



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
MAESTRÍA EN FINANZAS

**“ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA
GRAMEEN Y BANCOS COMUNALES EN LA
OTORGACIÓN DE MICROCRÉDITOS POR LAS
ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS EN LA
CIUDAD DE LOJA, E IDENTIFICACIÓN DE LAS
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SU APLICACIÓN,
PERIODO 2016, CASO CAC SAN SEBASTIÁN-LOJA**

TESIS PREVIO A OPTAR POR EL TÍTULO DE
MAGISTER EN FINANZAS.

AUTORA:

Glenda Melissa Berrú Chamba

DIRECTOR:

Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay, Mg. Sc.

*Loja - Ecuador
2015*

CERTIFICACIÓN

Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay Mg. Sc.

DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICO:

Haber revisado detallada y minuciosamente el desarrollo del trabajo de investigación de la Sra. Ing. Glenda Melissa Berrú Chamba, titulado: **“ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA GRAMEEN Y BANCOS COMUNALES EN LA OTORGACIÓN DE MICROCRÉDITOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS EN LA CIUDAD DE LOJA, E IDENTIFICACIÓN DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SU APLICACIÓN, PERIODO 2016, CASO CAC SAN SEBASTIÁN-LOJA**, el mismo que cumple con todas las instancias, procesos y más normativas de investigación científica, por lo que apruebo su presentación.

Loja, 07 de Diciembre del 2015.

Atentamente



Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay Mg. Sc.

DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo Glenda Melissa Berrú Chamba, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos a acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autor: Glenda Melissa Berrú Chamba

Firma:

Cédula: 1104526155

Fecha: Loja, 25 de enero del 2016

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR,
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, Glenda Melissa Berrú Chamba, declaro ser autor de la tesis titulada **“ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA GRAMEEN Y BANCOS COMUNALES EN LA OTORGACIÓN DE MICROCRÉDITOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS EN LA CIUDAD DE LOJA, E IDENTIFICACIÓN DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SU APLICACIÓN, PERIODO 2016, CASO CAC SAN SEBASTIÁN-LOJA**, como requisito para optar al grado de MAGISTER EN FINANZAS autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 25 días del mes de Enero de dos mil dieciséis, firma el autor.

Firma:.....

Autor: Glenda Melissa Berrú Chamba
Cédula: 1104526155
Dirección: Loja, Ciudadela Las Pitas
Correo Electrónico: glendab333@hotmail.com
Celular: 0980780763

DATOS COMPLEMENTARIOS.

Director de Tesis: Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay Mg. Sc.
Tribunal de Grado: Ing. Manuel Pasaca
Ing. Tania Patiño
Ing. Silvana Hernández

DEDICATORIA

El presente trabajo le dedico con mucho amor a Dios por darme la oportunidad de vivir y bendecirme con sapiencia para desarrollarme profesionalmente; así mismo a mis padres, quienes han sido un apoyo fundamental durante mi vida estudiantil, inculcándome valores magnánimos como la responsabilidad, la solidaridad y el respeto, educándome de la mejor manera como persona; a mis hermanas y sobrinas, que son la alegría y motivación en mi vida y a mi esposo que con paciencia, apoyo y amor ha sido la motivación en mi desarrollo personal.

Glenda

AGRADECIMIENTO

Mi más profunda gratitud a Dios por darme sabiduría e inteligencia para realizar este trabajo investigativo.

A la Universidad Nacional de Loja, por acogernos en sus aulas y darme la oportunidad de prepararme académicamente para ser ente que aporte al desarrollo de la sociedad con ética y profesionalismo.

Así mismo a mis queridos padres por ser el apoyo moral durante esta etapa, brindándome su ejemplo de amor, trabajo, entrega, respeto y responsabilidad, motivándome a ser mejor persona cada día. También agradezco a mi amado esposo por ser el apoyo económico y moral para culminar con el desarrollo de la presente tesis.

De igual manera a mis docentes, pues con su experiencia profesional y entrega nos impartieron sus conocimientos dejando su semilla en mi mente y espíritu, especialmente a la Dra. Elvia Zhapa Mg. Sc., quien con dedicación me ha guiado en el desarrollo de la presente.

A todos ustedes, ¡Gracias!, y mi sincera promesa de seguir siempre adelante.

La autora

a. TÍTULO

“ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA GRAMEEN Y BANCOS COMUNALES EN LA OTORGACIÓN DE MICROCRÉDITOS POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS EN LA CIUDAD DE LOJA, E IDENTIFICACIÓN DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SU APLICACIÓN, PERIODO 2016, CASO CAC SAN SEBASTIÁN-LOJA”

b. RESUMEN

El trabajo de investigación que se pone a consideración del lector, tiene como objetivo central: *Analizar el proceso de la aplicación de la metodología Grameen y Bancos Comunes en la otorgación de microcréditos por las entidades financieras y no financieras de la ciudad de Loja, así como la identificación de las ventajas y desventajas de su aplicación*, ya que se pretende aportar a la comunidad en general y a la entidad en estudio con un fundamento cuantitativo y cualitativo sobre los principales elementos, teóricos y prácticos de la metodologías que aplican, las principales entidades financieras y no financieras de la localidad para la canalización de microcréditos, y analizar el efecto que produce la aplicación de las metodologías de microcrédito en la población de escasos recursos económicos.

Para el logro del objetivo se diseñaron y aplicaron algunos instrumentos de investigación coherentes con el análisis de procesos de metodologías de microcrédito y sus efectos, los mismos que permitieron la obtención de información relacionada con las características en conjunto y de forma particular de los entes que forman parte del sector en estudio, tales como, por parte de los asesores de microcrédito encuestados, de las principales entidades financieras y no financieras de la ciudad, resultó información sobre las metodologías que aplican sus principales características y el nivel de conocimientos que poseen para su correcta aplicación; y por parte de los socios de la entidad en estudio,

información concerniente a destino de crédito, efecto de crédito en sus negocios y calidad de vida, procesos de enseñanza de metodología, variedad de servicios financieros y no financieros, beneficios obtenidos, tipo de problemas en canalización de créditos y calidad de servicios de la Cooperativa.

De una manera más específica, la sistematización de los datos arrojó los siguientes resultados:

La metodología Grameen, es aplicada por las instituciones: Fundación Decof, Fundación Grameen, Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja. La metodología Banco Comunes es aplicada por Fundación Faces, Bancos Pichincha, Codesarrollo, Loja, y Cooperativa Coopmego, y Banco Finca.

La entidad financiera en estudio, Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, a través del modelo Grameen y a pesar de los limitados recursos económicos que posee, dirige su atención a los sectores urbano-marginales de la ciudad de Loja, tiene un bajo nivel de cumplimiento de la metodología, el mismo que se refleja en problemas dentro del proceso de crédito y recuperación de cartera.

Por otro lado las entidades financieras y no financieras de la localidad, capacitan a sus funcionarios por lo menos dos veces en el año, que de acuerdo al test realizado se calificó el nivel de conocimientos que poseen, resultando 7,22 puntos, que dentro de la escala es considerado como aceptable. Sin embargo, no están

orientados a mejorar indicadores sociales de sus clientes y socios, es decir falta mayor empoderamiento de las entidades para con ellos.

Es así que de acuerdo a la exposición de resultados, la aplicación de las metodologías de microcrédito en las instituciones financieras y no financieras, no se cumplen al 100%, para lo que fueron creadas estas metodologías, sin embargo como caso práctico se puede reflejar los resultados obtenidos de los socios de la CAC SAN SEBASTIAN. Es así que gran parte de los encuestados destinaron los microcréditos para mejorar o crear nuevas unidades económicas productivas, mejorar o implementar su negocio, generándoles mayores ingresos que pudieron beneficiar a su núcleo familiar. De lo cual se puede extraer las ventajas y desventajas de la aplicación de la metodología en los socios de la entidad.

Finalmente, en base al análisis realizado, y convirtiéndose en un fundamento cuantitativo y cualitativo, se recomienda a la entidad en estudio, definir metodología de canalización de microcréditos y filosofía institucional, a la par realizarle seguimiento para determinar su impacto y beneficios a la población que dirige sus productos y servicios, y desarrollar indicadores sociales que permita coadyuvar al mejoramiento social del ser humano.

SUMMARY

The research that is submitted on the reader's main objective: To analyze the process of implementing the Grameen methodology and community banks in the granting of microloans by financial and non-financial entities Loja and identifying the advantages and disadvantages of its implementation, as it is intended to contribute to the community in general and the entity under study with a quantitative and qualitative basis on key elements of the theoretical and practical methodologies applied, major financial institutions and nonfinancial the town for channeling microcredit, and analyze the effect of the application of methodologies of microcredit in the low income population.

To achieve the purpose they were designed and implemented some instruments consistent research process analysis methodologies microcredit and its effects, the same that allowed obtaining information related to the characteristics together and particularly of the entities that form study of the sector, such as by advisers surveyed microcredit major financial and non-financial institutions of the city, was information on the methodologies applied its main characteristics and the level of knowledge held for proper application; and by the members of the entity under study destination information concerning credit, credit effect on their businesses and quality of life, processes of teaching methodology, a variety of financial and non-financial benefits, such problems in channeling of credits and quality of services of the cooperative.

In a more specific way, the systematization of the data yielded the following results:

The Grameen methodology is applied by the institutions: DECOF Foundation, Grameen Foundation, Cooperative Savings and Credit San Sebastián-Loja. The Communal Bank methodology is applied by Faces Foundation, Banks Pichincha, Codesarrollo, Loja, and Cooperative CoopMego, and Bank Farm.

The financial institution under study, Cooperative Savings and Credit San Sebastian, through the Grameen model and despite the limited economic resources owned, turns his attention to marginal urban areas of the city of Loja, has a low level of compliance the methodology, the same is reflected in problems within the process of credit and loan recovery.

Furthermore financial institutions and non-financial of the town, train their employees at least twice in the year, according to tests carried out the level of knowledge they have, resulting scored 7.22 points, which within the scale is considered acceptable. However, they are not aimed at improving social indicators of its customers and partners, ie the need for greater empowerment of institutions to them.

Thus, according to presentation of results, the implementation of methodologies microcredit financial and non-financial institutions, not 100% met, for which they were created these methodologies, however as a case can reflect the results of the

members of the CAC SAN SEBASTIAN. Thus much of the respondents allocated microcredit to improve or create new productive economic units, enhance or implement their business, generating higher revenues that might benefit your family. From which it can extract the advantages and disadvantages of the application of the methodology in the members of the entity.

Finally, based on the analysis, and becoming a quantitative and qualitative basis, the institution recommended in the study, define methodology for channeling microcredit and institutional philosophy, coupled Give you monitored for their impact and benefits to the population targets its products and services and develop social indicators to contribute to the social betterment of mankind.

c. INTRODUCCIÓN

Históricamente, los sectores rurales y urbano-marginales de nuestro país se han visto esquinados del desarrollo debido, entre otros factores, a los escasos recursos económicos que poseen, a la falta de garantías suficientes, el bajo nivel de su educación, a la relativa lejanía que se encuentran de los centros financieros, además de otros factores de índole subjetiva como la discriminación, más aún en las personas de género femenino al ser ésta una sociedad conservadora y restrictiva, que no valora a las mujeres más allá de lo que por costumbre estaban dedicadas a hacer, mezquinándoles la oportunidad de desarrollarse como entes capaces de aportar económicamente al hogar, entre estas y otras causas no podían tener acceso a productos o servicios financieros, a este fenómeno se le denomina exclusión financiera.

A partir de aquello surgen las microfinanzas que se presentan como una de las herramientas para el desarrollo socioeconómico lo que implica la lucha contra la pobreza y contra los demás factores de la exclusión financiera.

Un ejemplo de aquello se da en nuestra ciudad de Loja, ya que en los últimos años esta situación ha venido cambiando debido principalmente a la exigencia misma de la vida por sobrevivir y a la responsabilidad, cada vez más difícil, de brindar a las nuevas generaciones de este conglomerado humano una vida más digna. Es así que nuestra ciudad existen varias entidades financieras y no financieras que dan acceso a este sector de la población, a través de la canalización de microcréditos, a

través de diferentes metodologías de microcrédito y en un caso más específico la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián que encamina su atención principalmente, y no por ello de manera coercitiva, a las mujeres de escasos recursos, surgiendo como una propuesta financiera que intenta solventar los problemas puntuales de acceso al crédito de los sectores vulnerables de la ciudad de Loja.

Teniendo en cuenta el trabajo que la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián realiza en la ciudad, y dada la oportunidad que brinda la Universidad Nacional de Loja de vincular a sus estudiantes maestrantes con el entorno social en el que se desenvuelven, se presenta a continuación la tesis titulada “Análisis de la aplicación de la metodología Grameen y Bancos Comunes en la otorgación de microcréditos por las entidades financieras y no financieras de la ciudad de Loja, e identificación de las ventajas y desventajas de su aplicación, periodo 2016, caso CAC San Sebastián-Loja”, constituyéndose en un aporte significativo al analizar los principales elementos, teóricos y prácticos de la metodologías que aplican las principales entidades financieras y no financieras de la localidad para la canalización de microcréditos, y analizar el efecto que produce la aplicación de las metodologías de microcrédito en la población de escasos recursos económicos.

En su estructura, esta tesis muestra la revisión de literatura, en donde se presentan conceptos y definiciones teóricas necesarias para su desarrollo, las mismas que se describen en tres tipos de marcos de literatura, es decir Marco Referencial, incluye: Las Microfinanzas, Microcrédito, Evolución Microcrédito en Ecuador, y

Sistema Financiero Nacional. Seguidamente en el Marco Teórico, contiene Metodología Grameen y Metodología Banca Comunal, y por último el Marco Conceptual, en el cual constan términos que faciliten a la comprensión del Marco Teórico.

Se exponen además materiales y métodos utilizados para su desarrollo que incluye diferentes técnicas y métodos como encuestas y entrevistas realizadas al sector de estudio para la recolección de la información necesaria y consultas bibliográficas y de internet.

En los resultados se muestra la sistematización de los datos, tanto de, información de entidades financieras y no financieras que componen el sistema financiero nacional y local, así como, la información recabada a los asesores de microcrédito de las entidades financieras y no financieras que canalizan crédito a través de metodología de microcrédito, para conocer las características de las metodologías que aplican, a funcionarios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, para obtener información sobre procesos de la metodología de microcrédito y a socios de la cooperativa en mención para recabar información sobre la aplicación in situ, beneficios y efectos de metodología Grameen de la cual participan.

Esta sistematización comprende la tabulación e interpretación de los datos, cuadros resumen de las características de metodologías de microcrédito de las diferentes entidades que canalizan microcrédito a través de metodología BC y MG, cuadro resumen sobre nivel de cumplimiento en la correcta aplicación de las

metodologías de microcrédito, análisis de la aplicación de la metodología Grameen en la CAC SAN SEBASTIAN-LOJA, cuadro resumen de nivel de conocimientos de asesores de microcrédito, y análisis del efecto de la aplicación de metodologías de microcrédito, en el desarrollo económico social, caso particular Cooperativa d Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja, analizando posteriormente las ventajas y desventajas de su aplicación.

Se expone luego la discusión, en donde se presentan un análisis sobre la aplicación de las dos metodologías de microcrédito en las entidades de la localidad antes descritas, su efectos en la calidad de vida de los asociados tomando como eje principal los factores que intervienen en el Índice de Desarrollo Humano, y el impacto que reflejaría la Cooperativa en estudio, si se aplicase eficiente y correctamente el término de microcrédito y microfinanzas en la localidad.

Al final se presentan las conclusiones, las mismas que comprenden: el nivel de cumplimiento de las metodologías de microcrédito que aplican las diferentes entidades, el análisis de la metodología Grameen que utiliza la CAC SAN SEBASTIAN-LOJA, el nivel de conocimientos del personal de microcrédito de las diferentes instituciones financieras y no financieras, el efecto que ha conllevado el microcrédito en las socios y las ventajas y desventajas de la aplicación de esta metodología en la Cooperativa en estudio. Así como también se detallan las recomendaciones necesarias con la finalidad de mejorar la aplicación de la metodología de microcrédito de la entidad, lo que desencadena en la

disminución de problemas al interno de sus grupos y a nivel administrativo, mejora nivel de satisfacción y pertenencia de sus socios y sobretodo coadyuvar a elevar el índice de desarrollo económico y social de sus socios y sus familias.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

MICROFINANZAS A NIVEL MUNDIAL Y NACIONAL

DEFINICIÓN DE MICROFINANZAS

De acuerdo a la organización OIKO CREDIT, indica que las microfinanzas comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de ahorros, pensiones, servicios de pago, préstamos para vivienda, seguros, emergencias y otros préstamos privados, etc. Para personas pobres o de bajos ingresos y para las micro, pequeña y mediana empresas que éstas posean.

Para Bárbara Mena el concepto de microfinanzas, se refiere a “la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos.” (Mena, B.)

Otra conceptualización de microfinanzas se refiere como “a la prestación de servicios financieros formales para las personas pobres y de bajos ingresos..., así como para otras personas sistemáticamente excluidas del sistema financiero”. (CGAP, 2012)

De acuerdo a lo que menciona la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, su Facultad de Economía Vasco de Quiroga indica que las microfinanzas, forman parte del mercado de las finanzas y proporcionan servicios

en pequeña escala, como crédito, ahorro y seguro. Las organizaciones que operan estos servicios son las instituciones microfinancieras. Desde su origen las microfinanzas se han enfocado hacia la atención de la población más pobre, debido a que tradicionalmente han sido marginados de los servicios financieros formales. Por esta razón, las microfinanzas se conciben como una herramienta con estrategias sobre el desarrollo económico, especialmente para las mujeres y microempresas. La sostenibilidad se comprende como la capacidad financiera de operar a través del tiempo con recursos propios, manteniendo la calidad de los servicios.

Por principio, el campo de las microfinanzas comprende aquellos servicios especializados básicamente en las operaciones de crédito, ahorro y seguro, siendo éstos en pequeña escala. A las organizaciones que proporcionan estos servicios financieros se les denomina como instituciones microfinancieras (IMF's).

ORIGEN Y ANTECEDENTES DE MICROFINANZAS

Las microfinanzas tienen un enfoque social, ya que desde su origen surgieron como medida para disminuir el limitado acceso de personas con escasos recursos económicos a la banca tradicional, a través de la prestación de pequeñas cantidades de dinero y sin garantías reales ni colaterales, sino únicamente que posean la fuerza vital y la fuerte voluntad de pago y la necesidad de crear su propio negocio para salir de la pobreza y mejorar su calidad de vida.

En base a lo anteriormente mencionado, resulta complicado concretar exactamente quienes fueron las personas que desarrollaron esta labor por primera vez, pero si podemos indicar que en la década de los setenta ya se denota las microfinanzas a partir del proyecto del Banco Grameen, en Bangladesh. Al pasar de los años han surgidos múltiples programas, proyectos, fundaciones, cooperativas y diferentes instituciones en diferentes partes del mundo, lo que ha contribuido a la evolución e incorporación de nuevas metodologías, servicios y elementos para las microfinanzas.

ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN ÁFRICA

Las primeras instituciones financieras en África datan del siglo XVI, las llamadas ROSCAS, rotación de ahorro y asociación de crédito, entre los Yoruba en Kenia. Durante el comercio de esclavos, el modelo fue transportado a las islas del Caribe donde existen hasta hoy, Todavía hoy la mitad de la población rural en Camerún o Congo utiliza este sistema. Más que crédito proporcionaban ahorro. Su estructura es simple: un grupo de individuos que acuerdan aportar dinero regularmente a un fondo común cuyo usufructo está en manos de un miembro del grupo por un período de tiempo (Armendáriz, 2005). Es el mismo grupo quien decide esto. Durante los años 50 con la descolonización algunas se transformaron en cooperativas y pasaron a ser reguladas. (Dieter, 2006)

En los ochenta aparecen los grupos de solidaridad en algunas zonas de Sahel y los primeros programas para mujeres en áreas urbanas, esto flexibiliza la industria. En

los años noventa, en África Oriental las cooperativas de ahorro y crédito (COOPEC) fomentaban el ahorro, pero podían pasar meses hasta tener acceso al crédito. El ahorro obligatorio (entre 30% y 100%) era un requisito para el crédito. Utilizaban fondos subsidiados y eran instituciones informales. En los 90 aumenta la competitividad por lo que aumentan su alcance para responder a las necesidades de los clientes, buscando así el beneficio financiero y conseguir sostenibilidad a largo plazo. Es por esto que en África oriental la industria microfinanciera se encuentra en una fase más madura que en el resto del continente. (Corrales, 2011)

ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN AMÉRICA LATINA

De acuerdo con Marguerite Berger, las instituciones de América Latina sobresalen por su integración en el sistema financiero formal y por sus admirables indicadores de crecimiento, cobertura y rentabilidad. (Berger, Goldmark, & Miller, 2007). El desarrollo de este modelo ha conocido 3 grandes etapas: (Corrales Argumanez & Del Priore, 2011)

1. Innovación (70-80): Presencia de ONG financiadas por donaciones y préstamos blandos de donantes y de algunos gobiernos (tendencia social de las ONG hacia microempresarios pobres y urbanos);
2. Upgrading (90): Frente al florecimiento de la industria y a las limitaciones sufridas por las ONG, muchas de estas deciden convertirse en organizaciones financieras formales (las pioneras fueron Prodem y Bancosol en Bolivia);

3. Downscaling (2000): Tras la reducción de préstamos blandos en favor de una mayor financiación privada, los bancos comerciales entran exitosamente en el mercado. Sin embargo, este proceso, que sigue en marcha, tiene que ver con la búsqueda del crecimiento y de utilidades, más que con objetivos “sociales”.

ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN ASIA

Asia, junto con América Latina, fue una región pionera de las microfinanzas modernas, siendo Bangladesh el país donde todo empezó.

(Zaman, 2004) Afirma que: se distingue las principales etapas del desarrollo del sector en este país:

Años 70: Tras la guerra y la independencia, dos ONG, BRAC y Proshika, destacan por enfocarse en los segmentos más pobres de la sociedad, ofreciendo herramientas de ayuda económica en lugar de subsidiaria. Al mismo tiempo, un grupo de investigadores de Chittagong pone en marcha un programa de concesión de créditos bajo la supervisión del Profesor Yunus, implementando por primera vez la metodología que hoy en día todo el mundo conoce como “grupos solidarios”.

Años 80: Otras ONG empiezan a experimentar diferentes metodologías para ofrecer créditos a los más pobres: es el caso de ASA, que utiliza el préstamo

individual con garantías solidarias. En general se asiste a una mejora en la gestión por parte de muchas ONG, que así consiguen expandir sus programas.

Años 90: Al inicio de la década de los noventa, inicia la expansión del modelo Grameen, creado a partir del experimento de Yunus, según lo que Zaman llama “franchising approach”, y que fue facilitado por la elevada densidad de población y la homogeneidad relativa de la etnia, sociedad y cultura de Bangladesh. En la segunda mitad de los noventa, el monitoreo de los proyectos en el terreno, la investigación académica y la experiencia internacional llevan a las ONG a desarrollar nuevos programas flexibles, y diversificar la oferta de productos financieros y no financieros, tratando de ajustarse a las diferentes exigencias de la población en extrema pobreza, y de la más vulnerable. A lo largo de las últimas décadas, el “modelo Grameen” ha ido difundiéndose en toda la región a través de viejas y nuevas organizaciones, aunque cabe mencionar dos otras etapas que han caracterizado el desarrollo del sector. Por un lado, tras la crisis sufrida por Grameen a finales de los noventa, el banco decidió implantar una nueva metodología, conocida como “Grameen II”, cuyas novedades de acuerdo a lo que (Lacalle Calderón, Márquez Vigil, Durán Navarro, Rico Garrido, & Cordero Herrera, 2007) afirma: mayor diversidad de productos de ahorro disponibles tanto para los miembros como los clientes que no son miembros del banco, y mejoras en el sistema de préstamos: mayor flexibilidad y diversificación de productos y desaparición de la responsabilidad conjunta en los préstamos.

Por otro lado, en la India, a partir del 1992, se asiste a la masiva difusión de los “Grupos de Auto Ayuda” (GAA), los miembros de la mayoría de los grupos son de 10 a 20 y normalmente son mujeres pobres que tienen antecedentes socioeconómicos similares y viven en el mismo lugar. Los miembros se unen para conseguir préstamos y otros servicios, como apoyo de medios de subsistencia, en los casos en que el grupo ofrece capacitación en oficios, promueve nuevos mercados, proporciona acceso a bienes además de créditos y da acceso al riego. (CGAP, Sostenibilidad de los grupos de autoayuda en la India: dos análisis, 2007)

ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN EUROPA DEL ESTE Y ASIA CENTRAL

De acuerdo a lo que asegura (Stocco & Goizueta), durante la crisis financiera muchos países de la región de Europa y Asia Central entraron en la crisis ya en una debilitada posición que hizo que sus economías sean más vulnerables a las crisis. Los factores que contribuyeron a esta mayor vulnerabilidad incluyen relativamente altos déficits por cuenta corriente y los niveles de deuda externa, rápidos el crecimiento del crédito y un auge del consumo financiado por préstamos en moneda extranjera.

Las instituciones microfinancieras de ECA son las más jóvenes de la industria global. Es necesario mencionar los diferentes niveles de evolución en el que se encuentra este sector de microfinanzas, en las diferentes subregiones: El mercado más maduro es Sureste de Europa, con Bosnia como Líder, mientras que Rusia es

el más joven. En Asia central el mercado está muy fragmentado, con un gran número de pequeñas IMF. El Cáucaso es un mercado menos fragmentado pero también con una gran cantidad de IMF pequeñas comparadas con el Sureste de Europa.

ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN ECUADOR

Las Microfinanzas en nuestro país, anteriormente era exclusividad del Estado, actualmente esta actividad es desarrollada por entidades financieras que son reguladas por la Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, y las instituciones no financieras que son reguladas por el MIES.

Sin embargo este control, supervisión y acompañamiento a entidades financieras y no financieras ha ido desarrollando en base a la evolución y alto crecimiento que ha tenido la microfinanzas en el Ecuador.

Es así que de acuerdo a una publicación emitida por la Superintendencia de Bancos y Seguros, titulada “EVOLUCION DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR PERIODO Septiembre 2010- Septiembre 2011”, describen que para el año el año 2002 existían 14 entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que proporcionaban servicios microfinancieros. A septiembre de 2011 éstas ascienden a 73 instituciones financieras dedicadas a este negocio, entre las que se encuentran: 22 bancos privados, 39 cooperativas, 7 sociedades financieras, 3 mutualistas y 2 entidades públicas (Banco Nacional de Fomento y

Corporación Financiera Nacional), evidenciándose la importancia que el sistema financiero le ha dado a este sector cada vez con más presencia en el mercado.

Esta tendencia de crecimiento acelerado se ve evidenciado hasta la actualidad en la creación de cooperativas de ahorro y crédito, ya que hasta el 23 de Febrero del 2015, de acuerdo a una publicación emitida por la SEPS, existen una Caja Central, 899 Cooperativas de Ahorro y Crédito, 884 asociaciones de consumo, de producción y de servicios, 8 Organismo de Integración respecto a ahorro y crédito.

Es necesario indicar que no existe información financiera sobre las entidad que están reguladas por la SEPS, sin embargo la Superintendencia de Bancos y Seguros, nos brinda información sobre las entidades que están reguladas por esta superintendencia, es así que para Febrero del 2015, existen 24 bancos privados, 4 mutualistas, 9 sociedad financieras, y 4 bancos públicos, representando una cartera bruta de microcrédito de \$2.016.972.808,65, con una morosidad de cartera de microcrédito en 3,12%, promedio entre las instituciones reguladas por la SBS, y con tasa de interés activa efectiva a Febrero del 2015, para Microcrédito de Acumulación Ampliada del 22,38%; Microcrédito de Acumulación Simple de 24,73 %; Microcrédito Minorista de 27,83%. (SBS, EVOLUCION DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR PERIODO Septiembre 2010- Septiembre 2011)

MICROCRÉDITO

DEFINICIÓN

De acuerdo a lo que establece CGAP MICROFINANCE GATEWAY, se refiere al microcrédito como “Prestamos muy pequeños a personas de bajos ingresos. Debido a que la mayoría de clientes de microcrédito tienen poca o ninguna garantía, por lo cual existe una "garantía social" que se garantizan mutuamente entre los miembros del grupo y se proporcionan para ayudar a aquellos que buscan iniciar o invertir en un pequeño negocio o la agricultura. La idea es que las empresas productivas generan ingresos que permite a los clientes pagar sus préstamos y comienzan a construir activos para salir de la pobreza” (CGAP, Microfinance Gateway, 2015)

Así mismo la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, define que “El microcrédito, que consiste en otorgar pequeños préstamos orientados específicamente a los pobres”. (FAO, 2000)

De acuerdo al Grameen Bank, determina que “El microcrédito es la prestación de servicios de crédito a los clientes pobres de los bancos.” (Grameen Bank, 2015)

En nuestro país, no existe en los cuerpos normativos vigentes, una definición específica sobre microcrédito, sin embargo de acuerdo a lo que establece el Banco Central del Ecuador, define al microcrédito que “Es todo crédito no superior a USD 20.000 concedido a un prestatario, sea una empresa constituida como persona natural o jurídica, con un nivel de betas inferior a USD 100.000, un

trabajador por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividad a en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero. (BCE)

IMPORTANCIA

En los últimos años, el microcrédito ha ido evolucionando de manera significativa, cuyos propósitos van más allá de la inversión empresarial.

De acuerdo a lo que el Autor José Ricardo Gutiérrez Pérez de la Universidad Valle de Grijalva, menciona que: “Uno de los beneficios más importantes de este tipo de créditos, es el enfoque regional, pues gran parte de ellos se distribuyen en las zonas rurales de más necesidad en el país. Además se caracterizan por ser ágiles, brindar facilidades en la gestión del crédito, y ser bastante flexibles en su trámite, dado que no hay que cumplir con tantos requisitos de formalidad. Cuando alguien solicita un microcrédito lo hace porque tiene un negocio productivo que conoce perfectamente y en el que ha puesto todo su potencial.

