujeres. Esta situación se explica por la naturaleza de las empresas a las cuales usualmente se dedican unos y otros: metalmecánicas e industrias madereras, que son sectores que requieren mayores inversiones, en el caso de los hombres; salones de belleza, artesanías y tiendas pequeñas en el caso de las mujeres.

Según Teltscher, 1993, las SME tienen ventas mensuales que promedian los US\$ 900. En el sector de la producción, el volumen de las ventas puede ser el doble que las del Sector Servicios. En los estudios, también se ha observado que los niveles de venta en microempresarios han sido crecientes y que contrasta con los efectos de la crisis de la economía general. Esto pareciera confirmar la hipótesis del comportamiento anticíclico de la microempresa.

“En todo caso, un 25% de las microempresas generan ventas que permiten remunerar solamente a su propietario, un 25% podrían remunerar hasta 2 empleados y un 34% podrían remunerar hasta 3 empleados.”⁶

1.1.9 MERCADO DEL SME

El mercado de proveedores del SMER está conformado por el 49.3% de distribuidores, el 24% de almacenes, el 6.7% de fábricas, el 5.3% de mercado y el 4.7% de intermediarios. Esto confirma la alta dependencia de intermediarios para la adquisición de materias primas.

El mercadeo no constituye una actividad altamente estructurada en la microempresa: un 76% de los microempresarios realizan por sí mismos las acciones de comercialización

⁶ Durán Fidel. Proyecto de Asistencia y Fortalecimiento al Sector Microempresarial. Quito, 1995, pp. 8.

mientras que únicamente el 3.1% de las microempresas tienen planes formales de mercadeo.

Se realiza el 87.7% de las ventas, en el propio local en el que funcionan las microempresas, un 13.7% en almacén, un 11% a distribuidores que visitan la empresa, el 7% entrega directamente en los locales de los distribuidores y un 11.7% venden en ferias y fábricas.

Las ventas que se realizan son, el 43.3% en efectivo y el 12.3% a crédito. El SME se enfrenta al mercado con una visión de ingresos en el corto plazo y no dispone de una tecnología de mercadeo eficiente para adaptarse a las nuevas condiciones de mercado de especialización y no de volumen.

La fijación de precios se hace con relación a los costos de producción y no de la competencia o de las tendencias del mercado, del cual tiene poca información. La constatación empírica permite, sin embargo, afirmar que los mecanismos de costeo utilizados por los microempresarios no son los más adecuados, puesto que no incorporan todos los rubros que corresponden.

Unicamente el 3.8% del SME accede al mercado externo. Entre las limitantes actuales, constan el escaso acceso al crédito, la falta de tecnologías, capacidad gerencial y acceso a información a los mercados.

Los problemas de bajos niveles de producción y escasa tecnificación, puede ser resueltos mediante contacto con comercializadoras, contratos especiales, formación de cooperativas especializadas, creación de zonas francas.

1.1.10 LOS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DEL SME

La fuente principal para la formación de microempresas, son los ahorros personales. El 10.3% de los micoempresarios, para obtener financiamiento se dirigen al sector informal denominados “chulqueros”, el 8.6% recurre a préstamos de familiares, el 8% utiliza los préstamos bancarios y el 5% el crédito de las fundaciones.

El financiamiento es una de las principales necesidades para el 32% de las microempresas, frente a porcentajes inferiores de empresas que consideran los problemas de falta de mano de obra calificada o la competencia como los principales.

De esta alta demanda, es clara la poca vinculación del SME con la banca. Las causas del problema son condensadas por la siguiente afirmación:

Al comparar los resultados de la información proporcionada por las fuentes de financiamiento y por los usuarios se comprueba que las garantías ofertadas y demandadas son similares o tienen pocas diferencias; el problema radica en cómo las

instituciones financieras perciben al sector. El alto riesgo percibido y el bajo rendimiento de este tipo de crédito no convencen a estas instituciones.

Existe también una percepción diferente por el lado de los microempresarios, pues creen que ésta tiene muchas exigencias.

Cerca de US\$ 1.200 es el crédito promedio canalizado a las microempresas, que se destina fundamentalmente para capital de trabajo, aún cuando las fundaciones operan con montos más bajos, US\$ 350-500. Estos créditos son de corto plazo, para fines inmediatos y con pocas posibilidades de generar un mejoramiento estructural y sostenido de las microempresas.

El SME ha pagado al sector informal un promedio de las tasas de interés del 103.9% anual, existiendo una proporción significativa que ha pagado hasta el 211% de interés anual. Se daban casos en el pequeño comercio informal, de cobros diarios de intereses.

Acuden al mercado informal los microempresarios, porque le consideran más humano, porque el prestamista le conoce y entiende y no le pide los requisitos complicado que le pide el banco y porque la terminología de los bancos le confunde y aleja.

Durante 1994, las Cooperativas de ahorro y Crédito, constituyen una de las fuentes importantes de financiamiento del SIU. El sector cooperativo contaba en 1995 con cerca de 500 cooperativas activas (el 50% de las cuales abiertas) e integraban a cerca de

900.000 afiliados. Pero, únicamente 23 cooperativas abiertas, de las casi 250 existentes, están bajo el régimen de la Superintendencia de Bancos, es decir, bajo las normas del mercado financiero formal.

Esta situación obedece a que el sistema cooperativo enfrenta grandes retos para adaptar sus estructuras a las necesidades de crecimiento, autogestión y eficiencia requeridos en las actuales condiciones de los mercados financieros y del nuevo marco legal.

Uno de los aspectos que provocó el estancamiento del sector cooperativo fue la práctica tradicional de prestar servicios subsidiados a los socios.

También contribuyó la falta de capacitación y gestión en administración financiera y no pocos casos de concentración de crédito.

Se consideró también como determinante de esta situación la percepción generalizada de los socios, de las cooperativas como instancias de concesión de crédito barato, más no como instancias de ahorro. Esto constituyó una hipótesis no confirmada, puesto que, según estadísticas de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECOAC), para 1989 el movimiento cooperativo captaba cerca del 17% del ahorro nacional. Debido a las experiencias negativas de algunas de las cooperativas del país (principalmente la de la Cooperativa San Francisco de Asís), en 1995 el sistema cooperativo capta apenas el 3% del ahorro nacional, aún cuando se han incrementado las operaciones de crédito en casi el 100%.

Se destaca de que los 900.000 socios del sistema cooperativo, cerca del 80% eran pequeños ahorristas. Respecto de los montos de crédito se comprueba que el 20% era por valores inferiores a los US\$1.000, el 60% se concentraba en el rango comprendido entre US\$1.000 y US\$5.000 y un 20% era por montos mayores a los US\$5.000.

Las garantías de los créditos eran el 83% personales y los plazos menores a un año el 65%. En esos períodos se operaba con tasas cercanas a las del mercado.

En el campo de las garantías para créditos microempresariales, debe señalarse que si bien se desarrollaron lazos mediante el establecimiento de fondos de garantías en los bancos privados y a través de iniciativas como la CORPOMICRO (1993), la participación de la banca privada en el SME era todavía insuficiente.

1.2 INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE PESE A SU DISPOSICION DE APOYAR AL SECTOR MICROEMPRESARIAL ASUMIENDO EL RIESGO QUE REPRESENTA DICHO SECTOR NO CUENTAN CON RECURSOS NECESARIOS PARA ATENDERLO DE MEJOR MANERA.

Dentro de este análisis se describirán los programas de crédito al sector microempresarial implantados por las instituciones del sistema financiero del país, las cuales han sido clasificadas en tres categorías:

Instituciones Financieras de Segundo Piso.

Instituciones Financieras Privadas.

Instituciones de Garantía para Crédito a Microempresarios.

En la primera categoría encontramos a la Corporación Financiera Nacional, quien tiene una línea de redescuento para créditos a microempresarios, denominada FOPEM.

En la segunda categoría se consiguió información de instituciones tales como: Banco La Previsora, Banco del Pichincha, Banco del Pacífico, Filanbanco, FINAGRO e INTERMIL.

Finalmente, en la tercera categoría se pudo conseguir información de CORPOMICRO.

De estas instituciones se pudieron sacar las siguientes estadísticas y resultados de cada institución mencionada anteriormente.

1.2.1 CORPORACION FINANCIERA NACIONAL ES BANCA DE SEGUNDO PISO.

En 1989, la CFN con recursos provenientes de AID aproximadamente S/. 7000'000.000, estableció, un fondo de redescuento para operaciones de crédito a microempresarios canalizados por las instituciones financieras que han suscrito el

convenio de participación respectivo; éste Fondo es para el Fomento de la Pequeña Empresa (FOPEM).

Participaron activamente de la línea en la primera etapa, los siguientes Bancos: Pichincha, Previsora y de Préstamos. En 1995 participaron los Bancos del Progreso. Del Austro y Filanbanco, así como instituciones del sistema cooperativo, las cuales fueron aceptadas en ese año, luego de adoptar una reforma reglamentaria tendiente a promover una mayor participación del sector financiero.

Esta reforma también estableció la posibilidad de que las instituciones financieras participantes entreguen los recursos a las organizaciones no gubernamentales en condición de anticipos, para que éstas a su vez los canalicen a los microempresarios. Los resultados alcanzados no son los esperados, puesto que ninguna institución financiera ha adoptado esta modalidad.

Esta situación se da por las siguientes razones:

- a) Desconfianza de la banca privada en los microempresarios y en las organizaciones no gubernamentales.
- b) Encarecimiento del crédito como resultado de la participación de las organizaciones no gubernamentales.

La primera línea de FOPEM la cual corresponde a la donación de la AID por S/. 100'000.000, tuvo algunos problemas, tal como que el riesgo fue asumido por la propia CFN, lo cual generó poca preocupación por parte de los bancos participantes y de las ONGs vinculadas por recuperar los préstamos canalizados al sector microempresarial.

Por el motivo expuesto anteriormente, la segunda línea que corresponde a la donación de la AID por S/. 600'000.000 canalizados a través de INSOTEC (fundación privada, sin fines de lucro, con la finalidad de promover el desarrollo de las empresas de pequeñas escalas de producción) a la CFN, estableció el compromiso de las instituciones financieras de aportar el 10% de los montos de crédito aprobados y asumir el riesgo de la operación.

La concepción inicial de esta línea establecía también la participación de una organización no gubernamental calificada por la CFN, como apoyo a la banca privada para la calificación, selección, preparación y análisis de los microempresarios. Atendiendo a pedidos realizados por la propia banca privada, debido a las malas experiencias con algunas de las fundaciones participantes, a partir del año 1993 se flexibilizó esta disposición, permitiéndose a las instituciones financieras que lo desearan, canalizar los recursos sin apoyo externo.

La línea original contemplaba la atención exclusiva a los sectores de industria, comercio y servicio. A pedido de algunos de los bancos participantes, a 1995 se amplió la cobertura hacia los sectores agrícola, agroindustria y pecuario.

Para la línea FOPEM, la tasa de interés establecida corresponde a la tasa pasiva referencial de la CFN multiplicada por 1.33. “El excedente sobre la tasa pasiva referencial corresponde al spread de la institución financiera intermediaria.

Cuando el crédito se realizaba con apoyo de una fundación, se permitía a ésta cobrar directamente al beneficiario los valores correspondientes a diagnóstico, asistencia técnica y seguimiento, conforme a tarifas establecidas en una tabla elaborada por cada ONG y aprobada por la CFN. En promedio, los valores cobrados por las ONGs ascendían al 8% del monto del crédito.

En 1994, se alcanzaron los siguientes resultados:

a) Participación de los Bancos Privados:

- El Banco La Previsora y el Banco del Pichincha participaron en el programa asumiendo directamente el riesgo del crédito. El primero se apoya en sus propias fundaciones para la calificación de clientes. El segundo utiliza su propio personal de crédito para la realización de esta actividad y es muy probable que esté atendiendo con recursos de la línea exclusivamente a sus clientes tradicionales.
- Filanbanco se apoya en las Corporaciones de Garantía Crediticia, las cuales, además de apoyar en la calificación de los clientes, asumen el 85% del riesgo del crédito. Ha utilizado la línea también para financiar créditos a pequeños agricultores productores de tabaco que cuentan con el aval de TANASA.

- El Banco del Progreso atiende operaciones que cuentan con el respaldo y aval de la Asociación Nacional de Empresarios.

b) Recursos Canalizados

- Durante 1994 se aprobaron 1.151 operaciones por un monto de S/. 8.701'769.750. De esta cantidad, S/. 7.689.376.600 fueron financiados por la CFN.
- El 42% de las operaciones correspondían al sector comercio, el 35% al sector producción, el 15% al sector servicios y el 7% al sector agrícola.
- El 36% de los recursos se canalizó al sector comercio, el 34% al sector producción, el 16% al sector agrícola y el 12% al sector servicios.
- Los montos promedios de los créditos concedidos hasta 1995 es el siguiente:

⇒ Sector Comercio	S/. 6'500.000
⇒ Sector Producción	S/. 7'500.000
⇒ Sector Agrícola	S/. 18'300.000
⇒ Sector Servicios	S/. 6'000.000

- A pesar de la apertura de la línea al sector agrícola, su cobertura era básicamente urbana.

Los recursos fueron insuficientes para atender la totalidad de las demandas presentadas, a pesar de que las instituciones participantes eran pocas.

Esta situación obligó a que se incremente la línea de la CFN con sus propios recursos y a negociar la consecución de recursos del Fondo Interamericano de Desarrollo Agrícola FIDA para atención exclusiva a los sectores agrícola, avícola y pecuario.

1.2.2 BANCO LA PREVISORA

Durante el programa piloto de crédito a la microempresa, el Banco La Previsora tuvo una mala experiencia; pero pese a esta situación, dicha institución considera a este sector como un segmento importante y altamente rentable, aunque riesgoso.

La Previsora se define como un banco orientado al sector microempresarial, razón por la cual y tomando en cuenta su mala experiencia y, en consecuencia, poca creencia en las organizaciones no gubernamentales, ha creado sus propias fundaciones.

Esta institución operaba con la línea FOPEM y con la línea del Programa Global de Crédito a la Microempresa.

Las mencionadas fundaciones operaron, primero en las ciudades de QUITO (PREVIQUITO), Guayaquil (PREVIQUIL) y en Cuenca (PREVICUENCA). En 1995 PREVIQUITO amplió su radio de acción a las ciudades de Ibarra, Latacunga, Ambato y el noroccidente de Pichincha y luego a las ciudades de Milagro y Portoviejo. También

tenían la expectativa de ampliar la cobertura a las ciudades de El Empalme, Babahoyo, La Libertad, Azogues y Loja.

Considerando la experiencia adquirida por las fundaciones en el sector, para la concesión de créditos se requería de garantías personales y, en casos excepcionales, garantías prendarias y/o hipotecarias.

Hasta 1995 se alcanzaron de las fundaciones de Quito y Guayaquil los siguientes resultados:

- Se canalizaron 9.306'262.000 a través de 1.709 operaciones. El monto promedio del crédito asciende a S/.5'455.443.
- El 77% de los recursos canalizados al sector corresponden al 70% de las operaciones y han sido redescontados en la CFN (línea FOPEM).
- Han sido redescontados en el Banco Central para el Programa Global de Crédito a la Microempresa el 23% de los recursos.
- Hasta 1995 se mantenían vigentes 1.230 operaciones de crédito, las cuales fueron distribuidas geográficamente de la siguiente forma:

Quito	529	43%
Guayaquil	363	30%
Ibarra	142	12%
Portoviejo	121	10%
Ambato	55	4%

Milagro	10	1%
Latacunga	10	1%

- Ascendió la cartera vigente a S/. 6.755'894.000 distribuidos de la siguiente manera:

Quito	S/. 3.066'143.000	45%
Guayaquil	S/. 1.730'526.000	26%
Ibarra	S/. 841'485.000	13%
Portoviejo	S/. 673'900.000	10%
Ambato	S/. 341'305.000	5%
Milagro	S/. 57'460.000	1%
Latacunga	S/. 45'075.000	1%

- En la Sierra (Ibarra, Quito, Latacunga y Ambato) del monto total concedido el 48% corresponden al sector comercio, el 31% al sector producción y el 21% al sector servicios.
- En la Costa (Guayaquil, Milagro y Portoviejo) del monto total concedido, el 48% corresponden al sector comercio, el 31% al sector producción y el 21% al sector servicios.

Según los Directivos del Banco La Previsora, si hubieran contado con recursos para establecer su propia línea de crédito al sector microempresarial, se hubiera agilitado el proceso de concesión.

1.2.3 BANCO DEL PICHINCHA

Banco del Pichincha, es una de las pocas instituciones que ha trabajado permanentemente atendiendo al sector microempresarial, ya sea mediante la suscripción de convenios de cooperación con organizaciones no gubernamentales intermediarias o atendiendo directamente a sus propios clientes.

Banco del Pichincha mantenía una línea de crédito ADEMEC (fondo de garantía otorgada por INSOTEC), con la cual se atendían a los microempresarios seleccionados y capacitados por INSOTEC. Esto constituyó un respaldo de trabajo importante con el sector.

En 1995 se limitó la atención al sector, debido a que no contaban con una infraestructura de apoyo adecuada y a la política de reducción de costos que emprendió la nueva administración del banco lo cual afectó a las operaciones del sector microempresarial.

Vale recalcar que también contribuyó a esta resolución, la decisión de INSOTEC de retirar los recursos que mantenía depositados en el banco en concepto de garantía y

establecer una línea de crédito propia con esos recursos, debido a los requisitos exigidos a los microempresarios por el banco, así como a la demora en los trámites de aprobación de las operaciones.

Antes de la decisión de INSOTEC, adoptada a fines de 1994, el Banco había canalizado al sector microempresarial aproximadamente S/. 300'000.000 a través de la línea ADEMEC (concentrados en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados) y S/. 1.200'000.000 (en las ciudades de Santo Domingo y Ambato) a través de la línea de FOPEM.

Debido a la política de descentralización emprendida por la nueva administración del banco dificultó la obtención de estadísticas globales de crédito. Lo que se pudo establecer mediante información proporcionada por la oficina zonal de INSOTEC en Santo Domingo de los Colorados, en función de los reportes emitidos por la sucursal del Banco en dicha ciudad, fue que, la cartera activa de la línea ADEMEC, financiada con recursos propios del banco, ascendía hasta 1995, a S/. 120'000.000.

Se estableció una Gerencia de Banca Intermedia, en la oficina matriz, lo cual señala el interés de dicha institución por atender al sector microempresarial. También se asignó un Oficial de Crédito especializado, se creó su propia fundación y se efectuaron conexiones con otras fundaciones para considerar la posibilidad de trabajo en conjunto. Se consideró también la fusión con Fundación Offssetec, vinculada al grupo Carvajal de

Colombia, para realizar una adecuada calificación, selección, preparación y seguimiento de los microempresarios que accedan al crédito.

Este Banco pese a todo, reitera su disposición para trabajar con el sector. Para comprobar su afirmación señala que a través de la línea FOPINAR, de redescuento en la Corporación Financiera Nacional, han canalizado en el 1995 aproximadamente S/. 2.500'000.000 mediante 90 operaciones.

Los montos promedios son de S/. 28'000.000 de esta línea, lo cual demuestra que son más altos, puesto que los beneficiarios de los créditos no eran microempresarios sino de manera general pequeños.

El Banco estaría dispuesto a considerar el establecimiento de una línea de crédito con recursos propios, así como asumir el riesgo de las operaciones, si contara con recursos para montar la infraestructura requerida para atender al sector microempresarial.

1.2.4 BANCO DEL PACIFICO

Banco del Pacífico, es el principal banco privado que mantienen desde 1977 un programa específico de atención al sector llamado Programa de Desarrollo de la Comunidad PDC, el cual opera con recursos propios, es decir, que no ha suscrito

convenio de participación ni con el Banco Central (para el Programa Global de la Microempresa), ni con la CFN (para la línea FOPEM).

El PDC es un programa integrado de crédito, capacitación y asesoría administrativa/financiera dirigido a promover desarrollo en áreas urbanas de bajos ingresos económicos, para mejorar y adecuar la producción.

La entidad otorga gran importancia a dicho Programa, por lo cual es supervisado por la Presidencia Ejecutiva y de la Vicepresidencia de Crédito, aún cuando ésta es, según el responsable del programa, más en términos de política social que financieros.

Este Programa opera a través de una infraestructura propia, compuesta por 76 personas y 67 vehículos, a través de los cuales llega directamente a los microempresarios.

El Programa de Desarrollo de la Comunidad se caracteriza por lo siguiente:

- El programa responde a una filosofía institucional impulsada directamente por su Presidente Ejecutivo.
- La relación ingresos/egresos del programa es igual a 1, lo cual indica que los ingresos generados por el programa permiten cubrir sus costos y realizar las inversiones necesarias para su operación.
- El banco no utilizó las líneas de redescuento establecidas ya que los trámites exigidos encarecen su costo.

- Consideraban como competencia al mercado financiero informal y no al sistema financiero formal.
- El programa transfería de manera obligatoria semestralmente el 10% de sus clientes activos a la División de Banca Personal del Banco.
- Los trámites requeridos para acceder a recursos de cooperación internacional eran excesivos y complicados, lo cual genera altos costos de transacción tanto para el microempresario como para el programa. Por esta razón el banco se excluyó de los programas implementados en el país.
- De sus colocaciones, aproximadamente el 70% correspondieron a microempresarios del sector manufacturero y el 30% correspondieron a comerciantes y empresarios del sector servicios.
- Este programa operaba con tasas de interés 4 puntos más altos que la tasa para créditos personales del banco.
- Estos préstamos servían para financiar materia prima, pequeñas herramientas, máquinas y remodelación del local. Consideraban hasta 4 años plazo, con amortización mensual de capital más intereses.

Del Programa se pudo conseguir las siguientes estadísticas a diciembre de 1993:

- Se realizaron un total de 30.522 préstamos, por un monto total de US \$ 30'687.407.
El monto promedio por crédito ascendió aproximadamente a US\$ 1.000, lo cual distorsionó por los montos promedios concedidos en los primeros años del programa, casi US\$ 4.000. En 1995, el monto promedio bordeaba los US\$600.
- Se distribuyeron geográficamente los clientes del PDC, de la siguiente manera:

Quito	15%
Ambato	10%
Cuenca	14%
Manta	7%
Guayaquil	41%
Libertad	1%
Galápagos	1%
Machala	10%

- Las operaciones canalizadas a través del programa representaban el 30% de las operaciones totales del banco (en cantidad).
- Hasta 1995 mantuvieron una cartera activa de aproximadamente 6'000.000 de dólares, distribuidas entre casi 12.000 microempresarios.

1.2.5 FILANBANCO

Filanbanco no dirigía programas específicos al sector microempresarial, en consideración a los altos costos administrativos, así como también a los niveles de riesgo involucrados.

Filanbanco, mantuvo un programa importante destinado a financiar a pequeños empresarios. En 1995 han realizado 177 operaciones que han sido redescontadas en la

CFN, a través de la línea FOPEM, las mismas que alcanzan un monto aproximado de S/. 1.615'000.000.