Los microcréditos vinculan en primer lugar a los miembros de su familia porque son quienes le ayudan en el negocio y termina por generarles riqueza con el crecimiento de ingresos”. (Gutiérrez P)

Así mismo, otra de las principales ventajas de los microcréditos es que no se necesitan avales, la concesión depende de la confianza, lo que hace que pueda llegar a quién no podía conseguirlo por medio de otro tipo de financiación. Además, las tasas de devolución son bastante altas, y al ser cantidades pequeñas mayor comodidad en el pago de cuotas, de manera que el que hace la concesión consigue beneficio de ello y si los créditos se pagan quiere decir que las cosas van bien para quien los recibe. (Soto)

CARACTERISTICAS

De acuerdo a la literatura revisada, se puede mencionar que las características principales de los microcréditos son las siguientes:

RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL MICROCRÉDITO

Los rasgos de microcrédito son (FAO, 2000):

✓ PRESTAMO:

- Son préstamos de pequeño tamaño
- Garantía nula o pequeña
- Se ofrecen servicios no crediticios
- Pago periódico de los préstamos
- Responsabilidad colectiva del grupo
- Financiado por donantes

✓ Prestatarios:

- Pobres

- Predominantemente mujeres
- Bajos niveles de educación
- Lejanía geográfica
- Pocos activos
- Ocupaciones relacionadas con la agricultura

PRINCIPIOS DE MICROCRÉDITO

De acuerdo a (Jordán & Roman, 2004), establece los siguientes principios:

- ✓ Levantamiento In Situ de la información. Esta actividad permite la estructuración de información financiera del prestamista y evaluación de crédito.
- ✓ Análisis integral de la actividad económica y núcleo familiar. Mientras más pequeños son los montos requeridos, mas importantes es el análisis de la personalidad del cliente y su familia.
- ✓ Garantías, el rol de la garantía es secundario en la recuperación de microcrédito. Su objetivo es ser una herramienta conminatoria, que aliente el repago del crédito.
- ✓ Relación con el crédito, la relación entre el promotor de crédito y el cliente es personalizada.
- ✓ Principio de crecimiento, a medida que la relación crediticia avanza y se fortalece sobre la base de un buen historial de pagos, la IMF disminuye la asimetría de información respecto del cliente.

- ✓ Seguimiento de cartera, el promotor de microcrédito realice un monitoreo contantes de los clientes en busca de señales que alerten sobre dificultades de recuperación de créditos.
- ✓ Incentivos, la remuneración basada en la productividad de los promotores de crédito permiten un alto nivel de calidad de cartera y de rentabilidad, factores que apoyan la sostenibilidad de IMF. Los incentivos se otorgan en base al nivel de colocación alcanzado, el nivel de cartera administrado, y el nivel de morosidad de cartera.

MODELOS TRADICIONALES DE MICROREDITO

De acuerdo a lo que se describe en el Libro “la Situación, Tendencias, y Posibilidades de las Microfinanzas” Fundación Ayuda en Acción, Delegación en Ecuador; por el Autor Fausto Jordán, Juan Carlos Roman Ferrand; en el cual define Metodología de Financiamiento de Microcrédito, las cuales pueden ser individuales y grupales: (Jordán & Roman, 2004)

- ✓ El **Microcrédito Individual**: Es una metodología financiera, que comprende un conjunto de acciones y procedimientos para la calificación y otorgamiento de crédito, de forma individual a micro y pequeños empresarios que desarrollan sus actividades en áreas urbanas y rurales. El objetivo de esta metodología es apoyar la sostenibilidad de la IMF, a través de la prestación de un producto ajustado a las características del microempresario con una atención personalizada, que garantiza una relación a largo plazo. La tecnología se fundamenta en la recopilación y análisis In Situ de la información del cliente a fin de determinar

técnicamente la capacidad y voluntad de pago y sustentar apropiadamente la decisión de financiamiento.

En tal sentido, la exigencia de garantías asume un rol secundario, transformándose en la segunda fuente del pago del crédito.

- ✓ El **Microcrédito Grupal y Solidario**: La metodología de microcrédito orientado a grupo solidarios, nació en los años setenta. Estos grupos son pequeños, típicamente compuestos por un mínimo de tres y máximo de veinte personas. La garantía patrimonial requerida a estos grupos es de tipo colectivo: el crédito se otorga a individuos, pero se requieren que se organicen en grupos responsables por el financiamiento obtenido, homogéneos por ser de similar condición socioeconómica o pertenecer a una misma localidad. Algunos miembros del grupo, después de un proceso de autoselección basado en el conocimiento personal y la confianza que tienen en la capacidad de reembolso de cada uno, están encargados de vigilar el empleo de los fondos y presionar a los demás miembros para que paguen con regularidad.

El mecanismo de garantía solidaria tiene el objetivo de aumentar la tasa de reembolso y crear condiciones para la sostenibilidad financiera, de manera que cada persona sea responsable frente a la comunidad a la que pertenece. La importancia de esta metodología no tradicional de concesión de microcrédito, ajena al sistema bancario, se encuentra en que la tasa de morosidad es baja, esto debido a:

- La obligación para los beneficiarios de participar en reuniones periódicas durante las que se reembolsan cuotas y se discuten los problemas de la vida cotidiana. Este tipo de relación fortalece la solidaridad del grupo.
- Reembolsos pequeños y frecuentes en el tiempo que impidan la acumulación de deudas demasiado grandes.
- Tasa de interés de mercado que estipulen a los potenciales clientes a iniciar actividades con perspectivas de ganancias y no abran campo a demandas de subsidios.
- Creación de fondos específicos mediante el pago de contribuciones regulares que pueden utilizarse en situaciones de emergencia.

Por otro lado, la Guía Sobre Microcréditos, desarrollada por los Autores Begoña Torre Olmo, Isabel Sainz Fernández, Sergio Sanfilippo Azofra, Carlos López Gutiérrez. En el cual indican que: “Los distintos tipos de instituciones financieras que actualmente trabajan ofreciendo microcréditos han sabido adoptar muchos de los procedimientos históricamente utilizados por los prestamistas informales. Las principales metodologías para proporcionar servicios microfinancieros son grupos solidarios, préstamos individuales, uniones de crédito, bancos comunales y fondos rotatorios. Muchas veces la misma institución utiliza varias metodologías, mientras que algunas otras se especializan en el desarrollo de una de ellas. No obstante, la diferencia entre los distintos tipos no es muy grande, todas buscan el equilibrio entre la necesidad de descentralización y el mantenimiento del control y de los estándares.

✓ **GRUPOS SOLIDARIOS:** Los Grupos Solidarios consisten en 5-8 microempresarios dedicados usualmente a actividades similares, quienes se organizan en un grupo para recibir crédito, capacitación, asistencia técnica ofrecida por un programa de Grupos Solidarios. La gran mayoría de los integrantes del Grupo Solidario son personas muy pobres, habitantes del sector urbano, que se ocupan de las actividades económicas marginales en el sector informal. El Grupo Solidario es estudiado y aprobado para recibir el crédito, de acuerdo con las necesidades de sus miembros; el programa otorga un crédito a cada grupo, el cual es dividido entre sus miembros. El grupo es responsable de la recaudación puntual de los pagos, y sus miembros actúan como fiadores entre sí. Cuando el crédito es cancelado, el grupo automáticamente se acredita para un segundo crédito mayor. (Otero, 1986)

Según María Otero, indica cinco factores que caracterizan la entrega del crédito en los programas de Grupos Solidarios:

- La solicitud del crédito y los procedimientos de estudio son rápidos. El tiempo alrededor de la solicitud y entrega del crédito es de menos de siete días hábiles, aproximadamente para los primeros créditos, y de un día para los subsiguientes. Esto se lleva a cabo a través de la descentralización en la toma de decisiones, y cuestionarios cuidadosamente diseñados.
- La cantidad, duración del crédito y frecuencia de los pagos están adaptados a las necesidades de los beneficiarios. Adicionalmente

en algunos programas, el sistema de pagos está coordinado con el ciclo de producción del microempresario.

- Los intereses que cobran los Programas de Grupos Solidarios son comerciales o muy cercanos a las tasas comerciales, con el propósito de generar ingresos para costos operativos y prevenir el fondo de descapitalización.
- Un sistema de estímulos positivos y negativos está incorporado dentro del mecanismo de pagos. El incumplimiento de uno de los miembros del grupo excluye al grupo entero de futuros créditos (la sanción); los grupos honrado, con el crédito inmediatamente reciben créditos mayores (el premio).
- La entrega del crédito está ligada al otorgamiento de la capacitación y asistencia técnica, lo que, a su vez, incrementa las relaciones de confianza entre los miembros del grupo y entre los beneficiarios y el personal de la institución. Al mismo tiempo, aumenta la capacidad de los beneficiarios para manejar y utilizar el crédito. Adicionalmente, los directores del programa visitan cada grupo unos días antes a la fecha de vencimiento del pago, para estimular y animar al grupo a cumplir a tiempo su compromiso de pago.

- ✓ **PRÉSTAMOS INDIVIDUALES:** Almeyda citado por (Lacalle C, 2008) piensa que esta metodología de préstamo es la más sencilla y también la más común. Prácticamente todas las instituciones de microcrédito que

existen en el mundo la han utilizado alguna vez. En este tipo, el préstamo es solicitado por una única persona. La petición se basa en las necesidades de la propia persona, será ella quien tenga que cumplir todos los requisitos que sean necesarios y será también la única responsable ante la institución a la hora de la devolución de los fondos. Una ventaja interesante de realizar los préstamos sobre una base individual es que éstos se pueden adaptar a la capacidad de pago y a las características del cliente.

Por regla general, este tipo de metodología concede préstamos más cuantiosos que en el caso de los grupos solidarios o los bancos comunales. Otra característica importante es la capacitación, asistencia técnica y acompañamiento que se le da al microemprendedor para el éxito del programa.

✓ **UNIONES DE CRÉDITO:** (Lacalle C, 2008) afirma que:

Las uniones de crédito son instituciones financieras cooperativas. Se trata de un conjunto de personas que, unidas voluntariamente, buscan mejorar sus accesos a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social. Por lo general, las uniones de crédito están formadas por personas que poseen un vínculo común. Este vínculo puede proceder, bien del lugar de residencia, de la participación de una actividad económica, etc.

Como cooperativas, las uniones de crédito son propiedad de sus miembros y están dirigidas por éstos de forma democrática. Los miembros, es decir, todos aquellos que posean una cuenta de ahorro en la institución, y por tanto pueden solicitar un préstamo, son los

que toman las decisiones básicas sobre las tasas de interés, los plazos y el resto de políticas. Esto las diferencian del resto de metodologías, en la que los clientes no tienen que ver con las personas que dirigen la institución. Además, las uniones de crédito son pertenecen a la población local, y están operadas por ella, y utilizan los recursos generados en la propia comunidad. Esta característica los asemeja a los bancos comunales, donde también ocurre lo mismo.

Las características más importantes de esta metodología son:

- a) Proporcionan servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros de la cooperativa. Generalmente, se requiere que los miembros establezcan y mantengan una cuenta de ahorro para poder recibir un crédito, conocido como ahorro forzoso. Este hecho reduce los riesgos ya que, por un lado, permite a la entidad conocer al cliente antes de contratar el préstamo y, por otro, dicho ahorro actúa como garantía.
- b) Se trata de una metodología financiera autosuficiente, puesto que los microcréditos concedidos están completamente financiados por los ahorros de los miembros. Es decir, las uniones de créditos no dependen de donaciones o de fondos externos.
- c) Las garantías de este tipo de metodología son muy reducidas. La mayoría de los microcréditos concedidos son un múltiplo de los ahorros del miembro, es decir, que parte del préstamo está garantizado

por la cuenta de ahorro. Asimismo, actúan como consignatarios otros miembros de la cooperativa.

- d) En esta metodología no se da al prestatario ningún tipo de capacitación, asistencia técnica u otros servicios que apoyen a la microempresa.
- e) Se destinan para cubrir cualquier necesidad de los miembros, es decir, estos microcréditos no tienen ningún fin concreto y tampoco se limitan los usos específicos para el préstamo (Lacalle C, 2008).

✓ **BANCOS COMUNALES:** (Lacalle C, 2008) afirma que esta metodología fue creada por John Hatch, fundador de FINCA Internacional e inicialmente se denominaban como “Village Banking”. Es una metodología que ofrece servicios de crédito y ahorro y se gestiona en grupo. Inicialmente se utilizaba en zonas rurales e iba dirigido, principalmente, para mujeres. Pero con el tiempo, esta metodología se ha difundido a otras partes del mundo, empezando a utilizarse en zonas urbanas y para poblaciones mixtas. La finalidad es crear un grupo de autoayuda entre miembros de la misma comunidad, para facilitar el acceso a los servicios financieros con lo que poner en marcha una actividad generadora de ingresos, y también motivar e incentivar el ahorro entre los componentes del grupo.

Un banco comunal es un grupo de 20 a 35 mujeres que se unen porque quieren aumentar sus ingresos y mejorar sus vidas. Aunque un banco

comunal es un poco como un tradicional Rotating Savings and Credit Association (ROSCA), tiene muchas características que hacen que sea diferente de un grupo de ahorro y crédito regular. (Village Bank Operations Manual)

- ✓ **FONDOS ROTATORIOS:** Este tipo de metodología se utiliza, principalmente, por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio. Las ROSCAS son el origen de los fondos rotatorios. En este tipo de metodología un grupo de personas se reúne cada cierto tiempo (una vez a la semana o al mes) para aportar una determinada cantidad de dinero a un fondo de ahorro común. La cantidad de dinero que se va acumulando en dicho fondo se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación. Dentro de esta asociación debe existir un responsable que se encargue de recolectar y cuidar los fondos. (Torre, Sainz, S, & Lopez, 2012)

Gracias a la devolución de los préstamos concedidos junto con los intereses causados el fondo podrá tener una duración ilimitada, siempre y cuando esté bien gestionado de acuerdo a lo que afirma el autor Carpintero citado por (Torre, Sainz, S, & Lopez, 2012). La Guía sobre Microcréditos de lo que afirma (Torre, Sainz, S, & Lopez, 2012), la desventaja más importante de esta metodología es que el prestatario no siempre podrá recibir los fondos exactamente cuando los necesite, sino que deberá esperar su turno. Además de este inconveniente, existe el peligro de que el

grupo se disuelva a mitad del proceso o que un miembro se fugue con todos los fondos.

Por tanto, las principales características de estos fondos de acuerdo a lo afirma la autora Lacalle citado por (Torre, Sainz, S, & Lopez, 2012):

a) Se trata de una metodología financiera autosuficiente, ya que los microcréditos concedidos están completamente financiados por los ahorros de los miembros. Es decir, los fondos rotatorios no dependen de donaciones o de fondos externos.

b) Existe un administrador encargado de recoger y cuidar los fondos.

c) Por último a diferencia de otras metodologías, en esta no se exige la utilización del dinero en una actividad generadora de ingresos y tampoco se proporciona capacitación y asistencia técnica.”

METODOLOGÍAS DE MICROCRÉDITO				
GRUPOS SOLIDARIOS	PRÉSTAMOS INDIVIDUALES	UNIONES DE CRÉDITO	BANCOS COMUNALES	FONDOS ROTATORIOS
<ul style="list-style-type: none"> → Grupo de entre 5 y 8 individuos. → Garantía mutua. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica. → Reduce los costes medios. → Opera de forma descentralizada. → Se ajusta a las necesidades de los clientes y tiene en cuenta sus preferencias. → Formado principalmente por mujeres. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Individual. → Garantía individual. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica. → Se adapta a la capacidad de pago y a las características del cliente. → El monto de estos créditos es mayor que el del resto. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Grupo. → Garantías muy reducidas. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → No requisito, cubren cualquier necesidad de los miembros. → No se proporciona capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Grupo de entre 30 y 50 personas. → Garantía mutua. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microempresa o capacidad para emprender una actividad económica. → Proporcionan servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros. → Se ajusta a las necesidades de los clientes y tiene en cuenta sus preferencias. → La mayoría de los miembros son mujeres. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Tienen su origen en las ROSCAS. → Los fondos no siempre se adaptan a las necesidades del cliente; ya que cada miembro debe esperar su turno. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido

Gráfico 1. METODOLOGÍAS DE MICROCRÉDITO.

Fuente: Guía de Microcrédito. Desarrollada por los Autores Begoña Torre Olmo, Isabel Sainz Fernández, Sergio Sanfilippo Azofra, Carlos López Gutiérrez.

Tradicionalmente, han existido tres modelos muy diferenciados para el otorgamiento de microcréditos, con sus características especiales.

De acuerdo a un artículo publicado por SETEM federación de **10 ONG de solidaridad internacional, determinan las tres tipologías de microcrédito que son:**

a) Préstamos individuales: Son los créditos solicitados por una sola persona, que tiene la obligación de responder por el monto prestado y por los intereses. Los créditos individuales suelen ser montos mayores que los que se ofrecen en los grupos solidarios y en los bancos comunales. Generalmente los fondos de estos créditos son utilizados para adquirir activos fijos.

Una de las principales filosofías que se aplican a este tipo de créditos es la importancia de la capacitación como complemento al crédito. Así, el crédito es considerado como un aspecto complementario para un programa de capacitación y asesoría que tiene como finalidad el desarrollo de la microempresa. Las garantías que se suelen solicitar son prendarias –un objeto de valor, como una joya, una televisión- o fiduciarias –una avalista que responda del crédito en caso de impago. Es un tipo de crédito que suele otorgarse a microempresarios de las áreas urbanas, pues resulta muy costoso ofrecer este servicio en las áreas rurales, por los costos de transacción y desplazamiento.

b) Grupos Solidarios: Esta metodología de crédito consiste en un grupo de personas que solicitan y tramitan un crédito y responden solidariamente por el

mismo. Generalmente, los grupos suelen estar conformados por personas de la misma comunidad, ya que en el momento en que una de estas personas falle, las demás deben responder por él. Por esto es recomendable que todos los miembros del grupo se conozcan y confíen unos en otros. Como veremos a continuación, esta metodología fue implementada por primera vez por el Grameen Bank en Bangladesh, en los años setenta.

c) Bancos Comunales: Suelen ser asociaciones informales, prácticamente gestionadas por la propia comunidad, con el fin de obtener crédito y ahorro. Entre los principales objetivos están: fomentar el ahorro de los miembros, facilitar el acceso a la comunidad a servicios financieros y formar grupos de auto ayuda.

Los bancos comunales facilitan las herramientas necesarias para que las personas puedan mejorar su condición económica. Un Banco Comunal se inicia cuando la institución promotora presta un capital inicial. Los montos varían dependiendo de las condiciones del grupo. Los préstamos pueden ser incrementados únicamente después de la devolución del primero. Para organizar un Banco Comunal se necesita de una organización local la cual se responsabiliza de la organización del Banco Comunal, de apoyar a la junta directiva y de dar capacitaciones constantes. Los socios del Banco Comunal suelen ser mujeres del área rural.

La mayor parte de las instituciones que han impulsado la puesta en marcha de bancos comunales se ha basado en el modelo diseñado por John Hatch, fundador de Finca Internacional, y que está recogido en su libro “The Village Banking Manual” (1989).

EVOLUCION DE MICROREDITO EN EL ECUADOR

EVOLUCION DE CARTERA DE MICROREDITO EN EL ECUADOR

En nuestro país, de acuerdo al ente regulador la Superintendencia de Bancos y Seguros, a través de sus boletines mensuales y anuales, se puede evidenciar la evolución de microcrédito que ha tenido de manera anual, para este análisis se toma en cuenta desde el año 2010 a Junio del 2015.

Es así que de acuerdo a la información suministrada por las entidades supervisadas tales como Bancos privados, Cooperativas, Mutualistas, Sociedades Financieras y la Banca Pública, la evolución de cartera de microcrédito se evidencia que, para los tres primeros años la participación de cooperativas era menor que los bancos privados, a partir del año 2013 inicia mayor participación de las cooperativas de ahorro y crédito, y mayormente para el año 2015, considerando que únicamente consta el primer semestre.

Esto debido a que desde el mes de Enero del presente año, las cooperativas del segmento 2, es decir aquellas que jamás reportaron información, y que anteriormente eran reguladas por el MIES, estas ya iniciaron a reportar sus operaciones de crédito, a la reciente creada Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. En esta información no consta aun las operaciones de crédito de las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 3, 4 y 5.

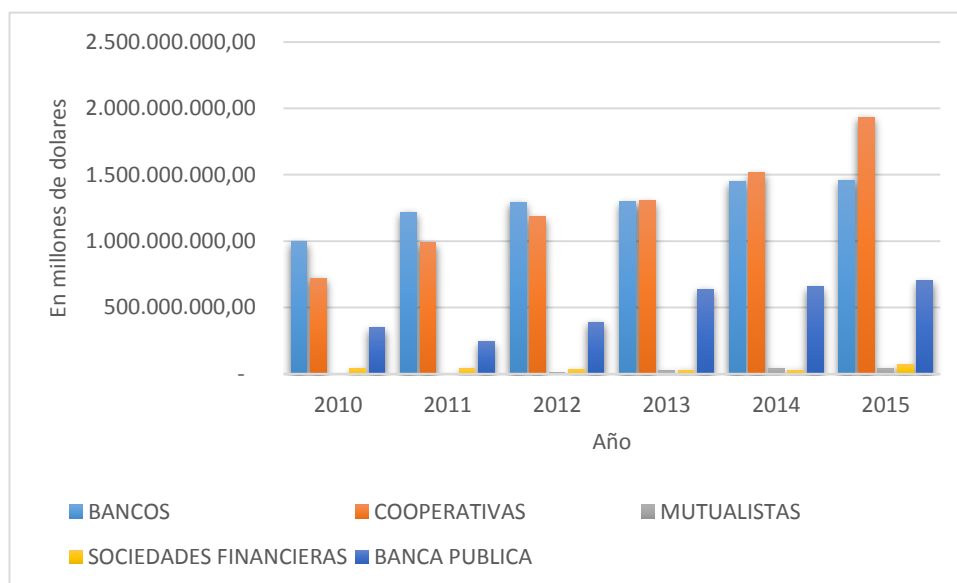


Gráfico 2. CARTERA BRUTA MICROCRÉDITO
Elaborado por: La autora. Fuente: SBS, SEPS

EVOLUCION DE CARTERA DE MICROCRÉDITO REGION

SIERRA

En la región Sierra de nuestro país, se produce un acontecimiento muy particular, las Cooperativas de Ahorro y Crédito tienen mayor colocación de microcrédito a los habitantes de esta región, esto sin duda, a los principios que establece el Cooperativismo y los cuales están bien arraigados en la población de este sector. De las provincias de la región Sierra que reportan información con corte al 30 de junio del 2015, a la SEPS. Las provincias con mayor aporte a las microfinanzas por parte de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, se establece de acuerdo al siguiente ranking: 1. Cañar, 2. Azuay, 3. Tungurahua, 4. Bolívar, 5. Carchi, 6. Cotopaxi, 7. Chimborazo, 8. Pichincha, 9. Imbabura, 10. Loja, 11. Santo Domingo de los Tsáchilas.

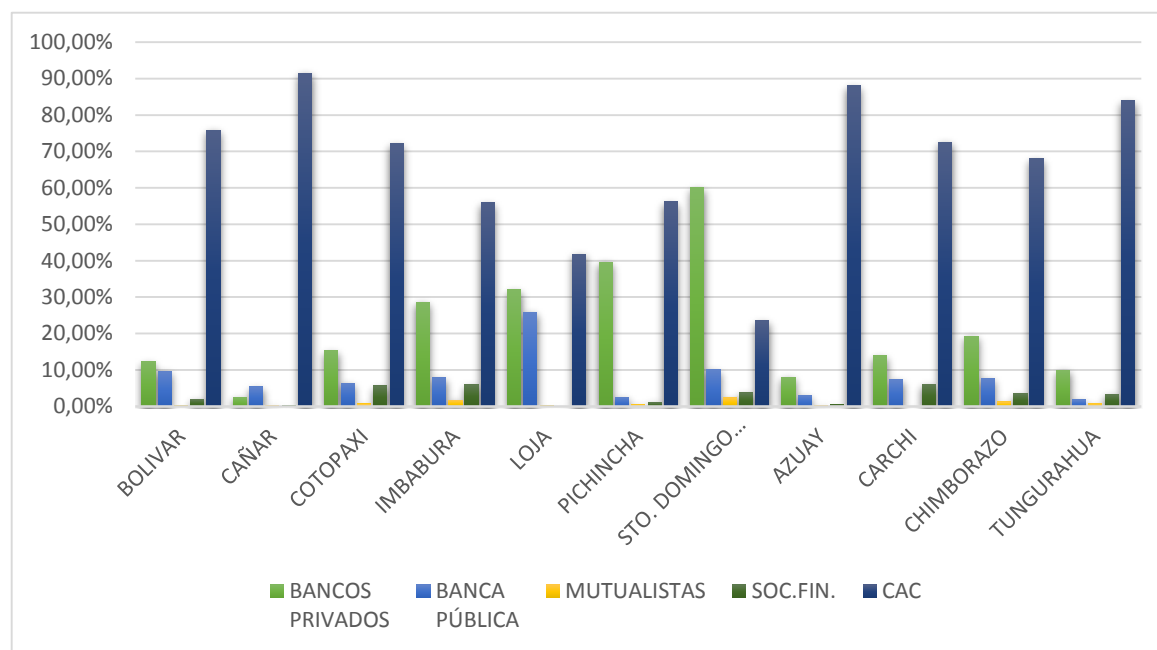


Gráfico 3. CARTERA BRUTA MICROCRÉDITO REGION SIERRA
Elaborado por: La autora. Fuente: SBS, SEPS

EVOLUCION DE CARTERA DE MICROCRÉDITO POR SEGMENTO DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO REGULADAS

Las cooperativas de ahorro y crédito, hasta el año 2012, eran supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, a partir de la promulgación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento, pasaron a ser reguladas por la SEPS, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera expide la resolución No. 038-2015-F el 13 de febrero de 2015, en la que establece la norma para LA SEGMENTACIÓN DE LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO, en el Art.1.- Las entidades del sector financiero popular y solidario de acuerdo al tipo y al saldo de sus activos se ubicarán en los siguientes segmentos:

Segmento	Activos (USD)
1	Mayor a 80'000.000,00
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00
5	Hasta 1'000.000,00
	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales

Tabla 1. SEGMENTACIÓN DE LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

Fuente: SEPS

De acuerdo a esta segmentación, las entidades que reportan a la SEPS, son las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1,2. Y las cooperativas del segmento 2 reportan únicamente desde enero del año 2015.

Es así que podemos evidenciar la evolución de cartera de microcrédito, observando que las cooperativas del segmento 1 tienen mayor colocación de microcrédito, en nuestra ciudad tal es el caso de Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP, CAC Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega, CAC 29 de octubre, y del segmento 2 constan las cooperativas CREA LTDA., CAC La Merced Ltda., CAC Padre Julián Lorente, CAC de la Pequeña Empresa CACPE LOJA, CAC Educadores de Loja.

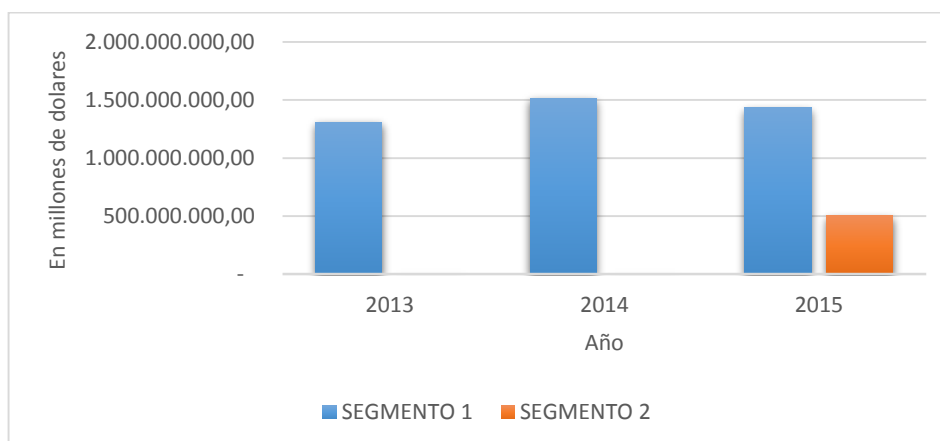


Gráfico 4. CARTERA MICROEMPRESA POR SEGMENTO DE COOPERATIVAS

Elaborado por: La autora. Fuente: SBS, SEPS

MOROSIDAD DE CARTERA DE MICROCRÉDITO SISTEMA

De igual manera la morosidad de cartera de microcrédito es baja respecto a otras líneas de crédito, la tasa de devolución son bastantes altas, esto debido a que existen varias metodologías para aplicar a través de microcrédito, además el microcrédito nació a partir de satisfacer la necesidad de otorgar créditos a personas de bajos ingresos y que tienen poca o ninguna garantía, por lo cual existe una "garantía social" que se garantizan mutuamente entre los miembros del grupo e incrementa la exigencia y corresponsabilidad entre ellos, además quienes solicitan el microcrédito lo hacen porque tiene un negocio productivo y les generan ingresos que permite a los clientes pagar sus préstamos y comienzan a construir activos que les permite ir saliendo de la pobreza, además al ser cantidades pequeñas existe mayor comodidad en el pago de cuotas. En promedio para el sector de bancos privados es de 4,66%, en el sector cooperativista es de 5,33% levemente superior al sector bancario, en el sector de mutualistas es de 3,5%, en las sociedades financieras es de 7,16% y en la banca pública la morosidad es la más alta de las entidades, siendo de 9,83%

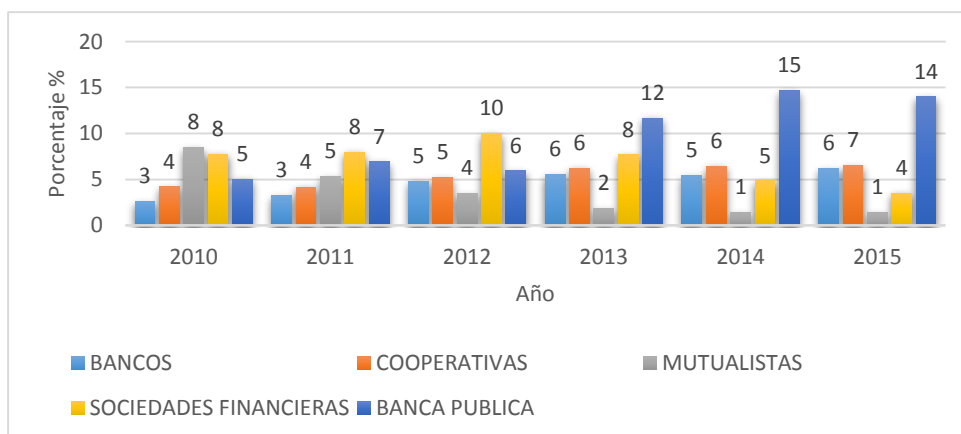


Gráfico 5. MOROSIDAD MICROEMPRESA SISTEMA
Elaborado por: La autora. Fuente: SBS, SEPS

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

De acuerdo a lo que establece la (SBS, 2016) indica que: Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo el de canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público, y, por otro, prestarlo a los demandantes de recursos.

IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

Una situación de estabilidad financiera podría definirse como aquella en que el sistema financiero opera de manera eficiente y constante. En una economía desarrollada las entidades financieras se encargan de distribuir los fondos que reciben de los ahorradores entre las personas necesitadas de créditos. De esta manera se mantiene una economía saludable, pero sobre todas las cosas se genera un clima de confianza entre la población para seguir generando riqueza.

COMPOSICION DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

De acuerdo a lo que índice el Art. 309 de la Constitución de la República del Ecuador, establece que: El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad,

transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas. Los directivos de las entidades de control serán responsables administrativa, civil y penalmente por sus decisiones.

Las entidades de control tanto para entidades financieras del sector público, privado y entidades financieras y no financieras del sector popular solidario son la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Y de acuerdo a la SBS, define que el sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos.

Y de las entidades que controla la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, constituyéndose los bancos en el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.

Las instituciones que son reguladas por la SBS y SEPS, son las siguientes:

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS:

1.- ALMACENES GENERALES DE DEPOSITOS

Código Inst.	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1044	ALM ALMACOPIO	ACTIVA	1986/05/20	SB-86-0383
1046	ALM ALMAGRO	ACTIVA	1977/05/16	SB-77-328
1049	ALM ALMAQUIL	ACTIVA	1977/12/19	SB-77-465
1048	ALM ALMESA	ACTIVA	1969/03/14	SB-69-193

Tabla 2. LISTA DE ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO EN ECUADOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

2.-BANCOS OFF SHORE

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1356	CONTINENTAL OVERSEAS	ACTIVA	1997/10/08	SB-97-373

Tabla 3. LISTA DE BANCOS OFF SHORE EN ECUADOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

3.- BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1009	BP CITIBANK	ACTIVA	1962/10/02	SB-62-343

Tabla 4. LISTA DE BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS EN ECUADOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

4.- BANCOS PRIVADOS NACIONALES

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1002	BP AMAZONAS	ACTIVA	1975/07/10	SB-75-438
1004	BP AUSTRO	ACTIVA	1977/07/27	77-386
4214	BP	ACTIVA	2014/02/04	SBS-2014-147

	BANCODESARROLLO			
1007	BP BOLIVARIANO	ACTIVA	1979/04/04	SB-79-235
1151	BP CAPITAL	ACTIVA	2007/06/07	SBS-INIF-2007-450
1011	BP COMERCIAL DE MANABI	ACTIVA	1979/07/10	SB-79-285
1134	BP COOPNACIONAL	ACTIVA	1985/10/28	SB-85-076
3960	BP D-MIRO S.A.	ACTIVA	2010/11/24	SBS-2010-844
1422	BP DELBANK	ACTIVA	2003/11/10	222
1165	BP FINCA	ACTIVA	2007/08/14	SBS-2007-0701
1020	BP GENERAL RUMIÑAHUI	ACTIVA	1988/07/14	SB-88-1350
1006	BP GUAYAQUIL	ACTIVA	2015/05/21	SB-DJYTL-2015-041
1023	BP INTERNACIONAL	ACTIVA	1973/09/04	SB-73-709
1014	BP LITORAL	ACTIVA	1988/07/11	SB-88-1347
1025	BP LOJA	ACTIVA	1968/02/05	SB-68-212
1026	BP MACHALA	ACTIVA	1962/06/20	SB-62-307
1028	BP PACIFICO	ACTIVA	1972/01/18	SB-72-286
1029	BP PICHINCHA	ACTIVA	1906/04/02	FUNDACION
1148	BP PROCREDIT	ACTIVA	2004/09/23	SBS-2004-0753
1033	BP PRODUBANCO	ACTIVA	1978/03/27	SB-78-45
1037	BP SOLIDARIO	ACTIVA	1996/07/29	SB-96-395

Tabla 5. LISTA DE BANCOS PRIVADOS NACIONALES EN ECUADOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

5.- BUROS DE INFORMACIÓN CREDITICIA

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
2745	EQUIFAX ECUADOR C.A. BURO DE INFORMACION CREDITICIA	ACTIVA	2003/11/19	SBS-2003-794

Tabla 6. LISTA DE BUROS DE INFORMACION CREDITICIA EN ECUADOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

6.- CASAS DE CAMBIO

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
4177	FOREIGNEXCHANGE ECUADOR S.A. CASA DE CAMBIOS	ACTIVA	2013/08/15	SBS-2013-617
4089	MILCAMBIOS S.A.	ACTIVA	2012/07/13	SBS-2012-544

Tabla 7. LISTA DE CASAS DE CAMBIO EN ECUADOR

Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

7.- EMISORAS Y ADMINISTRADORAS DE TARJETA DE CRÉDITO

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
3650	INTERDIN S.A. EMISORA Y ADMINISTRADORA DE TARJETAS DE CREDITO	ACTIVA	2008/06/20	SBS-2008-387

Tabla 8. LISTA DE EMISORAS Y ADMINISTRADORES DE TARJETA DE CRÉDITO EN ECUADOR

Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

8.- ENTIDADES OPERATIVAS EN EL EXTERIOR

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1362	EXT BANCO DEL PACIFICO (PANAMA) S.A.	ACTIVA	1994/04/19	SB-94-1293
3877	EXT BANCO PICHINCHA ESPAÑA	ACTIVA	2008/11/12	SBS-INIF-2008-818
1350	EXT BANCO PICHINCHA PANAMA S.A.	ACTIVA	2006/07/07	OF. INIF-2006-1797
3876	EXT BANCO PICHINCHA S.A. (COLOMBIA)	ACTIVA	2010/03/12	SBS-2010-107
1336	EXT BCO. FINANCIERO DEL	ACTIVA	1900/01/01	CARGA INICIAL

	PERU			
1363	EXT PACIFICO NAT. BANK	ACTIVA	1900/01/01	CARGA INICIAL

Tabla 9. LISTA DE ENTIDADES OPERATIVAS EN EL EXTERIOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

9.- GRUPOS FINANCIEROS

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1295	GRUPO AMAZONAS	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1297	GRUPO AUSTRO	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1381	GRUPO BOLIVARIANO	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1301	GRUPO CENTRO MUNDO	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1302	GRUPO CITYBANK	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1303	GRUPO COFIEC	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1305	GRUPO DINERS CLUB	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1306	GRUPO ENLACE	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1313	GRUPO GUAYAQUIL	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1315	GRUPO INTERNACIONAL	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1316	GRUPO MACHALA	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1317	GRUPO MM JARAMILLO ARTEAGA	ACTIVA	1900/01/01	CARGA INICIAL
1319	GRUPO PACIFICO	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1320	GRUPO PICHINCHA	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1324	GRUPO PRODUBANCO	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1326	GRUPO PROINCO	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.
1327	GRUPO RUMIÑAHUI	ACTIVA	1900/01/01	G. FINAN.

Tabla 10. LISTA DE GRUPOS FINANCIEROS EN EL ECUADOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

10.- INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1051	BANCO DE DESARROLLO DEL ECUADOR B.P.	ACTIVA	1976/09/17	SB-76-D774
4378	BANECUADOR B. P.	ACTIVA	2015/05/13	DECRETO EJEC. 677
1050	BCE	ACTIVA	1927/03/12	SB-27-D283
3914	BCE - DIRECCION DE OFICINA DE RECUPERACION Y LIQUIDACION	ACTIVA	2010/08/10	MEMO: DNE-2010-0728
3927	BIESS	ACTIVA	2009/05/11	LEY DEL BIESS
1053	BNF	ACTIVA	1964/11/24	DEC. SUPREMO 2767
1054	CORPORACION FINANCIERA NACIONAL B.P.	ACTIVA	1964/08/21	R.O. 316

Tabla 11. LISTA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

11.- MUTUALISTA

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1070	MUT AMBATO	ACTIVA	1963/04/16	RESOL. BEV.
1071	MUT AZUAY	ACTIVA	1963/07/22	RESOL. BEV
1074	MUT IMBABURA	ACTIVA	1963/11/19	RESOL. BEV.
1076	MUT PICHINCHA	ACTIVA	1962/08/01	RESOL. BEV.

Tabla 12. LISTA DE MUTUALISTAS EN ECUADOR
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

12.- OFIC. REPRESENTACION BANCOS EXTRANJEROS

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
3353	BAC FLORIDA BANK	ACTIVA	1994/12/15	SB-94-1756
3629	BANCO DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE VENEZUELA "BANDES"	ACTIVA	2007/07/17	SBS-INIF-2007-616
3558	EFG BANK	ACTIVA	2006/10/30	SBS-2006-651
2134	HELM BANK USA	ACTIVA	2003/03/05	SBS-DNJ-2003-0156
3948	WELLS FARGO BANK, NATIONAL ASSOCIATION	ACTIVA	2010/09/21	IRG-2010-072

Tabla 13. LISTA DE OFIC. REPRESENTACION BANCOS EXTRANJEROS
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

13.- SOCIEDADES FINANCIERAS

Código Institución	Nombre Institución	Ultimo Estado	Fecha de Resolución	Resolución
1152	SF DINERS CLUB	ACTIVA	1997/09/24	SB-97-0349
1155	SF FIDASA	ACTIVA	1977/05/23	SB-77-A 212
1158	SF FIRESA	ACTIVA	1981/02/09	ACUERDO 044
1159	SF GLOBAL	ACTIVA	1995/08/08	SB-95-2151
1161	SF INTERAMERICANA	ACTIVA	1995/01/31	SB-95-1840
1162	SF LEASINGCORP	ACTIVA	1994/10/11	SB-94-1606
1166	SF PROINCO	ACTIVA	2005/10/04	SBS-INIF-2005-0565
1168	SF UNIFINSA	ACTIVA	1995/06/08	SB-95-2062
2101	SF VAZCORP	ACTIVA	2002/05/07	SBS-2002-0334
4253	SF VISIONFUND ECUADOR S.A.	ACTIVA	2014/06/11	SBS-2014-493

Tabla 14. LISTA DE SOCIEDADES FINANCIERAS
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

Y de acuerdo a lo que establece la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, en su Art. 2.-Ámbito, indica que “Se rigen por la presente ley, todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución, conforman la **economía popular y solidaria y el sector Financiero Popular y Solidario**; y, las instituciones públicas encargadas de la rectoría, regulación, control, fortalecimiento, promoción y acompañamiento.”

Las entidades que son controladas por la SEPS, de acuerdo a lo que determina LOEPS, en el Art. Art. 8.- Formas de Organización, indica que “Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.”

Para comprender de mejor manera se puede definir de acuerdo a la LOEPS, en su Art. 15. Que el Sector Comunitario. “Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente Ley”

El sector Asociativo de acuerdo al Art. 18 de la LOEPS, indica que el Sector Asociativo” Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales

con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.”

De igual manera en el Art. 21. De la LOEPS, defina al Sector Cooperativo. “Como el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. “Las mismas que podrán establecerse grupos de acuerdo a lo que determina al Art. 23. De la LOEPS, en donde indica que “Las cooperativas, según la actividad principal que vayan a desarrollar, pertenecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios. En cada uno de estos grupos se podrán organizar diferentes clases de cooperativas, de conformidad con la clasificación y disposiciones que se establezcan en el Reglamento de esta Ley.”

Y finalmente la LOEPS, define de acuerdo al Art. 73., que las Unidades Económicas Populares, “Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de

servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad. Se considerarán también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional.”

MARCO TEORICO

EXPERIENCIA BANCO GRAMEEN

MUHAMMAD YUNUS

(Grameen Bank, 2015), indica en su página web que, Muhammad Yunus “es el fundador del Grameen. Nació el 28 de junio de 1940 en la aldea de bathua, Chittagong, el centro de negocios de la entonces Bengala Oriental. Fue el tercero de 14 hijos de los cuales cinco murieron en la infancia. Su padre fue un orfebre exitoso. Él siempre animó a sus hijos a buscar educación superior. Pero su mayor influencia fue Sufia Khatun - su madre, que siempre ayudó a la gente pobre que llamaron a su puerta. Esto le inspiró a comprometerse con la erradicación de la pobreza. Sus primeros años de vida los pasó en el pueblo. Su familia se mudó a la ciudad de Chittagong, donde su padre tenía el negocio de la joyería en 1947.

En 1974, el Profesor Muhammad Yunus, economista de Bangladesh de la Universidad de Chittagong, llevó a sus estudiantes en una excursión a un pueblo pobre. Entrevistaron a una mujer que hizo taburetes de bambú, y sabía que tenía que pedir prestado el equivalente de 15 peniques para comprar bambú prima para cada obra hecha. Después de pagar al intermediario, a veces a tasas tan altas como 10% a la semana, se quedó con un margen de beneficio de centavo. Si hubiera sido capaz de pedir prestado a tasas más ventajosas, habría sido capaz de acumular un colchón económico y elevar a sí misma por encima del nivel de subsistencia.

Al darse cuenta de que tiene que haber algo terriblemente mal con la economía que él estaba enseñando, Yunus tomó el asunto en sus propias manos, y de su propio bolsillo prestó el equivalente de 17-42 cesta tejedores. Él encontró que era posible con esta pequeña cantidad no sólo para ayudarlos a sobrevivir, sino también para crear la chispa de la iniciativa personal y de la empresa necesaria para salir por sí mismos de la pobreza.

En contra del consejo de los bancos y el gobierno, Yunus continuó repartiendo 'micro-préstamos, y en 1983 formó el Banco Grameen, que significa "banco comunal" fundada en los principios de confianza y solidaridad. En Bangladesh hoy, Grameen tiene 2.564 sucursales, con 19.800 funcionarios que prestan servicios 8.290.000 prestatarios en 81.367 aldeas. En un día cualquiera de trabajo Grameen recoge un promedio de \$ 1.5 millones en cuotas semanales. De los prestatarios, el 97% son mujeres y más del 97% de los préstamos se pagan atrás, una tasa de recuperación más alto que cualquier otro sistema bancario.

BANCO GRAMEEN

Grameen Bank (GB) ha revertido la práctica bancaria convencional, eliminando la necesidad de garantías y ha creado un sistema bancario basado en la responsabilidad, la confianza mutua, la creatividad y la participación.

Grameen Bank ofrece créditos a los más pobres de Bangladesh, sin ningún tipo de garantía. En el Banco Grameen, el crédito es un arma rentable para luchar contra la pobreza y sirve como un catalizador en el sobre todo el desarrollo de las

condiciones socio-económicas de los pobres, que se han mantenido fuera de la órbita de la banca en el hecho de ser.

El fundador de "Grameen Bank" - Muhammad Yunus , y su Director General, razonó que si los recursos financieros pueden ser puestos a disposición de las personas pobres en términos y condiciones razonables y apropiadas ", estos millones de personas pequeñas con sus millones de pequeñas actividades pueden sumar para crear la mayor maravilla del desarrollo ".

Origen del Banco Grameen:

El origen del Banco Grameen (Fernández, 2001) data de 1976, cuando el Profesor Yunus, Jefe del Programa de Economía Rural (Universidad de Chittagong, Bangladesh), lanzó un proyecto para diseñar un sistema de entrega de créditos para los más pobres. El proyecto nació con los siguientes objetivos:

- Dar facilidades de crédito a hombres y mujeres pobres;
- Eliminar la explotación que sufren los más pobres por parte de prestamistas y agiotistas;
- Crear oportunidades de auto-empleo para la multitud desempleada en el campo;
- Revertir el círculo vicioso de bajos ingresos, bajos ahorros y baja inversión en un círculo virtuoso con altos niveles en cada una de estas variables; dotar a las mujeres pobres de capacidad de organización para que tomen iniciativas por sí mismas. Es importante resaltar que el proyecto contó en sus inicios con el apoyo del Banco Central de Bangladesh y de bancos

comerciales nacionalizados. A finales de los años 80, el BG empezó a entregar pequeños créditos y a hacer operaciones de arrendamiento de maquinaria y herramientas de trabajo e irrigación. En octubre de 1983, el BG fue transformado en un banco independiente del gobierno. En 1989, todas las iniciativas emprendidas se constituyeron en organizaciones formales. La premisa principal del BG es que para salir de la pobreza y del financiamiento usurero, los campesinos deben acceder a crédito, sin el cual no pueden emprender ninguna actividad por cuenta propia. A diferencia del sistema tradicional de crédito bancario, que sin un colateral no es posible entregar un crédito, el BG presta sin garantías. Por ello, los campesinos pueden adquirir material de trabajo, materia prima, etc. y emprender actividades productivas que incrementen sus ingresos.

La investigación-acción “ha demostrado su fuerza en Jobra (un pueblo adyacente a la Universidad de Chittagong) y algunos de los pueblos vecinos durante 1976-1979. Con el patrocinio del banco central del país y el apoyo de los bancos comerciales nacionalizados, el proyecto se amplió a Tangail distrito (un distrito al norte de Dhaka, la capital de Bangladesh) en 1979. Con el éxito en Tangail, el proyecto se extendió a otros distritos en el país. En octubre de 1983, el Grameen Bank Project se transformó en un banco independiente por la legislación del gobierno.

Hoy el Grameen Bank es propiedad de la población rural pobre a quien sirve. Los prestatarios del Banco poseen el 90% de sus acciones, mientras que el 10% restante es propiedad del gobierno.” (Grameen Bank, 2015)

LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZATIVA DEL BANCO GRAMEEN

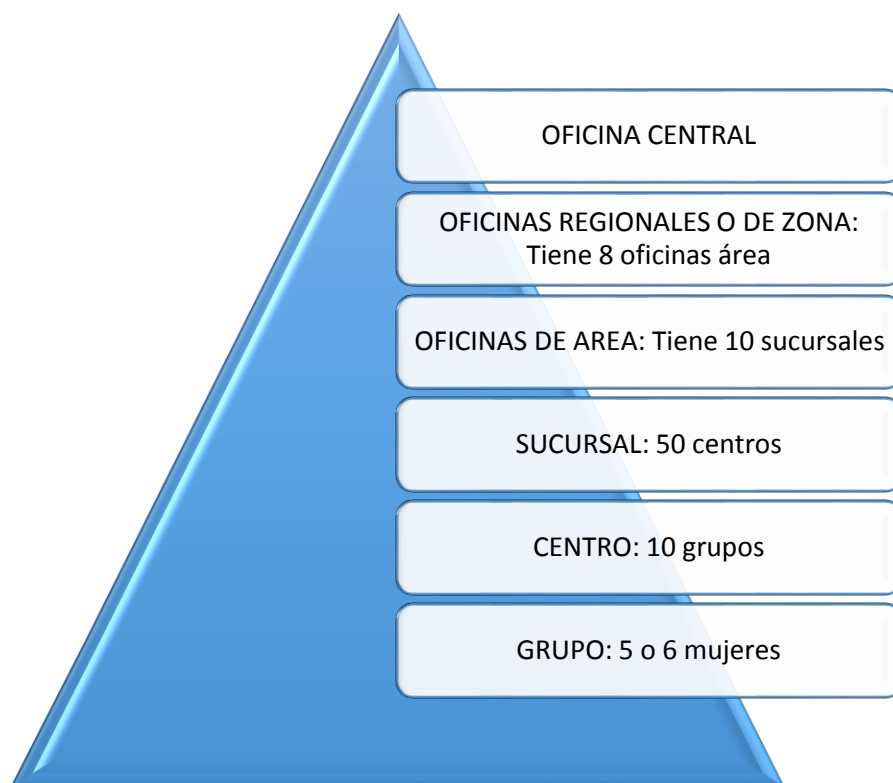


Gráfico 6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZATIVA.
Elaborado por: La Autora. Fuente: Edición Especial Cuadernos Monográficos N°8 El Banco Grameen

METODOLOGÍA GRAMEEN

La metodología Grameen es la siguiente (Lacalle Calderón, Márquez Vigil, Durán Navarro, Rico Garrido, & Cordero Herrera, 2007):

a) **Los clientes del Banco**: Para poder ser un cliente o prestatario del Banco Grameen, toda persona debe superar una serie de requisitos de elegibilidad.

- En primer lugar, con el objetivo de asegurarse que los créditos sólo lleguen a los más pobres y desfavorecidos de la sociedad bengalí, el banco sólo acepta como miembro elegible para recibir un préstamo, a aquellos que no posean más de 0,2 hectáreas de tierra cultivable, o a familias cuyos bienes no excedan el valor de 0,4 hectáreas de tierra de calidad media.
- En segundo lugar, los prestatarios potenciales están obligados a realizar un programa de formación durante siete días. El objetivo es instruir a estos posibles clientes en las leyes y regulaciones del banco, y hacerles comprender los procedimientos a seguir en las distintas operaciones: programas de crédito, programas de ahorro y otros programas de desarrollo social. Así, cualquier posible candidato, para pasar la prueba de elegibilidad, deberá demostrar que conoce cómo funciona el banco y cuáles son los principios básicos del mismo. Además, debe comprometerse a cumplir esos principios en su vida.

b) **Las 16 decisiones**: El Banco Grameen, reconociendo la importancia de este aspecto, quiere potenciarlo fomentando una serie de valores y actitudes entre sus clientes. Para ello, ha creado las “16 Decisiones”, que no son más que una lista de principios que sus clientes se comprometen a

seguir al hacerse miembros del Banco Grameen. Las 16 decisiones son las siguientes:

- Seguiremos y promoveremos los cuatro principios del Banco Grameen - disciplina, unidad, valor y trabajo - en todos los ámbitos de nuestra vida.
- Llevaremos prosperidad a nuestras familias
- No viviremos en una casa deteriorada. Repararemos nuestros hogares y procuraremos construir casas nuevas a la primera oportunidad que tengamos.
- Cultivaremos verduras y hortalizas todo el año. Comeremos todas las que necesitemos y venderemos el excedente.
- Durante las épocas de siembra, plantaremos tantas semillas como podamos.
- Nos propondremos tener familias no numerosas. Minimizaremos nuestros gastos. Cuidaremos de nuestra salud.
- Educaremos a nuestros hijos e hijas y nos aseguraremos de que podamos ganar lo suficiente para sufragar su educación.
- Siempre mantendremos limpios a nuestros hijos y nuestro medio ambiente.
- Construiremos y utilizaremos letrinas con fosa séptica.
- Beberemos el agua extraída de pozos de perforación. Si no hay, herviremos el agua o utilizaremos lumbre para desinfectarla

- No aceptaremos ninguna dote cuando se casen nuestros hijos varones; tampoco daremos ninguna cuando se casen nuestras hijas. Mantendremos nuestro centro libre del azote de las dotes. No practicaremos ningún matrimonio infantil.
- No cometeremos injusticias y nos opondremos a quienes intenten cometerlas.
- Efectuaremos inversiones colectivas a mayor escala para obtener mayores ingresos
- Estaremos siempre dispuestos a ayudarnos. Si alguien tiene dificultades, todos le ayudaremos.
- Si llega a nuestro conocimiento que se ha infringido la disciplina, en algún centro, iremos allí para ayudar a reestablecerla.
- Introduciremos ejercicios físicos en todos nuestros centros. Tomaremos parte colectivamente en todas las actividades sociales.

La experiencia del Banco Grameen ha demostrado que el cumplimiento de estos principios, por parte de los clientes, les ayuda a mejorar su nivel de vida y bienestar, y les prepara para enfrentarse con éxito a sus deudas futuras.

Para poder recibir un microcrédito, las potenciales prestatarias deben organizarse en grupos de apoyo mutuo formados por cinco personas. A la hora de formar los grupos, no está permitido que dos o más personas de una misma familia estén juntas. Además, no existen grupos mixtos,

hombres y mujeres forman grupos por separado. Cuando el grupo está formado, sus miembros eligen a su presidente, cargo que tiene una duración anual y que rota entre todos los miembros.

- c) **Sistema de concesión de microcréditos**: Una vez que el empleado del banco está seguro de que los cinco miembros del grupo se han comprometido a cumplir los reglamentos del banco, éstos resultan elegibles para su primer crédito. Todo el proceso de aprobación, desde la solicitud inicial hasta el desembolso del dinero, dura muy poco tiempo, una o dos semanas. Ahora bien, los préstamos no se desembolsan simultáneamente a todos los miembros del grupo. Los dos miembros más necesitados reciben su préstamo en primer lugar. Durante un mes, el grupo es observado muy de cerca para ver si cumplen correctamente las reglas. Solamente si estos dos prestatarios, durante las seis primeras semanas, realizan correctamente los reembolsos, se otorga el primer préstamo a los dos miembros siguientes. El presidente es siempre el último en recibir su primer préstamo.

Dado el reducido tamaño de los grupos, los miembros conocen muy bien sus respectivas actividades, lo que reduce la posibilidad de cualquier malversación de los fondos. Los cinco miembros se proporcionan apoyo mutuo, al mismo tiempo que ejercen presión sobre el resto para que los préstamos se utilicen correctamente y para que los reembolsos se efectúen en las fechas debidas. De esta manera, el grupo actúa como garantía para

los préstamos del banco. Si cualquiera de los miembros tuviera una dificultad con el reembolso, inmediatamente el grupo se reuniría para discutir el problema y tratar de encontrar una solución. De la misma forma, si alguno de los miembros rompiera la disciplina o incumpliera los reembolsos, estaría poniendo en tela de juicio la credibilidad del grupo y anulando cualquier posibilidad de crédito futuro. A veces, los grupos deciden castigar a aquellos miembros que no cumplen las reglas del banco o que no asisten a las reuniones semanales. Ante cualquier problema la responsabilidad es de todos.

Inicialmente, se concedían créditos a personas individuales, pero esta práctica suponía un trabajo tremendo y resultaba incontrolable para los trabajadores del banco. Así fue como se introdujo el sistema de los grupos y la idea de la responsabilidad colectiva: grupos de 4 ó 5 personas, solidariamente responsables de la devolución del préstamo de todos y cada uno de los componentes del grupo.

Cada grupo debe reencontrarse una vez por semana con el empleado del banco que se le haya asignado. Estas reuniones se realizan en los centros establecidos en las localidades, donde varios grupos se reúnen a la vez. Allí se hace el seguimiento de los grupos, se estudian nuevas propuestas de préstamos, se reembolsan las cuotas de pagos semanales y los depósitos de ahorro obligatorios. El presidente es el encargado de tratar con el empleado del banco, aunque todos los miembros deben asistir a estas

reuniones semanales obligatorias. Además, este tipo de organización también facilita el trámite de los préstamos y reduce los costes administrativos del banco.

El presidente del grupo es el responsable de supervisar la utilización de los préstamos. Todo miembro debe invertir el dinero prestado, antes de siete días, en la actividad económica que ha especificado en la propuesta del préstamo. A su vez, las correspondientes sucursales también deberán comprobar la correcta utilización del dinero. En caso de que el dinero no pueda ser utilizado antes de los siete días, el prestatario deberá devolver el dinero a la sucursal y solicitarlo de nuevo cuando esté listo para realizar la inversión.

d) **Metodología crediticia:** Según el propio Yunus (2003), estas son las principales características de lo que se conoce como “Microcrédito Grameen”:

- Está orientado hacia los más pobres. Su principal objetivo es reducir la pobreza.
- Está basado en la confianza. No en la existencia de avales o garantías. Además, se confía en la palabra del futuro prestatario, entregándose el crédito sin firmar ningún documento. No existe por tanto ningún posible procedimiento legal para demandarle si incumpliese las condiciones del acuerdo.

- Está destinado a apoyar iniciativas de autoempleo y generación de ingresos y de vivienda. No es crédito para el consumo.
- Está especialmente dirigidos hacia las mujeres. El cliente típico del Banco Grameen es una mujer, la cual probablemente nunca ha tocado el dinero, a la que seguramente su padre o marido, aquel hombre del que ella depende, le ha tratado de convencer durante toda su vida que no sirve para mucho, y por último, quizá viuda o repudiada, realiza cualquier tipo de trabajo o se ve forzada a pedir limosna para alimentar a sus hijos.
- Ofrece sus servicios puerta a puerta, pues cree que los bancos deben acercarse a las personas, y no a la inversa.
- Todos los clientes acceden al crédito en grupo.
- Todos los préstamos se deben devolver en plazos semanales o bisemanales.
- Un cliente puede recibir varios préstamos simultáneos.
- Se sigue una política de tipos de interés que sean compatibles con la sostenibilidad de la institución, sin que el objetivo sea generar el máximo beneficio para los inversores.
- Da una gran importancia a la generación de capital social, a través de varias vías: creando grupos y centros, desarrollando cualidades de liderazgo y procesos democráticos en ellos; creando un “entorno protector”, cuidando la educación de los niños y ofreciendo becas para estudios; y esforzándose por acercar la tecnología a los pobres como telefonía móvil o energía solar.

Los préstamos se conceden en unas condiciones que son especialmente interesantes para los más pobres de las zonas rurales. Estas son:

- Se trata de cantidades de dinero muy pequeñas. La cuantía media ronda los 60 dólares (10.000 Taka). El préstamo máximo concedido hasta ahora ha sido de 1,2 millones de Taka (19.897 US\$), destinado a la compra de un camión que ahora conduce el marido de la prestataria.
- La transacción se realiza de la forma más simple posible. En la gran mayoría de los casos los créditos son anuales y con un tipo de interés anual del 20%. Nunca se establecen tipos compuestos. La devolución del préstamo es semanal y comienza la segunda semana de vida del mismo. Quizá esto pudiera parecer muy costoso, pero en realidad es de gran ayuda. El objetivo es que los prestatarios no se encuentren con grandes sumas de dinero que devolver al final del periodo. El reembolso, por lo tanto, se efectúa en 50 cuotas semanales. Por lo general, el banco se opone a que los prestatarios devuelvan sus deudas con demasiada rapidez. Los plazos semanales surgieron cuando el banco se dio cuenta que sus clientes, con el objetivo de hacerse merecedores más rápidamente de un segundo préstamo por una suma mayor, pedían dinero a los prestamistas informales para rembolsar su deuda con el Banco Grameen, y así, terminaban endeudándose cada vez más.

- Dada la reducida movilidad de estos clientes y dado que la mayoría de ellos son analfabetos, siempre es el personal del banco el que visita a cada solicitante para entrevistarle en su propia casa.
- El sistema de concesión de préstamos es progresivo. Es decir, la posibilidad de recibir otro crédito en el futuro depende del cumplimiento en la devolución del primero. Además, las cuantías de los siguientes préstamos pueden ser superiores a la del primero, no obstante, nadie puede recibir un nuevo préstamo si antes no ha reembolsado las tres cuartas partes del total del antiguo.
- El proceso de aprobación y concesión de los créditos es prácticamente instantáneo. El futuro nuevo cliente sólo debe esperar una o dos semanas.

MODO DE OPERACIÓN Y FUNCIONES

Para describir más detalladamente la metodología Grameen, es importante indicar el modo de operación y funciones: (Pankaj S, 1996):

1. ORGANIZACIÓN:

a) Organización de los lugareños

Todos los prestatarios del Banco estaban organizados en grupos de cinco, y seis grupos constituían un “centro”. El Banco Grameen había desarrollado un conjunto de mecanismos para el desarrollo y el funcionamiento de los grupos y los centros.