Se destinó a financiar créditos a pequeños agricultores productores de tabaco, quienes son respaldados por TANASA (aval y respaldo técnico) el 72% del monto colocado. El 28% canalizó con el aval de las Corporaciones de Garantía Crediticia, a microempresarios de las ciudades de Latacunga con el 7%, Portoviejo con el 5% y Ambato con el 16%.

En el caso de los productores de tabaco, los montos promedios de créditos concedidos ascendieron a S/. 15'000.000, para los microempresarios de Latacunga un monto de S/. 3'500.000, para los microempresarios de Portoviejo un monto de S/. 3'800.000 y para los microempresarios de Ambato un monto de S/. 5'800.000.

1.2.6 FINANCIERA DEL AGRO S.A. FINAGRO

Finagro, en el marco del Programa Global ha otorgado, hasta Diciembre de 1993, 469 créditos por un monto total de US\$ 309.090 y un promedio de US\$ 659 por operación. Canalizó los créditos principalmente a pequeños agricultores que contaban con tres hectáreas de las ciudades de Guayaquil y Babahoyo. Los cultivos principales financiados incluyen arroz, soya y maíz.

Se utilizó recursos mayores para la canalización de créditos mayores, la línea FOPINAR de la CFN, así como recursos propios provenientes del FMO y de la Corporación Interamericana de Inversiones, Instituciones Internacionales que son a su vez, accionistas de FINAGRO.

FINAGRO, formó un departamento técnico especializado para la atención al sector agrícola, en el cual laboran aproximadamente 10 personas. Dichos técnicos visitan a todos los microempresarios, intentándose reducir los costos administrativos a través de la concentración de los créditos en zonas homogéneas.

FINAGRO, indicó que tuvo una experiencia de trabajo muy mala con el sector microempresarial, pese a que atendía solo al sector urbano (producción y comercio).

Para la concesión del crédito, FINAGRO exigía garantías reales, prendarias o hipotecarias, que equivalían al 120% del monto del crédito.

1.2.7 INTERMIL FINANCIERA S.A.

Pequeña intermediaria financiera que participa en programas de crédito microempresarial debido a la convicción de su Gerente General de la importancia de trabajar con el sector, así como de la rentabilidad que se puede alcanzar. INTERMIL mantiene convenios con fundaciones las cuales también asumen el riesgo de la

operación para la calificación, selección, preparación, análisis y seguimiento de los créditos.

Son acreditados a la cuenta de la ONG intermediaria los recursos aprobados, la cual a su vez distribuye a los microempresarios; y los reembolsos se realizan mediante débitos de la misma cuenta de la ONG.

Para la concesión de los recursos a las ONGs se ha trabajado normalmente con garantías emitidas por CORPOMICRO. En casos excepcionales, tal como Fundación Autoempleo, los recursos se canalizan con garantía de la propia fundación. Redescuentan las operaciones en el Banco Central a través del Programa Global de Crédito a la Microempresa, con la finalidad de dar liquidez a la línea de crédito.

La tasa básica del Banco Central más 20/30 puntos, corresponde a la tasa de interés que cobraban a los beneficiarios; estos puntos se distribuían en iguales proporciones entre la financiera y la fundación intermediaria.

Conaue, afirma que INTERMIL ha canalizado hasta Diciembre de 1993 en el marco del programa global, 44 créditos por un monto total de US\$ 59.700 y un promedio de US\$ 1.356 por operación.

INTERMIL, ha canalizado hasta 1995 a las ONGs aproximadamente S/. 1.100'000.000 distribuidos entre Guayaquil (70%), Cuenca (23%) y Quito (7%).

1.2.8 CORPOMICRO

A CORPOMICRO se lo considera una institución financiera considerando su aprobación legal por parte de la Superintendencia de Bancos.

CORPOMICRO no es una institución de financiamiento, sino una Corporación de Garantía Crediticia creada por una red de organizaciones no gubernamentales, con la finalidad de garantizar a los bancos privados los recursos que éstos canalizan a las fundaciones para que éstas, a su vez, canalicen al sector microempresarial.

Hasta 1995 se garantizó S/.1.963'311.000 canalizados a través de sus fundaciones, a 972 microempresarios. La cantidad de S/.2'000.000 es el crédito promedio garantizado por CORPOMICRO.

La totalidad de operaciones garantizadas corresponde a microempresarios de los diferentes sectores económicos:

Comercio	51%
Producción	30%
Servicios	29%

Del monto total garantizado se divide en 3 áreas geográficas del país, los mismos que corresponde a los recursos canalizados a ONGs:

Quito	30%
Guayaquil	38%
Cuenca	38%

Hasta 1995, CORPOMICRO pese a que logró una buena aceptación de algunas instituciones financieras, todavía no es muy conocida en el sistema financiero nacional.

En 1995 también, gestionaron para transformarse en una institución financiera que funcione como segundo piso y provea recursos a las fundaciones asociadas.

Es importante señalar la percepción de otras fundaciones que consideran a esta Organización como un grupo cerrado, a fin de intentar establecer un mecanismo que desvirtúe esta percepción.

CORPOMICRO hasta 1995, estaba predispuesta para aceptar el ingreso de nuevos socios, los cuales debían cubrir los costos que demanda la inscripción, aproximadamente US\$ 3.000.

Otra consideración importante en 1995 fue la reticencia de CORPOMICRO a aceptar como contragarantía de los avales emitidos, los pagarés suscritos por los microempresarios beneficiarios del crédito, y a exigir garantías de las propias fundaciones, lo cual parece desvirtuar los propósitos de su creación.

Como conclusión de lo anteriormente expuesto, se puede decir que para las instituciones financieras no resulta rentable la atención al sector microempresarial, debido a los altos costos vinculados con la administración de pequeños créditos, así como a las garantías presentadas.

Las instituciones financieras privadas no han demostrado interés por participar en programas de financiamiento a microempresarios, debido también a los altos riesgos que este tipo de operaciones genera.

Las instituciones financieras que están trabajando con el sector lo hacen con perspectivas de largo plazo, como la incorporación de los microempresarios beneficiarios del crédito a su cartera normal de clientes.

Es poco factible que una institución financiera pueda atender de manera exclusiva al sector microempresarial eficientemente, a menos que establezca tasas de interés superiores al promedio del sistema financiero.

Con excepción del PDC del Banco del Pacífico, los montos promedio de operaciones a microempresarios canalizadas a través de la banca privada son significativamente más altos que los promedio de las operaciones canalizadas por las fundaciones. Esto constituye una constatación de la diferencia de niveles entre los grupos metas de las dos instituciones.

En base a las referencias expuestas anteriormente del Sector Microempresarial del Ecuador durante el período 1988-1995 y a las conclusiones anotadas aparece Banco Solidario S.A. única institución financiera en el país con Misión Social sirviendo al sector más desprotegido “La Microempresa”.

1.3 BANCO SOLIDARIO APOYA AL SECTOR MICROEMPRESARIAL

En los últimos años, en los países en desarrollo hubo una expansión de las iniciativas para el financiamiento microempresarial, las mismas que han estado encaminadas a la obtención de programas más eficientes y con mayor escala hacia aquellos grupos de gentes pobres que tradicionalmente han sido excluidos de los mercados crediticios.

Muchas organizaciones privadas - bancos, compañías financieras y otras instituciones similares- han desarrollado nuevas tecnologías, productos y metodologías dirigidas a proveer servicios financieros a los sectores pobres. Como consecuencia, las organizaciones no gubernamentales (ONGs), que son las que tradicionalmente han entregado estos servicios a este mercado, han tenido que transformar sus instituciones

para aumentar la eficiencia de sus operaciones, tratar de llegar a un mayor porcentaje de este abandonado segmento de mercado, y ser compensadas de manera más apropiada por sus productos y servicios.

El mercado microempresarial informal que es amplio y creciente en el Ecuador (más del 70 por ciento de la población) no está siendo atendido por el sector financiero tradicional. La demanda de recursos financieros tanto de crédito como de ahorros por parte de este mercado, se encuentra en un rápido aumento y no puede ser satisfecha por las ONGs o por muchas de las instituciones financieras, tales como estaban constituidas antes de la revisión llevada a cabo en mayo de 1994 a los estatutos reguladores del sector de servicios financieros, la misma que les permitiría convertirse en compañías financieras o bancos.

Muchas otras instituciones nacionales y extranjeras también aprovecharon estos cambios, y han comenzado a ofrecer sus servicios financieros al sector microempresarial.

De un gran número de instituciones dedicadas al desarrollo del sector microempresarial aparece en Agosto de 1995 “Grupo Financiero Enlace”, del cual forma parte ENLACE Sociedad Financiera, la cual mediante resolución No.SB-96-0395 del 29 de Julio de 1996, se autoriza la fusión con la Sociedad Financiera Finambato S.A. y la conversión a Banco con una denominación social de Banco Solidario Sociedad Anónima.

Con fecha 7 de Agosto de 1996, la Superintendencia de Bancos concede el certificado de autorización para el funcionamiento del Banco. Su objeto social es la realización de todas las operaciones y negocios permitidos por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Durante 1997, el banco ha puesto al servicio de los sectores microempesariales donde apunta su estrategia y objetivos, nuevas agencias como: Solanda, Centro, Cotocollao, Sangolquí y Otavalo, lo que ha dado como resultado un crecimiento significativo en las operaciones.

Grupo Financiero ENLACE, se forma dentro de un entorno macroeconómico y político en el que las condiciones para el progreso económico en el Ecuador, tomaron un impresionante giro positivo bajo la administración del presidente Sixto Durán-Ballén, quién subió al poder en 1992. El gobierno de Durán-Ballén llevó a cabo un importante plan de estabilización económica e iniciativas de modernización que incluyeron reformas al sector financiero, las cuales han producido resultados positivos: El crecimiento del producto interno bruto (PIB) en términos reales fue de 2.1 por ciento en 1993 y del 3.9 por ciento en 1994, y la inflación se redujo del 31 por ciento en 1993 al 25.4 por ciento en 1994 y para 1995 se esperaba una baja al 20-21 por ciento.

Las estimaciones del crecimiento del PIB para 1995 experimentaron un retroceso del 5 por ciento al 3.5 por ciento debido al conflicto enfrentado con el Perú, el cual empezó en enero de 1995. Este conflicto con el país vecino también condujo a una elevación

sustancial de las tasas de interés a un punto tope del 200-220 por ciento durante el primer trimestre del año. Como consecuencia, los créditos nuevos se redujeron estrepitosamente y los niveles de morosidad se incrementaron de una forma dramática.

Después de un tiempo las tasas se redujeron a un nivel aproximado del 55 por ciento. Sin embargo, desde fines del primer trimestre de ese año la demanda de nuevos préstamos se incrementó, y las tasas de morosidad se colocaron en niveles manejables.

Renunció a su cargo el Vicepresidente del Ecuador por un escándalo de corrupción. El período de ese gobierno se terminará a mediados de 1996, y no se sabía si el próximo gobierno continuará con las iniciativas de estabilización económicas llevadas a cabo por este gobierno. Con esto se puede ver que estas incertidumbres afectan al sector de los servicios financieros.

Desde que se formó Banco Solidario, avanza con paso firme hacia lograr el sueño de ofrecer soluciones financieras prácticas, a los sectores más necesitados del Ecuador, “La Microempresa” a través de una relación de largo plazo y en condiciones financieras justas, que les permita mejorar su capacidad de pago y su calidad de vida y la de su familia.

1.3.1 BANCO SOLIDARIO FUE EVOLUCIONANDO CON VISION SOCIAL

La frustración que a fines de la década pasada la mayoría de la gente dedicada a lo social sentía al constatar que su trabajo con los pobres no se sostiene en el tiempo; el desempleo, las condiciones de vida, las políticas y programas sociales se deterioraban progresivamente; que la economía popular se volvía cada vez más frágil, y; que el Estado, en lugar de ser parte de la solución, se convertía en otro problema más, explican la angustia y el empeño por enfrentar exitosamente uno de los problemas más profundos de nuestro tiempo: conciliar la misión social con el bienestar económico, es decir, hacer posible el bienestar humano de todos.

Lo expuesto anteriormente explican, las inquietudes y aspiraciones de un grupo de profesionales con compromiso social, provenientes de la empresa privada.

En 1990 se crea la Fundación Alternativa, bajo una concepción distinta al resto de ONGs, en la perspectiva de constituirse en un apoyo a la coordinación de esfuerzos, a la captación de recursos externos y a su canalización eficiente; todo ello en búsqueda de la autosuficiencia. Esta visión pretendía integrar lo valioso de la empresa privada y lo valioso de la experiencia de las organizaciones sociales de desarrollo, lo que implicaba enfrentarse al viejo paradigma que mantenía la existencia de contradicciones entre la misión social y el desarrollo de lo económico.

El surgimiento de Alternativa ofrecía una cerrada resistencia a integrar lo empresarial con lo social. Sin embargo, se contaba con una misión y visión clara, que en el camino fue mejorando.

Inicialmente se impulsaron dos ideas centrales; constituirse en captadores de recursos del exterior y canalizarlos hacia las Organizaciones no Gubernamentales.

Desde la óptica empresarial, la Fundación Alternativa pretendía llegar más lejos; buscar nuevas opciones para permitir el acceso al crédito de la población pobre. Sus primeros intentos no prosperaron gracias a un conjunto de factores y prejuicios tales como que: los pobres son difícilmente rentables; no tienen condiciones para generar una economía propia, porque a las entidades financieras no les interesaba mezclar los pobres con los ricos, porque el crédito a los pobres es para perder la plata.

La falta de claridad de los integrantes de la Fundación se compensaba con el convencimiento interno, su intuición y quizás convencimiento en que era posible, desde el sector privado y en el mediano o largo plazo, convertir el crédito microempresarial en un negocio de alta rentabilidad financiera y social.

Entre 1991 a 1993, la Fundación Alternativa continuó la ejecución de proyectos sociales financiados por la empresa privada priorizando la línea de autosugestión.

Entre 1993 y 1994 no se logró el apoyo de recursos de organizaciones sociales nacionales para crear una intermediaria financiera.

La iniciativa de buscar recursos entre las ONGs y agencias externas para crear una institución financiera dedicada a lo social se ve prontamente inviable. Entonces, la búsqueda se orienta hacia otras entidades del sector privado y en particular a inversionistas nacionales para crear una sociedad financiera con énfasis en lo social.

La capacidad gerencial, de negociación y conocimiento de la banca de uno de sus directivos fue sin duda uno de los elementos decisivos para lograr, en un escenario de profunda crisis del sistema financiero nacional, el apoyo de un grupo de inversionistas nacionales para concretar la compra de una financiera.

Aunque este proyecto no se ajustaba a la misión original de la Fundación, sus promotores encontraron la posibilidad de ajustar la misión a esta nueva situación. Posibilidad que la práctica demostró viable.

La mirada retrospectiva, respecto de la incorporación de inversionistas privados a este sueño, muestra que la experiencia y el conocimiento de la lógica bancaria, así como la apertura y flexibilidad para encontrar la compatibilidad de la misión social con la económica, constituyen factores explicativos de los inversionistas.

En el ANEXO 1 podremos ver con el propósito de organizar una secuencia de lo expuesto, una sintetización de las etapas, evolución de grupos objetivo, estrategias de focalización, y las fortalezas y debilidades existentes en la evolución y desarrollo del Banco.

En el Anexo 1 se encuentran las siguientes etapas de la evolución del proceso microempresarial con énfasis en lo social:

Primera Etapa (1990-1994)

Esta etapa se caracterizó por la definición de una misión que buscaba potenciar al máximo los valores y recursos de lo privado y lo social, entendiendo la integración de lo social y lo privado como una relación fundamental para la definición de un nuevo paradigma.

En este primer escenario, se enfatizó en la búsqueda de coherencia de lo empresarial con lo social, pese a las resistencias ideológicas y a los diversos enfoques multidisciplinarios propios del mundo contemporáneo.

Se ratificó la incapacidad de utilización de los recursos externos, así como la reducida e incipiente capacidad de empleo eficiente de los recursos existentes en las organizaciones sociales de desarrollo para proyectos autosostenibles. Adicionalmente, constataron un

profundo desgaste y pérdida de tiempo de los directivos de las ONGs en búsqueda de financiamiento, tarea para lo cual no estaban preparados.

Los riesgos de la nueva visión se resumen en la idea-fuerza de que “en lo social se volvía imperativo lograr una cierta autosuficiencia”. Tal planteamiento se desarrollaba en un ambiente desfavorable como la presencia de un Estado paternalista y de organizaciones sociales que en su práctica no habían logrado conciliar los proyectos de desarrollo social con el logro el financiamiento de tales proyectos y peor aún lograr su autosuficiencia.

En este entorno, La Fundación Alternativa concreta sus objetivos en dos grandes propósitos: captar y canalizar recursos del exterior y transferirlos a organizaciones sociales de desarrollo. Posteriormente, se añade la idea de encargar el cumplimiento de tales propósitos a una intermediaria financiera.

Entre las principales debilidades identificadas en esta época, se destaca la falta de experiencia en el manejo y control del sistema de microfinanzas.

Segunda Etapa (1995-1996)

Pese a que el país enfrentaba una de las peores crisis financieras y socio-políticas se adquiere una financiera con la participación de inversionistas nacionales, hecho que aparentemente produce un “desajuste” de la misión original.

La consolidación de la financiera con capitales fortalece la búsqueda de integración de lo social con lo económico.

No obstante, se mantenía la percepción de falta de experiencia en el manejo de microcrédito expresado en una “pérdida de tiempo en la gestión dentro del área crediticia en microfinanzas”. Paralelamente, se reconoce la necesidad urgente de revisar el enfoque de lo social para ajustarlo a esta nueva situación.

Entre las variables de proceso se destacan, en el diseño y puesta en marcha de una metodología para el sector microempresarial. Consecuentemente, la política institucional ha destinado ingentes esfuerzos y recursos para concentrarse, de manera particular, en un segmento que podía acceder al crédito.

Frente a las fortalezas mencionadas, simultáneamente se evidenció la necesidad de definir indicadores de impacto en lo social, como parte de un sistema de información microempresarial y/o gerencial.

Estos nuevos elementos contribuyen al fortalecimiento de la integración de lo social con lo privado, con énfasis en la equidad dentro del nuevo paradigma.

Tercera Etapa (1996-1998)

Esta etapa se caracteriza por la formación corporativa de un Banco que enfrenta organizadamente su proceso de crecimiento, ello concurrió al mejoramiento del proyecto, aunque no haya alcanzado todavía su integralidad.

La orientación hacia el crédito microempresarial se demuestra al constatar que el Banco Solidario dedica alrededor del 80% del capital a la inversión de la microempresa. El 70% del personal directa o indirectamente está orientado a la microempresa. El 90% de las agencias están destinadas exclusivamente para servir a la microempresa. El 80% de la estructura del Banco está dedicada a este negocio.

La práctica crediticia comenzó a mostrar, además, la disminución del riesgo de la inversión financiera en la microempresa. Disminución que, en buena parte, se explica por la política compensatoria del crédito tradicional al microempresarial. De esta manera, se inauguró una nueva etapa, caracterizada por la capacidad de una nueva gestión gerencial, con una fuerte dosis de negociación sostenida.

En el contexto descrito, la viabilidad del planteamiento respecto de que la inversión en la microempresa es un negocio, (todavía subsidiado por el crédito tradicional) se vuelve factible.

Se estratificó a los microempresarios, mediante técnicas de segmentación. Se observa la posibilidad de ampliar las oportunidades de crédito a otros segmentos de la población pobre, así como a microempresarios de menores recursos que los atiende actualmente el Banco, a través de la consecución de “créditos blandos”.

Los cambios destacados demuestran una mayor flexibilidad gerencial, a la vez que una mejor disposición de los accionistas en apoyar los nuevos pasos que se están experimentando.

La idea de apoyar programas de autogestión de servicios colectivos apoyados por microempresas adquiere fuerza.

1.3.2 ACONTECIMIENTOS RELEVANTES RELACIONADOS CON LA EVOLUCION SOCIAL.

La evaluación muestra que los sucesos más destacables, en la búsqueda de integración de la misión social con la rentabilidad económica, son:

1990	Creación de la Fundación Alternativa. Búsqueda de integración de la misión social con la rentabilidad económica.
1992-1994	Etapas de negociación con organizaciones sociales de origen nacional (Micro, Ezquel, FEPP) y con el sector privado en miras a conseguir recursos para constituir una financiera con finalidad social.
1995	Compra de la Financiera comercial, en pleno período de crisis nacional socio – política y financiera. Captación de recursos de organizaciones sociales que buscaban un mecanismo confiable de inversión.
1996	Apertura de Agencia de Solanda, especializada, en crédito solidario. Los inversionistas conocen por primera vez a clientes microempresarios.
1997	Salto de entidad financiera a Banco con la misma misión social del crédito microempresarial. Aumento significativo del capital y de la orientación al negocio de la microempresa.
1997	Banco comienza a aparecer como una entidad confiable para los clientes, quienes empiezan a demandar su intervención o mediación en áreas sociales de responsabilidad estatal como salud, educación, vivienda.
1998	Análisis de la eficacia de la política institucional y de desarrollo profesional como instrumentos de apoyo al cumplimiento de la misión social y adecuación de mecanismos operativos.

1.4 SOCIEDAD FINANCIERA SE TRANSFORMA EN BANCO FORMANDO ASÍ GRUPO ENLACE - BANCO SOLIDARIO S.A.

Banco Solidario es la primera institución financiera con capital nacional, que busca lograr tanto la rentabilidad financiera como la rentabilidad social, que orienta su acción a un segmento de la población económicamente activa que no ha tenido acceso al crédito del sistema financiero formal, ha vencido el temor al alto riesgo que aparentemente representa este sector y así tratar de que crezca el país desde sectores con menos posibilidades económicas, cimentando bases sólidas para alcanzar un futuro de pleno bienestar para todos.

El objetivo de esta Institución es generar oportunidades de desarrollo y dinamizar la productividad de los estratos económicamente más bajos en condiciones financieras justas (que este sector pueda reinvertir en su negocio y crecer), basados en la idea de creer en la gente por lo que es más que por lo que tiene.

Al introducir Banco Solidario S.A. al mercado ecuatoriano este nuevo concepto ya exitoso en otros países de Latino América y del Asia, ofrece a los inversionistas la oportunidad de obtener sobre sus recursos no solo rendimiento financiero altamente competitivo, sino también auténtica rentabilidad social.

El resultado esperado es dar acceso al sistema financiero formal a sectores desaventajados de la economía, a través de una relación de largo plazo y en condiciones financieras justas, que les permita mejorar su capacidad de pago y su calidad de vida y la de su familia.

Banco Solidario tiene como misión, cubrir un espacio clave en la actividad económica del Ecuador y en su desarrollo futuro, ofreciendo productos y servicios financieros innovadores adecuados a las necesidades de los segmentos de mercado que enfrentan barreras para acceder al sistema financiero formal, protegiendo siempre la rentabilidad del capital de los accionistas y las inversiones que no confían nuestros clientes.

El Nicho de mercado que el Banco Solidario se ha posesionado representa alrededor de un 70% de la población económicamente activa del Ecuador, conformado por personas naturales o jurídicas que con su trabajo contribuyen al desarrollo del Ecuador, pero que, por encontrarse en segmentos socioeconómicos con dificultad o imposibilidad de acceso al sistema financiero tradicional, muchas veces tienen como única alternativa el financiamiento a través de prestamistas informales.

Ante esta realidad, Banco Solidario encamina su misión a los microempresarios.

1.4.1 BANCO SOLIDARIO S.A. ROMPE PARADIGMAS.

En forma general, Banco Solidario, busca disolver algunas hipótesis que han distanciado al sistema financiero formal de la atención al 60% de la PEA ecuatoriana, por considerarlo un sector de riesgo, de atención costosa, que no puede presentar garantías, y que no es compatible con la cultura organizacional.

Esta institución parte de dos principios básicos: este negocio difiere del de la banca tradicional y por ende, admite un tipo diferente de riesgo. Enfrenta este reto buscando reducir los costos de operación pese a que aplica una metodología de mucha mayor cercanía al cliente, trabaja con alta tecnología orientándose hacia la ejecución de procesos industriales y en serie.

El crédito es un medio para formar un microempresario exitoso, que desarrolla sus autoestima y productividad. La mejor garantía es el compromiso que se logra como respuesta a la actitud solidaria. La calidad de la cartera no se mide solo por la calidad de las garantías, sino por el principio de diversificación y compromiso. De allí que sus clientes reconocen la oportunidad y calidad del servicio negado por otros.

Los clientes no requieren subsidios, sino oportunidades, confianza y servicios especialmente diseñados para satisfacer sus necesidades y demandas.

Para el Banco Solidario, el sector no es un problema en sí, sino una vía de solución a un problema socio - económico del país.

1.4.2 ACCIONISTAS DEL BANCO SOLIDARIO S.A.

Los accionistas tanto ecuatorianos como extranjeros son personas de calidad humana intachable y empresa de gran prestigio en su rama. El 30% de nuestros accionistas está en manos de entidades internacionales que tienen orientación hacia el desarrollo social y apoyan esfuerzos en ese campo. Adicionalmente más de 80 inversionistas ecuatorianos tienen la satisfacción de que han logrado conformar y liderar un negocio financiero con misión social. Ver ANEXO 2

1.4.3 REALIDADES DE LA ORGANIZACIÓN

La Institución en su análisis de mercado para la formación del Banco utiliza la comparación de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas el cual se denomina análisis FODA.

El propósito de dicho análisis, debe fundamentarse en las fortalezas de una compañía con el fin de explotar oportunidades, contrarrestar amenazas y corregir debilidades.

A continuación se detalla el análisis FODA:

OPORTUNIDADES

1. 70% de la PEA desatendida por la banca tradicional (40% área urbana, 30% área rural)
2. Posibilidad de acceder a apoyo conceptual y metodológico de expertos internacionales (a través de las instituciones que propiciaron este tipo de actividades en América Latina y Asia y de las entidades que las ejecutan).
3. Las limitaciones que impone la legislación nacional a la gestión de instituciones no financieras.
4. Integración de microempresa con gran industria.
5. Posibilidad de captar recursos externos por la expectativa local y externa en el modelo, al ser los primeros en América Latina y los segundos en el mundo después de Bank Dagang Bali BDB de Indonesia, que nacemos con capital 100% privado.
6. Reorientación de la cooperación internacional hacia entidades sostenibles y programas eficientes para el desarrollo de la microempresa.
7. Existencia de recursos de inversionistas locales y externos que buscan rentabilidad y valor agregado ligado a compromiso social.
8. Al ser parte de red Acción se abren posibilidades de negociación con instituciones de la red y otra (tesorería unificada, sistemas, etc.)

9. Opción en el mercado de hacer negocios paralelos que contribuyen a minimizar los riesgos del entorno. Generadores de Divisas (exportadores), Negocio Automotriz, Negocio Autoliquidables (facturas, cheques, etc.), Comercio Exterior.

FORTALEZAS

1. Liderazgo en el desarrollo de tecnología de punta adaptada a nuestro segmento, a un bajo costo.
2. Software propio y control de su desarrollo tecnológico de punta diseñada para cubrir los requerimientos del Grupo.
3. Apoyo conceptual y metodológico de expertos internacionales.
4. Identificación de nuestra gente con Visión, Misión y Objetivos claros y motivantes.
5. Misma convicción y tenacidad con la que se inició el trabajo hace dos años y medio.
6. Alta gerencia con amplia trayectoria. Reconocida en el medio en que desenvuelven: financiero - bancario, desarrollo social, microempresarial.
7. Alta gerencia trabajando para proyectar confianza y seguridad a todo el personal.
8. Disposición de la gerencia a dar soluciones no problemas.
9. Flexibilidad de la empresa a estímulos positivos o negativos del entorno.
10. Personal joven, profesional, creativo, con experiencia.
11. Buen ambiente de trabajo y sentido de compañerismo.
12. Organización estructurándose en función de procesos.
13. Descentralización en la toma de decisiones, estructura horizontal.

14. Ruptura de la estructura tradicional, interés en la alta gerencia para innovar, lograr una organización flexible y liviana.
15. Amplio capital local y externo.
16. Centro de Entrenamiento para entregar capacitación de punta a nuestros colaboradores.
17. Ser el primer banco en el país dedicado a atender el sector de la microempresa.
18. Eficiente posicionamiento en el mercado financiero y microempresarial.
19. Contribución al desarrollo económico y social del sector informal,
20. Aprovechamiento de buena imagen local y externa.
21. Positiva relación con accionistas locales externos.
22. Unico medio privado idóneo para organizaciones internacionales y nacionales de apoyo que buscan canalizar recursos al sector informal.
23. Negocio Financiero atractivo para los inversionistas por segmento, diversificación del riesgo y beneficio social inmerso. Sinergia entre visión financiera empresarial y sensibilidad social.
24. Participación relativa del mercado en los sectores donde estamos operando.
25. Enfoque hacia nichos específicos.
26. Crédito Solidario (liderazgo como posicionamiento por valor agregado).
27. Portafolio de productos de inversión, Fiducias.
28. Productos financieros creados y adaptados a las necesidades del microempresario.
29. Metodología de crédito acordes al sector microempresarial del país.
30. Diversificación de riesgos en el crédito microempresarial.

AMENAZAS PRIORITARIAS

1. Reducción del margen.
2. Participación en microempresa bancos estatales o privados utilizando metodologías inadecuadas.
3. Entrada de bancos privados a operar en el segmento.
4. Pérdida de colaboradores en manos de la competencia.
5. Marco Legal incompleto sobre el cual se base el negocio.
6. Fin de moratoria.
7. Competencia local y/o externa con fondeo muy barato.
8. Factores climáticos.
9. Incertidumbre en el sistema Financiero.

DEBILIDADES GENERALES

1. Control del gasto.
2. Herramientas de medición cuantificables insuficientes.
3. Capacitación de recursos.
4. Estrategia de marketing y servicio al cliente.
5. Incumplimiento.
6. Adaptabilidad al cambio.
7. Gerencia de situación.
8. Trabajo en equipo sinérgico.

9. Comunicación.

10. Prevención y planificación.

11. Establecimiento de la estructura del Banco acorde a las necesidades de la coyuntura.

12. Proceso contable.

1.4.4 DESEOS Y ASPIRACIONES DEL BANCO SOLIDARIO EN SU FORMACION.

1. Liderazgo y posicionamiento acorde a la misión.

2. Gestión y comunicación coherentes con el real sentido de la misión del Banco.

3. Desarrollo y priorización de productos que respondan a los requerimientos del segmento.

4. Recurso Humano preciso.

5. Planificación y Retroalimentación oportuna.

6. Estructura administrativa, procesos y sistemas adelante del crecimiento del negocio.

7. Eficiencia en el manejo de recursos.

8. Conocimiento actualizado del entorno y del segmento.

9. Logro de sinergia y captación de oportunidades hacia el negocio, localmente y en el exterior.

10. Estructura flexible a los cambios del entorno.

RIESGOS

Misión: Ser soporte en la toma de riesgos manteniendo la independencia del generador del negocio.

Objetivos y Responsabilidades:

- Proporcionar servicios de análisis, información de crédito, calificación de riesgos, central de riesgos, en forma ágil y oportuna tanto para el Banco como para el Grupo.
- Que los riesgos que asume el grupo, se hagan con el mejor análisis y respaldo adecuado.
- Que la administración del crédito sea adecuada a través de una gestión o gerencia anticipada y que su recuperación se haga como si fuera dinero propio.
- Que la gestión y reacción de la cobranza judicial sea oportuna.

1.5 NEGOCIO DE MICROEMPRESA EN BANCO SOLIDARIO S.A.

Banco Solidario considera a las siguientes variables principales para determinar la clasificación como microempresa:

⇒ Perteneciente al sector informal urbano.

- ⇒ Máximo 20 trabajadores permanentes.
- ⇒ Volumen de activos inferior al equivalente en sucres de US\$25.000.
- ⇒ Volumen mensual de ventas inferior al equivalente en sucres de US\$10.000.
- ⇒ Administración centralizada en el propietario.
- ⇒ No existe distribución de funciones.
- ⇒ Incumplimiento de obligaciones fiscales y laborales.
- ⇒ Utilización prioritaria de herramientas manuales.
- ⇒ Producción bajo pedido.

Dentro del sector microempresarial se pueden establecer tres categorías de microempresas:

Microempresa de subsistencia:

- Venta ambulante de artículos de consumo y/o venta a granel en puestos fijos en plazas y mercados.
- Servicios de tipo familiar o comunal.
- La mayoría no tienen empleados. Algunos tienen uno.
- Sus productos se venden directamente al consumidor final.
- Tienen poco capital de trabajo, principalmente en efectivo y en inventarios de materias primas.
- Tienen poco activo fijo (utencillos y herramientas manuales).
- Rota el capital sobre base semanal o quincenal.

- Su margen de utilidad bruta oscila alrededor del 30% de la venta.
- Obtienen sus recursos de prestamistas independientes a tasas que oscilan entre el 10 y el 15% mensual.

Micoempresa de expansión (acumulación simple)

- Tiendas, zapaterías, carpinterías, panaderías, sastrerías, modistas, confección de ropa, manualidades, talleres.
- La mayoría tiene tres o más empleados, pudiendo llegar hasta diez.
- Sus productos se venden generalmente al consumidor final y a minoristas.
- Su capital de trabajo es mayor, incluyendo inventarios de materias primas, productos en procesos y algunas cuentas por cobrar.
- Sus activos fijos incluyen alguna maquinaria y equipo.
- Rota el capital de trabajo sobre base quincenal o mensual.
- Un margen de utilidad bruta usualmente oscila alrededor del 35% de la venta.
- Obtienen sus recursos de los adelantos que reciben de los compradores o de préstamos de organizaciones privadas de desarrollo (fundaciones).

Microempresas de Transformación (acumulación ampliada)

- Talleres de confección, sastrerías, panaderías, zapaterías. Almacenes de comercio.
- Tienen más de 10 empleados, pudiendo llegar hasta 20.

- A menos que tenga su propia sala de exhibición, vende sus productos a mayoristas y minoristas, usualmente a 30 y 60 días de crédito.
- Su capital de trabajo incluye inventarios de materiales, productos en proceso y productos terminados para la venta, además de cuentas por cobrar en mayor proporción.
- Sus activos fijos incluyen maquinarias de mayor capacidad y algún equipo rodante.
- Su capital de trabajo rota sobre base mensual o bimensual.
- Su margen de utilidad oscila alrededor del 40% de la venta.
- Obtienen sus recursos de crédito de proveedores, de préstamos de organizaciones de desarrollo (fundaciones) a tasas superiores a las bancarias y, eventualmente de instituciones financieras formales.

En el Banco Solidario, el programa de desarrollo microempresarial, que funciona bajo la metodología de crédito individual, trabaja exclusivamente con microempresas de expansión y de transformación.

El programa de desarrollo microempresarial que funciona bajo la metodología de crédito solidario, trabaja exclusivamente con microempresas de subsistencia.

1.5.1 MISION DEL NEGOCIO MICROEMPRESARIAL.

Diseñar e implementar productos y servicios financieros adecuados a las necesidades de segmentos de mercado que enfrentan barreras para acceder al sistema financiero, procurando la satisfacción de nuestros clientes, accionistas y colaboradores.

1.5.2 OBJETIVOS DEL NEGOCIO MICROEMPRESARIAL.

OBJETIVOS GENERALES:

- Cobertura, expresada en número de clientes activos y cartera activa total.
- Sanidad de cartera, expresada en índice de morosidad y riesgo.
- Captación de recursos, expresada en volumen de recursos captados.
- Número de productos y servicios.
- Rentabilidad, expresada en términos de utilidad y niveles de retorno.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Otorgar créditos al negocio de microempresa.

- Desarrollar productos adecuados para atender las necesidades del sector micro empresarial
- Rescatar al sector microempresarial de los prestamistas informales (chulco).
- Asegurar una oportuna recuperación de los créditos concedidos manteniendo los más bajos niveles de mora posibles.
- Otorgar créditos oportunos, ágiles y de rápido acceso al microempresario.
- Buscar permanentemente la oportunidad de incursionar en nuevas zonas donde se requieren sus productos.
- Negociar líneas de crédito en las mejores condiciones posibles para el sector.
- Realizar una continua optimización de su metodología y políticas de créditos.

1.5.3 RELACIONES INTERNAS DEL NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA.

El área de Negocios se relaciona con todas las áreas del banco y sus filiales.

Recibe apoyo y de igual forma colabora con los otros departamentos, realizando una labor en conjunto que ayuda a realizar una mejor labor diaria.

Hay que recalcar que en el Negocio de Microempresa de Banco Solidario la selección, contratación y capacitación del personal es parte primordial de su gestión cotidiana, así como el regirse a normas y procesos establecidos por las otras áreas del Banco.

1.6 PRODUCTOS DEL NEGOCIO DE LA MICROEMPRESA.

1.6.1 CREDITO SOLIDARIO

Permite el acceso a crédito a microempresas que, debido a la imposibilidad de presentar garantías suficientes, no han tenido oportunidad de acceder a fuentes formales de financiamiento y que, normalmente, se ven obligados a recibir recursos de prestamistas informales a tasas excesivas.

Objetivos del Crédito Solidario:

- Crédito para educar al microempresario y propugnar su desarrollo integral.
- Proporcionar financiamiento y asesoramiento a microempresarios para mejorar y apoyar el crecimiento en conjunto del grupo.
- Eliminar el crédito de usura que es el más fácil de obtener en el sector informal.
- Fomentar la solidaridad en el mercado laboral, comercial y de mercado y estimular la unidad en el mercado.
- Contribuir para el desarrollo rápido, armónico y eficiente de todos los microempresarios del país y propugnar el bienestar a las comunidades a las que pertenecen.
- Permitir el acceso a crédito a los microempresarios que no disponen de garantías.

Requisitos

Individuales:

- Ser mayor de edad y tener cédula de identidad.
- Microempresa establecida.
- Mínimo seis meses de operación en el mismo sitio.
- Los ingresos familiares deben provenir mayoritariamente de la microempresa.

Grupales:

- Selección y conformación voluntaria.
- Conocimiento, amistad y responsabilidad mutua.
- De cuatro a ocho integrantes.
- Vivir en el mismo barrio o trabajar en el mismo lugar.
- No ser familiares entre sí.
- Negocios con tamaños similares.
- Distancia máximas entre negocios de 500 metros en barrios y 300 metros en mercados o en vías públicas.
- Negocios ambulantes deben demostrar estabilidad domiciliaria.

Documentos Necesarios:

- Cédula de identidad de todos los deudores (miembros del grupo).

- Carnet de posesión del puesto de trabajo para comerciante de mercados o vías públicas.

Montos:

- De acuerdo al tamaño del negocio y a la capacidad de pago del cliente.
- Máximo S/. 2'000.000 en la primera operación.
- Incrementos graduales del monto del préstamo en base al crecimiento del negocio, a la capacidad de pago y a la puntualidad en el pago del préstamo anterior.
- La relación entre monto máximo y mínimo dentro del grupo debe ser 1.75 a 1.

Plazos:

Máximo 90 días en las dos primeras operaciones.

Máximo 180 días en operaciones posteriores.

Incremento de plazos en base al crecimiento del negocio y a la puntualidad del cliente en el pago de sus cuotas.

Tasas de Interés:

Se establece en términos de mercado.

Forma de Pago:

En función de la rotación de los negocios de los miembros del grupo solidario: semanal o quincenal.

Cuotas iguales calculadas sobre saldos.

Garantías:

Aval personal, solidario, incondicional e irrevocable por los miembros del grupo.

Destino del Crédito:

Exclusivamente financiamiento de capital de trabajo.

1.6.2 CRÉDITO INDIVIDUAL

Constituye una alternativa de crédito para microempresas con capacidad de crecimiento que pueden presentar un garante personal solvente y/o garantías prendarias suficientes, pero que usualmente no tienen acceso a fuentes de financiamiento por la imposibilidad de presentar referencias adecuadas y/o historial crediticio.

Objetivos del Crédito Individual:

- Proveer financiamiento para ampliar o mejorar su negocio.
- Combatir el crédito de usura en el sector informal.
- Facilitar a los clientes el acceso a recursos de crédito para capital de trabajo o activos fijos.
- Fomentar el ahorro y su canalización a actividades productivas.
- Contribuir al crecimiento y desarrollo ordenado de la microempresa.

Requisitos:

- Ser mayor de edad y tener cédula de identidad.
- Microempresa establecida.
- Mínimo un año de operación en el mismo sitio.
- Los ingresos familiares deben provenir mayoritariamente de la microempresa.
- Presentar un garante con estabilidad laboral y/o con vivienda propia.
- Negocios ambulante, demostrar estabilidad de residencia (propia o contrato de arriendo).

Documentos Necesarios:

- Cédula de identidad del deudor, garante y sus respectivos cónyuges.
- Referencias comerciales (proveedores, arrendatarios) verificables.
- Certificado laboral del garante y/o copia del pago del impuesto predial del último año de vivienda del garante.

Montos:

De acuerdo al tamaño del negocio y a la capacidad de pago del cliente.

Monto inicial mínimo de S/.2'000.000 para la primera operación.

Incrementos graduales del monto del préstamo en base al crecimiento del negocio, a la capacidad de pago y a la puntualidad en el pago del préstamo anterior.

Plazos:

Máximo 180 días para la primera y segunda operación.

Máximo 360 días en operaciones posteriores.

Incremento de plazos en base al crecimiento del negocio y a la puntualidad del cliente en el pago de sus cuotas.

Tasas de Interés:

Se establecen en términos de mercado.

Forma de Pago:

En función de la rotación del negocio: semanal, quincenal o mensual.

Cuotas iguales calculadas sobre saldos.

Garantías:

De manera obligatoria garante personal solvente con estabilidad laboral verificable y/o con vivienda propia.

Garantía prendaria (comercial ordinaria o industrial).

En caso de presentar fiducia de bienes inmuebles en garantía se podrá obviar la presentación de garante personal.

Destino del Crédito:

Exclusivamente financiamiento de capital de trabajo en las dos primeras operaciones.

Financiamiento de capital de inversión (activos fijos) a partir de la tercera operación.

1.6.3 CREDITO FIDUCIARIO

Constituye una alternativa de financiamiento para microempresas con capacidad de crecimiento que pese a que pueden presentar garantías reales de bienes inmuebles (casas, terrenos), no han accedido al sistema financiero tradicional debido a los complejos trámites y documentación exigida.

Requisitos:

- Ser mayor de edad y tener cédula de identidad.
- Microempresa establecida.
- Mínimo un año de operación en el mismo sitio.
- Los ingresos familiares deben provenir mayoritariamente de la microempresa.
- Presentar fiducia en garantía de bienes inmuebles (casas o terrenos).

Documentos Necesarios:

- Cédula de identidad del deudor.
- Referencias comerciales (proveedores, arrendatarios) verificables.
- Copia de las escrituras de propiedad del bien inmueble a ser presentado en garantía.
- Copia del pago del impuesto predial del último año.
- Certificado del Registrador de la propiedad.
- Deseable referencias bancarias verificables.

Montos:

De acuerdo al tamaño del negocio y a la capacidad de pago del cliente.

Monto inicial mínimo de S/.10'000.000 (equivalente en dólares al tipo de cambio vigente a la fecha del préstamo).

Monto máximo por un valor equivalente al 50% del valor del avalúo comercial del bien inmueble.

Incrementos graduales del monto del préstamo en base al crecimiento del negocio, a la capacidad de pago y a la puntualidad en el pago del préstamo anterior.

Plazos:

Máximo 360 días para la primera operación.

Máximo 720 días en operaciones posteriores.

Incremento de plazos en base al crecimiento del negocio y a la puntualidad del cliente en el pago de sus cuotas.

Tasas de Interés:

Se establece en términos de mercado.

Forma de Pago:

Mensual.

Cuotas iguales calculadas sobre saldos.

Garantías:

Fiducia en garantía de bienes inmuebles (casas, terrenos) de propiedad del deudor.

Destino del Crédito:

Exclusivamente financiamiento de capital de trabajo y/o de capital de inversión (activos fijos).

1.6.4 CREDITO DE OLLA DE ORO

Se utiliza para descuento de cartera con garantía de joyas de oro únicamente. No tendrá valor alguno brillantes o cualquier otra piedra preciosa que la prenda contenga.

Requisitos:

- Joyas de oro (no se aceptarán cordones, ni joyas de 10 y 12 quilates).
- Copia de la cédula de identidad.

Montos:

Mínimo S/. 250.000

Máximo S/. 15'000.000

Nivel superior autorizará excepciones.

Interés:

Tasas de interés anticipada.

Plazos:

El plazo es a elección del cliente.

Forma de Pago:

La totalidad de la deuda se cancelará al vencimiento.

Garantías:

No se requiere garantía personal.

La única garantía son las joyas de oro que presente el cliente.

Firmar un Contrato de Custodia al momento del desembolso.

Descuentos en el Desembolso:

2.6% de Impuesto único y Solca.

0.5% mensual de gastos administrativos y custodia.

Tasa anticipada.

Renovaciones:

Automáticas, previo el pago de los intereses, impuestos y gastos administrativos de la nueva operación.

1.6.5 CUENTA SOLIDARIA

Es una línea o cupo de crédito para la microempresa, la misma que será utilizada que será utilizada en la compra de materia prima o materiales que se requieren en el negocio del microempresario.

Características:

- La cuenta solidaria se maneja de forma similar a una cuenta de ahorros.
- Mientras mayor sea el ahorro el cupo de crédito se incrementará.
- El crédito automático se podrá usar para adquirir materia prima o productos terminados por el monto autorizado en la línea o cupo de crédito.
- Cuando el saldo de la cuenta es positivo, el cliente ganará los intereses de una libreta de ahorros.
- El uso de la línea o cupo de crédito generará los intereses de un préstamo, por el tiempo de utilización del mismo

Beneficios:

- Nexo directo entre la gran industria y el microempresario (elimina intermediarios).
- Cupo de créditos aprobado para ser utilizado el momento que lo necesite.
- A través de la cuenta solidaria tendrá un plazo mayor para pagar las facturas de la materia prima o productos que adquiera.