Un trabajador del Banco se ocupaba de 10 centros y estaba bajo la supervisión del gerente de sucursales del Banco. Un oficial de área dirigía un puñado de sucursales.

b) Ingreso e iniciación de los miembros

Antes de aceptar a nuevos miembros, un trabajador del Banco buscaba recomendaciones de los grupos ya existentes y de los jefes de los centros. El trabajador también se cercioraba de que todos los miembros propuestos del grupo fueran pobres, según el criterio del Banco, y que pertenecieran a la misma clase socioeconómica, pero no a la misma familia.

El trabajador conducía un programa de entrenamiento de siete días para enseñar a los miembros potenciales cómo firmar y todos los estatutos, la disciplina y las normas del Banco. Al finalizar la capacitación, el gerente de sucursales visitaba al grupo para confirmar que la selección de los miembros fuera apropiada y que el entrenamiento había sido adecuado. Posteriormente, un funcionario de área hacía una visita personal de verificación. Si el gerente de sucursales o el funcionario de área estaban insatisfechos con la composición o el entrenamiento del grupo, la primera se cambiaba o se daba un entrenamiento adicional a los miembros potenciales. El proceso continuaba hasta que el trabajador del Banco, el gerente de sucursales y el funcionario de área estaban satisfechos. Ésta era la única actividad a nivel de los miembros del grupo en que el funcionario de área participaba directamente; se formuló para asegurar que la población objetivo de los préstamos del Banco la formaran exclusivamente individuos pobres.

Cada grupo elegía a un presidente y a un secretario que, juntos, operaban las transacciones del grupo y llevaban un libro de cuentas de los fondos del grupo. La presidencia se rotaba anualmente entre los miembros. El presidente elegía de entre sus miembros a un jefe de centro. El Banco Grameen organizaba talleres especiales de capacitación para los jefes de grupo y de centros, a quienes se les conminaba a compartir el entrenamiento con otros miembros durante las reuniones de grupo. De ocho a diez jefes de centros se reunían cada año en talleres de siete días.

Los talleres se apoyaban con talleres de uno o tres días en las sucursales, con lo que se cubría a un número mayor de representantes de grupo.

c) Tarea esencial del grupo y orientación para el desarrollo

Al formarse un nuevo grupo, dos miembros recibían préstamos. Luego de verificar que los dos primeros miembros utilizaban bien el préstamo, que habían comenzado a realizar sus pagos regulares y que todos los miembros del grupo realizaban ahorros semanales con regularidad durante un periodo mínimo de un mes, dos miembros más recibían un préstamo. El presidente del grupo era el último en obtener el préstamo. Antes de aprobar el préstamo, un trabajador del Banco confirmaba que el prestatario tuviera un ingreso anual regular suficiente para hacer frente de manera sostenida a los ahorros y pagos semanales. Si los préstamos propuestos y otras actividades existentes podían generar ingreso sólo

para una parte del año –por ejemplo, la compra de un animal lechero– el préstamo se ampliaba por lo general para otra actividad complementaria –por ejemplo, descascarar arroz– para asegurar el ingreso de todo el año.

El primer préstamo a cualquier miembro solía ser una suma relativamente pequeña: de 2 a 3 mil tacas (40 tacas = 1 dólar). En los años siguientes ascendía la cantidad prestada, a medida que los miembros y el Banco ganaban confianza en la capacidad de los miembros para realizar actividades exitosas apoyadas con crédito. El Banco había establecido un límite superior de 10 mil tacas en 1990 para cualquier préstamo, ya que consideraba que la mayoría de los miembros no podría enfrentar los pagos semanales de un préstamo mayor.

Las decisiones sobre el uso del fondo del grupo, incluyendo los ahorros y los impuestos, las tomaban los miembros del grupo por sí solos, aunque las revisaba un trabajador del Banco. En ocasiones, los fondos del grupo se usaban para financiar necesidades de consumo personales y otras actividades económicas. En caso de que fallara una actividad apoyada con un crédito, los fondos del grupo se podían usar para financiar otra actividad económica. El Banco, como política, no daba un nuevo préstamo hasta que el anterior se había pagado en su totalidad, aún si la actividad apoyada con el crédito había fracasado por razones más allá del control de los deudores.

Lo usual era que de 50 a 60% de los fondos del grupo estaban prestados a los miembros, y el restante depositado en el Banco Grameen. En tanto que la

actividad esencial del Banco era mantener un ciclo anual de desembolso de préstamos y de pago, también tomó la iniciativa en el desarrollo general de los pobres fomentando que los grupos y los centros emprendieran una gama más amplia de actividades de desarrollo. El Banco impulsó la práctica de que los miembros contribuyeran con una taca por semana a un fondo de bienestar para los niños, el cual se usaba para construir un salón de clases, pagar el salario de un maestro y comprar textos escolares. La contribución del Banco se limitaba a proporcionar libros de texto al costo y un trabajador del Banco daba ayuda y orientación cuando se requería. En 1990, los diversos centros apoyaban el funcionamiento de cerca de 4 mil escuelas. A veces los centros y los grupos analizaban varias actividades de desarrollo social que podrían emprender por su cuenta.

A partir de 1985, el Banco Grameen empezó a conceder también préstamos hipotecarios a sus miembros con tasas preferenciales para remodelar la vivienda. Esto se hizo necesario porque a menudo su estructura se veía dañada a causa de las inundaciones y ciclones recurrentes. El grupo o el centro en ocasiones desempeñaban un papel activo en la compra conjunta y en la organización del transporte de material de construcción; en particular, pilares de concreto proporcionados al costo por el Banco.

d) El funcionamiento de los grupos y los centros

Cada semana todos los miembros de un centro celebraban una reunión a la que asistía un trabajador del Banco. El Banco recalca la importancia de la asistencia

regular a estas reuniones semanales y usaba esto como un criterio para otorgar préstamos. Las actividades del Banco estaban tan estandarizadas y organizadas, que semanalmente los miembros tenían la experiencia de ver a sus otros 29 compañeros hacer pagos de ahorro y préstamos de acuerdo con las normas del Banco. Incluso el proceso de aprobación de un nuevo préstamo potencialmente irregular se programaba de manera uniforme durante todas las semanas. La aprobación de las propuestas de préstamos sometidas con anterioridad se anunciaban y absolutamente todos los casos de incumplimiento o retraso se analizaban entre los miembros. Así, todas las decisiones, acciones y transacciones relacionadas con el préstamo se tomaban en las reuniones del centro bajo el escrutinio público.

Las reuniones del centro se conducían con solemnidad y sentido de disciplina; los miembros se sentaban en filas y cada fila correspondía a un grupo.

Los miembros hablaban sólo cuando los invitaba un trabajador del Banco o un jefe de centro. Al participar en las deliberaciones del grupo, un miembro se ponía de pie, saludaba, exponía su asunto, saludaba y se sentaba de nuevo. El Banco Grameen había desarrollado su peculiar manera de saludar, la cual se había convertido en un símbolo de la identidad y la disciplina del Banco. La mayoría de los empleados usaban esta forma de saludo al encontrarse con compañeros y miembros.

Todos los grupos, e incluso los miembros del centro, vivían en el mismo barrio y a menudo compartían la misma profesión. Esto propició una considerable interacción informal de los miembros del grupo y de los centros; por ejemplo, la mayoría de las propuestas de préstamo y casos de pagos retrasados se discutían entre los miembros de manera informal, antes de llevar el caso a las reuniones del centro donde las examinaban básicamente los funcionarios del Banco.

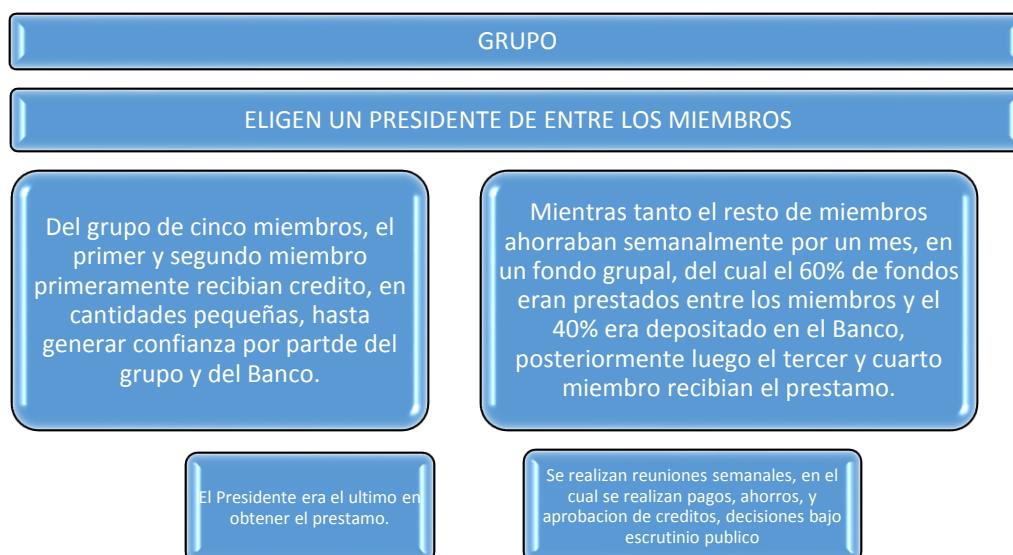


Gráfico 7.FUNCIONAMIENTO DE GRUPOS Y CENTROS

Elaborado por: La Autora. Fuente: El manejo del crédito para la población rural pobre: lecciones del Banco Grameen. Pankaj S, 1996

e) Ausencia de garantía social

El Banco Grameen obtenía un colateral social haciendo responsables conjuntos a todos los miembros del grupo del pago del préstamo de cada miembro. Según un estudio realizado por Pankaj S. Jain, el cual consta en la publicación denominada “El manejo del crédito para la población rural pobre: lecciones del Banco Grameen” han examinado algunos casos aislados de pagos tardíos de cuotas

semanales y estudiamos en detalle las historias de caso de dos centros con no muy buen desempeño en materia de pagos y que eventualmente tuvieron que cerrar sus puertas. Encontraron que a pesar de que la responsabilidad conjunta de todos los miembros del grupo para el pago del préstamo se había discutido y subrayado, el concepto no se practicaba en la realidad.

En ningún caso se pedía a los miembros del grupo que hicieran diligencias en favor de los morosos e, incluso, no se negaban nuevos préstamos a los miembros regulares cuando otros miembros continuamente dejaban de pagar. El estudio en mención, no se elaboró para cubrir una muestra estadísticamente representativa; pero para confirmar la observación de que no se forzaba a los miembros del grupo a asumir la responsabilidad conjunta de los pagos del crédito y que los miembros morosos eran un patrón representativo, a menudo cuestionaron sobre el tema a los funcionarios de campo y encontraron que el Banco, por lo general, no obligaba a los miembros del grupo a liquidar los pagos por el préstamo y los ahorros de los miembros morosos.

2. FUNCIONAMIENTO (Pankaj S, 1996)

Organización y operaciones de campo

✓ Operación de las sucursales

Las unidades de operación claves del Banco Grameen eran las sucursales, integradas en general por un grupo de 6 a 7 trabajadores, 2 a 3 trabajadores entrenados, un contador y un gerente de sucursal. Una sucursal atendía un

conjunto de 120 y 150 centros con la supervisión y el apoyo de las oficinas de área y de zona, así como de la sede central.

Cada trabajador bancario supervisaba 10 centros. Cinco días a la semana un trabajador del Banco asistía a dos reuniones de centros en la mañana y recogía pagos del crédito y el ahorro. El trabajador volvía a los mismos centros por la tarde para verificar el uso del dinero prestado y el desempeño de las actividades derivadas del préstamo. Durante su visita, daba seguimiento a cada caso de falta de pago del préstamo o del ahorro que se hubiese observado en la mañana, mediante una visita personal a la casa del miembro moroso. El gerente de la sucursal hacía visitas de supervisión a los diversos centros en la mañana, en las que examinaba el uso físico del dinero de al menos 20% de los préstamos y seguía los casos de pagos irregulares. También revisaba in situ el desempeño de los trabajadores del Banco y se aseguraba de que éste o los jefes de grupo o de centro no discriminaran a ningún miembro.

Los préstamos por lo general se desembolsaban durante las dos semanas posteriores a la solicitud.

En el momento del desembolso del préstamo, el gerente de la sucursal indagaba personalmente sobre la actividad en que se usaría, y se aseguraba de que el miembro conociera la cantidad exacta que tenía que pagar por el impuesto del grupo y los pagos semanales; de esa manera se evitaba que el trabajador del Banco o el líder del lugar le hicieran pagar al miembro más de lo que le

correspondía. Una vez al mes el gerente de la sucursal verificaba y firmaba cada libro para asegurarse de que el efectivo recibido por el trabajador se había registrado correctamente en el libro de cuentas de los miembros.

Las propuestas de nuevos préstamos se revisaban cuidadosamente en presencia de todo el personal de la sucursal durante la reunión semanal y se enviaban a la oficina de área respectiva para su aprobación. Era poco común que una propuesta recomendada por un trabajador del Banco, en particular uno experimentado, fuera rechazada. El desempeño de todos los trabajadores y centros se revisaba para que fuera del dominio de todo el personal, y cada sucursal preparaba un informe semanal con información detallada del desempeño del centro en diversas cuentas.

El Banco Grameen nunca recurrió a una medida legal o a la policía para recuperar el pago de un préstamo, y a menos que se decidiera cerrar un centro en particular –caso muy raro–, tampoco suspendió préstamos frescos a otros miembros del grupo o centro, aunque uno o un puñado de miembros se hubiesen vuelto irregulares en sus pagos. Para mantener la regularidad en los pagos, el Banco confiaba en el seguimiento persistente de sus trabajadores, la presión–ejemplo de los pares y el propio interés individual de los miembros de contar con ciclos anuales de nuevos préstamos.

✓ **Operaciones de las oficinas de área.**

Un gerente de área supervisaba un grupo de 10 a 15 sucursales. Lo ayudaban un funcionario del programa y otro responsable de supervisar el programa de

construcción de viviendas apoyado por el modelo de préstamos hipotecarios. El funcionario del programa trabajaba como segundo de a bordo del gerente de área. Éste y el funcionario del programa, hacían por lo menos una visita cada mes de supervisión detallada y otra más corta a cada sucursal. Como el gerente de área tenía que aprobar el reclutamiento de nuevos miembros entrenados por el trabajador del Banco, podía verificar la manera en que cada trabajador del Banco conducía el entrenamiento del grupo, la relación del trabajador con los miembros del grupo y cómo daba seguimiento a los casos problemáticos in situ.

El gerente de área también asistía a muchas reuniones de revisión semanales de las sucursales; así podía enterarse del desempeño del centro y del personal de la sucursal. El gerente de área conocía el número exacto de prestatarios individuales en una sucursal que no estaban al día en sus pagos y conocía a todos los trabajadores del Banco lo suficiente como para calificar su desempeño individual relativo en todas las sucursales. Una función importante del gerente de área era mantener una relación adecuada con la autoridad local.

Como el trabajo del Banco se llevaba a cabo con un gran número de personas pobres, era de muchísima importancia quedar al margen del sistema político local. Los gerentes de área por lo general trataron de establecer la independencia del Banco frente al gobierno, pero sin ofender la sensibilidad de la élite del lugar. La independencia financiera del Banco, su reconocida reputación y el respaldo total de la sede ayudó a los gerentes de área a negociar una relación de independencia de las operaciones locales.

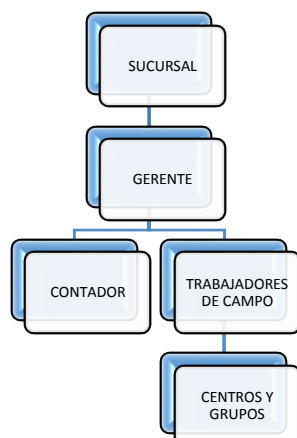


Gráfico 8. ORGANIGRAMA OFICINA DE AREA.

Elaborado por: La Autora. Fuente: El manejo del crédito para la población rural pobre: lecciones del Banco Grameen. Pankaj S, 1996

Proceso de aprobación de solicitud de crédito

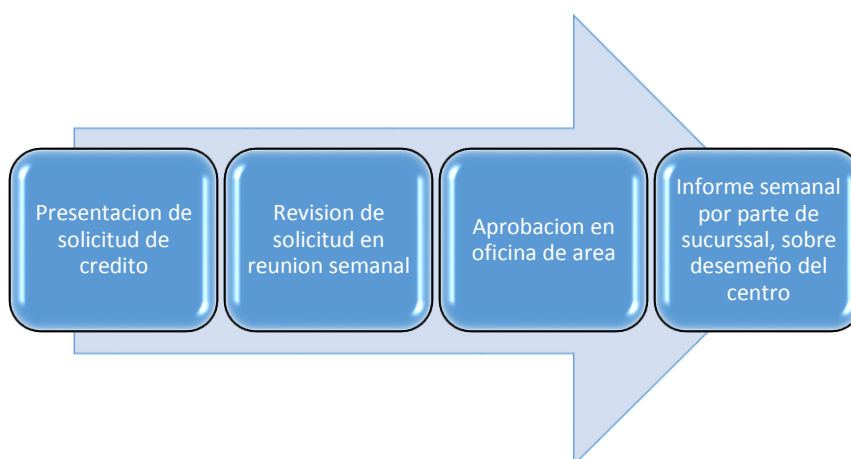


Gráfico 9. PROCESO APROBACIÓN CREDITO.

Elaborado por: La Autora. Fuente: El manejo del crédito para la población rural pobre: lecciones del Banco Grameen. Pankaj S, 1996

✓ Apertura de nuevas sucursales.

Antes de abrir una nueva sucursal, el Banco delegaba a un equipo de dos miembros: un gerente de sucursal designado y otro en entrenamiento, para emprender consultas detalladas con los lugareños. Luego de uno o dos meses de contacto de campo, se realizaba una reunión ampliamente publicitada para anunciar el comienzo de la operación. El equipo comenzaba entonces a reunir miembros para el grupo. En la fase inicial, si el gerente de sucursal incorporaba y

entrenaba a miembros de un grupo propuesto (la tarea del trabajador del Banco), entonces el segundo funcionario verificaba dicha actividad (actuaba como gerente de sucursal) y viceversa. Después de un año aproximadamente, el gerente de sucursal en entrenamiento era retirado de allí y se le enviaba a otra parte, ya sea a abrir una nueva sucursal o a asumir una gerencia en otra plaza. En el proceso, cada gerente de sucursal podía realizar el papel de trabajador del Banco y también desarrollar una relación directa y con una comprensión de un gran número de los miembros iniciales de grupo en todas las sucursales.

3. ORGANIZACIÓN DE APOYO (Pankaj S, 1996):

a. Funciones de oficinas de la zona:

Las oficinas de zona y la sede proporcionaban una guía y un apoyo para la organización en el campo. El papel de las oficinas de zona era particularmente importante ya que la sede, por el constante crecimiento de la magnitud de sus actividades, había transferido muchas de las funciones de operación a esas unidades. Una zona cubría entre 10 y 15 oficinas de área y entre 70 y 115 sucursales. Las funciones de las oficinas de zona son:

- ✓ Responsabilidad administrativa localizada: La oficina de zona era responsable de la mayoría de las decisiones administrativas. Aunque las decisiones en torno a las promociones del personal se anunciaban y tomaban formalmente en las oficinas centrales, la evaluación y las recomendaciones del desempeño para las promociones se concluían en las oficinas de zona. La principal responsabilidad de un gerente era seguir la

pista a los asuntos del personal. A veces también asistía a las reuniones del centro para mantener contacto directo con los miembros y obtener su retroalimentación. Desde 1988, el Banco Grameen ha empleado un método innovador para responder a las quejas del personal: ha creado un puesto especial de Nyaya Pal (defensor de la justicia), una especie de ombudsman. El personal para este puesto lo elegía directamente el Director de Administración del Banco de entre los funcionarios de las gerencias de área. Éstos tenían que examinar las quejas contra la conducta o el desempeño del personal antes de que se tomara cualquier acción disciplinaria.

El papel de estos funcionarios era asumir una posición comprensiva frente al punto de vista del personal en cuestión, algo que, por lo general, corresponde al representante del sindicato en una empresa típica. Control de operaciones: manejo de fondos, supervisión y Sistema de Manejo de Información (SMI). La oficina de zona vigilaba cuidadosamente el flujo de los fondos a cada sucursal a intervalos semanales. Información detallada de las operaciones recibida de las sucursales se compilaba y procesaba en la oficina de zona. La sección del SMI de la oficina de zona preparaba informes mensuales del flujo de fondos, los diferentes tipos de ahorro y la organización de grupos o centros de cada sucursal o área. Se preparaba un informe especial en todos los casos en que el ciclo de pagos del préstamo hubiese rebasado 52 semanas. Los gerentes de zona y de área seguían de cerca esta información, tanto que un gerente de zona podía recordar que en

su zona sólo 21 sucursales tenían miembros en esta categoría; de manera similar, un gerente de área podía recordar fácilmente que en cierta sucursal había 23 individuos en esa posición.

- ✓ Vínculos políticos entre las unidades de campo y la sede: Debido a la rápida expansión del Banco Grameen, en cualquier momento había mucha gente nueva desempeñándose como trabajadores y gerentes de sucursal. Era muy importante explicarles con claridad el enfoque básico del Banco, su filosofía subyacente y cómo esa filosofía se vinculaba con los procedimientos de operación estipulados. Como tal, en una organización de más de 6 mil funcionarios de campo no era fácil mantener una uniformidad de entendimiento sobre diversas políticas. Una de las tareas principales del gerente de zona era hacer coincidir las expectativas, la comprensión y la conducta real de todos los funcionarios de campo con la filosofía y las políticas del Grameen. Los gerentes de zona realizaban este papel, sobre todo estando abiertos a las discusiones y las consultas con los funcionarios de campo.

Las oficinas de zona organizaban dos talleres anuales de dos días para los trabajadores del Banco y otro para los gerentes de sucursal en cada oficina de área. Estos talleres se aprovechaban para clarificar políticas y obtener retroalimentación que pudiera usarse para formular nuevas políticas. El taller anual de dos días para los funcionarios del programa y los gerentes de área se celebraba en la oficina de zona con los mismos propósitos.

Además de obtener retroalimentación y sugerencias sobre las nuevas políticas existentes, estos talleres servían para discutir abiertamente asuntos importantes del personal y problemas con los que se enfrentaban los trabajadores de campo.

b. Funciones de la oficina central

✓ Manejo de operaciones: planeación, control y SMI:

Las sucursales hacían proyecciones anuales de la formación de un nuevo grupo, nuevos desembolsos de préstamos bajo diferentes categorías, pagos, diversas clases de ahorros y fondos grupales, y pérdidas y ganancias de la sucursal. Por lo general, el presupuesto de una sucursal se preparaba partiendo implícitamente del supuesto del crecimiento secular de las operaciones en cierto porcentaje, de acuerdo con las tendencias anteriores; pero mientras se revisaban los planes de la sucursal, también se consideraba la capacidad del personal de la sucursal para formar a nuevos miembros y manejar con éxito el crecimiento del tamaño del préstamo promedio por prestatario.

Aparte del presupuesto de la sucursal, se analizaban también las propuestas para abrir nuevas sucursales. Los planes del área se revisaban primero en la oficina de zona y después en la oficina central para revisar la viabilidad financiera y la conformidad con las prioridades generales del Banco. Una vez aprobados, los fondos presupuestados se ponían a disposición de las oficinas de zona para ser transferidos a las sucursales de acuerdo con las necesidades de cada operación. La

sede era responsable de proporcionar los recursos (fuerza de trabajo, dinero y recursos materiales) a las oficinas de campo según los requerimientos planeados y solicitados. Si no lo hacía, sin embargo, participaba directamente en el seguimiento operacional de las actividades de campo.

El Banco Grameen había desarrollado un sistema de registro y retroalimentación de información que automáticamente corregía errores. Por ejemplo, una señal sobre el retraso del pago del crédito se transmitía todos los días desde la sucursal mediante los registros de recaudación de efectivo, y cada semana a los niveles de zona o área mediante un informe semanal.

El objetivo esencial de los informes del SMI preparados en las oficinas de zona y en la sede no era producir resultados analizados que pudieran usar los gerentes de alto nivel para buscar explicaciones y/o iniciar acciones correctivas. Más bien, los informes del SMI simplemente compilaban el desempeño comparativo de diversas sucursales y áreas en varias cuentas.

Se esperaba que estas comparaciones automáticamente pondrían en marcha la acción correctiva por parte de los funcionarios correspondientes. Los registros de informes de operación estaban de tal modo diseñados que, aun al costo de duplicación, no ocurrían errores de omisión o comisión, al menos en la información básica de la contabilidad. En palabras de un director de administración: “Muchas personas me han comentado que tenemos demasiados registros y que deberíamos reducirlos. Yo estoy de acuerdo en que posiblemente

tengamos cierta duplicación de informes, pero prefiero errar por el lado de la duplicación que por el de la omisión. Soy de la opinión de que en las operaciones del Banco uno no puede darse el lujo de un solo error de omisión al hacer los cálculos. Por eso es mejor tener entradas duplicadas y procesamientos múltiples.”

c. Formulación de política:

Cada seis meses se celebraba una reunión de cinco a seis días entre los gerentes de zona y el personal de más alto rango de la sede para revisar el desempeño de las zonas y divisiones de la sede. Todas las propuestas de política se discutían en esas reuniones y, antes de tomar decisiones de gran alcance, las propuestas se aplicaban en unas cuantas oficinas de área o en sucursales para probar su viabilidad y las reacciones del personal de campo. Sólo después de obtener y analizar la retroalimentación sobre las pruebas de una nueva política se adoptaba plenamente la política en cuestión.

d. Mantenimiento de la frontera:

La sede mantenía vínculos con los sistemas de fuera y se aseguraba de que la gente del Banco se había protegido de la interferencia externa. El Banco había adoptado una política operativa de cualquier petición de personas del exterior con influencias la atendiera el gerente del lugar según su buen juicio.

e. Alza de la moral:

Quizá las funciones más importantes de la sede eran, por un lado, defender el espíritu y el propósito original del Banco Grameen entre los miembros del personal y, por otro, minimizar la enajenación entre los miembros del personal y la organización como un todo, que es típica de una organización grande. La actividad esencial de la sede era, por tanto, mantener una comunicación activa con los trabajadores de campo. El mismo director de administración dedicaba cerca de 100 a 150 días al año a visitar oficinas de campo y conversar con los miembros del personal. Estas visitas no eran para supervisar sino para asegurarse de que todos los miembros del personal comprendieran la perspectiva y las políticas articuladas por la administración superior, y que ésta permaneciera sensible frente a las situaciones y problemas de la gente que trabajaba en el campo.

El gerente general (programas especiales y de entrenamiento), segundo en el mando de la organización, describió su papel como el de “animador”. La oficina del director de administración recibía mensualmente informes cualitativos de todos los administradores de sucursales y áreas. Revisaba cada uno de estos informes para comprender lo que estaba pasando en el campo y ponderar las sugerencias planteadas en los informes. Sin embargo, cuando su número rebasaba quinientos, los informes de los gerentes de sucursal los procesaba y compilaba un equipo especial antes de dárselos al director de administración, quien continuaba revisando cada reporte de los gerentes de área y de zona.

f. Manejo de recursos humanos.

✓ Reclutamiento y capacitación:

El Banco Grameen reclutaba personal esencialmente como trabajadores o gerentes capacitados de sucursal. Gran parte de los demás puestos se cubrían con promociones internas. Al ser designado, cada funcionario recién egresado del colegio o la universidad, pasaba por un programa de entrenamiento de seis meses que tenía tres puntos básicos: enfrentarse y familiarizarse con la dureza física del trabajo de las sucursales –mucho del cual requería el esfuerzo agotador de recorrer los pueblos a pie o en bicicleta durante todo el año, la familiaridad con los procedimientos del Banco y los diversos formatos de registro de información, y el desarrollo del orgullo de trabajar en el Banco Grameen. El entrenamiento incluía un pequeño salón de clases y subrayaba el autoaprendizaje mediante la guía de los decanos y la experiencia práctica. El Banco organizaba su entrenamiento de manera que cada seis meses los participantes estuviesen tan empapados en las operaciones de la sucursal que internalizaban las normas y éstas se convertían en parte del sistema personal de valores. Los entrenadores becados opinaban que los entrenados se moldeaban con el patrón de Tablique (práctica musulmana que comprende que durante un mes una persona vive en una mezquita orando y meditando para sumergirse profundamente en las escrituras; la creencia es que una vida piadosa conduce a una mente piadosa).

La primera tarea de un trabajador entrenado era escribir dos estudios de caso detallados que se centraran en las transformaciones de la vida de un prestatario pobre como resultado de la actividad de préstamo que lleva a cabo el Banco Grameen. Cada uno llegaba a entender la naturaleza de la pobreza abyecta y cómo el Grameen había tenido resultados efectivos en la reducción de ese flagelo. Adicionalmente, la rutina diaria en la reunión del centro, que entre otras cosas incluía recitar consignas de elogio del Banco, hacía crecer el sentimiento de orgullo del trabajo propuesto.

En general, el personal de las sucursales era gente joven, por lo que a los recién ingresados les resultaba sencillo desarrollar un sentimiento de camaradería y hermandad de tipo militar. Por ejemplo, era común que muchos empleados de campo vivieran en la misma casa y operaran una cocina común, alternándose para hacer las labores de la casa. Los trabajadores en entrenamiento siempre se quedaban con los trabajadores veteranos o el gerente de sucursal durante su fase de entrenamiento.

Al mismo tiempo, el duro trabajo físico durante la fase de entrenamiento provocaba una tasa elevada de desertión. Aun cuando las oportunidades de empleo en Bangladesh eran escasas, 50 a 60% de los que se entrenaban abandonaban el servicio hacia el final del periodo de capacitación.

✓ Inducción de un ambiente único de trabajo:

El Banco se enfrentaba al difícil reto de tratar de inculcar integridad profesional y a la práctica del trabajo duro en un contingente siempre creciente

de personal de campo. El Banco trató de lograrlo desarrollando labores de supervisión cercana entre los trabajadores y gerentes que requería que practicasen el trabajo duro y la integridad de manera rutinaria todos y cada uno, día tras día. La mayor parte del personal de alto rango, cuando se le preguntaba por qué trabajaba tanto, decía que era un hábito que había desarrollado al trabajar en las sucursales y áreas.

En este sentido, se consideraba un factor decisivo que éste se reuniera y hablara con el personal de campo durante sus frecuentes visitas, que se mantuviera a las regiones regularmente en contacto mediante los informes cualitativos mensuales, que les comunicara la filosofía básica del Banco y conservara un estilo de vida sencillo. Gran parte de los funcionarios, en particular los de nivel de oficina o superior, se sentían personalmente responsables ante él, y así lo decían.