- El momento de recibir el producto podrá entregar al proveedor una orden de pago por el valor de la compra y dicho valor será debitado de la cuenta solidaria del cliente y acreditado inmediatamente a la cuenta del proveedor.

Pasos a Seguir:

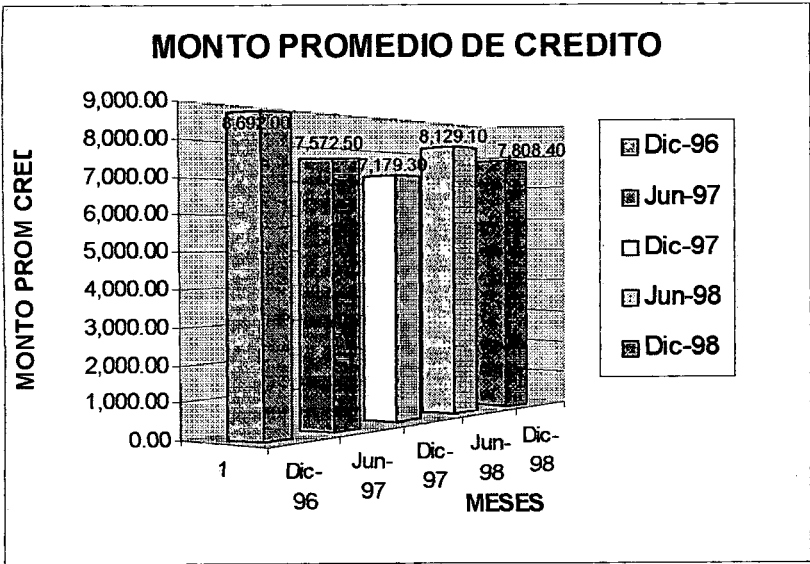
1. El cliente podrá llamar a la agencia matriz o podrá recibir la visita del asesor de cuenta solidaria para que en su negocio se pueda analizar el cupo de crédito que requiere.
2. El cliente deberá entregar los siguientes documentos:
 - Solicitud de cuenta solidaria.
 - Copia de la cédula de Identidad de él y del garante.
 - En caso de estar casado el cliente o el garante se requiere la copia de la cédula del cónyuge.
3. El cliente deberá firmar conjuntamente con el garante los documentos de la cuenta solidaria.

Banco Solidario no siempre solicita garantía personal. A las garantías pueden ser también de otra índole como: prendas industriales, comerciales u otras, éstas están en directa relación con la clase de negocio del cliente (ejemplo: tiendas de barrio, carpinteros).

Hasta el presente trabaja Banco Solidario con las siguientes empresas:

EMPRESA	PRODUCTO
EDIMCA	MADERA
CORPORACION SAN MARINO	PRODUCTOS AGRICOLAS
YANBAL	JOYAS
TEXTILES NACIONALES	CONFECCIONES
MOLINOS SUPERIORES	PANIFICACION

Banco Solidario tiene los siguientes Montos Promedios de Crédito en una cartera diversificada en el período Diciembre 1996- Diciembre 1998:



1.7 IMPORTANCIA DE LA CALIDAD DE SERVICIOS AL CLIENTE MICROEMPRESARIAL EN BANCO SOLIDARIO S.A.

Calidad para esta Institución Financiera es presentar productos o servicios que cumplan, satisfagan y sobrepasen las expectativas deseadas de los clientes.

Banco Solidario toma como referencia, que el mundo de los negocios siempre va a existir competencia, por lo que se hace necesario mantener la calidad y eficacia en el trabajo que se realice, con el fin de estar siempre un paso delante de la misma.

Dicha Institución Financiera está consciente que no existe recetas que conlleve a conseguir calidad y mejoramiento continuo; pero para ellos existen elementos claves que siempre tienen presente frente a sus clientes, y estos son:

1. Conocer a detalle las características de sus productos y servicios a fin de resaltar sus beneficios para el cliente.
2. Las características de calidad de un servicio no son tangibles, pero sí son apreciables.

Como por ejemplo Banco Solidario:

- Da trato personalizado al cliente desde el primer momento de la relación.
- Expresa respeto, interés y cordialidad.
- Agil servicio.
- Predisposición de servicio.

- Credibilidad refleja la información que se entrega al cliente.
- El cliente desarrolla confianza en el Banco y vuelve convencido de que se le atiende de la mejor manera sus necesidades y que el beneficio que recibe es mayor al precio que paga.
- A través de la conducta del personal del Banco se crea y transmite la imagen del negocio.

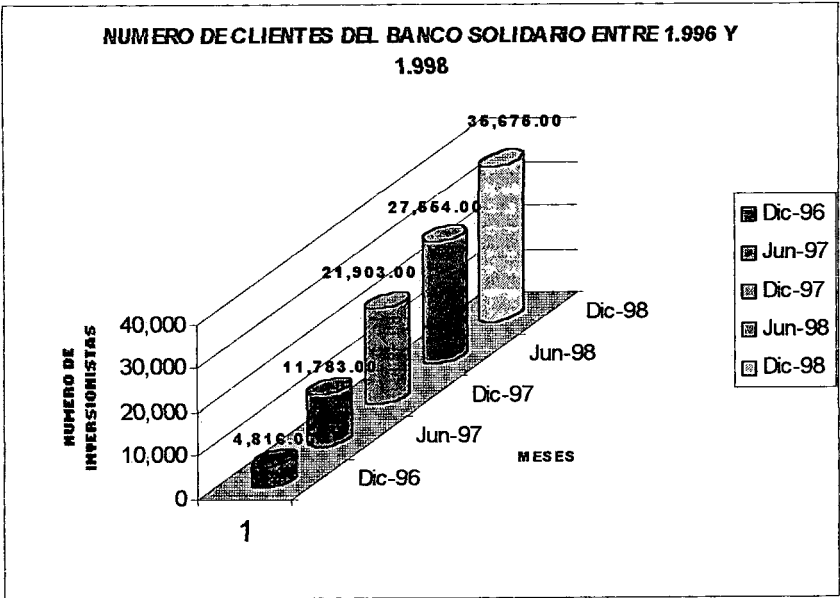
3. Aprovechamiento y utilización eficiente de recursos:

- Trabajo cero errores.
- Ataca las causas de los problemas y actúa siempre en previsión de lo que puede ocasionar son un problema crece.
- Minimización de desperdicios y maximización de beneficios orientados a la plena satisfacción del cliente.
- Ser eficaces para Banco Solidario, exige un alto nivel de compromiso personal y profesional, un adecuado sentimiento de pertenencia a la organización y un elevado grado de satisfacción por lo que se hace.

Para Banco Solidario resulta cinco veces más costoso conseguir un cliente nuevo que mantener un cliente antiguo y en esto ponen mucho énfasis.

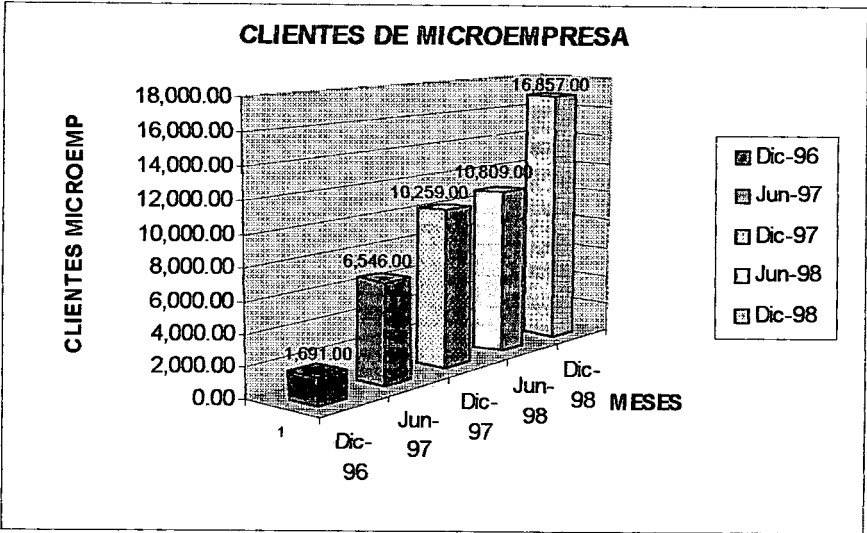
Banco Solidario cuenta con una importante cantidad de clientes que han venido integrándose desde que esta Institución era Financiera como ya se mencionó anteriormente.

A continuación podemos observar el crecimiento de dicha clientela en el período 1996-1998:



El crecimiento a 35.675 clientes activos con un promedio de crédito bajo, confirma la vocación de servicio del Banco Solidario a los sectores desatendidos de la población y el permanente fortalecimiento de nuestra solidez, a través de una real diversificación del crédito.

Dentro de este número de clientes encontramos a los microempresarios:



En el cuadro podemos observar como ha ido creciendo los clientes microempresariales en el Banco Solidario y como éste a su vez ha ido brindado su apoyo incondicional a este sector tan importante de la economía ecuatoriana.

CAPITULO II

BANCO SOLIDARIO HA AYUDADO AL CRECIMIENTO DEL SECTOR MICROEMPRESARIAL CON APALANCAMIENTO FINANCIERO FORMAL

2.1 BANCO SOLIDARIO CONSIDERA A LA MICROEMPRESA COMO UN APORTE IMPORTANTE EN LA ECONOMIA ECUATORIANA Y POR ESTO LOS AYUDA CON FINANCIAMIENTO FORMAL.

La microempresa en la economía del Ecuador está concentrada en la producción de bienes y servicios, la comercialización, la generación de puestos de trabajo y la transferencia de recursos hacia el resto de la sociedad, con incidencia directa en la dinamización de la economía ecuatoriana.

Por ejemplo en el campo de la producción su creatividad provee de una gran cantidad de artículos de consumo a la sociedad ecuatoriana en su conjunto.

Considerando cifras del Banco Central para el año de 1987 los hogares del sector informal contribuyeron con el 60% del valor agregado bruto generado en el país, y el sector formal con el 19%, esto nos permite establecer la importancia relativa que tiene tanto el sector formal como el informal en la economía del país.

Esto nos dice que las actividades productivas del país ya no solo deben considerar a la grande, mediana y pequeña empresa, sino también a la microempresa sin dejar de lado el minifundio, al minero independiente.

La comercialización, también es importante ya que su mayor presencia se nota en los mercados populares, ferias barriales, en las calles, los mismos que sin la infraestructura necesaria han logrado vender sus mercancías y además representan dentro del sector de los informales un número significativo de 593.466 comerciantes. ANEXO 3.

El sector Informal va tomando en definitiva su importancia en el campo económico, ver ANEXO 4, en el cual se puede observar que esta después del sector moderno a muy poca diferencia, superando a los sectores agrícola y servicio doméstico.

La microempresa, según datos de la Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas (CONAUPE), para crear un puesto de trabajo, necesita de inversión promedio de 325.000 sucres (calores a 1990), comparado con lo que cuesta un puesto de trabajo en el sector moderno (no considera sector público) 3.500.000 sucres, donde la diferencia es enorme.

Durante la crisis aparece el fenómeno de tercerización la cual se puede comprobar verificando la composición del sector informal a 1997 ver ANEXO 3, en el cual de 1.223.500 ocupados, apenas el 20% está en el sector manufacturero.

En un artículo del Comercio (03Ene94), se dice, “que de mantenerse hasta fines de siglo las altas tasas de desocupación abierta y subocupación empresarial, se pasará de los 300.000 desocupados a sobre los 600.000 en el año 2.000 y de cerca de 2.000.000 a aproximadamente 2.800.000 de subocupados”.

Estas cifras como observamos son pesimistas, pero no van lejos a la realidad. En el periodo 1993-1997, el comportamiento de la población urbana en la Sierra, Costa y Amazonía y en especial la clasificación en el mercado de trabajo, en el cual se nota un alto número de informales clasificados en hombres y mujeres, ver ANEXO 5, en el cual también se podrán observar el número de desempleados abiertos y ocultos, subempleo visible e invisible.

De lo expuesto, la microempresa se vislumbra como una alternativa para la estabilidad laboral por lo menos en el mediano plazo, siempre y cuando se les otorgue asistencia técnica, acceso al crédito, tecnología y en especial se le facilite sus canales de distribución y comercialización a fin de que pueda ubicar sus productos y servicios en lapsos de tiempo prudenciales a fin de que no queden en el aire los esfuerzos de gestión y crédito.

A la microempresa se lo considera también, como un motor dinamizante, ya sea por adquirir interesantes volúmenes de materia prima e insumos nacionales o extranjeros, también por la demanda de bienes de capital, así mismo nacional o extranjero, y además

pueden ubicar sus productos a menor costo en el mercado, ya que muchos microempresarios entregan mercaderías o productos a medianas y grandes empresas.

Lo antes expuesto, llevaría a un incremento del ingreso promedio real por parte del sector informal en los últimos cuatro años, en desmedro del sector moderno, ver ANEXO 6, en el mismo que observamos claramente la tendencia de los ingresos.

En este tiempo de crisis que vive el país se debe tener una base sólida para el sector microempresarial, porque la crisis es un problema de producción y empleo.

Estos problemas de producción y empleo, se exponen desglosando a la población informal según categoría ocupacional, por sectores económicos, grupos de ocupación y en especial por ramas de actividad. ANEXOS 7-8.

2.2 BANCO SOLIDARIO FINANCIA AL SECTOR MICROEMPRESARIAL POR MEDIO DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO

Los Bancos, Financieras, Mutualistas, además de las cooperativas de Ahorro y Crédito son integrantes del Sistema Financiero Nacional. La legislación establece la estructura, procedimientos y sistemas de funcionamiento y control de estas instituciones.

En lo que se refiere al financiamiento que es la principal actividad de la banca para el desarrollo de las actividades económicas, esta limitado por los pocos recursos, que se

reflejan en insuficiente crédito para este segmento así como las dificultades de llegar a este nicho, lo cual se constituye en uno de los problemas de mayor incidencia en su dinamica, a tal punto que aun la más pequeña contracción del crédito bancario suele generar inmediatos efectos recesivos en las diversas áreas del sector formal.

Si estos efectos ocurren en el sector normal de la economía, que generalmente se beneficia del crédito de la banca formal, la situación es tremendamente dramática, si nos referimos al sector informal, que prácticamente no tienen acceso al financiamiento del crédito institucional.

Las Instituciones Financieras deben comenzar a ver a la microempresa como lo ha venido haciendo Banco Solidario como un nicho de mercado, brindando servicios eficientes y eficaces que cubren las necesidades de este segmento de mercado, ofreciendo también servicios financieros y de desarrollo comercial sostenible para este sector. La canalización de los recursos del Banco está destinada a las actividades productivas, promoviendo así la formalización en las microempresas.

Como se mencionó en el capítulo anterior, Banco Solidario es la única institución dedicada al sector microempresarial del Ecuador, el cual ha brindado servicios a este sector pero en especial la concesión de créditos.

Los social también se expresa en el diseño del sistema de crédito que resulta ser una propuesta muy flexible, lo cual se pudo observar en el capítulo anterior, por ejemplo, en

los requerimientos que se exigen, en los montos de crédito y plazos de pago, en las modalidades que involucra el crédito individual y el crédito a grupos solidarios y en los objetivos que se plantean para el crédito a grupos solidarios de microempresarios.

2.2.1 ANALISIS FODA DE LA CLASIFICACION MICROEMPRESARIAL

Esta Institución Financiera realizó antes de brindar este importante servicio a este sector un análisis FODA de la clasificación microempresarial:

2.2.1.1 MICROEMPRESA DE SUBSISTENCIA.

Fortalezas

- Adaptarse fácilmente al cambio en la venta de sus productos según la necesidad del mercado.
- Altos márgenes de rentabilidad en sus ventas.
- Rotación diaria de inventarios.
- Precios más bajos que las empresas pequeñas y medianas.
- Mano de Obra barata.
- La familia ayuda en el negocio.

Oportunidades

- En épocas de crisis políticas y económicas que pueden salir beneficiados.
- Recursos Internacionales destinados para este sector.
- Nuevos intereses del Sector Financiero en atender al sector.
- Inestabilidad política y económica.
- Tercerización servicios de las grandes empresas a las microempresas.

Debilidades

- No le quedan ingresos extras.
- Tiene márgenes bajos.
- Si no vende en el día no tiene para comer o la manutención de la familia.
- Ninguna capacidad de ahorro.
- Niveles insuficientes de financiamiento.
- Individualistas.
- Poco nivel Organizativo.
- No tienen seguro de salud.
- No tienen beneficios laborales.
- No tienen garantías para poder acceder a financiamiento.
- No tienen objetivos a mediano y largo plazo.
- No tienen acceso a financiamiento.

Amenazas

- Migración rural hacia el sector urbano (mayor competencia).
- Inestabilidad política y económica.
- Falta de reformas estructurales por parte del gobierno.
- La modernización (efecto inmediato).
- Cambio de clima brusco que no le permita vender.
- Por no pagar impuestos, las entidades públicas de control pueden prohibirles las ventas.
- Decisiones políticas que reubiquen a los microempresarios.

2.2.1.2 MICROEMPRESA DE ACUMULACIÓN SIMPLE O DE EXPANSIÓN.

Fortalezas

- Comienza a tener excedentes de su negocio.
- Los ahorros los destina a materia prima o mercadería y en algunos casos maquinaria.
- Los márgenes de ganancia son más altos que los de subsistencia.
- Mejora en algo su calidad de vida.
- Adaptarse fácilmente al cambio en la venta de sus productos según la necesidad del mercado.
- Precios más bajos que las empresas pequeñas y medianas.

- Mano de Obra barata.
- La familia ayuda en el negocio, y en algunos casos tienen empleados.

Oportunidades

- En épocas de crisis políticas y económicas también pueden salir beneficiados.
- Recursos Internacionales destinados para este sector.
- Nuevos intereses del Sector Financiero en atender al sector.
- Inestabilidad política y económica.
- Tercerización servicios de las grandes empresas a los microempresas.
- Algunas pequeñas y medianas empresas compran sus productos si son de calidad.

Debilidades

- Provisión inadecuada de insumos y materias primas.
- No mejorar continuamente sus productos o sus locales.
- No pensar que el cliente externo es lo primero.
- Bajos niveles de productividad y calidad.
- Bajos Niveles de venta de bienes y servicios.
- Niveles insuficientes de financiamiento.
- Problemas de liquidez.
- Personal no Calificado.
- No tienen seguro de salud.

- No tienen beneficios laborales.
- No tienen objetivos a mediano y largo plazo.
- La capacidad técnica y directiva no tienen los suficientes conocimientos.
- No tienen acceso a financiamiento.

Amenazas

- Migración rural hacia el sector urbano.
- Industrialización.
- Inestabilidad política y económica.
- Falta de reformas estructurales por parte del gobierno.
- La modernización (efecto inmediato).
- Competencia de otras microempresas.
- Por no pagar impuestos, las entidades de control pueden prohibirles las ventas.

2.2.1.3 MICROEMPRESA DE ACUMULACION AMPLIADA O TRANSFORMACION.

Fortalezas

- Comienza a tener buenos excedentes de su negocio.
- Los ahorros los destina a materia prima o mercadería y en algunos casos maquinaria.
- Comienza a tener stock en mercadería.

- Mejora su nivel de vida.
- Son generadoras de plazas de trabajo.
- Precios más bajos que las empresas pequeñas y medianas.
- Mano de Obra barata.
- Crédito del Proveedor.
- La modernización, las grandes empresas venden las máquinas por mejorar la tecnología y las microempresas les compran.
- En el área de metal mecánica, cerrajería y áreas de madera, la maquinaria es construida por ellos y es con gran innovación tecnológica.

Oportunidades

- En épocas de crisis políticas y económicas estas microempresas también pueden salir beneficiadas.
- Recursos Internacionales destinados para este sector.
- Nuevos intereses del Sector Financiero en atender al sector.
- Inestabilidad política y económica.
- Tercerización servicios de las grandes empresas a las microempresas.
- Algunas pequeñas y medianas empresas compran sus productos si son de calidad.
- Acceder al mercado exterior.

Debilidades

- Provisión inadecuada de insumos y materia prima.
- Bajos niveles de productividad y calidad.
- Bajo niveles de venta de bienes y servicios.
- Niveles insuficientes de financiamiento.
- Personal no calificado.
- No tienen seguro de salud.
- No tiene beneficios laborales.
- Tecnología insuficiente o no es adecuado el nivel de demanda que pueda tener.
- No tienen objetivos a mediano y largo plazo.
- Equipos inadecuados para lograr una productividad y competitividad óptima.
- Adquieren tecnología que no siempre es la óptima para sus necesidades de mercado.
- El promedio de una maquinaria es de 16 años.
- La capacidad técnica y directiva no tienen los suficientes conocimientos.
- Desconocimiento del mercado exterior, piensan que es difícil los procesos de exportación.
- No tienen acceso a financiamiento.

Amenazas

- Industrialización.
- Inestabilidad política y económica.
- Falta de reformas estructurales por parte del gobierno.

- La modernización (efecto Inmediato).
- Competencia de otras microempresas y pequeñas empresas.

De este análisis el Banco Solidario concluyó que la falta de financiamiento en una microempresa es una de las causas fundamentales para que no puedan crecer en su negocio, ya que con este financiamiento lo destinarían para capital de trabajo o adquisición de activos fijos para producir más en el caso de las de producción o mercadería para las de comercio e insumos para las de servicios, y al incrementar su capital de trabajo su negocio automáticamente crece ya que incrementará las compras de sus insumos o materias primas.

2.3 ASPECTOS BASICOS PARA CONCEDER CREDITOS.

Banco Solidario considera cinco aspectos básicos en un crédito:

1. **Fácil acceso al crédito:** Banco Solidario esta consciente de que el mayor problema que tiene este segmento de mercado es la facilidad para acceder a los créditos. Esta Institución Financiera abre sus puertas a este sector desatendido de nuestro país con formularios fáciles de llenar, pocos requisitos y lo más importante no exige saldos promedios en cuentas, ya que no poseen capacidad de ahorro.

2. **Oportunidad:** Banco Solidario sabe que la oportunidad del crédito deberá estar acompañada del desembolso del crédito al cliente, cuando lo necesita. La demora del crédito, deja de ser atractiva para el cliente ya que debido a tal situación, puede perder su oportunidad de hacer negocio.
3. **Garantías Flexibles:** Uno de los problemas que obstruyen las posibilidades de crédito para los microempresarios son las garantías que se les pide, por esta razón Banco Solidario no obstruye el crédito productivo con el pretexto de asegurarlo, sino más bien los ayudan solicitándoles garantías no exigentes tales como: muebles o enseres de la casa, maquinaria, garantías mutuas entre varias personas, algún garante personal.
4. **Intereses:** La microempresa ha demostrado ser uno de los sectores de la economía con mayor fortaleza para el Banco Solidario, a pesar de los constantes procesos inflacionarios, el deterioro de sus ingresos, las restricciones institucionales, etc. Banco Solidario piensa que las condiciones atractivas están vinculadas con la facilidad y oportunidad que se les da a los microempresarios, ya que para ellos el costo de oportunidad es mucho más alto que los intereses, están dispuestos a pagar tasa altas si cubren sus necesidades.