El apego estricto a la norma de inscribir a habitantes pobres como miembros del Banco y el total aislamiento de la interferencia externa eran otros elementos del ambiente de trabajo que permitía a los funcionarios del Banco conservar una fe en la integridad del Banco y sus objetivos.

✓ Incentivos y promociones:

El Banco tenía los mismos niveles que la banca comercial en términos de salario y otros beneficios (por ejemplo, licencias) del personal. Los empleados

eran promovidos con relativa rapidez (cada tres o cuatro años). El Banco tenía la política de rotación de puestos para que los empleados se prepararan para realizar toda clase de tareas y ampliar el rango de sus capacidades. Todos los funcionarios de alto rango en las oficinas centrales habían empezado su carrera como trabajadores de la gerencia de una sucursal. Todos los instructores del centro de entrenamiento, en cualquier momento, habían sido funcionarios de área o de zona y regresarían a puestos administrativos y de gerencia después de trabajar unos años como capacitadores.

La política de incentivos al personal estuvo determinada en gran medida por la tasa de crecimiento. La mayoría de los funcionarios opinó que habían crecido como seres humanos al trabajar en el Banco. El entrenamiento inicial – consideraban– los había sensibilizado respecto a la realidad de la vida rural, mientras la supervisión y la guía cercanas de los funcionarios de alto rango y la rotación de puestos les habían ayudado a desarrollarse profesionalmente.

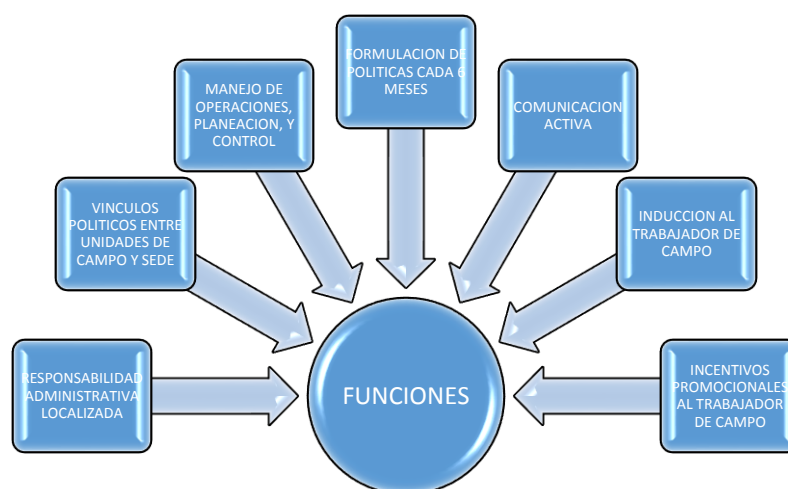


Gráfico 10. FUNCIONES DE LA OFICINA DE ZONA

Elaborado por: La Autora. Fuente: El manejo del crédito para la población rural pobre: lecciones del Banco Grameen. Pankaj S, 1996

METODOLOGÍA BANCO COMUNAL

HISTORIA:

Según (FINCA, 2016), indica que, en 1984, John Hatch da origen a la Banca Comunal. Su plan permite a los agricultores pobres de Bolivia sin garantía para acceder a créditos a través de una garantía colectiva. En 1985 Hatch establece FINCA. FINCA es un acrónimo que significa para la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional.

En 1985, FINCA lanza sus primeros programas de la banca comunal en América Latina. El Salvador es primera vez en 1985; México, Honduras, Guatemala y Haití siguen en 1989.

En 1992, FINCA lanza su primer programa en África. FINCA Uganda se abre en 1992, lo que demuestra que la Banca Comunal puede funcionar en diversos entornos geográficos y culturales.

En 1995, FINCA se expande a Eurasia. En 1997, FINCA co-patrocina la primera Cumbre de Microcrédito. La Cumbre atrae a profesionales, abogados, instituciones educativas, instituciones financieras, organizaciones no gubernamentales, donantes y otros de todo el mundo a unirse a un objetivo común: para eliminar la pobreza.

En 1998, El presidente Bill Clinton y la primera dama Hillary Clinton visitan FINCA Uganda y muestran un fuerte apoyo a las microfinanzas como una herramienta importante y fundamental para el desarrollo.

En 1998-1999, FINCA lanza cinco nuevos programas en Eurasia. Su Majestad la Reina Rania Al-Abdullah de Jordania inaugura FINCA Kosovo; FINCA también pone en marcha programas en Armenia, Georgia, Azerbaiyán y Rusia.

En 1999, FINCA ofrece microseguros. Su programa innovador en Uganda tarde es adoptado por muchas IMF.

En 2003, FINCA Afganistán se convierte en el primer programa de microcrédito en el país. Pioneros FINCA productos Sharia, que se ajusten a los principios financieros islámicos.

En 2004, La Academia-galardonada actriz Natalie Portman es nombrado Embajador FINCA de la Esperanza y su trabajo con FINCA aumenta la visibilidad de las microfinanzas como una herramienta importante para el desarrollo de las economías emergentes.

Asi mismo en 2004, tres filiales de FINCA se convierten en instituciones financieras reguladas. Como las instituciones financieras, con filiales en Ecuador y Uganda pueden ofrecer a sus clientes más servicios, incluyendo las cuentas de ahorro.

En 2005 – 2006, La ONU declara 2005 el Año del Microcrédito. El Premio Nobel de la Paz 2006 es otorgado a Muhammad Yunus y el Grameen Bank, validando el impacto global positivo de las microfinanzas.

En 2007, FINCA lanza la Campaña Banca Comunal, el compromiso de proporcionar servicios financieros a un millón de clientes que viven en la pobreza. En 2008, FINCA lanza su filial FINCA Reino Unido. Además, FINCA lanza una nueva filial en Jordania. Su Majestad la Reina Rania Al-Abdullah de Jordania inaugura el programa.

En 2009, FINCA introduce "la banca sin sucursales." Punto de venta, cajeros automáticos y programas de bancos de teléfonos celulares a expandir el alcance de FINCA y reducir los costos de transacción. Además, FINCA lanza su filial FINCA Canadá.

En 2010, Pilotos FINCA un programa de préstamos para micro-energía. Los préstamos permiten a los clientes para la compra de lámparas solares y cocinas solares y generadores para asegurar una fuente estable y sostenible de la energía para los hogares y las empresas. Sólo el 12% de la población de Uganda está en la red eléctrica.

En 2010, FINCA celebra 25 años de prestación de servicios financieros a empresarios de bajos ingresos.

En 2011, FINCA lanza un programa piloto de ahorro juvenil. Además, FINCA alcanza \$ 1 mil millones en pequeños préstamos distribuidos. FINCA respalda The Smart Campaign. The Smart Campaign es una campaña global comprometida con la incorporación de prácticas de protección al cliente en la cultura institucional y las operaciones de la industria de las microfinanzas. FINCA lanza

FINCA Microfinance Holding Company LLC., La primera de su tipo, sociedad de inversión socialmente responsable de las microfinanzas. Y en 2013, FINCA alcanza 1 millón de clientes.

MODELO DE NEGOCIO

Según (FINCA, 2016), toma un enfoque integrado para la inclusión financiera a través de su estructura única y la forma integral en el que los recursos son aprovechados para servir mejor a nuestros clientes.

Hay cuatro facetas principales de este enfoque:

- La intermediación financiera a través de la concesión de préstamos, ahorros y productos de seguros adaptados a las necesidades locales;
- Intermediación social tipificado por la alfabetización financiera y el apoyo integrado en el grupo y los programas de préstamos del Banco pueblo;
- El desarrollo empresarial;
- Impacto en el servicio social mediante el aprovechamiento de la red FINCA para proporcionar apoyo en las áreas de educación, salud, nutrición y alfabetización financiera.

FINCA International, Inc. es la organización fundadora de las instituciones microfinancieras 23 de la red (filiales). En 2010, FINCA Internacional estableció una estructura de sociedad de cartera a través de la creación de FINCA Microfinance Holding Company LLC (FMH). FMH fue creado para facilitar el acceso al capital socialmente responsable para profundizar nuestra presencia en los mercados existentes y entrar en nuevos mercados carentes de una manera

sostenible. Formatos estructurales y políticas de gobierno se pusieron en marcha para garantizar el cumplimiento continuo con la misión y el cliente objetivo de FINCA.

DEFINICION BANCA COMUNAL

De acuerdo a lo que establece (FINCA, 2016), define a la Banca Comunal como una metodología para la entrega de crédito del cual, FINCA International fue pionera. Implica grupos de 10-20 empresarios de bajos ingresos que se reúnen semanalmente, quincenal o mensual para proveerse de préstamos de autoempleo tan pequeños como \$ 50 o \$ 100 para iniciar o ampliar un negocio mientras disfruta de la camaradería y el apoyo mutuo para el desarrollo empresarial. Desde empresarios de bajos ingresos no tienen el tipo de garantía la mayoría de los bancos comerciales requieren, los miembros del grupo Pueblo bancarios garantizar préstamos de los demás. Y corren una organización democrática, elegir a sus propios líderes, el diseño de sus propios estatutos, llevar los libros, la gestión de fondos, la supervisión de los reembolsos de préstamos y aplicar sanciones en caso de incumplimiento.

CARACTERISTICAS BANCA COMUNAL

La autora (Maldonado, 2007) afirman que los principales aspectos de esta metodología consisten en:

1. La formalización de un grupo varía entre 20 a 40 personas a través de una asamblea, donde todos participan democráticamente y eligen un comité el cual será el que realizará funciones administrativas.

2. Este banco funcionará como intermediario para otorgar los créditos a la población objeto, aquella que carece de oportunidades para obtener recursos financieros a través de los medios tradicionales (por ejemplo, la Banca Comercial, Mesas de Dinero, etc.).
3. La captación de recursos del banco comunal puede ser por aporte inicial de los miembros (por ejemplo: 20%), en calidad de ahorro recibiendo así un pequeño beneficio. Pero también el origen de los recursos puede ser por la transferencia en calidad de fondo por parte de un grupo de empresas privadas o por un ente gubernamental como estrategia de política social.
4. Los beneficiarios pueden optar a créditos sucesivos, con la posibilidad de que los montos sean mayores, siempre que cancelen en el tiempo previsto o mejor aún antes del vencimiento de su deuda.
5. En general los bancos comunales tienen entre sus programas promover el ahorro, se exige un porcentaje mínimo del monto otorgado.
6. Entre los miembros del Banco se da una distribución parcial de las utilidades.

En definitiva, las principales características de esta metodología de acuerdo a lo que afirma (Lacalle C, 2008) son:

- Se basa en garantías mutuas, al igual que los grupos solidarios. Esto reduce el riesgo de los prestamistas al imponer el pago conjunto de las deudas.
- Otras garantías consisten en las cantidades de los nuevos préstamos que se limitan al monto de ahorros de los que disponga el prestatario

en cuestión, por tanto, es otra forma de reducir el riesgo de la operación.

- El límite máximo establecido por el manual original es de 300 dólares prestados por 3 años.
- La finalidad con la que se conceden estos créditos es para adquisición de capital de trabajo a corto plazo. Es decir, los prestatarios deben poseer una microempresa en funcionamiento o demostrar que tienen capacidad para poner en marcha una actividad económica con la que generar una fuente futura de ingresos.
- Esta metodología busca la autosuficiencia financiera, que se alcanza en la mayoría de los casos. Por un lado, cobra tasas de interés comerciales y, por otro, consigue reducir los costes de administración y de operación al transferir gran parte de los aspectos relacionados con la prestación de servicios financieros al banco comunal, es decir, éste se encarga de su autoadministración.
- Se ajusta a las necesidades de los prestatarios y tiene en cuenta sus preferencias. En primer lugar, el proceso de solicitud del préstamo es sencillo y rápido. Además, no se exigen requerimientos de garantía económicas. También se utiliza la política de reembolsos frecuentes, lo que reduce los montos a devolver. Y, por último, ofrece servicios de ahorro y préstamo, lo cual es importante para la mayoría de los clientes.
- La mayoría de los miembros son mujeres.

- La evidencia práctica pone de manifiesto que favorecer el desarrollo de organizaciones locales tiene una incidencia positiva sobre el desarrollo de estas comunidades. Para terminar la descripción de este tipo de metodología es necesario comentar las implicaciones de su elevado nivel de descentralización.

MARCO CONCEPTUAL

Banco.- Es una institución que por un lado se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y por el otro utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.

Sociedad Financiera.- Institución que tiene como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

Cooperativas de Ahorro y Crédito.- Es la unión de un grupo de personas que tienen como fin ayudarse los unos a los otros con el fin de alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

Mutualistas.- La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario. Al igual que las cooperativas de ahorro y crédito estas están formadas por socios.

RFR.- Red Financiera Rural

BC.- Banco/a Comunal

MG.- Metodología Grameen

CAC.- Cooperativa de Ahorro y Crédito

BID.- Banco Interamericano de Desarrollo

MIES.- Ministerio de Inclusión Económica y Social

SEPS.- Superintendencia de Economía popular y Solidaria

SBS.- Superintendencia de Bancos y Seguros

CGAP.- Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres es una asociación mundial de 34 organizaciones líderes que buscan avanzar en la inclusión financiera. CGAP desarrolla soluciones innovadoras a través de la investigación práctica y el compromiso activo con los proveedores de servicios financieros, los responsables políticos y financiadores para permitir enfoques a escala. Con sede en el Banco Mundial, el CGAP combina un enfoque pragmático para el desarrollo responsable de mercado con una plataforma de promoción basada en la evidencia para aumentar el acceso a los servicios financieros que los pobres necesitan para mejorar sus vidas.

ECA.- Europa del Este y Asia Central

IMF`S.- Instituciones Microfinancieras

ONG.- Organización No Gubernamental

ASA.- Países de África y Suramérica

BCE.- Banco Central del Ecuador

VILLAGE BANK.- Banco Comunal

SETEM.- Es una federación de 10 ONG de solidaridad internacional nacida en 1968 que centra su trabajo independiente en concienciar a nuestra sociedad de las

desigualdades Norte-Sur, denunciar sus causas y promover transformaciones sociales, individuales y colectivas, para conseguir un mundo más justo y solidario.

ALMACEN GENERAL DE DEPÓSITO.- Los Almacenes Generales de Depósito tienen por objeto el depósito, la conservación, custodia y manejo de mercancías y productos de procedencia nacional o extranjera. Al efecto, expedirán certificados de depósito, de acuerdo a lo que dicta la Ley de Almacenes Generales de Depósito.

BANCOS OFF SHORE.- El término banca offshore o extraterritorial, se refiere a un tipo de entidades bancarias, normalmente situadas en paraísos fiscales, las cuales se encuentran reguladas por leyes especiales que les conceden una mayor libertad en sus operaciones, además de un tratamiento fiscal más favorable.

GRUPO FINANCIERO.- De conformidad con lo previsto en el inciso quinto del artículo 1 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero en concordancia con los artículos 57 y 59 de la ley, se entiende por grupo financiero al integrado de la siguiente manera: 1.1 Por una sociedad controladora que posea un banco o sociedad financiera, una o más sociedades de servicios financieros y auxiliares al sistema financiero de las previstas en la ley, así como las subsidiarias del país o del exterior de cualesquiera de las entidades citadas; y, 1.2 Por un banco o una sociedad financiera que posea una o más sociedades de servicios financieros y auxiliares al sistema financiero, así como las subsidiarias del país o del exterior de cualesquiera de las entidades citadas. El grupo financiero no podrá estar integrado por más de una institución que se dedique a la misma actividad y, en todo momento, la sociedad controladora o el banco o la sociedad financiera que

haga de cabeza de grupo, deberá ser propietario de por lo menos el 51% de las acciones con derecho a voto de cada una de las entidades integrantes del grupo.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para la óptima realización de la presente tesis de grado, se utilizaron diversos materiales, métodos y técnicas que, conjuntamente con los procedimientos más adecuados, permitieron el cumplimiento de los objetivos planteados, llegando así a conclusiones sólidamente fundamentadas.

MATERIALES UTILIZADOS

Los materiales requeridos para la realización del presente trabajo fueron:

- Computadora portátil
- Hojas de papel bond
- Caja de bolígrafos
- Copias
- Anillados
- Impresiones
- Pen drive

MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Entre los métodos utilizados se encuentran:

Método científico: Ha sido fundamental en el proceso de desarrollo de la presente tesis, ya que se lo utilizó desde el inicio hasta la culminación de la misma y permitió conocer la naturaleza del objeto de estudio que son las diferentes metodologías de microcrédito en las instituciones financieras y no financieras de

la ciudad de Loja, a través de la recopilación de información bibliográfica, datos de internet, indicadores financieros, fundamentos estadísticos y datos propios de la entidad para el caso de estudio, que luego se procesaron, analizaron e interpretaron la información que me permitió extraer resultados que se plasmaron desde el marco teórico hasta las conclusiones y recomendaciones.

Método deductivo: Permitió el análisis de las metodologías que aplican las diferentes entidades en la concesión de microcréditos para luego, ayudados de las generalizaciones teóricas, ir cumpliendo cada uno de los objetivos que conjuntamente con sus resultados permitieron medir las ventajas, desventajas y los efectos de su aplicación.

Método inductivo: El análisis de las tipologías de microcrédito, comprobó el uso de este método dentro del cumplimiento del objetivo general, a través de la aplicación de encuestas a asesores de microcrédito de entidades financieras y no financieras sobre las metodologías de microcrédito que aplican; a funcionarios de la CAC SAN SEBASTIAN-LOJA, en el cual se obtuvo información sobre el proceso y características de la metodología Grameen que aplica, además a todos los socios de los veintiocho centros comunitarios de la ciudad. En base a lo mencionado anteriormente, se pudo realizar cuadros resumen de nivel de cumplimiento de las diferentes entidades en la aplicación de las metodologías Grameen y Bancos Comunales, se determinó el nivel de conocimiento en los asesores de microcrédito, y los efectos que han generado los microcréditos en los

socios de la Cooperativa, cumpliendo así, cada uno de los objetivos específicos planteados.

PROCEDIMIENTOS UTILIZADOS

Dentro del presente análisis, los procedimientos de los cuales se valieron los métodos antes indicados son:

Análisis: A partir de éste se indagaron las diferentes categorías y conceptos que permitieron construir el marco teórico; además se estudiaron todos los datos cuantitativos de la tabulación de los resultados obtenidos en la investigación de campo, así como la información pertinente a la entidad. También me permitió analizar cualitativamente aspectos relativos a las características de la metodología Grameen y Bancos Comunales, los niveles de conocimiento de los asesores de microcrédito y los efectos que causan el microcrédito en los socios, sustentando la presente investigación y sus resultados.

Síntesis: Este procedimiento sirvió para desarrollar los cuadros resumen de niveles de cumplimiento de las metodologías que aplican las nueve entidades en la localidad, el porcentaje de cumplimiento de las características de metodología Grameen por parte CAC San Sebastián, nivel de conocimiento de los asesores de microcrédito, determinar el efecto de la aplicación de metodología Grameen por parte la Cooperativa a sus asociados, resumiendo de manera explícita los datos obtenidos de la consulta bibliográfica así como también la información obtenida,

con la finalidad de redactar las conclusiones y recomendaciones que ameriten en concordancia con los objetivos planteados.

TÉCNICAS UTILIZADAS

Dentro de las técnicas utilizadas se encuentran:

La observación: Se la empleó en el transcurso de la elaboración de la tesis con la finalidad de conocer aspectos generales sobre la metodología que aplica la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián y su desenvolvimiento en el sector.

La encuesta: A través de esta técnica se realizó un banco de preguntas previamente estructurado, dirigido a una muestra de ciento cuarenta socios que tenían crédito denominado Ordinario, pertenecientes a los veintiocho centros comunitarios, con la finalidad de obtener datos reales y exactos sobre la aplicación in situ de la metodología Grameen, además se realizó a asesores de microcrédito de nueve entidades entre financieras y no financieras de la ciudad de Loja, y a funcionarios de la Cooperativa en estudio.

La entrevista: A través de esta técnica se entablaron diálogos directos con los socios, aprovechando las reuniones semanales que realiza la Cooperativa en cada uno de los centros comunitarios, con la finalidad de conocer a profundidad aspectos particulares respecto a la trascendencia de la entidad. Así mismo, con

esta técnica se pudo obtener información por parte de funcionarios de la institución acerca de la operatividad del sistema Grameen, productos financieros y servicios adicionales que brindan a sus socios, además permitió recopilar datos adicionales necesarios para desarrollar de manera óptima el presente trabajo.

La recopilación bibliográfica: Por medio de ésta, se obtuvo información valiosa a través de consultas en boletines informativos, Internet y documentos de la entidad respecto a información necesaria para estructurar el marco teórico, fundamentando el desarrollo de la tesis.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Para recolectar la información se recurrió al personal administrativo y socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián de la ciudad de Loja. A continuación, se detalla la distribución de la población:

INFORMANTES	SUBTOTAL	TOTAL
Personal de la entidad		3
Gerente, Asesor de Crédito, y cajera	3	
Socios		360
Socios comunitarios con microcrédito	360	
Total		363

Tabla 15. INFORMANTES CAC SAN SEBASTIAN

Elaborado por: La autora. Fuente: Información proporcionada CAC SAN SEBASTIAN

Se determinó la muestra en base a la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2(N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

Donde

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 92% de confianza equivale a 1,65

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), para este caso es 0,05 (5%).

Es así que se expresa de la siguiente manera:

$$n = \frac{1,65^2 * 0,5^2 * 360}{0,05^2 * (360-1) + 1,65^2 * 0,5^2}$$

$$n = 140$$

Por lo demostrado, se realizó encuestas a ciento cuarenta socios de la cooperativa.

APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la aplicación de los instrumentos de investigación se solicitó el permiso respectivo al Presidente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, quien accedió y prestó su completa colaboración en todo lo necesario para llevar a cabo el trabajo de investigación.

Para la aplicación de la técnica de recopilación bibliográfica, recurrí a boletines informativos, libros de actas de la propia entidad y documentos del internet, actualizando periódicamente la información requerida para el desarrollo de la tesis.

Para la construcción de los elementos de juicio que acrediten la sustentación de la información respecto a las metodologías que aplican las diferentes instituciones financieras, me basé en los reportes que emite la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en el cual se conoce quienes tienen la línea de Microcrédito, en base a ello, se investigó cuál de esas instituciones canalizan microcrédito a través de metodología Grameen o Banca Comunal, y en base a ello se encuestó al asesor de microcrédito. De igual manera para encuestar a los socios de la Cooperativa en estudio, recurrí a las reuniones semanales de los diferentes grupos y a la matriz de la entidad, donde se despejaban dudas e incógnitas que de otra manera no hubiesen podido ser resueltas.

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Para las entrevistas, se registraron las ideas principales de cada pregunta respecto a antecedentes de la entidad crediticia, productos y servicios financieros que ofrecen, los centros comunitarios con los cuales trabaja la institución, así como las nóminas de sus miembros, el sistema operativo que es aplicado, además de inquietudes presentadas eventualmente.

La tabulación de los datos se la realizó de modo cuantitativo. Se procedió a diseñar cuadros para registrar las respuestas dadas por los informantes de cada centro, luego se totalizaron los valores de cada alternativa por centros comunitarios y se unió toda esta información con la finalidad de determinar el resultado total de todos los centros. De igual manera se procedió con la información dada por los asesores de microcrédito.

Para la etapa de presentación de datos se utilizaron cuadros categoriales con los datos cuantitativos expresados en términos absolutos y porcentuales, gráficos estadísticos (diagramas de barra y/o pastel) con los datos expresados en porcentajes, interpretando los resultados en base a juicios personales y con el respaldo del marco teórico desarrollado en el proyecto, realizando deducciones, abstracciones y análisis, reflejado en los cuadros resumen.

Finalmente se desarrolló un análisis sobre la aplicación de las dos metodologías de microcrédito en las entidades de la localidad antes descritas, su efectos en la

calidad de vida de los asociados tomando como eje principal los factores que intervienen en el Índice de Desarrollo Humano, y el impacto que reflejaría en la Cooperativa en estudio, para el presente año, si se realizara la aplicación de manera eficiente y correcta de la metodología, tomando como pilares fundamentales las conceptualizaciones y características más trascendentales de la MG, acoplada a los cambios evolutivos y necesidades de los clientes y orientada a un cambio estructural de la forma de trabajo de las microfinanzas en la localidad.

Luego de haber analizado la información obtenida de las encuestas, y analizadas las metodologías de microcrédito antes descritas, se pudo finalmente establecer las conclusiones y recomendaciones más importantes.

f. RESULTADOS

La información expuesta a continuación describe en forma detallada los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas al sector en estudio (Anexo 1), el mismo que es aplicado a Asesores de Crédito de instituciones financieras que canalizan microcrédito a través bancos comunales y metodología Grameen, y la segunda encuesta (Anexo 2) fue aplicada a los socios de la cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja, con la finalidad de analizar la metodología que aplica la institución.

Para la presentación de datos, se lo hace, basándome en el desarrollo de cada uno de los objetivos, a través de tablas y gráficos estadísticos, el análisis cuantitativo y cualitativo de cada una de las interrogantes del cuestionario, así como también su representación gráfica.

Para el cumplimiento del primer objetivo específico, se realiza el:

1.- ANÁLISIS DE CARACTERÍSTICAS Y APLICACIÓN DE METODOLOGÍAS GRAMEEN Y BANCOS COMUNALES EN LAS PRINCIPALES ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS DE LA CIUDAD.

El presente análisis se realiza inicialmente, en base a las encuestas dirigidas a los asesores de microcrédito, con el fin de recabar información verídica de las diferentes instituciones. Posteriormente se elabora un cuadro resumen del cumplimiento de cada característica de la metodología en relación a la aplicación

de las metodologías en cada entidad. Y finalmente se desarrolla indicadores del nivel de cumplimiento de cada variable de las metodologías Grameen y Bancos Comunales.

De acuerdo a la información emitida por la Superintendencia de Bancos y Seguros las entidades financieras en la ciudad de Loja son:

Nº	ENTIDAD FINANCIERA	OTORGA MICROCRÉDITO	A TRAVÉS DE METODOLOGÍA BC Y MG
1	BP AUSTRO	NO	N/A
2	BP BANCODESARROLLO	SI	SI
3	BP BOLIVARIANO	NO	N/A
4	BP FINCA	SI	SI
5	BP GUAYAQUIL	SI	NO
6	BP INTERNACIONAL	NO	N/A
7	BP LOJA	SI	SI
8	BP MACHALA	NO	N/A
9	BP PACIFICO	NO	N/A
10	BP PICHINCHA	SI	SI
11	BP PRODUBANCO	NO	N/A
12	BP SOLIDARIO	SI	NO
13	BANCO NACIONAL DE FOMENTO	SI	NO
14	CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	NO	N/A
15	MUT PICHINCHA	SI	NO
16	SF FIDASA	NO	N/A
17	SF UNIFINSA	NO	N/A
18	SF PROINCO	SI	NO

Tabla 16. LISTA DE ENTIDADES FINANCIERAS REGULADAS SBS EN LOJA
Elaborado por: La Autora. Fuente: SBS

Por otro lado la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, emite información respecto a las entidades financieras (segmento 1y 2) y no financieras (Cooperativas de Transporte, De Producción, De Servicios, De Consumo, De Ahorro y Crédito, De Vivienda, Organismos de Integración) que conforman un

total de 91 entidades en nuestra ciudad. Pero únicamente las entidades de Ahorro y Crédito son las autorizadas a realizar actividades de intermediación financiera, las mismas en su gran mayoría canalizan microcrédito en la ciudad de Loja. Es necesario indicar que la SEPS, no regula a las fundaciones. Por lo tanto, las entidades que realizan intermediación financiera en nuestra ciudad son las siguientes:

Nº	ENTIDAD FINANCIERA Y NO FINANCIERA	OTORGA MICROCRÉDITO	A TRAVÉS DE METODOLOGÍA BC Y MG
1	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO VICENTINA MANUEL ESTEBAN GODOY ORTEGA LTDA.	SI	SI
2	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PADRE JULIAN LORENTE LTDA.	SI	NO
3	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA CACPE LOJA LTDA.	SI	NO
4	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CÁMARA DE COMERCIO DE LOJA LTDA	SI	NO
5	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE LOJA	NO	N/A
6	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CRISTO REY	SI	NO
7	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA MICROEMPRESA FORTUNA	SI	NO
8	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOLIDARIA LTDA	SI	NO
9	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PROBIENESTAR LTDA	SI	NO

10	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OBRAS PUBLICAS FISCALES DE LOJA Y ZAMORA	NO	N/A
11	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN SEBASTIAN - LOJA	SI	SI
12	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CREDIAMIGO LTDA.	SI	NO
13	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LOS PROFESIONALES DEL VOLANTE UNION LTDA	SI	NO
14	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 27 DE ABRIL	SI	NO
15	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO LOJA INTERNACIONAL LTDA	SI	NO
16	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES DE LOJA LTDA	SI	NO
17	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SERVIDORES MUNICIPALES DE LOJA LTDA.	NO	NO
18	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MERCADO CENTRO COMERCIAL LOJA	SI	NO
19	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE CRECIMIENTO ECONOMICO RENTABLE CRECER LTDA	SI	NO
20	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO UNION Y PROGRESO UNIPRO LTDA	SI	NO
21	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE PROFESIONALES DE LOJA	SI	NO
22	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO GLOBALCOOP	SI	NO
23	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO REINA DEL CISNE LTDA	SI	NO
24	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO HOSPITAL MILITAR	NO	N/A
25	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MIGRANTES & EMPRENDEDORES LTDA	SI	NO

26	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 27 DE DICIEMBRE	SI	NO
27	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL INSTITUTO DANIEL ALVAREZ BURNEO	SI	NO
28	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA EL DESARROLLO DE LA REGION SUR CACDESUR	SI	NO
29	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL EMPRENDEDOR	SI	NO

Tabla 17. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO REGULADAS SEPS EN LOJA

Elaborado por: La Autora. Fuente: SEPS

De la información obtenida de los organismos de control, *UNICAMENTE SE REALIZARÁ LA INVESTIGACIÓN A LAS ENTIDADES QUE CANALIZAN MICROCRÉDITO A TRAVÉS DE METODOLOGÍA BC O MG, EN LA CIUDAD,* de las cuales, seis son las entidades en la localidad entre bancarias y cooperativas, que canalizan microcrédito a través de una de estas metodologías, estas son: Banco Pichincha, Banco Codesarrollo, Banco de Loja, Banco Finca, Cooperativa Manuel Esteban Godoy, y Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja.

Y de acuerdo a la observación e investigación desarrollada son tres entidades no financieras que canalizan microcrédito y que aún no están reguladas por ningún Organismo de Control, estas son: Fundación Faces, Fundación Grameen y Fundación Decof.