Banco Solidario S.A. concede créditos a tasas de interés impuestas por el mercado ANEXO 9, que comparando con el sistema financiero es caro pero el Microempresario no tiene acceso a este sistema; también depende la tasa de interés

del número de crédito que el microempresario haya solicitado; comparando con el chulquero es mucho más barato porque existen casos en que el microempresario se ha visto en la obligación de pagar intereses del 200% diarios lo cual no representa nada de ganancia.

Banco Solidario se ha dado cuenta que a este sector no le preocupa si la tasa de interés es alta o baja obviamente siempre y cuando pueda pagar; lo que le preocupa es que tenga la plata de manera rápida y fácil, y esto es lo que el banco hace en el sector.

5. **Formas de Pago de la microempresa:** Para algunos microempresarios los pagos son al final de los plazos o en cuotas, para otros cuando la economía tiene un ciclo diario, la recuperación debe ajustarse a esa naturaleza. Banco Solidario piensa que hay sectores afectados por una serie de necesidades primarias que no pueden retener capitales para hacer pagos acumulados, pero si pueden programar en ciclos cortos, hacer reservas pequeñas para cumplir con cuotas de pagos reducidas.

Al sector Microempresarial esta Institución Financiera lo considera como los mejores pagaderos, ya que las tasas de morosidad son muy bajas. Esta tasa depende del producto que Banco Solidario Brinda a sus clientes.

En Crédito Solidario se tiene la tasa de morosidad más baja es del 2.5%, tomando en cuenta que no se mide como lo hacen otras instituciones financieras, consideran

como vencido lo que esta vencido, Banco Solidario toma en cuenta lo vencido y lo por vencer de los que tienen cuotas vencidas.

En crédito Individual tiene una tasa de 4.5% más o menos. Dichas tasas de morosidad están dentro del período de estudio.

Estas bajas tasas de morosidad de esta Institución Financiera se debe a la tecnología de crédito diferente de los demás bancos, ya que siguen los siguientes pasos:

- 1.- Entrevista con el solicitante: En la mencionada entrevista, se obtienen los siguientes datos: Nombre del empresario, Localización de la empresa (taller o planta), Zona, Actividad, Clave Industrial de la actividad, Fecha de inicio de operación, Número actual de trabajadores.
- 2.- Visita a la planta o taller: De acuerdo al resultado de esta visita, se lo aconseja al microempresario en que clase de capacitación seguir.
- 3.- Se llena la solicitud de apoyo financiero.
- 4.- Evaluación de la solicitud de apoyo financiero.
- 5.- Si la solicitud resulta aprobada. Se otorga el financiamiento.

6.- Asistencia Técnica y seguimiento: con el objeto de facilitar el logro de los objetivos anotados en la solicitud de apoyo financiero, objetivos que habrán de referirse al incremento de la producción y al mejoramiento de la calidad del producto para verificar si el crédito otorgado es utilizado debidamente por el microempresario.

En esta metodología, existen una serie de variables que le permiten al Banco controlar los créditos.

2.4 BANCO SOLIDARIO SATISFACE A SUS CLIENTES MICROEMPRESARIAL BRINDANDO UNO DE SUS SERVICOS PRINCIPALES EL APALANCAMIENTO FINANCIERO PARA SU DESARROLLO Y CRECIMIENTO.

Hay en la clientela una respuesta de lealtad y respaldo al Banco Solidario, en buena medida por haber sido la primera institución que hasta ahora le ha abierto la puerta. Los clientes están dispuestos a cuidar esta fuente crediticia por lo que les significa en su economía primero, y por solidaridad después, lo cierto es que están dispuestos a cuidarlo para que no quiebre pagando completo y a tiempo sus cuotas, a exigir que paguen los morosos, y deseando un crecimiento sostenido de dicha Institución.

En las microempresas, hay un incremento palpable de la producción y de las ventas; éste se refleja en la reserva de material y de la mercadería surtida, la mayor afluencia de clientela, en el mejoramiento de sus instalaciones y equipamiento, en la ampliación y

diversificación de sus negocios. Al mismo tiempo, hay un impacto favorable en las condiciones de trabajo, disminuyó la tensión y angustia por la falta de dinero, por la baja en sus ventas, por la presión de los prestamistas. Empiezan a tener más ingresos, se siente mejor, con más confianza y ganan fuerzas para seguir trabajando, tienen más tranquilidad.

En el caso de los microempresarios con poca capacidad de endeudamiento, entre 400 o 500 mil sucres, el crédito que le ofrece el Banco resulta ser la alternativa esperanzadora para salir del pozo. Es la oportunidad que necesita para alterar su condición humana, la percepción de sí mismos, de ganar autoestima – algo que ni siquiera sabían que podían tener -. Es empezar de muy abajo y vislumbrar poder ser alguien que puede construirse un futuro.

En los testimonios del ANEXO 10 nos daremos cuenta que los microempresarios sin presión alguna, reconocen que Banco Solidario es el único que apoya a este sector ayudándoles a crecer, ya que con el financiamiento pueden tener mayor liquidez y/o capital de trabajo para incrementar sus insumos, materia prima, y mercaderías dependiendo si es de producción comercio y/o servicios, con lo que obtendrán mayores ventas para su negocio y en algunos casos mejorar su nivel de calidad de vida.

Aparte de los testimonios expuestos, también hemos considerado siendo información confidencial de la Institución Financiera, Estados Financieros de 5 microempresarios

clientes de Banco Solidario, en los cuales se pudo demostrar que han obtenido utilidades en su negocio con el financiamiento otorgado por la mencionada Institución Financiera.

Para Banco Solidario si al crédito se lo complementa con asistencia técnica y capacitación, dicho crédito es mucho más importante en el negocio ya que se tendrá como resultado un crecimiento sostenido de la microempresa.

Si el microempresario obtiene un crédito, y ha recibido asesoría sobre una provisión de insumos adecuada, en cantidades, calidad, de acuerdo a su ciclo de producción, con excelentes precios, obtendrá mayores márgenes de ganancia. Conseguir el apoyo financiero para no sucumbir a la presión cotidiana de la subsistencia, fortaleciendo su posición negociadora con sus proveedores y compradores, considerando eso si que el costo del dinero y la administración de sus carteras impone restricciones importantes al apoyo crediticio ya que es necesario considerar y ponderar los resultados con los costes asociados con la dispersión.

Si el microempresario recibe una capacitación sobre una gestión administrativa y financiera eficiente que separe los flujos de su hogar con los del negocio, fijen precios adecuadamente, no tengan altos niveles de desperdicio en sus materiales, que la calidad de su maquinaria sea utilizada al máximo posible y si es para que su taller funcione en óptimas condiciones, que vaya provisionando para poder adquirir una nueva maquinaria cuando lo requiera, entre otros aspectos.

Banco Solidario no da capacitación al microempresario, pero sí recomienda a instituciones que lo hacen para que acudan a ellas y puedan utilizar de mejor manera su crédito.

Otro aspecto importante para el Banco es la asistencia técnica con relación a su taller, como debe mantener los cables de luces eléctricas para que no haga cortocircuito y pierda todo su taller. En el caso de un carpintero que pueda ampliarse mercado a otras regiones como sería de un taller en la costa, lo que debería hacer para vender en la sierra, secar madera, etc.

También hay que considerar que el microempresario necesita saber una adecuada manera de comercialización es decir los canales adecuados de comercialización, para que sus productos no pasen por muchos intermediarios y que lleguen a buenos precios al consumidor final, generando márgenes considerables y productos de buena calidad.

En los ANEXOS 11, 12, 13, 14 se presentan los estados financieros de un cliente microempresario que tuvo acceso al crédito del Banco Solidario y que por su adecuada y puntual forma de pago del mismo fue acreedor a otros tres créditos más que necesitaba para incrementar capital de trabajo en su negocio.

En el ANEXO 11 se analiza la financiación por parte del Banco al cliente de la cual se puede observar que las ventas llegan a crecer hasta un 79.1% al último crédito. Los

costos de ventas se mantienen en el 35%. Las utilidades se incrementan en un 118%, descontando a una tasa de inflación del 40%.

Es de vital importancia el análisis del crédito, para determinar la capacidad de pago del cliente, caso contrario podría sobre - endeudar al cliente y quedaría en mora.

En el ANEXO 12 se observa Financiamiento vs Comercialización con la finalidad de demostrar que el cliente tiene la capacidad de incrementar sus ventas con una adecuada asesoría de comercialización por parte del asesor de crédito del Banco.

De la asesoría que recibe en la comercialización, puede:

- Incrementar sus ventas en un 28%, abriendo su mercado.
- Los costos de Ventas se mantienen en el 35%.
- Las utilidades se incrementan en un 258%, descontando a una tasa de inflación del 40%.

Con estos datos se puede concluir que añadiendo al financiamiento la asesoría en comercialización al cliente le incrementa más sus utilidades y que el cliente sí puede cubrir los gastos de asesoría.

En el ANEXO 13 se observa el Financiamiento vs Provisión de Insumos con la finalidad de demostrar que el cliente tiene la capacidad de incrementar sus ventas con una

adecuada asesoría para la compra de materia prima por parte del asesor de crédito del Banco.

De la asesoría para la compra de materia prima, recibió:

- Un 10% de descuento por pronto pago.
- Los costos de ventas se decrementan al 31.5%, efecto del pronto pago.
- Las utilidades se incrementa en un 212%, descontando a una tasa de inflación del 40%.

Con lo antes expuesto, se concluye que:

- Añadiendo al financiamiento la asesoría en provisión de insumos, igual incrementa sus utilidades.
- El pago se lo hace al principio puesto que no requiere más de una vez.
- Se demuestra también que el cliente sí puede cubrir los gastos de asesoría.

En el ANEXO 14 se observa el Financiamiento Informal con la finalidad de demostrar una importante diferencia entre financiamiento formal e informal la misma que fue considerada por el microempresario al encontrar el acceso a crédito en Banco Solidario.

Comparando estos dos financiamientos se puede observar que:

- Los gastos financieros se incrementan los dos primeros ciclos en un 18% y luego en un 24%.
- Lo que se aprecia es que su retorno sobre las ventas tiene un crecimiento lento y luego se estanca en el 28%.
- Las utilidades se incrementan en un 108%, descontando a una tasa de inflación del 40%.

Podemos observar con estos datos la diferencia en gastos financieros que el chulco implica, en este análisis se considera la tasa mensual pero hay muchos casos que los clientes piden el crédito diario y ahí se habla de tasas efectivas anuales hasta del 230%.

En el ANEXO 15 tenemos otro Estado Financiero de una microempresa que se encargaba de comercialización de muebles de madera, pero con varios créditos del Banco Solidario S.A de un total de 47'000.000 de sucres a tasas del 36% hasta el 40% (1995- 1996) pudo ampliar su actividad comercial comprando maquinaria, equipo, herramientas y la dotación de un adecuado capital de trabajo necesaria para el procesamiento y elaboración de tales bienes muebles. El negocio antes de ser fabricantes, logró un buen posicionamiento por la calidad de los productos que comercializaba situación que le induce a iniciar en la actividad de producir y vender sus propios productos a fin de mejorar su calidad, abaratar costos y gastos y diversificar su mercado. El dueño es un profesional, lo cual sirvió de mucho para obtener los

resultados positivos esperados, ya que realizó un estudio de mercado previo a la petición del crédito.

Los principales productos que vendían antes de pedir el crédito, eran comedores y dormitorios. Ahora con la ampliación del negocio se producirán más variedad de muebles, tales como: sofás, butacas, mesas centrales y esquineras, camas, cómodas, peinadoras, aparadores, sillas, mesas de comedor, mueble de Televisión, vitrinas, anaqueles, muebles de cocina, escritorios, archivadores etc.

Como podemos observar, en el ANEXO 15, la microindustria aumentó sus ventas de 58'455.000 sucres a 263'194.000 sucres. Su Utilidad Neta en Ventas ascendió de 14'230.000 sucres a 103'095.000 sucres. La Utilidad del ejercicio incrementó de 6'460.900 sucres a 44'442.200 sucres.

Con estos datos podemos decir que, la situación que eliminó la intermediación incidió directamente en los ingresos y rentabilidad de la empresa y además le otorgó una independencia productiva al disponer de inventarios para la venta inmediata. Con las utilidades que generó la empresa en el primer año, permite deducir que el crédito y el servicios del mismo será adecuadamente pagado.

Con la adquisición de maquinaria y equipo complementados con un adecuado nivel de capital de trabajo posibilitó una mejor y más rápida atención a sus clientes, mediante la fabricación directa de los muebles ofertados.

Cabe recalcar, que los conocimientos que posee el empresario ha posibilitado que se adopte un proceso tecnológico que responde a los requerimientos de calidad del mercado.

También hago énfasis, en que la empresa posibilitó la creación de 16 plazas de trabajo directo. Generó un alto nivel de valor agregado.

CAPITULO III

EL BANCO SOLIDARIO ES UNA INSTITUCION EN LA CUAL LOS MICROEMPRESARIOS PUEDEN CONFIAR

3.1 LOS ESTADOS FINANCIEROS CORRECTAMENTE ANALIZADOS ES IMPORTANTE PARA LA CONFIANZA DEL CLIENTE – MICROEMPRESARIO.

Los Estados Financieros son importantes porque son objetivos, porque reflejan hechos reales que ya han sucedido; son concretos porque son cuantificables; y al ser cuantificables, pueden medirse, lo que es tal vez más importante para una necesaria comparación.

El atributo de mensurabilidad dota a los estados financieros de otra característica, puesto que se expresan en el común denominador del dinero, podemos sumar y combinar los datos, relacionarlos con otros y realizar con ellos diversas operaciones aritméticas.

Lo anterior explica la importancia que tienen los datos de contabilidad financiera, tanto si son históricos como si están constituidos por proyecciones, para el proceso de toma de decisiones y más aún cuando se trata de una institución financiera, la cual debe reflejar a

través de los estados financieros los resultados de sus operaciones y los cambios en la posición financiera por el año contable que termina para así demostrar a sus clientes la solvencia y más que nada su buena administración por gente encargada de dicha institución. Así creará en sus clientes mayor confiabilidad y seguridad en la Institución Financiera.

El Banco Solidario S.A registra las operaciones y prepara sus estados financieros de acuerdo con las normas y principios de contabilidad establecidos o autorizados por la Superintendencia de Bancos de la República del Ecuador y principios de contabilidad generalmente aceptados, en aquellos aspectos que no se oponen a, o no existan disposiciones específicas de la Superintendencia de Bancos de la República del Ecuador.

En el ANEXO 16 encontramos los Estados Financieros de 1997-1998 del Banco Solidario S.A. para interpretar su situación económica y financiera, con el fin de demostrar que es un Banco que busca con señales positivas hacerle ver al país que con una visión clara y con decisión, si hay oportunidades reales para combatir la pobreza. Banco Solidario S.A. sueña con que alguno de aquellos que dedican su tiempo a destruir, vea en el resultado obtenido un ejemplo de que cuando se tiene verdadero sentido social, y se actúa en consonancia, se puede avanzar.

3.1.1 CUENTAS IMPORTANTES DEL BALANCE GENERAL DEL BANCO SOLIDARIO S.A.

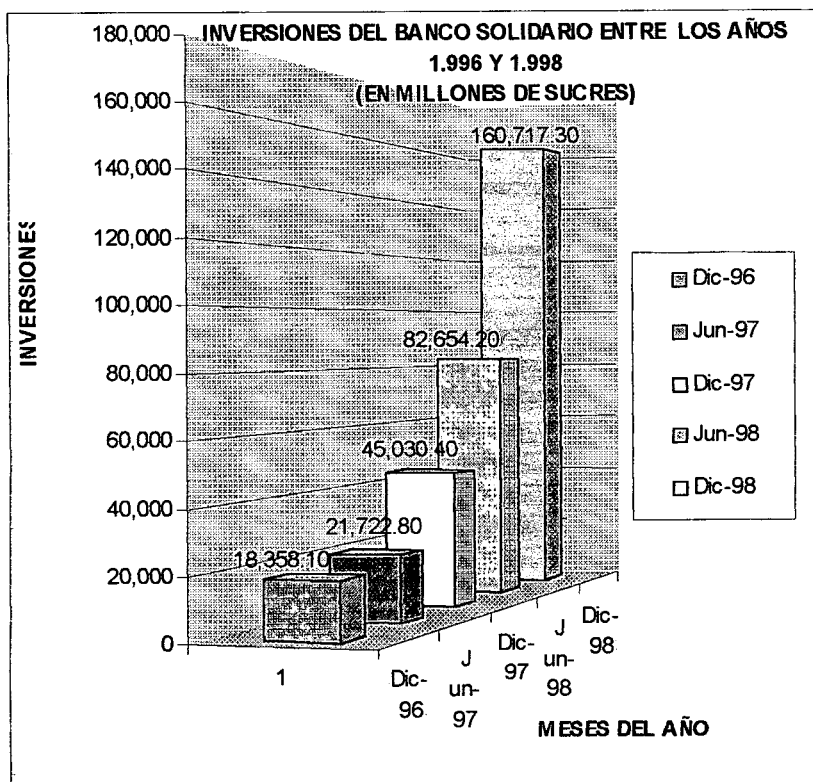
A continuación se analizará las cuentas más importantes del Balance General del Banco Solidario S.A.:

3.1.1.1 INVERSIONES

En esta cuenta se registran los títulos y valores adquiridos por la entidad con la finalidad de mantener reservas secundarias de liquidez, la compra de títulos correspondientes a las operaciones de reporto o cumplir con disposiciones legales y reglamentarias, así como las provisiones para cubrir pérdidas de tales inversiones.

A Diciembre de 1997, por la coyuntura socio - económica del Ecuador, ha sido política del banco mantener inversiones en papeles de alta liquidez, aunque con menor rendimiento. En total la cuenta inversiones ha crecido en un 145% en el año (Dic96-Dic97), alcanzando un monto de 45.030 millones de sucres muy superior a los 22.573 millones de sucres presupuestados.

En el período Diciembre de 1997 y Diciembre de 1998, la cuenta Inversiones ha tenido un crecimiento del 257%.

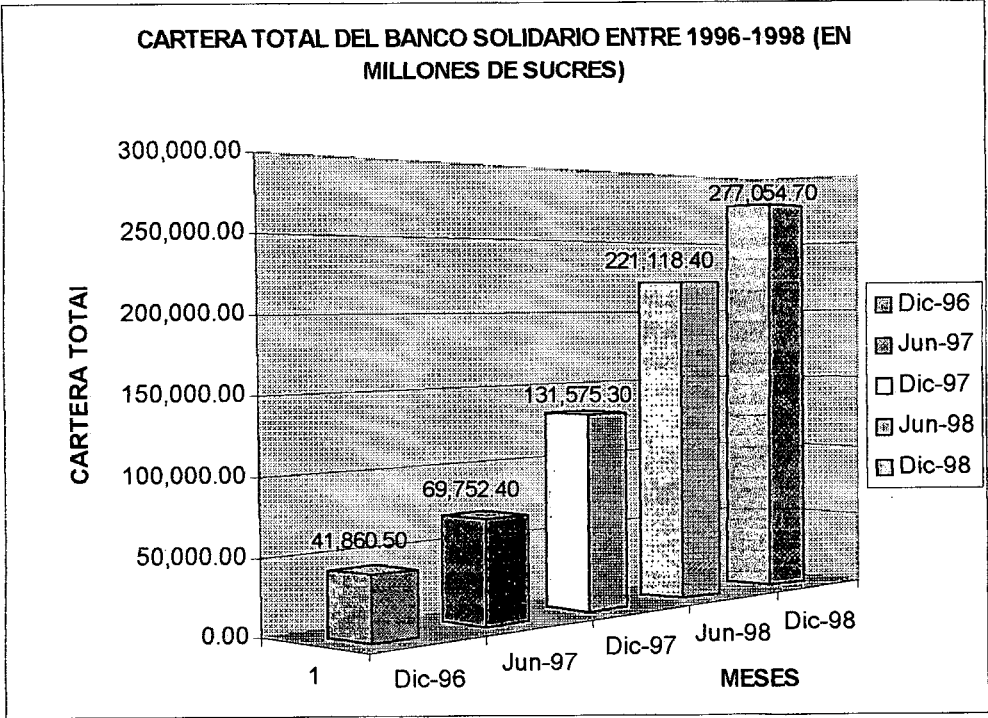


3.1.1.2 CARTERA

Esta constituido por las cuentas sobre los prestamos otorgados por la institución, bajo las distintas modalidades autorizadas y en función al giro especializado que le corresponde cada una de ellas, con recursos propios o con fuentes de financiamiento interno o externo.

En Banco Solidario crece su cartera de 41.860 a 131.575 millones de sucres de Diciembre de 1996 a Diciembre de 1997 lo que representa un crecimiento del 214%.

De Diciembre de 1997 a Diciembre de 1998 el crecimiento de la cartera es del 111%, es decir de 131.575,3 a 277.054,7 millones de sucres.

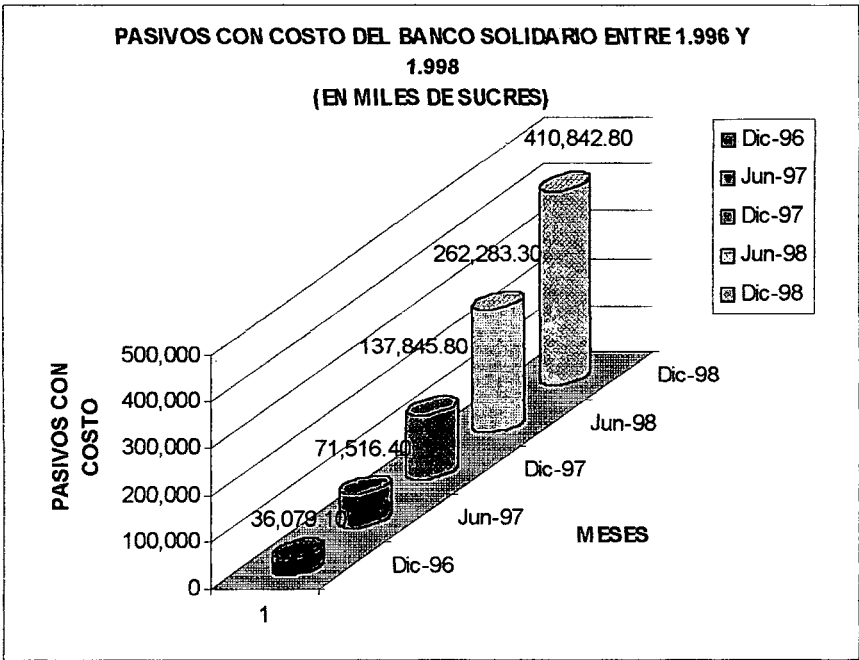


3.1.1.3 PASIVOS CON COSTO

Agrupar todas aquellas cuentas que registran las obligaciones contraídas como resultado de la captación de recursos ajenos. También comprende las ganancias diferidas de la Institución.

A pesar de ser nuevo el Banco Solidario en el Sistema Financiero, ocupa el segundo en crecimiento en relación a su tamaño, demostrando la acogida y confianza que ha depositado el público en nuestro proyecto financiero. Entre Diciembre de 1996 y Diciembre de 1997 pasó de 36.079 a 137.845 millones de sucres, equivalente al 282%. Lo programado fue 112.002 millones de sucres.