Por lo tanto, se analiza las características de las metodologías BC y MG a nueve entidades entre financieras y no financieras de la ciudad de Loja.

**INFORMACIÓN OBTENIDA DE ASESORES DE
MICROCREDITO DE INSTITUCIONES DE LA LOCALIDAD**

CONOCE METODOLOGIA GRAMEEN Y BANCOS COMUNALES

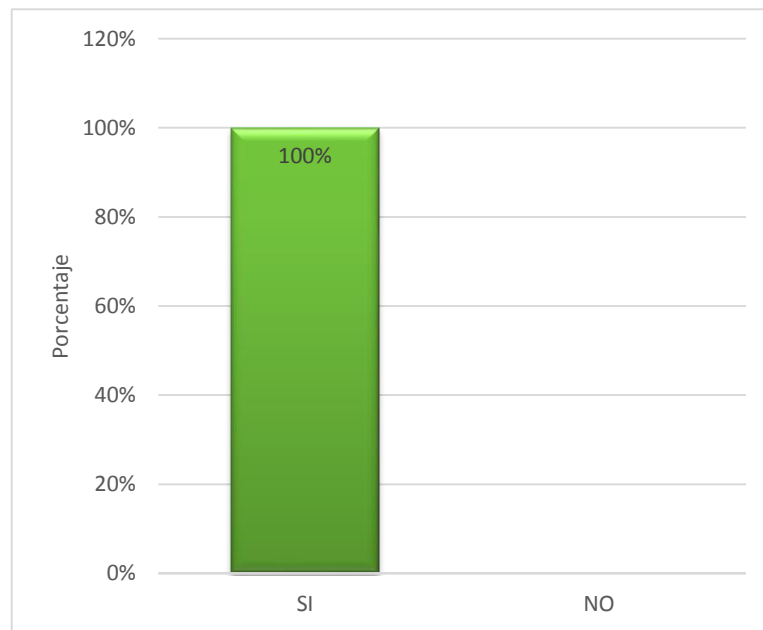


Gráfico 11. METODOLOGIA GRAMEEN O BANCOS COMUNALES
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Debido a que las entidades en estudio canalizan microcrédito de manera individual y de manera grupal, todos los asesores de crédito de las nueve entidades conocen claramente estas metodologías, este conocimiento es base fundamental para aplicar correctamente las metodologías ya que estos modelos han tenido gran éxito en otros sectores a nivel nacional y mundial.

METODOLOGÍA DE MICROCRÉDITO QUE APLICAN

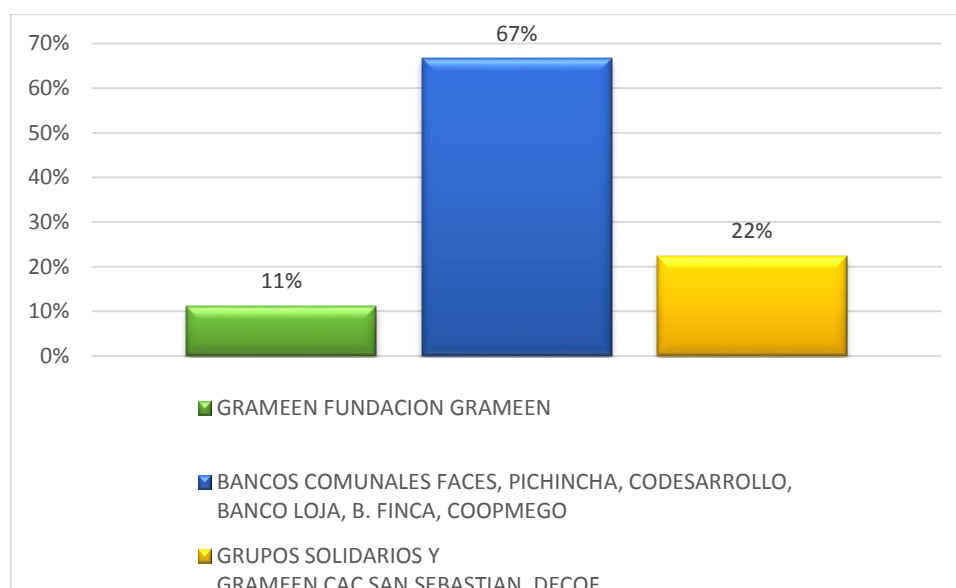


Gráfico 12. METODOLOGÍA DE MICROCRÉDITO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

De las entidades encuestadas, el 11% representa a Fundación Grameen el mismo que aplica la metodología Grameen, el 67% representa a Banco Pichincha, Fundación Faces, Banco Codesarrollo, Banco de Loja, Coopmego, Banco Finca los cuales aplican bancos comunales, y el 22% representa a Fundación Decof, y Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, ellos aplican una combinación de grupo solidario y metodología Grameen, es decir enfocándonos en la entidad en estudio, se puede indicar que de acuerdo a la información recabada y la visitas in situ, se realiza lo siguiente:

1. Forman centros comunitarios, los mismo que están compuestos por grupos solidarios de cinco personas en su mayoría mujeres, tratando que no tenga parentesco de consanguinidad y que pertenezcan a una comunidad o barrio en común entre todos los integrantes

2. Revisan historial crediticio de los posibles socios
3. Aperturan cuenta de ahorro con \$15,00 los socios calificados
4. Eligen un/a Coordinador/a del Centro Comunitario y definen lugar y hora de reunión semanal
5. Definen el lugar y hora de reunión semanal
6. Llenan solicitudes de crédito y presentan requisitos, se garantizan unos integrantes con otros
7. A la semana siguiente los créditos son desembolsados.

REQUISITOS QUE SOLICITAN A CLIENTES PARA MICROREDITO GRUPAL

REQUISITOS	Instituciones	%
DOC.PERSONALES TIT.,RUC,PLANILLA SB, FACTURA COMPRA, NEG.PROPIO	DECOF, B.FINCA, CAC SAN SEBASTIAN	33%
DOC.PERSONALES TIT.,PLANILLA SB,FACTURA COMPRA, NEG.PROPIO	F. GRAMEEN	11%
DOC.PERS.TIT.Y CONY., RUC,PLANILA SB., FACTURAS COMPRAS,NEG.PROPIO	F.FACES	11%
TODAS LAS VARIABLES	B.PICHINCHA. B.CODESARROLLO, B.LOJA	33%
TODAS LAS VARIABLES EXCEPTO PREDIO URBANO Y C.CONEFA	COOPMEGO	11%

Tabla 18. REQUISITOS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Las entidades que menos requisitos solicitan son Fundación Decof, Banco Finca y CAC SAN SEBASTIAN, es por ello que en los encuestados aplicadas a los socios

indican que han ingresado a la entidad en estudio, por la rapidez en los trámites, además es necesario revelar que los cónyuges no firman pagares sino simplemente el socio, sin embargo, en un 33% el que está representado por las entidades bancarias solicitan más cantidad de requisitos, incluyendo al cónyuge.

TIPO DE GARANTIA QUE SOLICITAN

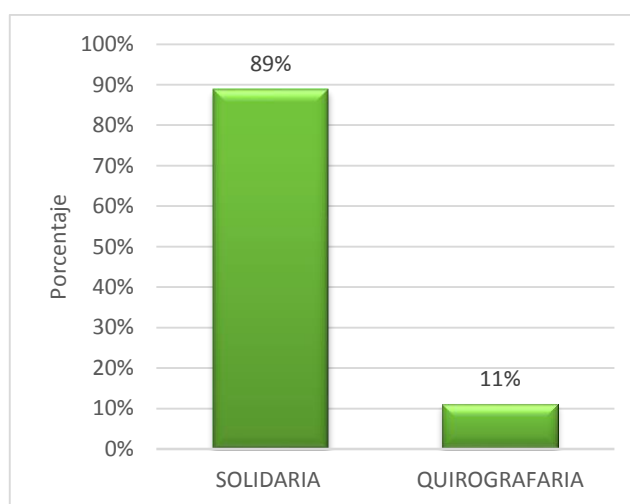


Gráfico 13. TIPO DE GARANTIA QUE SOLICITAN
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Del total de entidades encuestadas el 89% aplican garantía solidaria, es decir los miembros conocen muy bien las actividades de los integrantes del grupo, lo que reduce la posibilidad de cualquier malversación de los fondos. Los miembros ejercen presión unos sobre otros para que los préstamos se utilicen correctamente y para que los reembolsos se efectúen en las fechas debidas. De esta manera, el grupo actúa como garantía para los préstamos ante la entidad financiera. Si cualquiera de los miembros tuviera una dificultad con el reembolso, inmediatamente el grupo se reuniría para discutir el problema y tratar de encontrar

una solución. De la misma forma, si alguno de los miembros rompiera la disciplina o incumpliera los reembolsos, estaría poniendo en tela de juicio la credibilidad del grupo y anulando cualquier posibilidad de crédito futuro. El 11% corresponde a la Fundación Faces, que solicitan garantía sobre firmas.

PARAMETROS QUE ANALIZAN EN EL PERFIL DEL CLIENTE

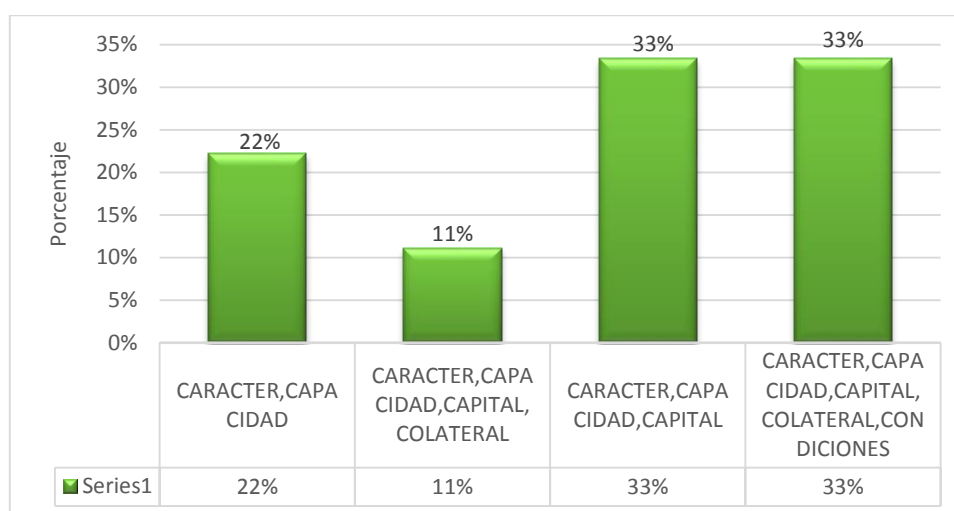


Gráfico 14. PARÁMETROS QUE ANALIZAN AL SUJETO DE CRÉDITO

Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Es necesario indicar los conceptos de cada uno de los parámetros, es así que se define como:

CARÁCTER: Cuando los prestamistas evalúan el carácter, estudian la estabilidad.

CAPACIDAD: La capacidad se refiere a su capacidad para pagar el préstamo, tomando en consideración sus otras deudas y gastos.

CAPITAL: Capital se refiere a su valor neto – el valor de sus activos menos sus pasivos.

COLATERAL: Es la garantía.

CONDICIONES: Los prestamistas toman en cuenta diversas circunstancias externas que pueden afectar a la situación financiera del prestatario y a su capacidad para pagar.

En base a ello, el 33% de las entidades, analizan al momento de evaluar y calificar el crédito, a través de las C's de Crédito: Carácter, capacidad, capital, colateral, condiciones, esto es considerado por entidades bancarias.

RUBROS ADICIONALES PARA ACOGERSE AL CREDITO

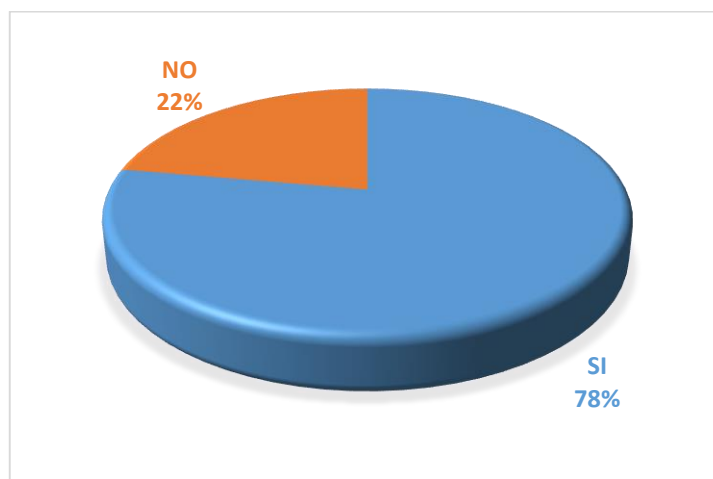


Gráfico 15. SOLICITAN RUBROS ADICIONALES
Gráfico N°14. Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

El 78% de los asesores de crédito manifiestan que en sus respectivas instituciones si aplican rubros adicionales, tales como seguro de desgravamen, encaje y ahorro mínimo en sus cuentas de ahorro. En la CAC SAN SEBASTIAN, debitan el 5% del crédito, y además solicitan que el 10% del crédito esté depositado en sus cuentas de ahorros, el mismo que puede ser retirado una vez que ya haya sido cancelado el 50% del crédito, y el encaje es retirado al finalizar el pago total del crédito.

TASA PORCENTUAL DE MICROCRÉDITO

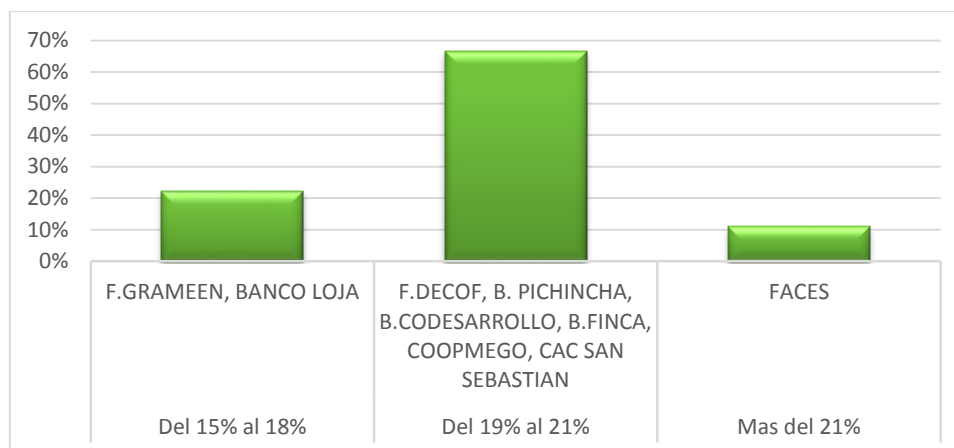


Gráfico 16. TASA DE INTERÉS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

El 67% de encuestados informan que la tasa de interés nominal que cobran por la línea de microcrédito es entre el 19% y 21%, la misma que se encuentra dentro de los rangos normales, las mismas que en comparación con las otras líneas de crédito, esta es la más alta, esto debido a que se incurre en mayores costos administrativos para recuperar la cartera canalizada. En la CAC SAN SEBASTIAN se aplica el 20% de tasa de interés nominal.

MONTOS MINIMOS DE MICROCRÉDITO

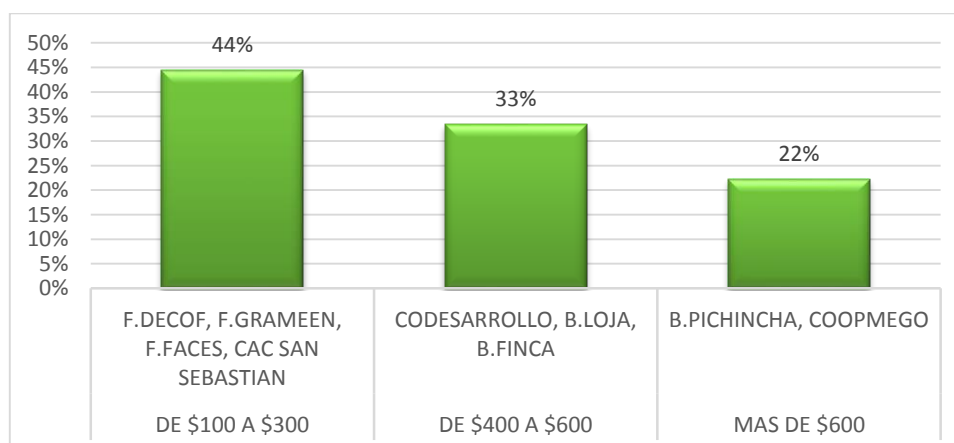


Gráfico 17. MONTOS MINIMOS DE MICROCRÉDITO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

En un amplio porcentaje con el 44% indican que los montos mínimos son desde \$100 a \$300 dólares, aquí se incluye a las fundaciones y Cooperativa San Sebastián.

En la metodología Grameen, se canaliza créditos de cantidades muy pequeñas, esto con la finalidad de que sea fácil su retorno, y posteriormente pueden solicitar otro crédito, siempre y cuando en el primero hayan quedado bien, a esto se le denomina sistema de concesión de crédito progresivo.

MONTOS MÁXIMO DE MICROCRÉDITO

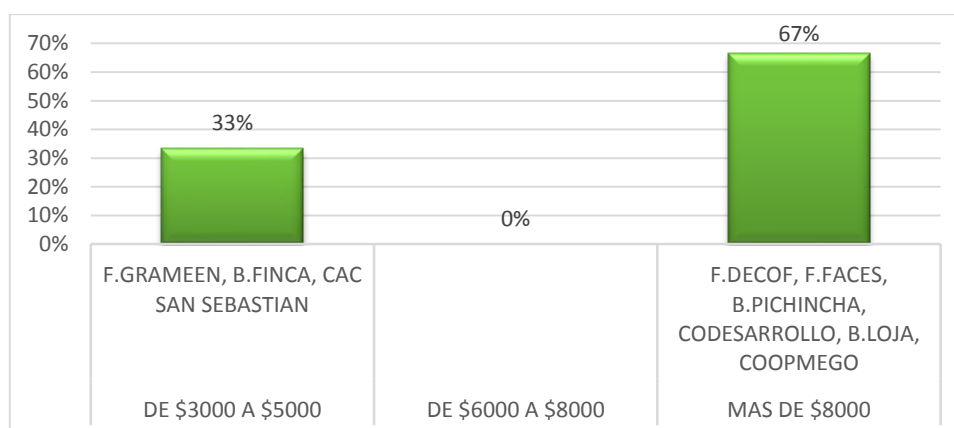


Gráfico 18. MONTOS MAXIMOS MICROCRÉDITO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Es necesario recalcar que la normativa vigente en nuestro país establece el techo máximo de esta línea de crédito es de \$20000,00, es así que las entidades bancarias representan el 67% de entidades que otorgan microcréditos más de \$8000, a través de metodologías de microcrédito. En la CAC SAN SEBASTIAN, el techo máximo es de \$5000 dólares por integrante del grupo, aunque en la actualidad aún no se ha canalizado microcréditos por este monto.

PERIODICIDAD DE PAGO DE MICROREDITO

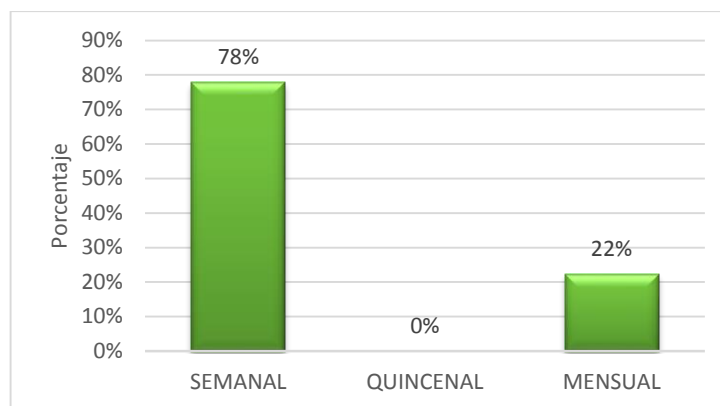


Gráfico 19. PERIODICIDAD DE PAGO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Dentro de las principales características de la metodología Grameen es que todos los préstamos se deben devolver en plazos semanales o bisemanales. Esta condición es aplicada en gran mayoría por las entidades que otorgan microcréditos a grupos de personas, representada en un 78% de encuestados.

Esta característica es bien vista por los clientes ya que se les facilita el reembolso del crédito sin tener mayor problema en impuntualidad de pagos.

SERVICIOS NO FINANCIEROS QUE BRINDAN

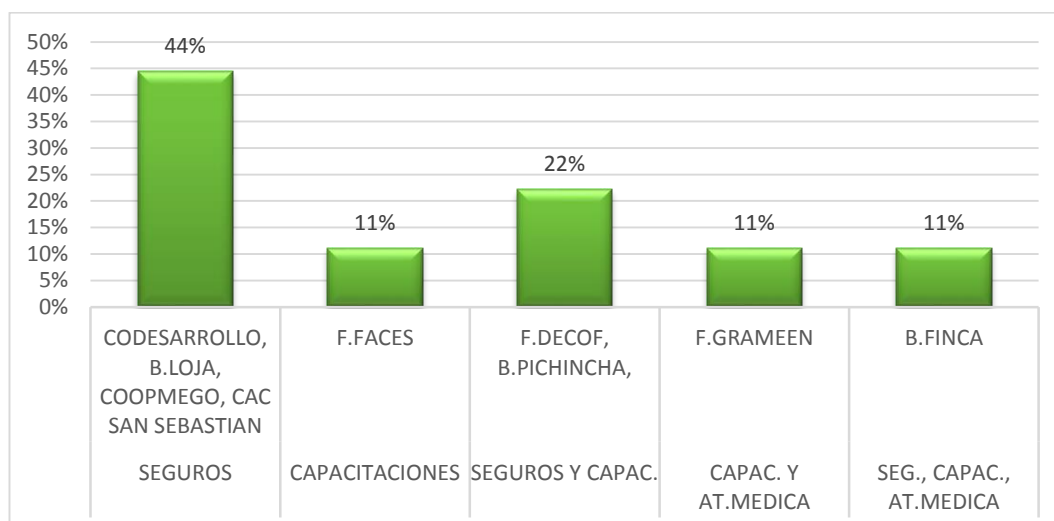


Gráfico 20. SERVICIOS NO FINANCIEROS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

El 44% de entidades, brindan servicios no financieros, como seguros de desgravamen en su gran mayoría, y de vida; y en un 22% brindan capacitaciones y seguros. La cooperativa San Sebastián, ofertan actualmente únicamente seguro de desgravamen. Estos servicios no financieros van anclados al microcrédito, y son parte fundamental para el progreso del grupo solidario.

SERVICIOS FINANCIEROS QUE OFERTAN

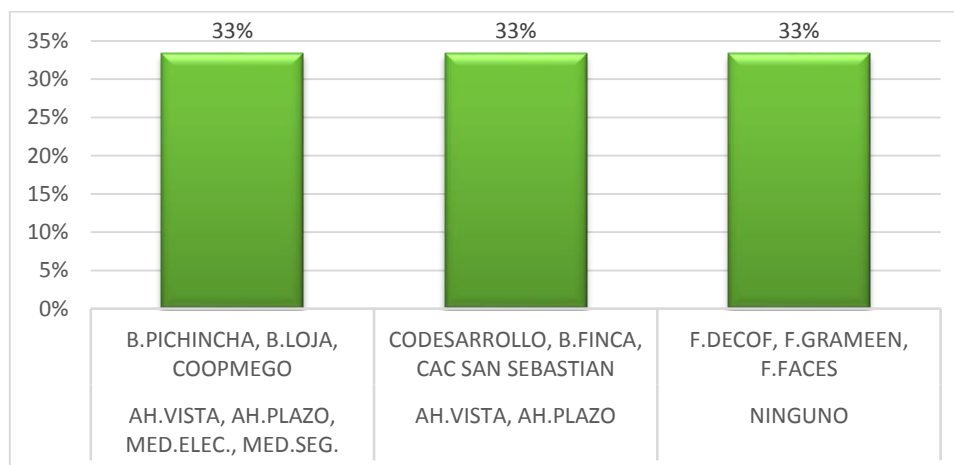


Gráfico 21. SERVICIOS FINANCIEROS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Las instituciones financieras representado en un 66% ofrecen ahorro a la vista, lo que no sucede con las fundaciones representado en el 33% ya que ellas son imposibilitadas de realizar intermediación financiera. La CAC SAN SEBASTIAN, no cuenta con tarjetas de débito, pagina web para transacciones On line, entre los servicios básicos que en su gran mayoría cuenta las entidades financieras de la localidad.

SEGUIMIENTO DE MICROCREDITO

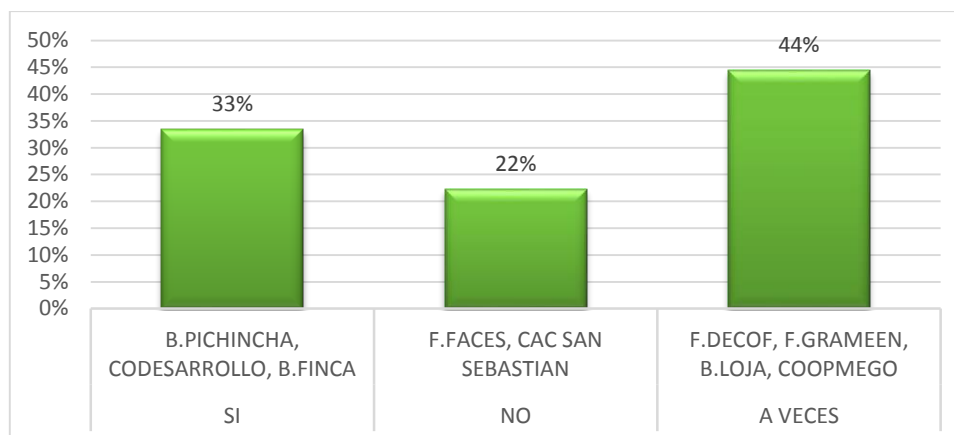


Gráfico 22. SEGUIMIENTO DE CREDITO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Es parte indispensable para cumplir con los objetivos de microfinanzas hacer seguimiento de crédito, con la finalidad que los recursos obtenidos sean invertidos en negocios locales que les permitan salir de la pobreza y mejoren la calidad de vida de sus familias. Sin embargo, en la Cooperativa San Sebastián, no tiene como una obligación realizar seguimiento de crédito a todos los socios beneficiarios de microcrédito.

PROGRAMA DE ENSEÑANZA DE METODOLOGIA

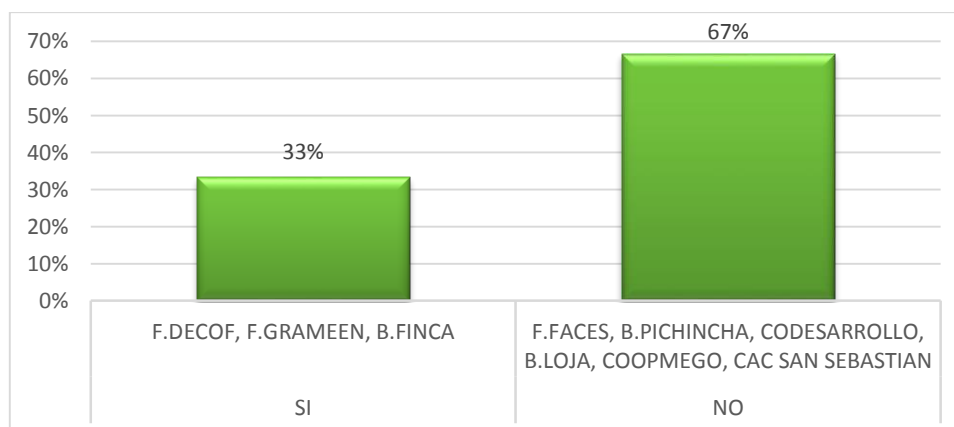


Gráfico 23. PROGRAMA DE ENSEÑANZA DE METODOLOGIA
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Del total de encuestados, el 67% de entidades no realizan programan de enseñanza de filosofía y metodología de la institución a sus clientes, lo mismo que posteriormente se desembocan en problemas e inconvenientes ya que los clientes desconocen de sus obligaciones, deberes y derechos.

PENALIDAD A CLIENTES POR INCUMPLIMIENTO DE NORMAS

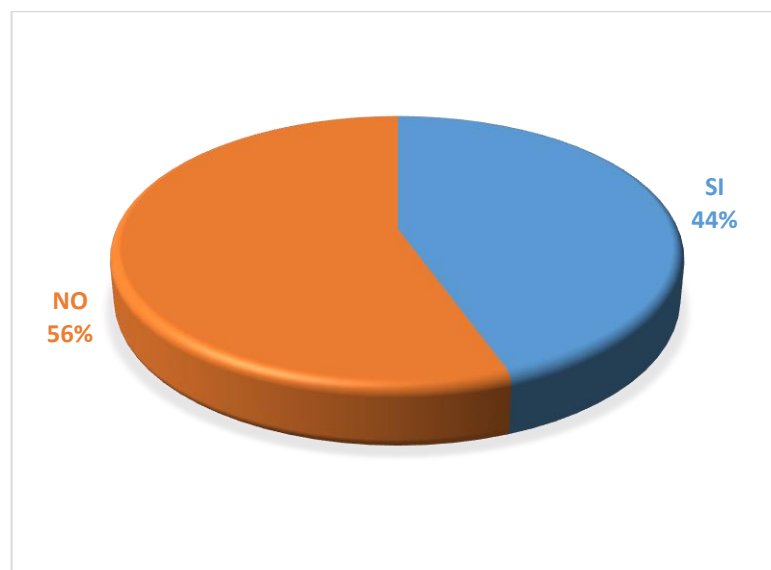


Gráfico 24. PENALIDAD A CLIENTES POR INCUMPLIMIENTO DE NORMAS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

En gran mayoría representado en el 56% de entidades, no aplican ninguna penalidad a clientes que faltan a reglas internas de grupos o institucionales, sin embargo, dentro del 44% se encuentra la Cooperativa San Sebastián, que si aplica alguna penalidad, por ejemplo si ha incurrido en varios atrasos, el crédito que se le aprobara posteriormente será de monto menor, o no se le concede.