Entre Diciembre de 1997 y Diciembre de 1998 pasó de 137.845 a 410.842,8 millones de sucres equivalente al 198%, lo cual también demuestra que los resultados en captaciones ha dado buena acogida por parte del público.



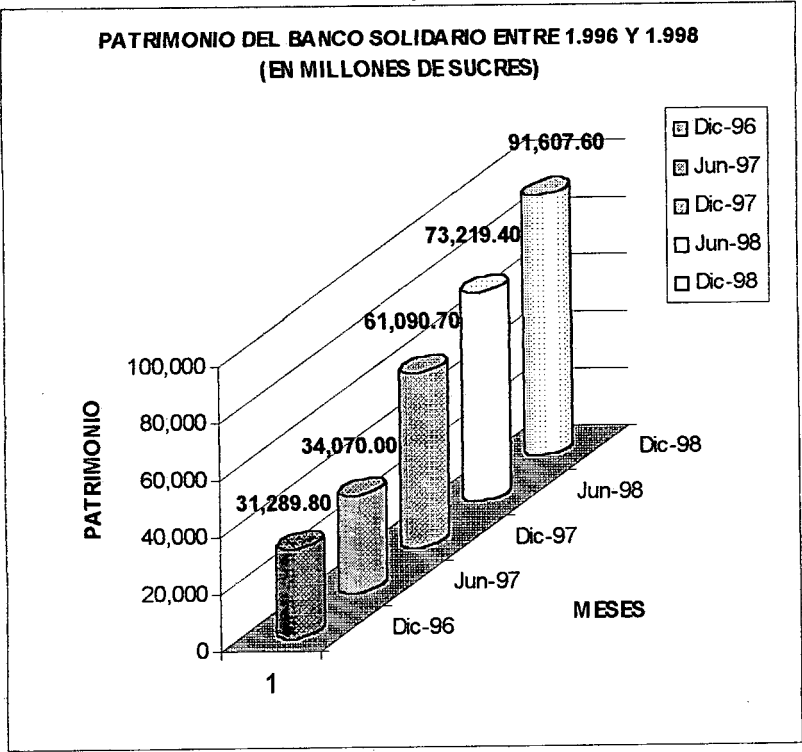
3.1.1.4 PATRIMONIO

Registran las acciones suscritas y pagadas, en las sociedades bancarias y financieras, de capital y la participación del estado en las entidades públicas. Incluye también las reservas de capital constituido con fines específicos, el excedente de revalorización de activos fijos, la reexpresión monetaria y los resultados en ejercicios anteriores y en curso.

Banco Solidario ha dado pasos importantes en el cumplimiento de una de sus metas que buscaba que el Banco sea una opción para organizaciones internacionales que buscan un vehículo confiable para canalizar inversión social que llegue a los sectores desatendidos de la población. A la fecha, el 31% del capital del Banco está en manos de ese tipo de instituciones, lo cual ha coadyuvado a superar el nivel de capital requerido por la Superintendencia de Bancos para 1997.

Gracias a esa participación, más el esfuerzo de los accionistas ecuatorianos, el Banco tiene un patrimonio de 55.689 millones de sucres, equivalente a 2'390.000 UVC al 31 de Diciembre de 1997. De acuerdo a lo resuelto por la Superintendencia de Bancos, el Banco debía llegar al nivel de 3'000.000 de UVC hasta el 29 de Julio de 1998.

En Diciembre de 1998 alcanzó banco Solidario un Patrimonio de 91.608 millones de sucres. Dicho Patrimonio incluye la Utilidad Bruta Acumulada. (a Diciembre de 1998 es de 8.395 millones de sucres)

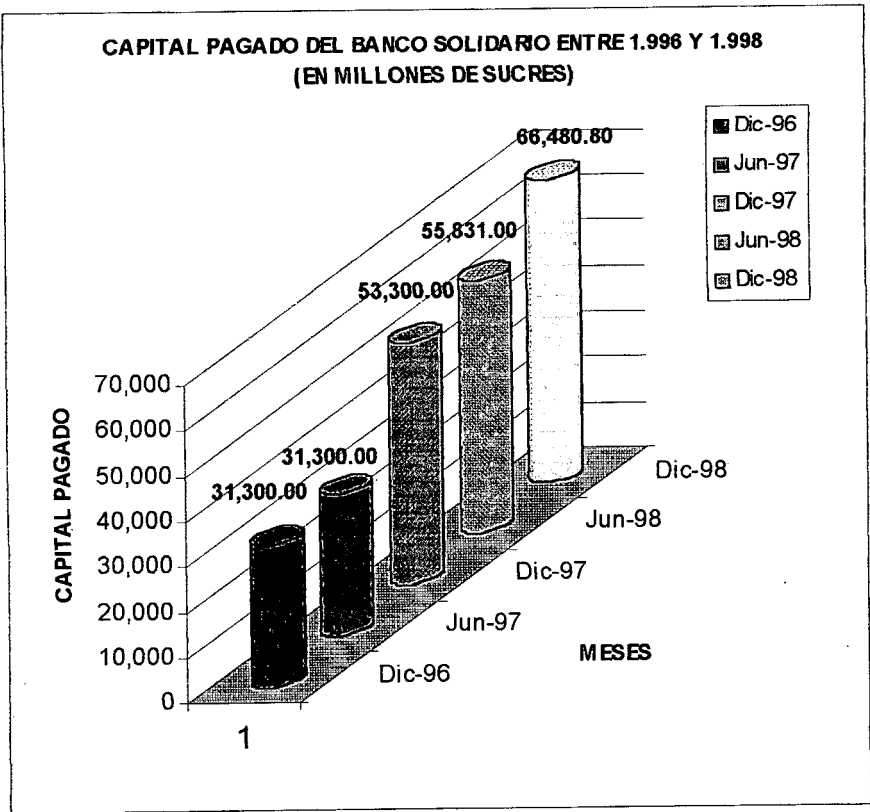


3.1.1.5 CAPITAL PAGADO

Se registra el valor de las acciones suscritas y pagadas por los accionistas y las que se originen por la aplicación de utilidades.

Banco Solidario ha dado pasos importantes en el cumplimiento de una de sus metas respecto a que el Banco sea una opción para organizaciones internacionales que buscan

un vehículo confiable para canalizar inversión social que llegue a los sectores desatendidos de la población. Hasta la fecha de estudio, el 30% del capital del banco está en manos de este tipo de instituciones.



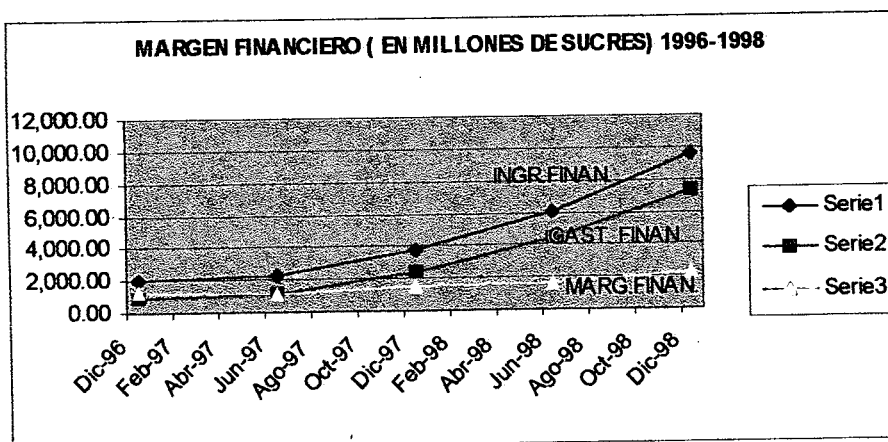
3.1.2 CUENTAS IMPORTANTES DEL ESTADO DE RESULTADOS DEL BANCO SOLIDARIO S.A.

Otras cuentas importantes que se analizaron fueron las del Estado de Pérdidas y Ganancias del Banco Solidario S.A.:

3.1.2.1 INGRESOS FINANCIEROS Y GASTOS FINANCIEROS:

En el primer y segundo año de ejercicio, el Banco Solidario, a pesar del enorme crecimiento de la cartera, el crecimiento de los ingresos financieros en el período 1996-1997 (86%) es menor al de los gastos financieros (181%), en el período 1997-1998 el crecimiento de los ingresos financieros son del 151%, este porcentaje es menor a los gastos financieros que es de 234%, lo que deja en evidencia una reducción del margen producido por las siguientes razones:

- 1.- La política del banco de invertir en papeles de alta liquidez, aunque de menor rentabilidad, aumentando la seguridad de las inversiones de nuestros accionistas y depositantes en este período difícil para el país.
- 2.- La baja de las tasas activas y pasivas.
- 3.- El mayor crecimiento de la cartera dólares en relación a sucres, que deja menor margen.



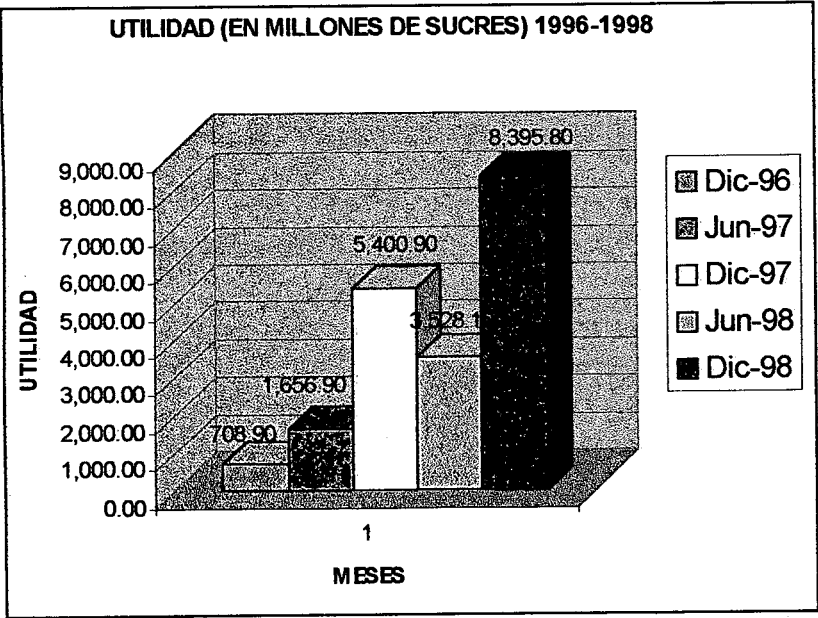
3.1.2.2 INGRESOS OPERACIONALES Y GASTOS OPERACIONALES

En Banco Solidario se controla estos ingresos y egresos con el objeto de buscar que el margen financiero cubra los gastos operativos. El Banco se encuentra en una etapa de crecimiento, en la cual los gastos se han seguido incrementando como consecuencia de la apertura de 5 agencias en estos años 96-98. En la medida que las agencias van generando negocio el margen va mejorando.

3.1.2.3 UTILIDAD NETA:

Banco Solidario alcanzó utilidades a Diciembre de 1996 de 708.9 millones de sucres y a 5400.9 millones de sucres a Diciembre de 1997, que equivale a un crecimiento del 661.87%.

En 1998 pese a la crisis del país y del Sistema Financiero que fue agudizándose en los últimos meses de 1998, el crecimiento de las utilidades fue del 55% con respecto a Diciembre de 1997.



3.2 EL SISTEMA CAMEL ES UTILIZADO PARA EVALUAR LA CONDICION FINANCIERA Y SOLIDEZ OPERATIVA EN GENERAL DEL BANCO SOLIDARIO S.A.

En la historia del desarrollo de las distintas actividades económicas llega un momento cuando quienes se dedican a ellas, se ven en la necesidad de establecer normas de calidad para proteger un mercado o restablecer la confianza del público en su producto.

Algo así pasa con los programas de crédito para la microempresa. Los buenos programas ven la oportunidad de recurrir al sector formal financiero para acceder a fondos necesarios para su proyección en el mercado. Sin embargo, para poder acceder, deben convencer a los mercados financieros de su calidad como programa de crédito y eventual participante en mecanismos de intermediación financiera. Banco Solidario no tuvo que acceder a ningún tipo de financiamiento formal para la ejecución de su programa de crédito a la microempresa, ya que como observamos en el capítulo anterior es una institución que con sus propios recursos apoya a dicho sector.

Banco Solidario puede comprobar la gran rentabilidad que se obtiene al conceder crédito y otros servicios al sector microempresarial a través del Sistema de Evaluación y Diagnóstico Institucional, para programas de crédito a la microempresa CAMEL, el cual pretende ser el instrumento de certificación de estos resultados

El sistema CAMEL aplicable a programas de apoyo a la microempresa está diseñado para operar en forma absolutamente abierta y transparente.

El sistema CAMEL permite a programas de crédito para microempresa monitorear sus resultados como proveedor.

Todo banco debe disponer en todo momento de los fondos necesarios para cumplir con sus obligaciones tales como:

- Mantener las reservas mínimas impuestas por el Banco Central.
- Satisfacer la retirada de depósitos.
- Financiar la demanda de préstamos.

Es decir, los bancos están obligados a mantener un cierto nivel de activos líquidos (reservas legales) y que, además, necesitan liquidez para hacer frente a variaciones tanto en su cartera de préstamos como de depósitos.

3.2.1 AREAS DE ANALISIS

El modelo CAMEL permite un análisis sistemático que toca cada uno de los aspectos tradicionalmente considerados como importantes para la evaluación de intermediarios financieros en el mundo entero.

El sistema CAMEL analiza cinco áreas que reflejan la condición financiera y solidez operativa en general de un programa o institución financiera:

Suficiencia de Capital: Posición del Capital del programa y su capacidad para soportar pérdidas del activo que pudieran afectar la suficiencia del capital. Tendencias de fortalecimiento de la posición del capital y políticas de creación y mantención de reservas.

Calidad del Activo: Clasificación de los activos por su nivel de riesgo y revisión de las políticas generales de administración de las carteras de préstamos.

Gerencia: Además de una calificación basada en los indicadores de las otras cuatro áreas de análisis, se evalúa la gerencia en cuanto a los procesos y controles internos y su grado de formalización, sistemas de información actualizados, políticas operativas y de recursos humanos, planificación estratégica, y su manejo general de la institución.

Rentabilidad: Análisis de todos los componentes de los gastos e ingresos para determinar el retorno sobre los activos y el capital del programa para asegurar su crecimiento en el tiempo.

Administración de Liquidez: Una revisión tanto histórica, como de la situación proyectada de la disponibilidad de fondos para cubrir las obligaciones de crédito, gastos e inversiones necesarias para tener un programa exitoso. En el caso de instituciones que movilizan pasivos exigibles como préstamos o ahorros se hace un análisis de la sensibilidad de estos frente a condiciones cambiantes del mercado u otros factores de importancia.

El conjunto de estas áreas cubre analíticamente las áreas de riesgo normalmente asociadas con la administración de entidades financieras. El riesgo de crédito, o un deterioro importante en la recuperación de los préstamos, está cubierto por el área de calidad de activos. El riesgo de intereses que corre cualquier entidad bancaria por los

cambios en las tasas de interés y como resultado su margen financiero, está cubierto por el área de rentabilidad. El riesgo de fraude y el riesgo de operaciones están cubiertos por el área de gerencia. El riesgo de liquidez, que enfrentan entidades financieras por el descalce (diferencia en plazos) de sus activos en relación a sus pasivos esta cubierto por el área de administración de liquidez.

A estas cinco áreas se las denomina Indices Financieros ANEXO 17 los cuales dejan ver la positiva trayectoria del Banco frente a las metas que se imponen en el año.

En Banco Solidario, es de resaltar la evolución de indicadores como cartera vencida + contingentes que baja del 5.6% de 1996 al 1.7% de 1997 y al 0.8% en 1998. En el caso de las provisiones, este indicador bajó, debido a mejoría de cartera y a que realizaron castigos.

Otro indicador que merece ser resaltado es la eficiencia, ya que, a pesar del agresivo proceso de crecimiento del Banco, mantiene la tendencia a mejorar.

La rentabilidad es baja, consecuente con una operación nueva, más aún si se considera que el Banco está en una franca etapa de crecimiento.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- * En las últimas décadas, el Ecuador ha sufrido diversas crisis las que han provocado la migración del campo a la ciudad, la suplantación de mano de obra por maquinaria de alta tecnología, modernización del Estado, etc, dejando a miles de ecuatorianos desempleados, lo cual ha hecho que miles de personas, emprendan una actividad económica, arriesguen su capital y decidan convertirse en propietarios gerentes. Es así como la microempresa se convierte en un fenómeno socio económico de grandes proporciones que dinamiza la economía al crear fuentes de trabajo y generar producción.

- * El sector microempresarial a través de la producción, servicios y comercio incide de manera directa en los precios del mercado, ya que oferta productos y/o servicios más convenientes que la pequeña, mediana y gran empresa, lo que influye a que exista una competitividad más sana, lo que beneficia a la mayor parte de la población demandante de nuestro país.

- * Banco Solidario es la primera Institución Financiera con misión social que ha apoyado al sector microempresarial con el apalancamiento financiero, para que este sector tan importante en nuestra economía pueda crecer y desarrollarse económica y productivamente. También porque es un sector que apoya al desarrollo del país, creando fuente de trabajo, aumentando el valor agregado, etc.
- * Banco Solidario tiene una clientela con respuesta de lealtad y respaldo al Banco, en buena medida por haber sido la primera institución que hasta ahora le ha abierto la puerta. Los clientes están dispuestos a cuidar esta fuente crediticia por lo que les significa en su economía primero, y por solidaridad, después lo cierto que es que están dispuestos a cuidarlo para que no quiebre.
- * Banco Solidario S.A. le está ganando terreno a la competencia porque hay una marcada tendencia en los clientes a preferir los servicios del banco Solidario y a abandonar los servicios que les brindaban las Cooperativas, Bancos, ONGs y por supuesto, los usureros. Inciden en su preferencia la imagen que se han formado de este Banco: Como una institución bancaria más abierta, de mejor acercamiento a los clientes de los sectores sociales pobres que en otras entidades; que existe como un banco próximo al cliente; que no le miente que no se aprovecha de su necesidad; como una salida a su relación asfixiante con el usurero; que le da facilidades de acceso; le proporciona crédito rápido y de manera oportuna; que lo respeta, que le da buen trato; que no trata de aprovecharse porque no les exige que primero tengan cuenta en el banco para luego prestarles.

- * Con el apalancamiento financiero que han podido tener acceso los clientes microempresarios del Banco Solidario, han mejorado su calidad de vida: hay una mayor predisposición a construir visiones de futuro respecto de sí mismos (tener hijos, estudiar, vestirse mejor, etc.), de sus hogares (comprar un terreno, hacerse una casa, estudios superiores de los hijos, etc); se producen cambios significativos al interior de las unidades familiares que se percibe en el mejoramiento de sus instalaciones, el equipamiento de los hogares, como en la atención de los rubros de la alimentación (un plato más de comida, algo de carne ala semana), educación (matrículas, uniformes, útiles), salud física (revisiones médicas, compra de medicinas, etc.), salud mental (desaparición de la angustia, la presión, etc); empiezan a destinar algo de sus ganancias a la recreación y al descanso (viajes cortos a visitar a la familia, paseos); a darse tiempos, aunque todavía cortos, para compartir con sus hijos, cónyuge, sus padres o sus hermanos; adquirir materia prima de reserva para asegurar el trabajo y como forma de ahorro.

- * Banco Solidario a través del apalancamiento financiero, ha disminuido la presión que tenían los microempresarios en sus negocios, al contar con una fuente crediticia que le provee de recursos a menores tasas de interés que otras fuentes de crédito como es el chulquero.

- * Banco Solidario pese a la grave crisis bancaria que vive el país ha sabido mantenerse firme en su apoyo al sector microempresarial, demostrando que con una visión clara

y con decisión, sí hay oportunidades reales para combatir la pobreza, y que con sus resultados obtenidos sea un ejemplo de que cuando se tiene verdadero sentido social, se actúa en consonancia, se puede avanzar.

- * Para cualquier actividad económica, la capacitación es el factor más importante que el capital. Gracias a ésta, la Microempresa se ha podido desarrollar en sus actividades ya que se dirige especialmente a personas que la administran. En el sector microempresarial encontramos generalmente a personas de baja educación formal, por lo que la capacitación es una necesidad imperiosa de llenar.

5.2 RECOMENDACIONES

- * Se debe mirar a la microempresa como una oportunidad de hacer negocio pero con responsabilidad social.
- * El aporte de la microempresa al producto interno bruto es todavía bajo, pero la dinamización de la economía es muy grande y por tanto es necesario fortalecer su desarrollo incorporándolo explícitamente en las políticas económicas y social. Esas políticas deben ofrecer condiciones que permitan al sector integrarse de manera más adecuada y equitativa a la economía formal, transformando la visión y tratamiento que hasta hoy se le ha venido dando de socio pobre de la economía nacional.

- * Este sector tan importante en nuestro país, tiene la cualidad de adaptarse, sobrevivir y continuar con su negocio en función de las necesidades del demandante, cambiando de línea de producción, de actividad, de productos de venta, etc, pese a las periódicas crisis que soporta el Ecuador. Esto debería ser considerado por muchas instituciones que desean apoyar a este sector, ya que por la necesidad de salir a delante este sector están dispuestos a demandar cualquier producto financiero que les beneficie en su crecimiento y desarrollo.
- * Este sector con un mayor apoyo podría llegar a ser un soporte importante para el desarrollo de la economía de nuestro país, ya que con su aporte contribuye a disminuir el desempleo creando fuentes de trabajo y a aumentar el valor agregado.
- * Las Instituciones Públicas y Privadas, deben incentivar a la gente que al aportar con pequeños capitales más el debido asesoramiento, se pueden formar pequeños negocios que puedan ayudar a la superación personal y la de sus familias. Se debe considerar a la microempresa como que en el futuro van a llegar a ser grandes empresas como se ha visto el caso de La REFORMA, UNIVERSAL, etc que siendo empresas familiares y pequeñas supieron crecer contribuyendo efectivamente al país.
- * La Microempresa al igual que la gran empresa, debe emplear todos los conocimientos y técnicas existentes, que les posibilite despegar y mejorar rápidamente en la gestión empresarial. Por lo tanto la capacitación es una inversión

y no un gasto, La preparación intelectual de las personas, es la preparación del mejor capital que existe, el capital humano.

- * El sector Microempresarial requiere de seguridad social, legislación que incentive los pequeños asesoramientos y la posibilidad de acceder al crédito en el sistema financiero formal, que no son otra cosa que los microcréditos.

- * La actividad del Banco Solidario y otros bancos de América del Sur y Central como es el caso de Banco Sol en Bolivia demuestran que los pobres si pueden pagar su propio desarrollo, y aún más, dejar una buena rentabilidad a esas instituciones, como dice el artículo de Wall Street, publicado en el diario el Comercio: “El Microcrédito un buen Negocio en Crecimiento”. Este artículo nos da a conocer el éxito del Banco Sol de Bolivia y las dos principales lecciones: 1) Los microcréditos son entregados con intereses reales (sin subsidio); 2) que los recursos financieros no pertenezcan al Estado, porque la gente no paga.