PERIODICIDAD DE CAPACITACION A ASESORES DE MICROCREDITO

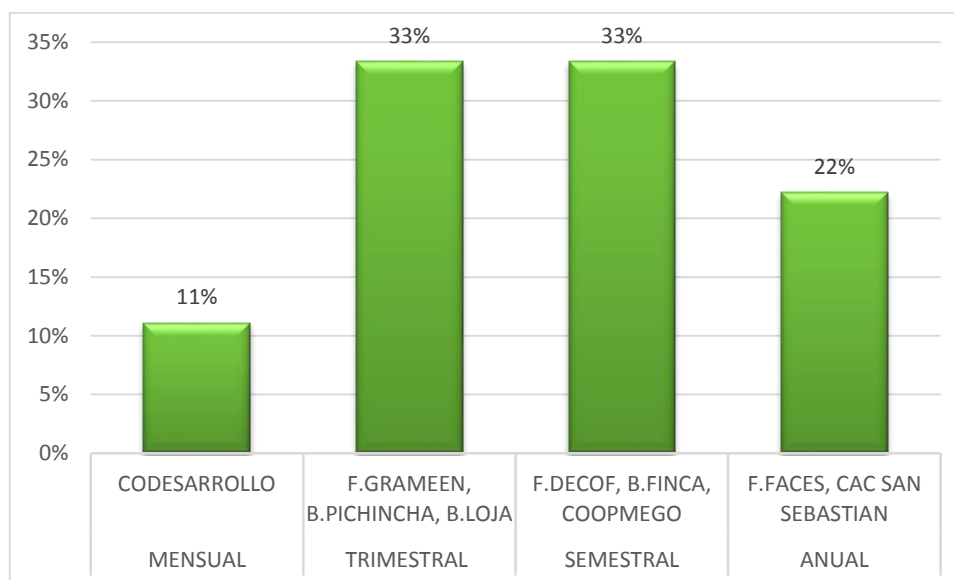


Gráfico 25. PERIODICIDAD DE CAPACITACION

Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

Juega un papel trascendental, la capacitación a los funcionarios de microcrédito, esto debido que son ellos pieza clave para el buen funcionamiento, guía y organización de los grupos solidarios o bancos comunales, es así que deben ser constantemente capacitados en el área de su competencia, eso se refleja en el 66% de entidades encuestadas que capacitan a los asesores de manera trimestral y semestral, y el 22% los capacitan por lo menos una vez al año, este es el caso de la CAC SAN SEBASTIAN.

CUADRO RESUMEN DE CUMPLIMIENTO DE CARACTERÍSTICAS DE METODOLOGÍAS

METODOLOGIA GRAMEEN

CARACTERÍSTICAS M. GRAMEEN	FUNDACION DECOF		CAC SAN SEBASTIAN		FUNDACION GRAMEEN	
	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE
Está orientado hacia los más pobres	Si	SI CUMPLE	Si	SI CUMPLE	Si	SI CUMPLE
Tienen una lista de principios orientados a la mejora de la autoestima y valoración de las propias capacidades de sus clientes , los mismo que se comprometen a seguir al hacerse miembros del Banco Grameen	Tienen objetivos y principios institucionales, pero no son requisito obligatorio para que un cliente acceda a un crédito	NO CUMPLE	Mantiene normas internas orientadas a cumplimiento de pagos y asistencia dentro de cada grupo, y es de cumplimiento obligatorio para acceder a un crédito	NO CUMPLE	Mantiene listado de principios enfocados hacia el buen vivir de sus clientes y familias	SI CUMPLE
Las potenciales prestatarias deben organizarse en grupos de apoyo mutuo formados por cinco personas	Se forman grupos de cinco personas	SI CUMPLE	Se forman grupos de cinco personas	SI CUMPLE	Se forman grupos de cinco personas	SI CUMPLE
No está permitido que dos o más personas de una misma familia estén juntas dentro del mismo grupo	Existe más de dos integrantes emparentados dentro del mismo grupo	NO CUMPLE	Existe mas de dos integrantes emparentados dentro del mismo grupo	NO CUMPLE	Existe menos un integrante de una misma familia dentro del grupo	SI CUMPLE

Preferencia y mayor participación a mujeres para conformación de grupos y en órganos de gestión de grupos o consejos	Es indistinto	NO CUMPLE	El 86% de socios son mujeres	SI CUMPLE	Mayor participación de mujeres en los grupos	SI CUMPLE
No existen grupos mixtos, hombres y mujeres forman grupos por separado	Si existen grupos mixtos	NO CUMPLE	Si existen grupos mixtos	NO CUMPLE	Si existen grupos mixtos	NO CUMPLE
Cuando el grupo está formado, sus miembros eligen a su presidente, cargo que tiene una duración anual y que rota entre todos los miembros	La duración del cargo de Presidente es indefinida	NO CUMPLE	La duración del cargo de Presidente es indefinida	NO CUMPLE	La duración del cargo es anual, y rota el cargo entre sus miembros	SI CUMPLE
Los prestatarios potenciales están obligados a realizar un programa de formación durante siete días	Realizan charla de información	NO CUMPLE	Realizan charla de información	NO CUMPLE	Realizan programa de enseñanza metodología	SI CUMPLE
El proceso de aprobación, desde la solicitud inicial hasta el desembolso del dinero, dura muy poco tiempo, una o dos semanas	Dos semanas	SI CUMPLE	Dos semanas	SI CUMPLE	Dos semanas	SI CUMPLE
Al iniciar un grupo, los préstamos no se desembolsan simultáneamente a todos los miembros del grupo	Si desembolsan a todos	NO CUMPLE	Si desembolsan a todos	NO CUMPLE	Desembolsan a los dos primeros más necesitados	SI CUMPLE

Durante las seis primeras semanas, si los dos primeros prestatarios realizan correctamente los reembolsos, se otorga el primer préstamo a los dos miembros siguientes. El presidente es siempre el último en recibir su primer préstamo	Se desembolsa a todos los miembros del grupo de manera igualitaria	NO CUMPLE	Se desembolsa a todos los miembros del grupo de manera igualitaria	NO CUMPLE	Se desembolsa a los dos siguientes prestatarios y así sucesivamente	SI CUMPLE
Si cualquiera de los miembros tuviera una dificultad con el reembolso, inmediatamente el grupo se reuniría para discutir el problema y tratar de encontrar una solución	Los miembros del grupo si lo realizan, sin embargo los clientes pagan, lo que causa molestia	SI CUMPLE	Los miembros del grupo si lo realizan, sin embargo los clientes pagan, lo que causa molestia	SI CUMPLE	Los miembros del grupo si lo realizan, e incluso tiene un fondo emergente para solventar estas necesidades	SI CUMPLE
Cada grupo debe reencontrarse una vez por semana con el empleado del banco que se le haya asignado, y se reúnen en los centros establecidos en las localidades	Reunión semanal o bisemanal	SI CUMPLE	Reunión semanal o bisemanal, sin embargo hay grupos que no llega el asesor de crédito a la reunión y únicamente al siguiente día pasa a recoger los pagos	SI CUMPLE	Reunión semanal o bisemanal	SI CUMPLE
En las reuniones se reembolsan las cuotas de pagos semanales y los depósitos de ahorro obligatorios	Cientes realizan pagos y ahorro obligatorio	SI CUMPLE	Socios realizan pagos y ahorro obligatorio	SI CUMPLE	Cientes realizan pagos y ahorro obligatorio	SI CUMPLE
Todos los miembros deben asistir a estas reuniones semanales obligatorias.	Todos asisten	SI CUMPLE	Socios envían representantes a reuniones	NO CUMPLE	Todos asisten	SI CUMPLE
El presidente del grupo es el responsable de supervisar la utilización de los préstamos	No tiene esa responsabilidad	NO CUMPLE	No tiene esa responsabilidad	NO CUMPLE	Si tiene esa función	SI CUMPLE

Todo miembro debe invertir el dinero prestado, antes de siete días, en la actividad económica que ha especificado en la propuesta del préstamo	No tienen esta condición	NO CUMPLE	No tienen esta condición	NO CUMPLE	Si tiene esta condición	SI CUMPLE
La entidad deberá comprobar la correcta utilización del dinero	No lo realizan	NO CUMPLE	No lo realizan	NO CUMPLE	Si lo realizan	SI CUMPLE
Si el dinero no pueda ser utilizado antes de los siete días, el prestatario deberá devolver el dinero a la sucursal y solicitarlo de nuevo cuando esté listo para realizar la inversión	No tiene esta condición	NO CUMPLE	No tiene esta condición	NO CUMPLE		Si lo realizan
La garantía está basada en la confianza. No en la existencia de avales o garantías, se confía en la palabra del futuro prestatario, entregándose el crédito sin firmar ningún documento. .	La garantía está basada en la confianza, son garantías solidarias	N/A	La garantía está basada en la confianza, son garantías solidarias	N/A	La garantía esta basada en la confianza, son garantías solidarias	N/A
Está destinado a apoyar iniciativas de autoempleo y generación de ingresos. No es crédito para el consumo.	Tiene ese destino	SI CUMPLE	Tiene ese destino, sin embargo, los socios lo utilizan para otros fines	SI CUMPLE	Tiene ese destino	SI CUMPLE
Ofrece sus servicios puerta a puerta, pues cree que los bancos deben acercarse a las personas	Asesor de crédito asiste a las reuniones semanales	SI CUMPLE	Asesor de crédito asiste a las reuniones semanales	SI CUMPLE	Asesor de crédito asiste a las reuniones semanales	SI CUMPLE

Da una gran importancia a la generación de capital social, a través de varias vías: creando grupos y centros, desarrollando cualidades de liderazgo y procesos democráticos en ellos; creando un “entorno protector”, cuidando la educación de los niños y ofreciendo becas para estudios	Realiza capacitaciones, de acuerdo a su actividad económica	SI CUMPLE	No realiza capacitaciones ni beneficio adicional	NO CUMPLE	Realiza capacitaciones, de acuerdo a su actividad económica	SI CUMPLE
El sistema de concesión de préstamos es progresivo	El nuevo crédito aprobado será de acuerdo a la puntualidad en los reembolsos del crédito anterior	SI CUMPLE	El nuevo crédito aprobado será de acuerdo a la puntualidad en los reembolsos del crédito anterior	SI CUMPLE	El nuevo crédito aprobado será de acuerdo a la puntualidad en los reembolsos del crédito anterior	SI CUMPLE
El proceso de aprobación y concesión de los créditos es prácticamente instantáneo. El futuro nuevo cliente sólo debe esperar una o dos semanas	Una semana, máximo dos semanas	SI CUMPLE	Una semana, máximo dos semanas	SI CUMPLE	Una semana, máximo dos semanas	SI CUMPLE

Tabla 19. METODOLOGIA GRAMEEN

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

METODOLOGÍA BANCO COMUNAL

CARACTERÍSTICAS BANCOS COMUNALES	FUNDACION FACES		B. PICHINCHA		B. CODESARROLLO		B. LOJA		B. FINCA		COOPMEGO	
	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE	Observación	SI CUMPLE/ NO CUMPLE
Ofrece servicios de crédito y ahorro y se gestiona en grupo	Brinda servicio de crédito únicamente	NO CUMPLE	Ofrece ambos servicios	SI CUMPLE	Ofrece ambos servicios	SI CUMPLE	Ofrece ambos servicios	SI CUMPLE	Ofrece ambos servicios	SI CUMPLE	Ofrece ambos servicios	SI CUMPLE
Dirigido a poblaciones mixtas, hombres y mujeres	Ambos sexos	SI CUMPLE	Ambos sexos	SI CUMPLE	Ambos sexos	SI CUMPLE	Ambos sexos	SI CUMPLE	Ambos sexos	SI CUMPLE	Ambos sexos	SI CUMPLE
Se conforman grupos de autoayuda entre miembros de la misma comunidad	De la misma localidad	SI CUMPLE	De la misma localidad	SI CUMPLE	De la misma localidad	SI CUMPLE	De la misma localidad	SI CUMPLE	De la misma localidad	SI CUMPLE	De la misma localidad	SI CUMPLE
Son grupos de 20 a 35 personas que se unen porque quieren aumentar sus ingresos y mejorar sus vidas	Grupos de 15 a 30 personas	SI CUMPLE	Grupos de mas de 20 personas	SI CUMPLE	Grupos de mas de 20 personas	SI CUMPLE	Grupos de mas de 20 personas	SI CUMPLE	Grupos de mas de 20 personas	SI CUMPLE	Grupos de mas de 20 personas	SI CUMPLE
Se basa en garantías mutuas	Garantías solidarias	SI CUMPLE	Garantías solidarias	SI CUMPLE	Garantías solidarias	SI CUMPLE	Garantías solidarias	SI CUMPLE	Garantías solidarias	SI CUMPLE	Garantías solidarias	SI CUMPLE
Otras garantías consisten en las cantidades de los nuevos préstamos que se limitan al monto de ahorros de los que disponga el prestatario en cuestión	Se aplica en base al ahorro disponible	SI CUMPLE	No se aplica esta condición	NO CUMPLE	No se aplica esta condición	NO CUMPLE	No se aplica esta condición	NO CUMPLE	Se aplica en base al ahorro disponible	SI CUMPLE	No se aplica esta condición	NO CUMPLE

El límite máximo establecido por el manual original es de 300 dólares prestados por 3 años.	Los montos son mayores	NO CUMPLE	Los montos son mayores	NO CUMPLE	Los montos son mayores	NO CUMPLE	Los montos son mayores	NO CUMPLE	Los montos son mayores	NO CUMPLE	Los montos son mayores	NO CUMPLE
La finalidad con la que se conceden estos créditos es para adquisición de capital de trabajo a corto plazo	Tiene esos fines	SI CUMPLE	Tiene esos fines	SI CUMPLE	Tiene esos fines	SI CUMPLE	Tiene esos fines	SI CUMPLE	Tiene esos fines	SI CUMPLE	Tiene esos fines	SI CUMPLE
Los prestatarios deben poseer una microempresa en funcionamiento o demostrar que tienen capacidad para poner en marcha una actividad económica con la que generar una fuente futura de ingresos	No necesariamente	NO CUMPLE	Si de manera obligatoria	SI CUMPLE	Si de manera obligatoria	SI CUMPLE	Si de manera obligatoria	SI CUMPLE	Si de manera obligatoria	SI CUMPLE	Si de manera obligatoria	SI CUMPLE
El banco comunal se encarga de su autoadministración.	Cada banco comunal dicta sus propias normas	SI CUMPLE	Cada banco comunal dicta sus propias normas	SI CUMPLE	Cada banco comunal dicta sus propias normas	SI CUMPLE	Cada banco comunal dicta sus propias normas	SI CUMPLE	Cada banco comunal dicta sus propias normas	SI CUMPLE	Cada banco comunal dicta sus propias normas	SI CUMPLE
El proceso de solicitud del préstamo es sencillo y rápido.	Solicitudes acordes al perfil del cliente, sencillas, y el desembolso es máximo una semana	SI CUMPLE	Solicitudes acordes al perfil del cliente, sencillas, y el desembolso es máximo una semana	SI CUMPLE	Solicitudes acordes al perfil del cliente, sencillas, y el desembolso es máximo una semana	SI CUMPLE	Solicitudes acordes al perfil del cliente, sencillas, y el desembolso es máximo una semana	SI CUMPLE	Solicitudes acordes al perfil del cliente, sencillas, y el desembolso es máximo una semana	SI CUMPLE	Solicitudes acordes al perfil del cliente, sencillas, y el desembolso es máximo una semana	SI CUMPLE
Se utiliza la política de reembolsos frecuentes	Pagos semanales, o quincenales	SI CUMPLE	Pagos semanales, o quincenales	SI CUMPLE	Pagos semanales, o quincenales	SI CUMPLE	Pagos semanales, o quincenales	SI CUMPLE	Pagos semanales, o quincenales	SI CUMPLE	Pagos semanales, o quincenales	SI CUMPLE

Tabla 20. METODOLOGIA BANCA COMUNAL

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

En base, a la información obtenida de las encuestas realizadas a las nueve entidades de la localidad, y posteriormente al analizar las características más principales de Metodología Grameen y Banca Comunal en cada una de estas entidades, resulta importante destacar el nivel de cumplimiento de cada una de las instituciones a través de indicadores, es así que se desarrolla lo siguiente:

INDICADORES DE NIVEL CUMPLIMIENTO

METODOLOGÍA GRAMEEN

FUNDACIÓN DECOF:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	DECOF
SI CUMPLE	48%	12
NO CUMPLE	48%	12
N/A	4%	1
TOTAL	100%	25

Tabla 21.FUNDACION DECOF

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

La Fundación DECOF, tiene un cumplimiento del 48% del total de todas las variables de metodología de microcrédito Grameen, es decir no cumple estrictamente como indica el procedimiento.

Esto se ve reflejado en la precepción que tienen sus clientes respecto a su servicio, ya que no reciben mayormente servicios financieros adicionales, sin embargo, las facilidades que tienen los clientes para acceder a los créditos, le ha ayudado a la fundación en mención a crecer rápidamente. Sin embargo, su forma de trabajo la han personalizado al pasar de los años y la han adaptado al entorno en la que canaliza los recursos.

CAC SAN SEBASTIAN-LOJA:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	CAC SAN SEBASTIAN
SI CUMPLE	44%	11
NO CUMPLE	52%	13
N/A	4%	1
TOTAL	100%	25

Tabla 22. CAC SAN SEBASTIAN

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

La Cooperativa de Ahorro y Crédito en estudio, tiene el nivel de cumplimiento del 44%, este porcentaje es el más bajo en comparación al resto de entidades, sin duda presenta algunas deficiencias en la correcta aplicación de la metodología, la misma que se refleja en el malestar de los socios por la lentitud de trámites, ahorros obligados elevados y encajes altos, y mayor número de socios impuntuales.

FUNDACIÓN GRAMEEN:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	FUNDACION GRAMEEN
SI CUMPLE	92%	23
NO CUMPLE	4%	1
N/A	4%	1
TOTAL	100%	25

Tabla 23. FUNDACION GRAMEEN

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

Por otro lado, la Fundación Grameen cumple con el 92% de las características básicas de esta metodología, eso ve reflejado en sus clientes, ya que sienten los beneficios de pertenecer a esta entidad no financiera, y la responsabilidad de ayudarse y ayudar a los demás integrantes del grupo.

METODOLOGÍA BANCO COMUNAL

BANCO PICHINCHA:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	B. PICHINCHA
SI CUMPLE	83%	10
NO CUMPLE	17%	2
N/A	0%	0
TOTAL	100%	12

Tabla 24. BANCO PICHINCHA

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

BANCO CODESARROLLO:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	BANCO CODESARROLLO
SI CUMPLE	83%	10
NO CUMPLE	17%	2
N/A	0%	0
TOTAL	100%	12

Tabla 25. BANCO CODESARROLLO

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

BANCO DE LOJA:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	BANCO LOJA
SI CUMPLE	83%	10
NO CUMPLE	17%	2
N/A	0%	0
TOTAL	100%	12

Tabla 26. BANCO DE LOJA

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MANUEL ESTEBAN GODOY:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	COOPMEGO
SI CUMPLE	83%	10
NO CUMPLE	17%	2
N/A	0%	0
TOTAL	100%	12

Tabla 27. CAC MANUEL ESTEBAN GODOY

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

Los bancos Pichincha, Codesarrollo, Loja y Cooperativa Coopmego, aplican metodología Bancos Comunales, ellos cumplen de manera igualitaria con el 83% de esta metodología, es un porcentaje bastante aceptable, ya que sin duda cuenta con mayor eficiencia económica para capacitar a sus funcionarios lo que se ve reflejado en un adecuado manejo de bancos comunales.

FUNDACIÓN FACES:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	FACES
SI CUMPLE	75%	9
NO CUMPLE	25%	3
N/A	0%	0
TOTAL	100%	12

Tabla 28. FUNDACION FACES

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

La Fundación Faces, es una entidad no financiera que cumple con el 75% de las características de Banco Comunal, es un porcentaje aceptable, sin embargo, al ser fundación no tiene la autorización para brindar el servicio de ahorro, producto indispensable para ayudar al cliente a mejorar su cultura financiera, al igual que

otras entidades no prestan servicios no financieros a sus clientes, que les permita desarrollar su sentido de pertenencia.

BANCO FINCA:

	CORRECTA APLICACION METODOLOGIA	BANCO FINCA
SI CUMPLE	92%	11
NO CUMPLE	8%	1
N/A	0%	0
TOTAL	100%	12

Tabla 29. BANCO FINCA

Elaborado por: La autora. Fuente: Encuesta

Esta entidad fue creada bajo el desarrollo de la metodología Banco Comunal, es por ello que aplican de mejor manera su propia metodología, de igual manera estos resultados se ven expresados en el criterio de sus clientes, ya que consideran que obtiene mayores productos y servicios financieros, tales como capacitaciones, que sin duda les ayuda notablemente en sus actividades económicas.

Una vez realizado el análisis en conjunto para el cumplimiento del primer objetivo, es imprescindible denotar que, de las 109 entidades entre financieras y no financieras que operan en la ciudad de Loja y que son reguladas por los Organismos de Control, únicamente son 34 entidades financieras que canalizan microcrédito en la ciudad, y de los cuales solamente 9 entidades, incluidas fundaciones son las que canalizan microcrédito a través de metodología Grameen o Banca Comunal. De estas entidades de las cuales, se ha analizado la aplicación de la metodología que utilizan, en su mayoría no cumplen en su totalidad con todas las características de las metodologías para lo cual se originó, esto se debe a

diferentes causas, pero principalmente a que, las instituciones han modificado estas metodologías y las han acoplado a las nuevas formas o necesidades de sus clientes o asociados.

Y las 25 entidades financieras restantes que canalizan microcrédito lo otorgan directamente a través de microcrédito individual, esta práctica sin duda reduce notablemente los costos operativos y administrativos para la entidad financiera, y, por otro lado, no minimiza la marginación de ciertos estratos sociales al ingreso a la banca tradicional.

Para el cumplimiento del segundo objetivo específico, se realizó en base a la información proporcionada por los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja, con la finalidad de analizar la aplicación de la metodología Grameen en sus procesos de crédito, se lo cual se detalla a continuación:

2.- ANÁLISIS APLICACIÓN DE METODOLOGÍA GRAMEEN EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN SEBASTIAN-LOJA

RESEÑA HISTÓRICA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN SEBASTIAN-LOJA ¹

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “SAN SEBASTIÁN”, fue creada mediante Acuerdo Ministerial Nro. 0747, otorgado el 23 de agosto de 2007. Esta entidad surge como una propuesta financiera que intenta solventar los problemas puntuales de acceso al crédito de los sectores vulnerables de la ciudad de Loja. Se detectó en el mercado local que el sector informal no tenía posibilidades de acceder al crédito del sistema financiero tradicional; tomando en cuenta esta necesidad latente y ante las nuevas tendencias financieras globales de microcrédito, se crea la Cooperativa de Ahorro y Crédito especializada en la dotación de microcréditos productivos comunitarios para los sectores menos favorecidos de la urbe.

¹ Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, Libro de Actas.

Para la fecha de su creación la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Sebastián”, se conformó con dos centros comunitarios de veinte personas cada uno en los barrios Eucaliptos y San Cayetano Bajo. La metodología aplicada para otorgar los microcréditos fue: en primera instancia se identificaron a las personas relacionadas con los socios fundadores para que promuevan una reunión en los dos barrios antes mencionados, a esta reunión asistieron personas del barrio interesadas en beneficiarse de un crédito productivo; los técnicos de la entidad brindaron una capacitación referente a la organización, la metodología y los requisitos para formar parte de la institución. Luego se integraron grupos de cinco personas y cada uno de ellos designó un coordinador de entre los coordinadores de los grupos se designó al Coordinador del Centro; se planificaron reuniones semanales de recuperación y capacitación, éstas se programaron en los barrios, estableciendo lugar, día y hora de la reunión de trabajo.

Gracias al relativo éxito logrado en los dos barrios señalados, se han podido ampliar los sectores a los que actualmente llega la Cooperativa “San Sebastián”, valiéndose de las redes y vínculos entre las personas de los barrios quienes se encargan de motivar e integrar a nuevos socios, éstos después de someterse a un programa de capacitación dictado por los técnicos de la institución logran constituir un nuevo centro con las características anteriormente anotadas para beneficiarse de los microcréditos productivos. En el año 2009 la Cooperativa tuvo 311 socios, de las cuales 153 pertenecían a 11 centros comunitarios.

MODELO DE ORGANIZACIÓN ASUMIDO

Modelo Grameen

El modelo de organización asumido por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Sebastián” corresponde a la metodología GRAMEEN, definiéndolo como un sistema de microcrédito sin garantía material destinado a beneficiar a los más pobres, para que puedan invertirlo en actividades que les generen las ganancias suficientes como para mejorar su calidad de vida mediante su propio esfuerzo. Se basa en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación, la creatividad y, fundamentalmente, la solidaridad.

Sólo se aplican para micro-emprendimientos capaces de brindar sustento económico a quienes los reciben; no suponen una actividad caritativa, ni de limosna ni de asistencialismo.

METODOLOGÍA DE LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA COOPERATIVA²

Créditos individuales: Los microcréditos están destinados sólo a personas pobres que residan en las zonas urbanas marginales.

Montos bajos: El monto máximo de los microcréditos es de \$5.000,00.

² Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, Libro de Actas

Garantía moralmente vinculante: No se exige garantía material alguna, sino que las personas que integran el grupo se garanticen entre sí.

Formación de grupos: Si bien los microcréditos se otorgan para ser destinados a emprendimientos individuales, es menester formar grupos de 5 personas del mismo sexo y sin parentesco, obligándose solidariamente unas con otras. Las solicitudes de préstamo deben ser aprobadas por todo el grupo. Este procedimiento crea responsabilidad y cooperación grupal que asegura el compromiso con el reembolso de los préstamos.

Aprendizaje de la metodología: Los solicitantes deben seguir un curso de entrenamiento que les permita comprender el sistema y su filosofía, el mismo que es dictado por un Técnico de la Institución. Este proceso da la seguridad de que sólo los más necesitados y tenaces formarán el grupo.

Reuniones semanales: Los reembolsos son semanales, lo que facilita el pago con una cuota mínima y permite el seguimiento continuo de la situación de los micro-emprendimientos. Estas reuniones son coordinadas y dirigidas por un técnico de la Institución.

Crecimiento: Inicialmente el monto del préstamo es bajo, pero si la persona cumple íntegramente con la devolución del mismo puede renovarlo año tras año por montos levemente superiores en cada ocasión. De esta manera, la institución acompaña al paulatino mejoramiento económico de la persona.

“El banco va a la gente”: Las reuniones de centro se realizan en el lugar (barrio) en el que viven los prestatarios.

Al 10 de noviembre del 2015 existieron 28 centros comunitarios con un total de 288 socios comunitarios, los cuales son los siguientes:

CENTROS COMUNITARIOS:

Nº	Centro Comunitario	Nº de socios	Porcentaje
1	Nuestra Señora del Cisne	6	2%
2	Cristo Sacerdote	12	4%
3	San Francisco	24	8%
4	Santa Mariana	21	7%
5	Ciudad Victoria	13	5%
6	Jesús del Consuelo	17	6%
7	Jesús del Gran Poder	4	1%
8	El Valle	10	3%
9	Niño Jesús	15	5%
10	Menfis	5	2%
11	San Agustín	8	3%
12	La Dolorosa	17	6%
13	Juan Pablo II	5	2%
14	Inmaculada	26	9%
15	Divino Niño	11	4%
16	San Gregorio	3	1%
17	Señora del Cisne	3	1%
18	Pequeños Inversionistas	5	2%
19	Las Palmeras	4	1%
20	La Esperanza	3	1%

21	Nuevos Horizontes	6	2%
22	Virgen de la Merced	6	2%
23	San Judas Tadeo	5	2%
24	Miraflores	10	3%
25	Cristo Redentor	6	2%
26	Señor Misericordia	10	3%
27	San Antonio	29	10%
28	San Cayetano	4	1%
	Total	288	100%

Tabla 30. CENTROS COMUNITARIOS

Elaborado por: La autora. Fuente: CAC SAN SEBASTIAN

Como podemos apreciar, el centro comunitario con mayor número de socios es San Antonio con el 10% del total de socios, seguido del centro La Inmaculada con el 9%, siendo dos de los centros más antiguos.

INFORMACIÓN OBTENIDA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN SEBASTIAN-LOJA

INFORMACION GENERAL SOCIO

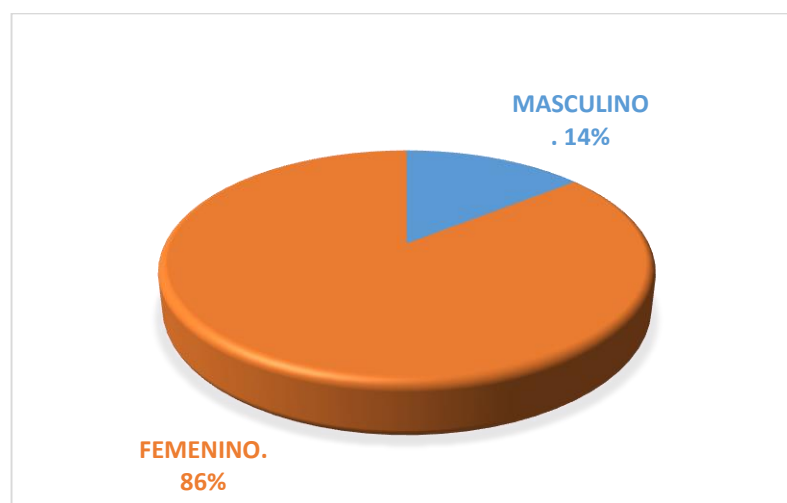


Gráfico 26. SEXO

Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Del total de encuestados, se determina que el 86% de los socios comunitarios son mujeres, en vista de que, la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián dirige su atención preferentemente a este género debido a que se conoce que las mujeres distribuyen los recursos económicos de una manera más eficiente dentro del hogar. No obstante, no existe la discriminación de género en esta institución, lo que se evidencia en el 14% de socios comunitarios de género masculino, los cuales guardan algún parentesco con los socios.