BIBLIOGRAFIA

- * Acción Internacional, Sistema de Evaluación y Diagnóstico Institucional para Programas de Crédito para la Microempresa "CAMEL", Cambridge, 1993, pp.4-58.
- * Aguinaga Consuelo, Determinación de los niveles de pobreza en el Area Urbana del Ecuador, INEC, 1991.
- * Alarcón César, La Microempresa Solución o Problema, 1989.
- * ASOMICRO, Las Garantías y Mecanismos exigidos al Sector Microempresarial, Asomicro, 1992.
- * Avellaneda Carmenza, Diccionario Bilingüe de términos Financieros, Colombia: McGraw-Hill, 1996, Páginas 19-20
- * Banco Solidario, Informe a la Junta de Accionistas, Quito, 1996-1997.
- * Banco Solidario, Informe a la Junta de Accionistas, Quito, 1998.
- * Block Stanley, Hirt Geoffrey, Fundamentos de Administración Financiera, México: CECSA, 1986, Página 145.
- * Bolten Steven, Manual de Administración Financiera Tomo II, México: LIMUSA, 1987, Página 424.
- * Brigham Eugene, Weston Fred, Fundamentos de Administración Financiera, México: McGraw Hill, 1994, Página 72-74.
- * Córdova Soledad, Hidalgo Roberto, Lanusse José, Financiamiento de las Unidades Económicas de Pequeña Escala en el Ecuador, Quito, 1995.

- * Corporación de Estudios para el Desarrollo, Tendencias Económicas y Financieras, Quito, 1998, pp. 79-97.
- * Corporación Financiera Nacioanl, Corporación Financiera Holandesa, Viabilidad del Financiamiento a la pequeña y microempresa, Seminario Internacional, 1992.
- * Domínguez J.A, Durbán Oliva, Martín Armario, El Subsistema de Inversión y Financiación de la Empresa, Madrid: Pirámide, 1980, Página 343.
- * Dr. Ojeda Lautaro, Conclusiones de la Evaluación del Impacto Social del Sistema de Crédito para Microempresas del Banco Solidario, Quito, 1997, pp.61-68.
- * Durán Fidel, Proyecto de Asistencia y Fortalecimiento al Sector Microempresarial, Quito, 1995, pp. 3-11, 24-36.
- * Fernández Fernando, Realidad y Futuro de los Programas de Microempresas en el Ecuador, 1ra Edición, 1991.
- * GEMENI, Diagnóstico del Sector Microempresarial, Informe Técnico N. 8, DAI-AID, 1991.
- * GEMENI, Los Mercados Financieros y el Sector de la Micro y Pequeña Empresa, Informe Técnico N. 9, DAI-AID, 1991
- * GEMINI, Características claves del Sector Microemrpesarial, Informe Técnico N.12, DAI-AID, 1991.
- * Gómez Arelis, Méndez Carmen, Fortalecimiento de ENLACE Grupo Financiero en Ecuador. Asistencia en Crédito Microempresarial, Quito, 1995, pp.1,26-36.
- * INEC, Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo, INEC-Banco Central del Ecuador, 1992.

- * INEM, Encuestas Permanentes de Hogares, Empleo, Desempleo y Subempleo (Urbano), INEM, 1991.
- * INSOTEC, Programas de Micro y Pequeña Empresa en el Ecuador, INSOTEC-FIA, 1990.
- * INSOTEC, Realidad y Futuro de los Programas de Microempresas en el Ecuador, INSOTEC-FIA, 1991.
- * INSOTEC, Situación y Perspectivas de la Micro y Pequeña Industria en cinco ciudades intermedias de la costa ecuatoriana, INSOTEC, 1990.
- * Montes de Oca Marco, Sánchez Belén, Modelo Financiero para el Desarrollo Sostenible de una Microempresa, Quito, 1998, pp. 19-26, 31-33, 80-82.
- * Moreno Perdomo, Elementos Básicos de Administración Financiera, México: Ecasa, 1986, Páginas 131-133
- * Ortiz Alberto, Gerencia Financiera: Un enfoque estratégico, Bogotá: McGraw-Hill, 1994, Páginas 25-27.
- * Otero María, Los Programas de Asistencia a las microempresas: beneficios costos, y posibilidad de mantenerlos, 1989.
- * Ribadeneira Santiago, Presentación Institucional, Quito, 1997, pp.1-3 6-7,15-16,28-29.
- * Rodríguez Luis, Cómo administrar una microempresa (Primera Parte), 1ra Edición, 1996.
- * Rodríguez Luis, Cómo administrar una microempresa (Segunda Parte), 1ra Edición, 1996.
- * Rodríguez Luis, La microempresa en el Ecuador, 1ra Edición, 1995.

- * Teltscher Susanne, Promocionando el Sector Informal en los Países en Desarrollo: Impacto socio - económico de programas de desarrollo de la Microempresa Ecuatoriana, Banco Mundial, Ecuador, 1993.
- * Torres Luis, Entrevista, Quito: Fundación Avanzar, Octubre/1997.
- * Van Horne James, Fundamentos de Administración Financiera, México: Prentice Hall, 1988, Páginas 450-451.

A N E X O S

ANEXO 1

SINTESIS DE LA EVOLUCION DEL CREDITO MICROEMPRESARIAL DEL BANCO SOLIDARIO

INSTITUCION NALIZACION	ETAPAS	POBLACION OBJETIVO	FOCALIZACION CREDITO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Fundación	1990-1994	ONGs	Autogestión	Captación y canalización de recursos.	Conocimientos y Experiencias en microfinanzas.
Financiera	1995-1996	Focalización Segmento microempresarial	Microempresario urbano	Implementan un sistema de microcrédito.	Inexistencia indicadores de impacto social.
Banco	1996-1998	Estratificación de microempresarios	Segmentación grupo microempresario.	Flexibilidad gerencial y elasticidad a créditos blandos.	Carencia de técnicas e instrumentos de riesgo.

ANEXO 2

ACCIONISTAS INTERNACIONALES	ACCIONISTAS NACIONALES
PROFUND INTERNATIONAL(Aportantes: BID, CAF, Banco Mundial entre otros.) Alex Silva	INMOBILIARIA CERRO VALLE Richard Handall REPALANGA Ernesto Ribadeneira García APOYO S.A.
SEED CAPITAL (Principal Aportante: USAID, Agencia Internacional de los E.E.U.U para el Desarrollo, Fondos propios)	Andrés Vallejo Arcos FUNDACION ALTERNATIVA Mónica Hernández de Phillips FUNDACION CARAPUNGO Fabían Siva Sáenz FEPP
Gil Crawford CORPORACION ANDINA DE FOMENTO Alfredo Solarte SWISS CONTACT ECUADOR Markus Kupper ACCION INTERNATIONAL GATEWAY FUND	José Tonello Oscarini ENLACEIN Xavier Romero MUTUALISTA PICHINCHA Hernán Cobo Salinas ISSFA Carlos Cobos CEPESIU Laura Landivar INSOTEC José Antonio Lanusse UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA Juan Botasso GRUPO MARESA José Barahona 20 inversionistas personsales 38 Funcionarios del Banco
Michael Chu CARE ECUADOR Gordon Moitor	

ANEXO 3

NACIONAL URBANO POBLACION OCUPADA, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, POR SECTORES ECONOMICOS Y GRUPO DE OCUPACION A 1997

Sectores Económicos y grupo de ocupación	Total Ocupados	Agríc. Y Caza	Minas y canteras	Industria manufacturera	Construc.	Comercio restaurantes	Transporte y Comunic.	Servicios Financieros	Servicios Comun y soc.	N o bien especif.
SECTOR INFORMAL	1,223,550			234,939	102,077	612,417	93,824	2,351	177,715	227
Profesionales y técnicos	620			152	71			115	282	
Personal Directivo	13,495			3,724	62	6,611	204	491	2,403	
Personal Administrativo	19,054			484	1,290	9,989	729	633	5,929	
Comerciantes y vendedores	593,466			33,779		548,344	160		11,183	
Medios de transporte	94,388			488	1,010	1,916	89,922		1,052	
Artesanos e Ind. Textil	356,333			155,108	98,811	4,464		1,112	96,838	
Artes gráficas	36,610			31,672		3,918			1,020	
Trab. En estiba y almac.	15,621			1,908	130	7,769	2,633		3,181	
Servicios personales	93,963			7,624	703	29,406	176		55,827	227
ACTIVIDADES AGRICOLAS	204,206	209,353								
Profesionales y técnicos	5,139	5,139								
Personal directivo	5,363	5,363								
Trabajadores agrícolas	167,140	167,140								
Medios de transporte	2,882	2,882								
Artesanos e Ind. Textil	3,392	3,392								
Artes gráficas	2,747	2,747								
Trab. En estiba y almac.	12,130	12,130								
Servicios personales	5,413	5,413								
SERVICIOS DOMESTICOS	179,940								179,940	
Profesionales y técnicos	377								377	
Medios de transporte	2,536								2,536	
Servicios personales	177,027								177,027	

Fuente:Modelo Financiero para el Desarrollo Sostenido de una Microempresa

ANEXO 4

SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA) NACIONAL URBANO 1995-1997

	1995		1996	1997		VARIACION	
	1ra Ronda	2da. Ronda	1ra. Ronda	1ra. Ronda	2da. Ronda	Absoluto	%
SECTOR MODERNO	51	47.3	49.8	50.4	52.2	4.8	10.1
SECTOR INFORMAL	37.9	41.5	39.4	37.8	36.3	-4.3	-10.6
ACTIVIDADES AGRIC	6	5.8	5.9	6.8	6.2	-5	-7.5
SERVICIO DOMESTICO	5.1	5.5	4.9	5.1	5.3	0	0

Fuente: Modelo Financiero para el Desarrollo Sostenible de una Microempresa

ANEXO 5

POBLACION, URBANA TOTAL Y POR REGIONES NATURALES, SEGÚN GRUPOS DE CLASIFICACION EN EL MERCADO DE TRABAJO DE 1997

GRUPOS DE POBLACION	TOTAL NACIONAL	SIERRA	COSTA	AMAZONIA	HOMBRES	MUJERES
POBLACION URBANA	7,520,361	2,818,717	4,595,279	106,365		
POBLACION MENOR DE 10 AÑOS	1,559,912	559,526	972,172	28,214		
POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR (PET)	5,960,449	2,259,191	3,626,107	78,151		
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA)	3,373,810	1,300,436	2,029,362	44,012		
OCUPADOS	3,062,185	1,182,358	1,838,313	41,514		
OCUPADOS SECTOR MODERNO	1,449,342	619,401	812,574	17,367		
OCUPADOS ADECUADAMENTE	1,310,397	575,118	719,177	16,102		
SUBEMPLEADOS	138,945	44,283	93,397	1,265		
CON SUBEMPLEO VISIBLE	72,523	23,826	48,534	163		
DESEMPLEO EQUIVALENTE A SV	28,190	8,822	19,267	101		
CON SUBEMPLEO INVISIBLE	66,422	20,457	44,863	1,102		
DESEMPLEO EQUIVALENTE A SI	17,678	5,839	11,762	77		
OCUPADOS SECTOR INFORMAL URBANO	1,223,550	447,543	757,550	18,457	744,577	478,937
OCUPADOS ACTIVIDADES AGRICOLAS	209,353	43,429	161,892	4,032		
OCUPADOS SERVICIOS DOMESTICOS	179,940	71,985	106,297	1,658		
DESEMPLEADOS	311,625	118,078	191,049	2,498		
DESEMPLEADOS ABIERTO	240,744	95,363	143,404	1,977		
DESEMPLEADOS OCULTOS	70,881	22,715	47,645	521		
POBLACION ECONOMICAMENTE INACTIVA (PEI)	2,586,639	958,755	1,593,745	34,139		

Fuente: Modelo Financiero para el Desarrollo Sostenible de una Microempresa.

ANEXO 6

INGRESOS REALES PROMEDIOS DEL TRABAJO SEGÚN SECTORES ECONOMICOS DEL PERIDO 1993-1997 NIVEL NACIONAL EN SUCRES A OCTUBRE 1997

	1993	1994		1995		1996	1997		VARIACION	
	2da Ronda	1ra. Ronda	2da. Ronda	1ra. Ronda	2da. Ronda	1ra. Ronda	1ra. Ronda	2da. Ronda	Absoluto	%
SECTOR MODERNO	855,683	882,790	816,728	1,124,378	1,043,469	1,007,393	1,165,381	1,073,136	217,453	25
SECTOR INFORMAL	562,545	531,720	523,614	616,495	627,240	602,113	565,661	616,787	54,242	10

Fuente: Modelo Financiero para el Desarrollo Sostenible de una Microempresa.

ANEXO 7

POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL, POR SECTORES ECONOMICOS 97 Y GRUPO DE OCUPACION NACIONAL URBANO 1997

SECTORES ECONOMICOS GRUPO OCUPACIONAL	TOTAL OCUPADOS	PATRONO O SOCIO	CUANTA PROPIA	TRAB. FAM. NO REMUNERA.	ASALARIADO DE GOBIERNO	ASALARIADO EMP. PRIVADA	EMPLEADO DOMESTIC O
SECTOR INFORMAL	1,223,550	129,432	705,187	136,540		252,391	
PROFESIONALES Y TECNICOS	620			620			
PERSONAL DIRECTIVO	13,495	6,195	2,046	969		4,285	
PERSONAL ADMINISTRATIVO	19,054	519	2,358	4,754		11,423	
COMERCIANTES Y VENDEDORES	593,466	65,452	374,384	89,256		64,374	
MEDIOS DE TRANSPORTE	94,388	2,117	78,092	504		13,675	
ARTESANOS E INDUST. TEXTIL	356,333	44,345	176,861	18,970		116,157	
ARTES GRAFICAS	36,610	5,228	13,655	5,137		12,590	
TRABAJOS EN ESTIBA Y ALMAC.	15,621		11,619	700		3,302	
SERVICIOS PERSONALES	93,963	5,576	46,172	15,630		26,585	
ACTIVIDADES AGRICOLAS	209,353						
SERVICIOS DOMESTICOS	179,940						
SECTOR MODERNO	1,449,342						

Fuente: Modelo Financiero para el Desarrollo Sostenible de una Microempresa.

ANEXO 8

POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL POR SECTORES ECONOMICOS Y RAMAS DE ACTIVIDAD URBANO - NACIONAL 1997

SECTORES ECONOMICOS Y RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL OCUPADOS	PATRONO O SOCIO	CUENTA PROPIA	TRAB. FAM. NO REMUNERA	ASALARIADO DE GOBIERNO	ASALARIADO EMP. PRIVADA
SECTOR INFORMAL	1,223,550	129,432	705,187	136,540		252,391
INDUSTRIA MANUFACTURERA	234,939	32,791	112,422	30,498		59,228
CONSTRUCCION	102,077	6,945	53,239	875		41,018
COMERCIO RESTAURANTES	612,417	62,991	365,651	93,083		90,692
TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN	93,824	2,008	78,197	685		12,934
SERVICIOS FINANCIEROS	2,351	782	93	388		1,088
SERVICIOS COMUNIT. SOC.	177,715	23,915	95,358	11,011		47,431
ACTIVIDADES NO ESPECIFICAS	227		227			
ACTIVIDADES AGRICOLAS	209,353					
SERVICIOS DOMESTICOS	179,940					
SECTOR MODERNO	1,449,342					

Fuente: Modelo Financiero para el Desarrollo Sostenible de una Microempresa.

ANEXO 9

TASAS DE INTERES PARA NEGOCIOS DE MICROEMPRESAS

MICROEMPRESA	DESCRIPCION	Tasas de Interés Promedio 1997	Tasas de Interés Promedio 1998	FORMA DE PAGO
CREDITO FIDUCIARIO				
Primer Préstamo	Crédito Fiduciario	50%	52%	mensual
Primer Préstamo	Crédito Fiduciario + de S/. 50 MM	50%	52%	mensual
Représtamo	Crédito Fiduciario	50%	52%	mensual
Représtamo	Crédito Fiduciario + de S/. 50 MM	50%	52%	mensual
CREDITO INDIVIDUAL				
Primer Préstamo	Capital de Operación 1 a 6 MM	55%	57%	mensual
Primer Préstamo	Capital de Operación + de 6 MM	54%	56%	mensual
Représtamo	Cliente "A" (-1d. de mora por cuota) hasta 6 MM	54%	56%	mensual
Représtamo	Cliente "B" (+1d. de mora por cuota) hasta 6 MM	55%	57%	mensual
Représtamo	Cliente "A" más de S/. 6 MM	51%	53%	mensual
Représtamo	Cliente "B" más de S/. 6 MM	54%	56%	mensual
CREDITO SOLIDARIO				
Primer Préstamo	Grupo Solidario	59%	61%	mensual, quincenal, catorcenal
Représtamo	Cliente "A" (-1d. De mora por mes)	55%	57%	mensual, quincenal, catorcenal
Représtamo	Cliente "B" (+1d de mora por mes)	59%	61%	mensual, quincenal, catorcenal

ANEXO 10

TESTIMONIOS DE CLIENTES INDIVIDUALES Y EN GRUPO

María Tatiana Chávez, 30 años, estado civil soltera, sin niños, terminó sexto curso de secundaria, tiene casa propia, un terreno y un negocio de venta de materiales de construcción en Sangolquí, no tiene afiliación al seguro.

Ella dice: Muchas veces tuve que recurrir a préstamos al chulco aunque es una experiencia muy fea, de lo peor, porque lo que se gana es para ellos.

Del Banco me enteré por la radio, y luego porque la agencia de Sangolquí está una cuadra más arriba de mi negocio.

Primero tenía un poco de recelo porque se puso en Sangolquí y me pareció que podía ser como esas cooperativas fantasmas que piden plata, que exigen que deposite y luego no prestan, cuando pedí los requisitos y me dijeron que yo podía solicitar el préstamo sin poner un solo centavo entonces dije me conviene y ahí cambió la imagen y aquí estoy.

Mi negocio se inició hace 9 años, con un capital equivalente a 20 millones de ahora para material pétreo, ladrillos. Ahora tengo 2 volquetas, una retroexcavadora, lo que no tenía era el cemento que era indispensable, para eso pedí el préstamo, 400 quintales de cemento, ahora mensualmente en promedio, ingresan unos 10 millones de sucres de los cuales alrededor de 4 son ganancia pero hay que renovar la mercadería.

Hay que evitarse gastos que no vienen al caso y pagar todas las deudas que se tiene, lo que se gana ése es el ahorro, pagar las cosas que van a quedar para mí ese es el ahorro, la inversión que hago es el ahorro, algo que se tiene se vuelve a invertir, porque cada vez las cosas vienen más caras entonces no se puede ahorrar.

En el negocio trabajan con remuneración 4 personas y sin remuneración mi mamá, mis hermanos, y yo, como ve, la plata está invertida, no está mal gastada, ahora sí puede decir que mi negocio está creciendo, gracias al crédito del Banco Solidario.

Para el futuro he pensado pagar todo y comprarme una casa por el centro de Sangolquí y poner una ferretería, ojalá que pueda cumplir este sueño.

ES UN BANCO.....PERO AYUDA

Marilú bastidas 37 años, casada. Soy licenciada en Contabilidad y Auditoría, tengo un micromercado en la Pío XII. No tengo afiliación al seguro, ni hijos. Nací en Ibarra, vivo en Luluncoto tercera etapa, estoy en Quito alrededor de 13 años.

Nosotros le conocemos a este Banco desde cuando era financiera. Ahí sacamos un crédito pero a nombre de mi suegra. Al principio tuvimos un poco de inconvenientes porque queríamos que mi crédito salga como segundo crédito pero no fue así. Ahora es un Banco, pero ayuda. Los otros le dificultan mucho el crédito, aquí le dan facilidades, le otorgan en menos días. La forma de pago me gusta que sea mensual, el pago del interés y el capital también es bueno.

Con el crédito compramos el frigorífico panorámico y mercadería. Antes del crédito gastaba mensualmente en mercadería unos 3 millones, ahora unos 9 millones. Además de mi esposo y yo, traban en el negocio 3 personas, una a tiempo completo y 2 a tiempo parcial.

No ahorramos, ahora es muy difícil ahorrar. Para mí, ahorro es evitar hacer gastos innecesarios, tratar de abstenerse de cosas que no son vitales; ahora, como se devalúa la plata, ahorro sería invertir en un bien inmueble.

Me gusta el Banco, he recomendado a un amigo que estaba tras un crédito hipotecario.

VOLVER AL SOLIDARIO

Soy Viviana Perugachi tengo 27 años, nací en Quito, estoy divorciada. Tengo dos hijos, el uno de ocho años y otro de tres años. Estudié hasta cuarto curso y dejé de estudiar porque me casé. Ahora me dicen que debería aprovechar y acabar el colegio.

No tengo experiencia organizativa, ni pedí antes crédito a ningún banco, ni cooperativa, pero tuve experiencia de pedir al chulco. Me cobraban el 10% de interés mensual. Podía no más de 130 mil sucres mensuales. Me dedico a producir muñecos de peluche.

Conocí del crédito que da el Banco por un vecino. Nos juntamos cuatro personas conocidas y formamos grupo gracias al apoyo que nos dio el coordinador del grupo y la asesoría del Banco. Ahora la asesora nos ayuda a vigilar la marcha de nuestro negocio, es cordial y muy buena persona. Confío en ella.

Hasta aquí el Banco Solidario me ha prestado un total de 6 millones 350 mil sucres.

Antes de relacionarme con este Banco tenía un ingreso promedio mensual de 1 millón 8 mil sucres y sacaba una utilidad de unos 500 mil sucres. Tenía una máquina industrial usada, tijeras, moldes. Trabajaba sola. Ahora me va mejor, llevo mis peluches a Guayaquil porque conseguí un contrato allá, tengo una operativa que me ayuda, compro un poco más de material cada vez que hace falta, siempre pago al contado.

Ahorro más o menos unos 100 mil al mes, fuera de los 620 mil sucres que pago mensualmente al Banco. En lo que más gasto es en la comida.

He mejorado algunas cosas de mi casa, me saqué a crédito un refrigerador, pero sale muy caro comprar a plazos, prácticamente sala al doble y tanta cosa que piden. Da pena ver como van a devolver las cosas cuando la gente no alcanza a pagar y no les devuelven la plata. Eso es un robo.

El tiempo de venta más alta es Navidad, el día de los enamorados y el día de la madre.

Después de este tiempo de relación con el Banco he pensado que pudiera mejor sacar crédito individual, pero como recién se ha integrado una señora, estamos pensado de nuevo en grupo para ayudarle.

YA NO VIVO ESAS NECESIDADES DE ANTES

Antes de conseguir el primer crédito, tenía pocas cosas, casi no disponía de material, mi producción era muy baja, trabajaba solo, vendía poco. Mi situación en general era mal. Con mi primer crédito, adquirí material, mi producción aumentó casi en un 50% y también mis ventas.

Con el segundo crédito, mejoré la adquisición de material, ahora no me hace falta trabajo, al haber material hay trabajo. Aumenté el volumen de producción y de ventas. Se incorporaron al taller mi mujer y mi hijo.

Soy fabricante de baldes para construcciones, pro también producimos canales para el agua lluvia, tarros de basura, braseros para pincheros, tanques para agua de construcción. El

material lo adquirimos en una fábrica de techos; yo le doy utilidad a lo que la fábrica deshecha, viene en planchas que están rotas, por lo tanto el precio es cómodo.

Los baldes los vendo en las ferreterías de Quito, también en Sangolquí y en distintos lugares que nos piden. El costo es de dos mil a dos mil quinientos sucres cada uno, dependiendo de la ferretería.

Ahora que trabajo como mi mujer y mi hijo mayor, producimos 60 baldes diarios. Nosotros hacemos primero los baldes, de ahí con una muestra nos vamos a ofrecerlos a la ferretería; nos piden y entregamos.

Para la venta y entrega dedicamos un día, es decir, trabajamos de lunes a viernes y el sábado lo dedicamos a la venta y entrega, ya sea visitándoles directamente o contactando por teléfono previamente. Cuando hay un pedido hacemos inmediatamente la entrega, no siempre tenemos un día fijo, depende de la demanda.

Cuando son pedidos más o menos grandes las ferreterías nos pagan a los ocho días, otras a los quince días y también al contado, no tenemos problemas en los cobros porque nos aseguramos con recibos y nos pagan en el tiempo acordado.

Yo nunca he pedido al chulco, sino a familiares. Mi cuñado me ha prestado, porque como él trabaja en lo mismo en un taller similar, y pertenece también a un grupo solidario, él me prestaba sin interés y yo le devolvía el favor ayudándole en el trabajo, haciéndole baldes. El me daba la mano y yo también.

Gracias a Dios encontramos este Banco que nos sirvió, este Banco me da todas las comodidades que no dan otros. ¡Dése cuenta!, los chulqueros piden prendas y un interés del 10% mensual. Aquí en el Banco Solidario formamos un grupo de cuatro conocidos, presentamos los papeles y obtenemos el préstamo a un interés del 4.5%. Ahora nos sentimos tranquilos.

Con estos créditos todo ha mejorado, en el negocio y en mi familia. Tengo seis hijos, antes hacíamos sólo una comida y consistía en un solo plato y no alcanzaba para más, ahora hemos comprado enseres para la casa, como una televisión y estamos ahorrando para las matrículas, libros, uniformes y los exámenes médicos que piden.

También estamos ahorrando para comprarnos un terreno por acá. Desde que estamos casados vivimos en el sur, ya estamos enseñados. Somos de Quito, yo vivía en San Sebastián.

Como ve ya no tengo esas angustias económicas que no me permitían estar tranquilo en mi trabajo y con mi familia. Ahora vivo más holgado, no vivo esas necesidades de antes.

ESTE ES NUESTRO BANCO

“Necesitamos un banco que sea bueno, que tenga más clientela, que den rápido los créditos, que ayude a la gente, que no pida tantos papeles, porque eso hace desanimar, a veces piden cosas imposibles a pesar que uno sí puede pagar”.

Soy Blanca Torres nací en Sigchos, provincia de Cotopaxi, pero vivo en Quito desde hace 25 años. Hace un año estoy en la ciudadela Ecuatoriana donde tengo una casa propia que comparto con mi hermano, mi cuñada y 2 sobrinos. Tengo 40 años, estoy divorciada desde hace 6 años, no tengo hijos, trabajo como comerciante, tengo un puesto de venta de comidas, no estoy afiliada al Seguro Social, pertenezco a la organización de comerciantes.

Crédito he sacado solamente en almacenes para comprar electrodomésticos, nada más, aunque tengo una cuenta de ahorros en el Banco del Pichincha.

Siempre me ha gustado tener negocio propio, del negocio saco unos 2 millones mensuales y gasto apenas unos 50 mil exagerando, en la casa no gasto porque gasta mi hermano. Yo no me enfermo, no tengo hijos. El negocio comencé hace 4 años, con 100 mil para las compras porque las cosas ya tenía, mi capital actual es de alrededor de 40 millones

Me decidí a sacar crédito en este banco porque es bien cerca, además el otro banco demora mucho, y hay que tener capital ahí, mientras que en este no, no hay que tener crédito, ni libreta, lo bueno también fue el tiempo yo necesitaba pronto y éste me dieron en 15 días.

Este banco me da confianza, antes a veces me faltaba plata, y no había quien fie, me angustiaba, me sentía sola, ahora me siento segura porque sé dónde recurrir, tengo el tercer

crédito, ya me conocen, el asesor de crédito es buena gente, se hace entender, tiene paciencia, ayuda, es bueno, no es renegado, ni bravo.

Lo que si. No me gusta es que descuentan mucho, plazos largos sí dan, pero descuentan mucho para el IVA, lo de SOLCA y otras cosas, además quisiera que los créditos sean más grandes.

Si me dan el crédito que pido pienso seguir en esto, que mi cuñada administre esto, tarde vengo y hago caja, pero yo trabajaría en el taxi, antes era taxista y quisiera retomar eso.

Es un buen banco, he mandado algunas personas, quienes también están contentas con los servicios del Banco, mi hermano sí forma parte de un grupo solidario y está contento. Este es nuestro banco.

NO OPERA COMO BANCO

Soy Fernando Guzmán, tengo 32 años, estoy casado, tengo una niña de 5 años aprobé el segundo año de arquitectura, trabajo en la carpintería de mi propiedad y tengo un taxi.

Mi experiencia con los bancos se inició hace unos 6 años más o menos en que el Banco Popular abrió una línea para los microempresarios, también saqué préstamos en la cooperativa Amaguaña, que se fue a la quiebra, nosotros firmamos letras y toca pagar a los

acreedores de ellos, también he recurrido al chulco cuando he necesitado sacar cosas o comprar maquinarias, pero siempre he logrado pagar en pocos meses.

Pero el Banco cobra un interés menor y el crédito es más cómodo, uno paga capital e interés, mientras que a los chulqueros se paga sólo el interés y mucho más alto, lo que le vuelve duro.

Yo supe del Banco por un amigo, como tengo un taller de carpintería donde llegan varios tipos de gente de la rama ésta y él me comunicó que había esta posibilidad y como se necesita siempre plata puse atención, entonces yo escuchaba del Banco pero viéndole bien pienso que no es banco sino como quien dice una organización de personas que no opera como banco, ahora puedo estar equivocado, el mecanismo es excelente porque hacen un bien a la persona que da y a la que recibe.

Me animé a solicitar crédito por la facilidad y la rapidez, es un programa dirigido a gente de bajos recursos y antes de facilitarle el crédito primero le preguntan en qué se va a invertir, y le hacen un seguimiento para ver si estoy en la capacidad de que me concedan el crédito, también piden un garante que tenga un saldo que le respalde y piden como garantía los electrodomésticos que tiene uno como una forma de presión para asegurarse que la gente pague.

Para los artesanos, los pequeños comerciantes es difícil desenvolverse, el tener utilidades, muchas veces no representa nada ya que uno sale con las justas.

Lo del asesor de crédito es un buen trabajo, a uno le averiguan, le apoyan en el análisis del negocio, de la inversión, en mi caso como tengo un nivel de instrucción superior, no me hacía mucha falta pero es importante para las otras personas que no saben.

Se demoran entre 10 o 15 días para dar el crédito, me pareció rápido porque no necesitaba de urgencia, pero en otros bancos se demoran más, el crédito que me dieron me ha permitido subir más la producción, con más capital se compra más materiales, se pone más gente y se puede sacar más cosas, sin dinero uno se limita a lo que tiene que fabricar entrega y cobra.

Yo fabrico muebles, juegos de comedor, dormitorio y entrego a los almacenes, termino el mueble voy y dejo y me hacen el siguiente pedido, entonces el crédito me sirvió para comprar materiales, ya que es un negocio que representa muchos gastos en la producción.

El crédito que me concedieron me sirvió para ampliarme más en el taller, hice unas adecuaciones, y contrate más personal. Con esto conseguí que mis utilidades crezcan en un 30% ya que puede producir más muebles y de mejor calidad.

El crédito del Banco es importante, porque permite que no falte el dinero para comprar material, entonces no se pierde el tiempo, ya es una entrada, siempre y cuando la persona sea responsable y tenga conocimientos mínimos de Contabilidad, cómo administrar el dinero de mejor manera, o cómo darle mejor salida a las cosas que se producen, como aumentar la rentabilidad, he visto gente que se inventa formas para hacer más rápido las cosas y triunfan.

El Banco me recomendó un curso de capacitación en Fundación Avanzar, el cual consistía en como administrar un negocio microempresarial, asistí porque no era caro y ahora me va mucho mejor porque he aprendido a utilizar el dinero en lo que más necesito. Así también tengo ahora para irme de vacaciones con mi familia y darle una mejor educación a mi hija.

ANEXO 11

FINANCIAMIENTO

	Primer Crédito	Segundo Crédito	Tercer Crédito	Cuarto Crédito
INGRESOS				
Ventas	2,150,000.00	2,750,000.00	3,150,000.00	3,850,000.00
TOTAL INGRESOS	2,150,000.00	2,750,000.00	3,150,000.00	3,850,000.00
GASTOS				
Costo de Ventas	752,500.00	962,500.00	1,102,500.00	1,347,500.00
Servicios Públicos	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Arriendo	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Mano de Obra	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Gastos Varios	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
Gastos Financieros	293,767.00	440,650.00	507,621.00	705,030.00
Gastos por Servicios	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTOS	1,596,267.00	1,953,150.00	2,160,121.00	2,602,530.00
UTILIDAD NETA	553,733.00	796,850.00	989,879.00	1,247,470.00
UTILIDAD NETA/VENTAS	26%	29%	31%	32%
Crédito	800.00	1,200,000.00	1,800,000.00	2,500,000.00
Plazo (meses)	3.00	3.00	4.00	4.00
Tasa de Interés (anual)	60%	60%	60%	60%

ANEXO 12

FINANCIAMIENTO vs COMERCIALIZACION

	Primer Crédito	Segundo Crédito	Tercer Crédito	Cuarto Crédito
INGRESOS				
Ventas	2,150,000.00	2,752,000.00	3,522,560.00	4,508,877.00
TOTAL INGRESOS	2,150,000.00	2,752,000.00	3,522,560.00	4,508,877.00
GASTOS				
Costo de Ventas	752,500.00	963,200.00	1,232,896.00	1,578,107.00
Servicios Públicos	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Arriendo	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Mano de Obra	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Gastos Varios	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
Gastos Financieros	293,767.00	440,650.00	507,621.00	705,030.00
Gastos por Servicios	150,000.00	160,500.00	171,735.00	183,756.00
TOTAL GASTOS	1,746,267.00	2,114,350.00	2,462,252.00	3,016,893.00
UTILIDAD NETA	403,733.00	637,650.00	1,060,308.00	1,491,984.00
UTILIDAD NETA/VENTAS	19%	23%	30%	33%
Crédito	800.00	1,200,000.00	1,800,000.00	2,500,000.00
Plazo (meses)	3.00	3.00	4.00	4.00
Tasa de Interés (anual)	60%	60%	60%	60%

ANEXO 13

FINANCIAMIENTO vs PROVISION DE INSUMOS

	Primer Crédito	Segundo Crédito	Tercer Crédito	Cuarto Crédito
INGRESOS				
Ventas	2,150,000.00	2,750,000.00	3,150,000.00	3,850,000.00
TOTAL INGRESOS	2,150,000.00	2,750,000.00	3,150,000.00	3,850,000.00
GASTOS				
Costo de Ventas	677,250.00	866,250.00	992,250.00	1,212,750.00
Servicios Públicos	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Arriendo	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Mano de Obra	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Gastos Varios	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
Gastos Financieros	293,767.00	440,650.00	507,621.00	705,030.00
Gastos por Servicios	200,000.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTOS	1,721,017.00	1,856,900.00	2,049,871.00	2,467,780.00
UTILIDAD NETA	428,983.00	893,100.00	1,100,129.00	1,382,220.00
UTILIDAD NETA/VENTAS	20%	32%	35%	36%
Crédito	800.00	1,200,000.00	1,800,000.00	2,500,000.00
Plazo (meses)	3.00	3.00	4.00	4.00
Tasa de Interés (anual)	60%	60%	60%	60%

ANEXO 14

FINANCIAMIENTO INFORMAL

	Primer Crédito	Segundo Crédito	Tercer Crédito	Cuarto Crédito
INGRESOS				
Ventas	2,150,000.00	2,750,000.00	3,150,000.00	3,850,000.00
TOTAL INGRESOS	2,150,000.00	2,750,000.00	3,150,000.00	3,850,000.00
GASTOS				
Costo de Ventas	752,500.00	962,500.00	1,102,500.00	1,347,500.00
Servicios Públicos	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Arriendo	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Mano de Obra	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Gastos Varios	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
Gastos Financieros	346,667.00	520,000.00	630,000.00	875,000.00
Gastos por Servicios	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTOS	1,649,167.00	2,032,500.00	2,282,500.00	2,772,500.00
UTILIDAD NETA	500,833.00	717,500.00	867,500.00	1,077,500.00
UTILIDAD NETA/VENTAS	23%	26%	28%	28%
Crédito	800.00	1,200,000.00	1,800,000.00	2,500,000.00
Plazo (meses)	3.00	3.00	4.00	4.00
Tasa de Interés (anual)	60%	60%	60%	60%

ANEXO 15

ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996 (EN MILES DE SUCRES)

INGRESOS	263,194.0
Ventas	211,344.0
Mantenimientos y decoraciones	31,600.0
Venta Producots Fabricac. Por terceros	20,250.0
COSTOS PRODUCCION Y VENTAS	160,098.8
Mano de Obra Directa	42,192.0
Materia Prima	45,753.8
Gastos de Fabricación	75,153.0
Mantenimientos	626.0
Mercaderías para la venta	12,150.0
Arrendamiento	7,200.0
Mano de Obra indirecta	5,376.0
Combust. Y Lubric.	150.0
Luz y Agua	900.0
Depreciación	3,909.2
Suminist. Y materiales	41,341.8
Repuestos	500.0
Utilidad Neta en Ventas	103,095.0
GASTOS DE VENTA	1,650.0
Fletes y transportes	1,500.0
Embalaje	150.0
UTILIDAD NETA EN VENTAS	101,445.2
GASTOS ADMINISTRATIVOS	12,590.0
Teléfonos y correos	300.0
Utiles de Oficina	150.0
Varios	500.0
Impuestos y contrib	120.0
Sueldos	11,520.0
Utilidad Operacional	88,855.2
GASTOS FINANCIEROS	19,142.0
Intereses	16,920.0
Impuestos y comisiones	2,222.0
Utilidad del Ejercicio	69,713.2
15% Utilidad empleados	10,457.0
Utilidad gravable	59,256.2
25% Impto. a la renta.	14,814.1
UTILIDAD NETA	44,442.2

ANEXO 15

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

VENTAS	58,455.00
COSTO DE VENTAS	38,955.00
Productos para la Venta	36,970.00
Mano de Obra	1,985.00
Utilidad Bruta en Ventas	19,500.00
GASTOS DE VENTA	5,269.60
Mantenimientos	380.10
Luz y Agua	158.20
Depreciación	56.30
Suminsit y Materiales	185.00
Arriendo	3,600.00
Fletes y Transportes	890.00
Utilidad Neta en Ventas	14,230.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	7,769.50
Sueldos	7,500.00
Utilies Oficina	120.00
Teléfono y correos	143.50
Varios	6.00
Utilidad Operacional	6,460.90
GASTOS FINANCIEROS	
Intereses	0.00
Utilidad del Ejercicio	6,460.90

ANEXO 16

BALANCE GENERAL DEL BANCO SOLIDADRIO (EN MILES DE SUCRES) (A DICIEMBRE DE 1997)

ACTIVOS

FONDOS DISPONIBLES	10,342,835.00
INVERSIONES	45,030,339.00
CARTERA DE CREDITOS Y CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL	128,758,858.00
DEUDORES POR ACEPTACIONES	130,082.00
CUENTAS POR COBRAR	1,349,121.00
BIENES DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL Y ADJUDICADOS POR PAGO	1,879,493.00
ACTIVO FIJO	3,704,934.00
OTROS ACTIVOS	41,198,724.00
TOTAL ACTIVOS Y GASTOS	232,394,386.00

PASIVO E INVERSION DE LOS ACCIONISTAS

DEPOSITOS A LA VISTA	12,643,032.00
OBLIGACIONES INMEDIATAS	2,837,058.00
DEPOSITOS A PLAZO	79,656,667.00
ACEPTACIONES EN CIRCULACION	130,082.00
CUENTAS POR PAGAR	2,957,539.00
CREDITOS A FAVOR DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	42,708,954.00
OTROS PASIVOS	32,781,544.00
TOTAL PASIVO	173,714,876.00

INVERSION DE LOS ACCIONISTAS

CAPITAL SOCIAL	53,435,135.00
RESERVA LEGAL	498,417.00
RESERVA ESPECIAL	36,789.00
RESERVA POR REVAORACION DEL PATRIMONIO	15,789,663.00
RESULTADOS ACUMULADOS	1,780,909.00
REEXPRESION MONETARIA	-12,861,403.00
TOTAL INVERSION DE LOS ACCIONISTAS	58,679,510.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	232,394,386.00
----------------------------------	-----------------------

CUENTAS CONTINGENTES	101,340,082.00
CUENTAS DE ORDEN	86,209,084.00

ANEXO 16

ESTADO DE RESULTADOS (A DICIEMBRE DE 1997) EXPRESADO EN MILES DE SUCRES

INGRESOS

INTERESES GANADOS	26,098,200.00
COMISIONES GANADAS	2,794,194.00
INGRESOS POR SERVICIOS	2,337,891.00
REAJUSTES GANADOS Y DEVENGADOS	3,123,542.00
OTROS INGRESOS ORDINARIOS	1,145,841.00
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	96,362.00
TOTAL INGRESOS	35,596,300.00

GASTOS

INTERESES PAGADOS-CAUSADOS	15,695,026.00
COMISIONES PAGADAS	334,062.00
GASTOS DE PERSONAL	6,449,885.00
GASTOS DE OPERACIÓN	4,707,226.00
PROVISION PARA CREDITOS INCOBRABLES Y CUENTAS POR COBRAR	811,414.00
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	1,532,592.00
REAJUSTES PAGADOS-CAUSADOS	623,471.00
EGRESOS EXTRAORDINARIOS	41,986.00
TOTAL GASTOS	30,195,662.00

UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A EMPLEADOS E IMPUESTO A LA REN

15%PARTICIPACION DE EMPLEADOS	5,400,638.00
2% FODINNFA	810,096.00
10%IMPUESTO A LA RENTA REINVERSION	91,811.00
	242,511.00
UTILIDAD NETA	4,256,220.00

ANEXO 16

BALANCE GENERAL (Al 31 de Diciembre de 1998)

ACTIVO	
FONDOS DISPONIBLES	28,251,598.00
INVERSIONES	160,717,281.00
CARTERA DE CREDITO Y CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL	211,242,380.00
Cartera de Créditos por vencer	210,785,679.00
Créditos vencidos	2,779,861.00
Contratos de Arrendamiento Mercantil	425,903.00
Contratos de Arrendamiento Vencido	21,660.00
Cartera que no devengan intereses	5,139,340.00
(-) Provisión para créditos y contratos de arrendamiento mercantil	7,910,563.00
CUENTAS POR COBRAR	2,834,942.00
BIENES DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL Y ADJUDICADO POR PAGO	1,480,566.00
ACTIVO FIJO	7,160,385.00
OTROS ACTIVOS	51,213,072.00
CUENTAS DE RESULTADOS DEUDORAS	118,909,933.00
TOTAL ACTIVOS Y GASTOS	581,810,157.00
PASIVO	
DEPOSITOS A LA VISTA	55,480,583.00
OBLIGACIONES INMEDIATAS	10,512,004.00
DEPOSITOS A PLAZO	121,380,896.00
CUENTAS POR PAGAR	5,350,551.00
CREDITOS A FAVOR DE BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	165,567,700.00
OTROS PASIVOS	14,403,091.00
TOTAL PASIVO	372,694,825.00
PATRIMONIO	
CAPITAL PAGADO	66,480,773.00
RESERVAS	16,024,071.00
RESULTADOS	707,047.00
TOTAL PATRIMONIO	83,211,891.00
CUENTAS DE RESULTADOS ACREEDORAS	125,903,441.00
TOTAL GENERAL PASIVO, PATRIMONIO E INGRESOS	581,810,157.00
CUENTAS CONTINGENTES	373,888,413.00
CUENTAS DE ORDEN	761,731,633.00

1 No incluye redescuento de cartera CFN, 57,901 millones están en la cuenta de contingentes, cumpliendo con el reglamento de la Superintendencia de Bancos.

ANEXO 16

ESTADO DE RESULTADOS (A DICIEMBRE DE 1998)	
INGRESOS	
INTERESES GANADOS	66,534,499.00
COMISIONES GANADAS	4,812,144.00
INGRESOS POR SERVICIOS	7,126,122.00
REAJUSTES GANADOS DEVENGADOS	44,846,521.00
OTROS INGRESOS ORDINARIOS	2,047,898.00
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	536,257.00
TOTAL INGRESOS	125,903,441.00
EGRESOS	
INTERESES PAGADOS CAUSADOS	59,676,194.00
COMISIONES PAGADAS	1,005,122.00
GASTOS DE PERSONAL	16,555,067.00
GASTOS DE OPERACIÓN	10,054,926.00
PROVISIONES, DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	5,859,848.00
REAJUSTES PAGADOS CAUSADOS	25,685,475.00
EGRESO EXTRAORDINARIOS	73,301.00
TOTAL EGRESOS	118,909,933.00
RESULTADO DEL EJERCICIO (*)	6,993,508.00

(*) El Resultado del Ejercicio corresponde a la Utilidad Neta.

ANEXO 17

INDICES FINANCIEROS			
	Dic-96	Dic-97	Dic-98
CAPITAL			
Pasivo/Patrimonio (Endeudamiento)	131.30%	268.80%	464.30%
Activos Improductivos/Patrimonio	56.70%	62.20%	110.60%
Patrimonio Técnico/Activos y Contingentes	30.50%	22.90%	13.20%
CALIDAD DE LOS ACTIVOS			
Provisión Acumulada/Cart. Total + Contingentes	-4.60%	-1.80%	-2.30%
Cartera Vencida/Cartera + Contingente	5.60%	1.70%	0.80%
EFICIENCIA			
Activos Productivos/Pasivos con Costo	142.10%	123.00%	104.30%
Activos Productivos/Activos Totales	75.50%	81.40%	79.70%
Gastos Operativos/Total recursos Captados	18.70%	8.60%	7.50%
Margen Financiero/Activos Productivos	15.30%	7.80%	4.70%
RENTABILIDAD			
Utilidad/Total Ingresos	8.90%	14.90%	7.30%
Utilidad/Activos (ROA)	0.20%	2.40%	2.00%
Utilidad/Capital	0.50%	8.50%	13.90%
LIQUIDEZ			
Resolución SB-JB-96 0078	20.00%	22.50%	29.70%
Depósitos a la vista/Total Depósitos	6.70%	9.80%	15.70%
Fondos Disponibles/Depósitos y Otros Recursos	11.50%	10.90%	7.90%