ACTIVIDAD ECONOMICA DE LOS SOCIOS

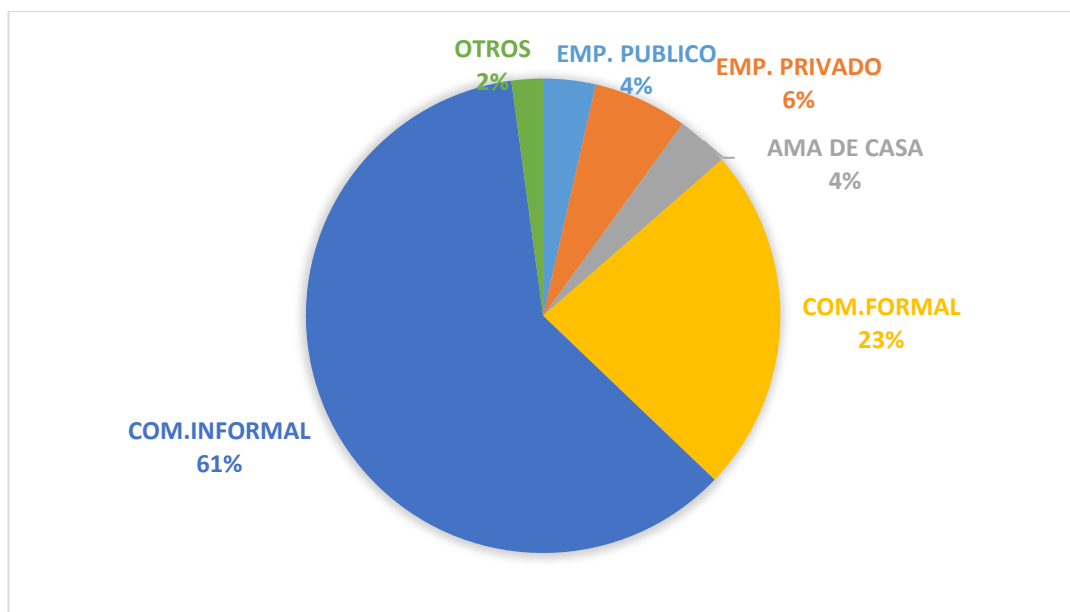


Gráfico 27. ACTIVIDAD ECONÓMICA
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Como se puede apreciar, las actividades económicas de los socios comunitarios son en su gran mayoría comerciantes informales en 61%, las mismas que se dedican generalmente en venta de ropa, zapatos, cosméticos por catálogo, crianza

de animales de aves menores y ganado porcino, modistería, venta de plantas y frutas.

Seguidamente se dedican en un 23% al comercio formal, han formalizado sus unidades productivas en tiendas de abarrotes, gabinetes de belleza, mecánicas, papelería y bazares.

MONTOS MICROCRÉDITO OBTENIDOS EN LA CAC SAN SEBASTIAN

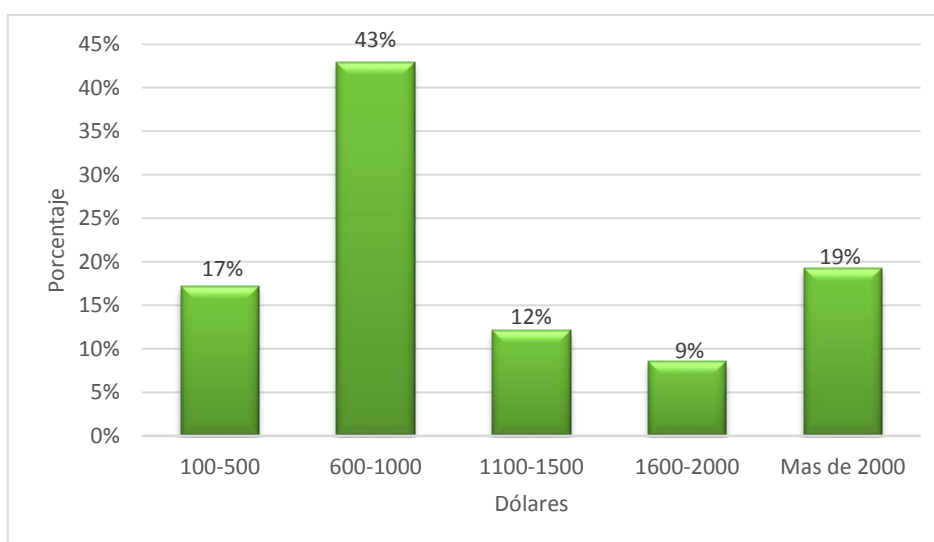


Gráfico 28. MONTO DE MICROCRÉDITO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Los créditos actuales otorgados son aquellos que estaban siendo pagados semanalmente por los socios, a la fecha que se realizó la investigación. Al momento del estudio de campo, la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián tenía vigentes 360 créditos otorgados entre los 343 socios comunitarios.

De los cuales 288 créditos son de la línea de microcrédito denominado Ordinario, de la línea de consumo son 17 créditos y de la línea de microcrédito individual

son 55 créditos. El crédito que nos interesa para este estudio son el Ordinario, ya que son aquellos que son destinados a través de grupos solidarios, ya que es con el cual la entidad en mención inicia el historial crediticio de sus socios, destacando que se canalizan estos créditos desde montos bajos e incrementando parcialmente de acuerdo al cumplimiento de cuotas. Es así que el monto mayormente canalizado reflejado en el 43% es en el rango de \$600 a \$1000 dólares.

DESTINO DEL MICROCRÉDITO

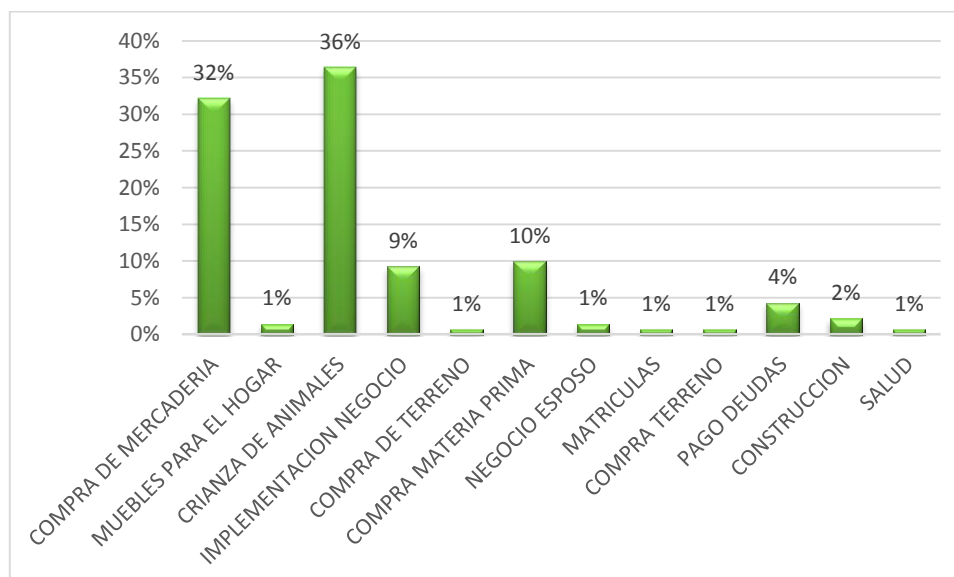


Gráfico 29. DESTINO DEL CRÉDITO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Conocer en qué los socios utilizaron realmente el dinero de los créditos otorgados por esta institución financiera, nos refleja si el crédito cumplió con su objetivo.

Efectivamente, los créditos otorgados por esta entidad fueron dirigidos con el 36% a la compra, manutención en la crianza de animales de granja, con el 32% para

comprar mercadería o productos con el fin de mantener el negocio de los socios, con el 10% para la adquisición de materia prima para procesarla y comercializar el producto terminado, y con el 9% para adquirir activos para implementación de negocio, todo ello en pro de su mejoría económica. Sin embargo, el 12% de socios han destinado sus microcréditos a actividades que no están relacionadas a su negocio tales como para pago de deudas, construcción, salud, educación, compra de terreno, muebles y artefactos para el hogar.

BENEFICIO DEL MICROCRÉDITO EN EL NEGOCIO

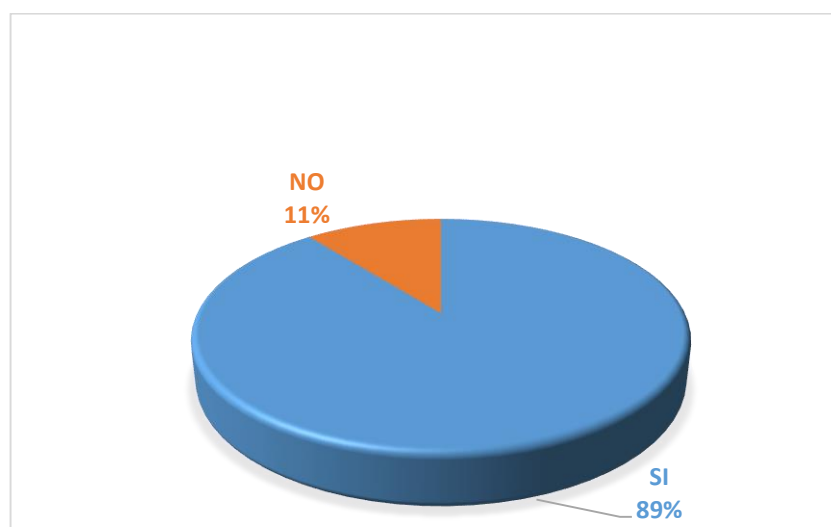


Gráfico 30. BENEFICIO DE MICROCRÉDITO EN NEGOCIO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Del total de encuestados, el 89% de socios han experimentado que sus ventas han mejorado, ya que al recibir el crédito lo pudieron destinar para mejorar el negocio y el 11% de socios no han generado beneficio económico alguno, debido principalmente a la falta de asesoría para mejorar sus ventas, mejor manejo de crianza de animales de granja, de la misma manera que el crédito fue destinado

para otros fines de los que fueron solicitados, lo que si palparon fue beneficio social reflejado en mejoras en el nivel de vida de las socios y sus familias como mejoría en vivienda, salud, educación, alimentación.

MEJORAS EN CONDICIONES DE VIDA

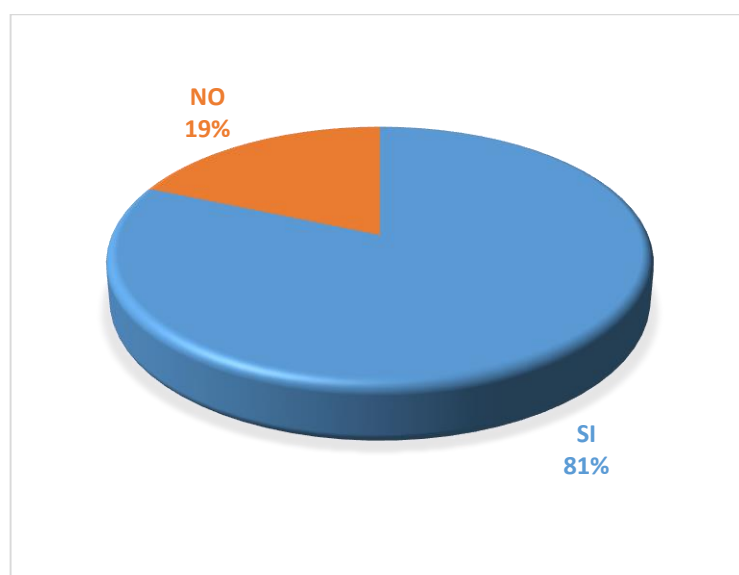


Gráfico 31. MEJORAS EN CONDICIONES DE VIDA
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Se puede determinar que los créditos otorgados por esta institución, el 81% han generado varios beneficios para las socios y sus familias, tales como las socios pudieron mantener y mejorar sus negocio, emprendieron en otros negocios que les permitieron aumentar sus ingresos mensuales, la educación de sus hijos mejoró, las socios aseveran que se alimentan mejor que antes, mejoró su atención médica, incrementó o renovó su vestimenta, pudieron ampliar o remodelar su vivienda, permitiéndoles vivir en condiciones más cómodas.

Han tenido más facilidades para adquirir electrodomésticos para sus hogares, y además tuvieron mayor estabilidad emocional para los socios ya que les permitieron cubrir obligaciones financieras con prestamistas informales o formales.

ENSEÑANZA DE METODOLOGIA

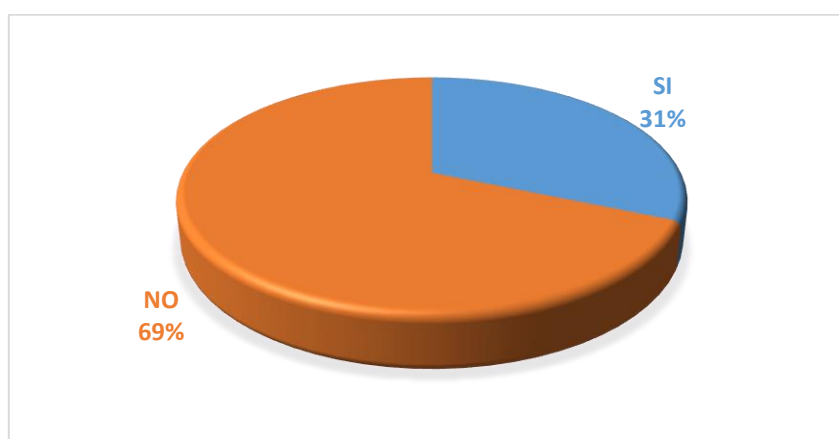


Gráfico 32. PROGRAMA ENSEÑANZA METODOLOGÍA
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

De acuerdo a la literatura revisada se conoce que existen diferentes tipos de metodología para canalizar microcréditos, de acuerdo al análisis en la CAC SAN SEBASTIAN-LOJA, aplica una combinación de la metodología de grupos solidarios con metodología Grameen, sin embargo las socios en un 69% desconocen la metodología por la cual ingresan a la Cooperativa, es decir no reciben ningún tipo de taller o charla para capacitarlas sobre la manera que participaran en la Cooperativa, sus responsabilidades, derechos y funciones. Estos son generalmente socios que buscan información visitando a la Cooperativa y se forman grupos, a ellos únicamente se les ha informado de manera breve la metodología de trabajo. Y el 31% si conocen de la metodología de trabajo debido

que son aquellos socios que fueron buscados y sondeados por la Cooperativa para la conformación de grupos solidarios, generalmente fueron los grupos con lo que inicio la Cooperativa, y otros posteriormente formados.

PROCESO PARA CONFORMAR GRUPOS SOLIDARIOS

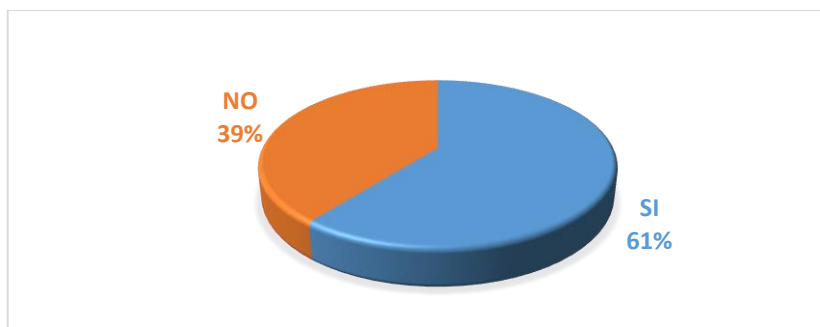


Gráfico 33. PROCESO PARA CONFORMAR GRUPO SOLIDARIO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Esta pregunta tiene relación con la enseñanza de metodología, sin embargo, aquí los socios responden en un 61% que si conocen sobre el proceso para conformar un grupo solidario, es decir la forma para ingresar nuevos socios al grupo, esto debido al constante ingreso y salida de personas de los diferentes grupos, y por ello solicitan constantemente información a los asesores de crédito de la Cooperativa.

LIDERAZGO DEL ASESOR DE CREDITO EN LOS GRUPOS SOLIDARIOS

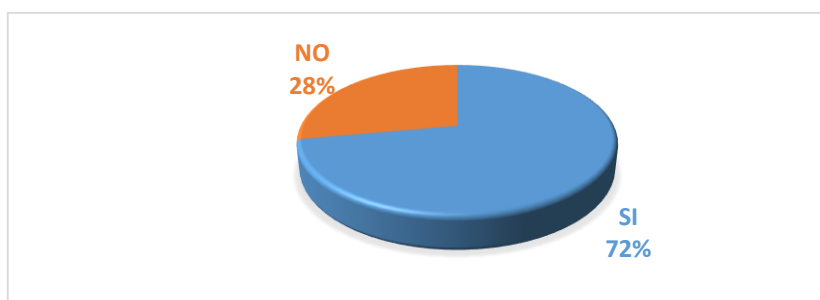


Gráfico 34. LIDERAZGO ASESOR DE CREDITO CAC
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Se torna imprescindible consultar sobre la percepción que tienen los socios sobre la guía, el liderazgo y el asesoramiento que emprende el asesor de crédito en los diferentes grupos solidarios que administra, esto con la finalidad de conocer si tiene las aptitudes suficientes para guiar y encaminar eficientemente a un grupo solidario, ya que es un pilar fundamental dentro de las metodologías que aplica la Cooperativa. Es así que el 72% de encuestados, determinan que el asesor de crédito mantiene un básico asesoramiento hacia los socios.

Sin embargo, el 28% indica que falta una mayor fluidez de comunicación de las decisiones de la Cooperativa, así como también mayor seguimiento a los socios con cuotas atrasadas, además de hacer cumplir al resto de socios con las decisiones que toman internamente en los grupos solidarios, y finalmente están inconformes con la falta de puntualidad para las reuniones semanales o quincenales.

ACTIVIDADES ASESOR DE CREDITO COOPERATIVA

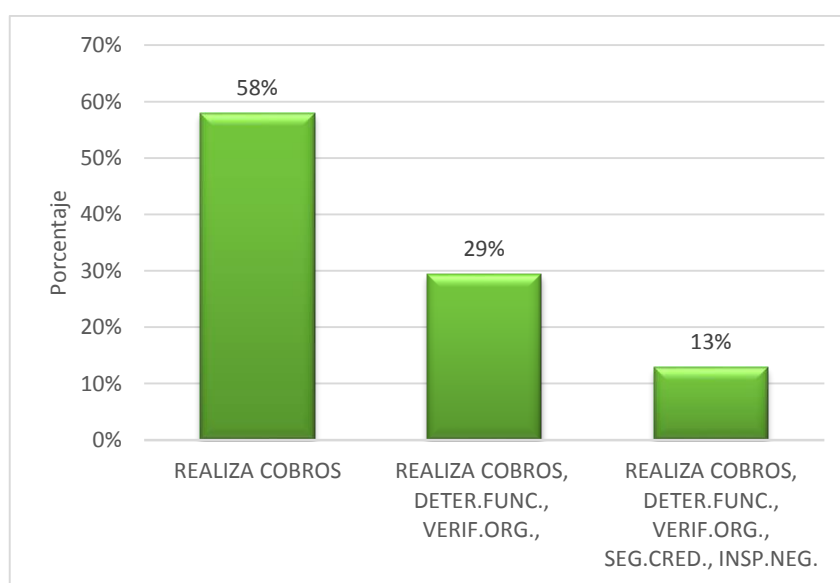


Gráfico 35. ACTIVIDADES ASESOR CREDITO CAC
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Para fines didácticos, en esta pregunta se realizó combinaciones de las respuestas dadas por los encuestados, de tal manera se observa en el gráfico presentado que, todos los socios indican que una de las actividades que realiza el asesor de crédito es de realizar cobros, de ello se desglosa que el 58% de socios, informa que la única actividad que realiza es de recolectar las papeletas de pago y ahorro, así también el 29% determina que a más de realizar cobros, también determina funciones a los miembros directivos de cada grupo solidario, y verifica que se lleva de forma adecuada la organización del grupo el mismo que es liderado por un Presidente.

UTILIZACION DE SERVICIOS NO FINANCIEROS

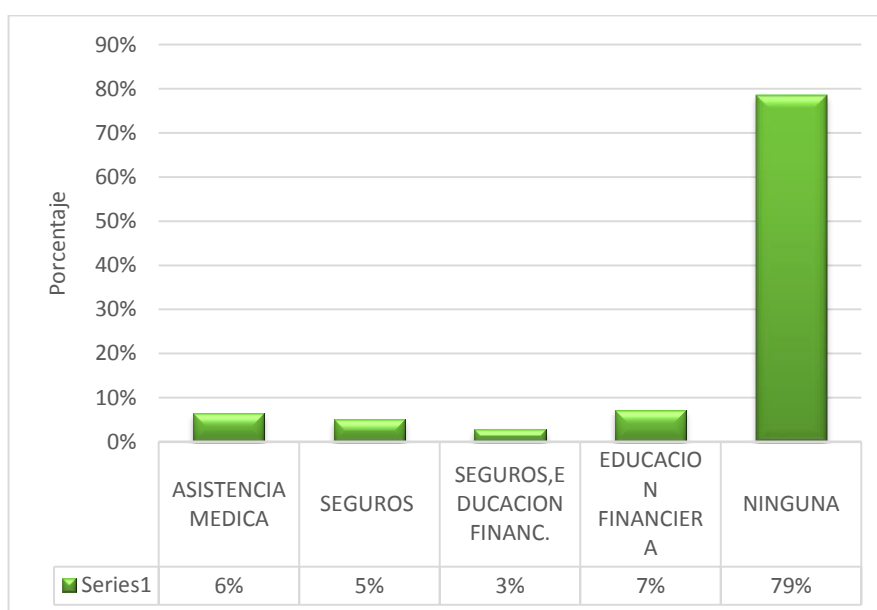


Gráfico 36. UTILIZACION DE SERVICIOS NO FINANCIEROS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

De igual manera se aplica combinaciones de respuestas dadas por los encuestados, es así que el 6% de socios han recibido asistencia médica brindada por la

Cooperativa, esto se dio a través de brigada médica incluyendo vitaminas gratuitas y a través de convenio interinstitucional entre centro médico y Cooperativa, estos servicios se dieron en el año 2013, actualmente ya no está vigente el servicio.

El 5% de socios conocían que tenían un seguro de vida y medico emergente, sin embargo, también ya no está vigente el servicio. El 7% de encuestados recibieron charlas de educación financiera, el mismo que se dio en el año 2013, a través del asesor de crédito y con material didáctico, y el 79% de socios no ha recibido ningún tipo de servicio adicional por parte de la Cooperativa.

SERVICIOS FINANCIEROS COOPERATIVA

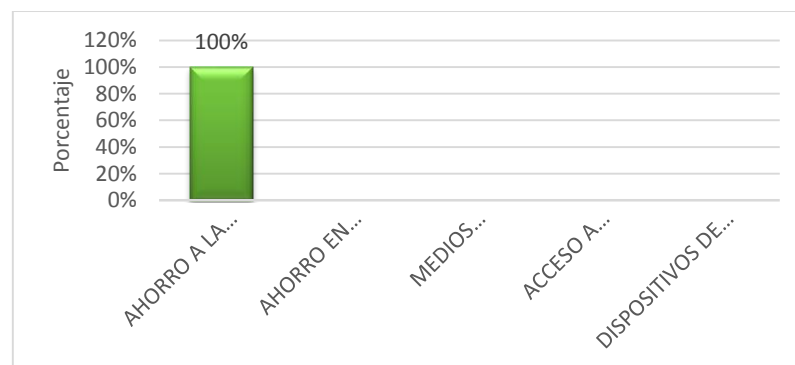


Gráfico 37. SERVICIOS FINANCIEROS CAC
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Se evidencia claramente que el 100% de socios tienen una cuenta de ahorro en la entidad, este es un requisito indispensable para obtener el crédito. La Cooperativa no cuenta con los servicios de página web para transferencias de dinero para que realice directamente el socio, así mismo no cuenta tarjeta de débito para facilitar el retiro de dinero de socios.

PROBLEMAS EN EL PROCESO DE MICROREDITO

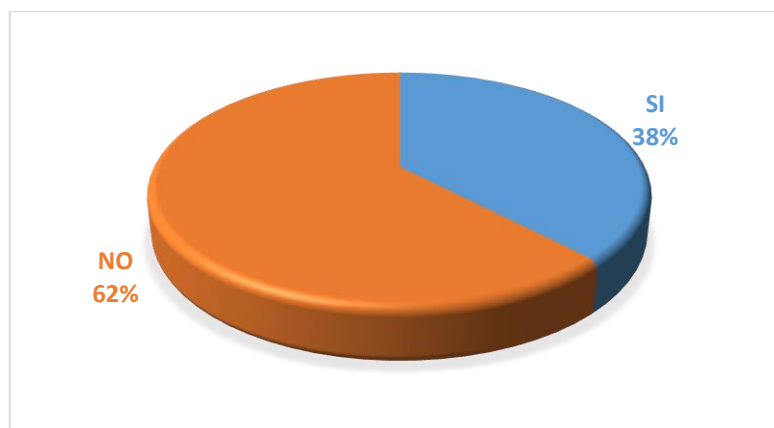


Gráfico 38. PROBLEMAS EN EL PROCESO DE MICROREDITO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

En la aplicación de una metodología la misma que es la filosofía de la entidad, no debe existir ningún tipo de inconveniente para los socios que están aptos para recibir un microcrédito, sin embargo, el 38% responde que tiene diferentes problemas para obtener un microcrédito, entre ellos son:

- ✓ Existe demora en el desembolso de créditos, e incluso los créditos son desembolsados en días que no son las reuniones
- ✓ Los créditos aprobados no son desembolsados de manera íntegra y en una sola transacción, más bien, son desembolsados por partes e incluso llega a desembolsarse hasta en dos semanas la totalidad del crédito.
- ✓ No desembolsa créditos cuando un integrante del centro comunitario se encuentra en mora, a pesar que el Pagaré ya se encuentra firmado.
- ✓ Existen descuentos en el desembolso de crédito
- ✓ Debido a que muchos integrantes de los grupos no asisten a las reuniones y envían representantes, no se puede firmar documentos para que se pueda entregar el crédito (Pagaré)

- ✓ Existe un ahorro mínimo obligatorio muy alto, el cual debe constar en la libreta de ahorros para poder ser desembolsado el crédito
- ✓ Realizan descuentos a las cuentas de ahorro de socios que son garantes de socios que se encuentran incumplidos en pagos de cuotas semanales
- ✓ Al momento de cobrar cheque en entidad bancaria por el desembolso de crédito, existe problemas por inconsistencia de firmas de funcionarios de Cooperativa
- ✓ Si un integrante del grupo se encuentra en mora, dichas cuotas deben ser cancelados por el grupo o beneficiario para poder recibir el crédito.

APOYO ECONOMICO ANTE EMERGENCIAS SUSCITADAS POR LOS SOCIOS

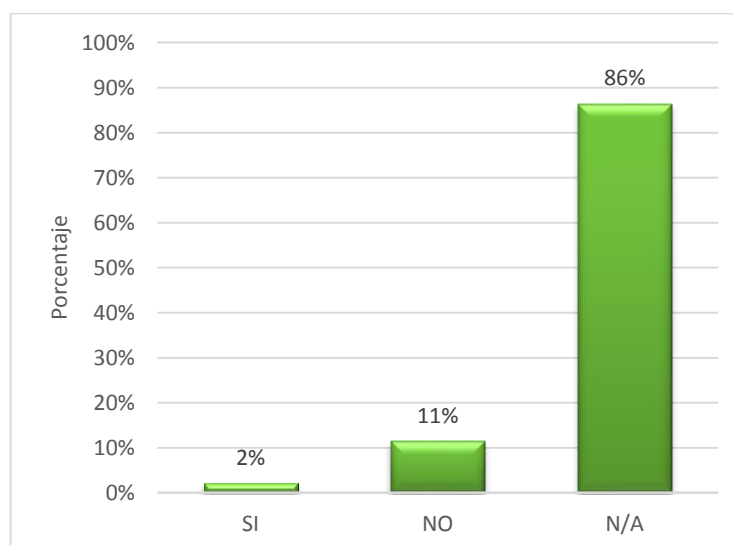


Gráfico 39. APOYO ECONOMICO O MORAL
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Como parte de la metodología Grameen, implica que, si cualquiera de los miembros tuviera una dificultad con el reembolso, inmediatamente el grupo se reuniría para discutir el problema y tratar de encontrar una solución, sin embargo

la Cooperativa juega un papel trascendental ya que crea una estrecha vinculación entre socio-Cooperativa, no obstante en un 86% de socios encuestados no han experimentado emergencias en las cuales necesiten del apoyo de la entidad. Por otro lado el 11% de socios, a pesar de haber comentado su emergencia no recibieron apoyo moral por parte de funcionarios de la entidad financiera, lo que crea desmotivación por parte del grupo solidario en general.

CRÉDITO EN OTRA INSTITUCION FINANCIERA

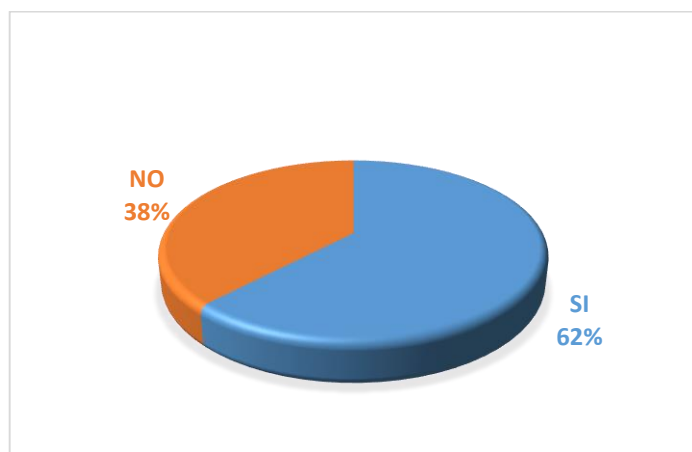


Gráfico 40. CREDITO EN OTRA INST.FIN.
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

El estudio de campo demostró que existen 15 instituciones financieras que les han concedido créditos en el año 2015. Entre Las principales son: Decof, Banco de Loja, Jeep, Fundación Faces, Pichincha, Fundación Grameen, Banco Finca, exceptuando Cooperativa Jeep, tienen factores competitivos similares a los de la esta Cooperativa. Es así que el 62% de socios tienen por lo menos un crédito en otra institución, los mismos que han sido solicitados para construcción de vivienda, pagar deudas, compra de mercadería e implemento de negocio.

PERTENECE A OTRO GRUPO SOLIDARIO

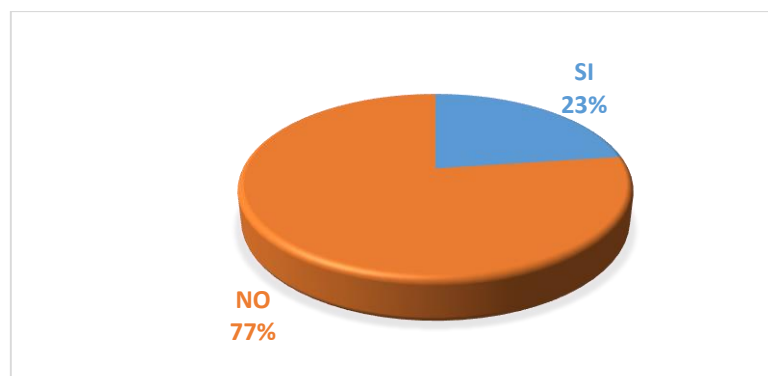


Gráfico 41. PERTENECIENTE A OTRO GRUPO SOLIDARIO
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

De las personas que tienen crédito en otra institución financiera, únicamente el 23% de ellos, pertenecen a un grupo solidario en estas instituciones, es decir mantienen más de una garantía solidaria en otras entidades financieras de la localidad. Esto básicamente se da a que requieren de mayores cantidades de dinero, más financiamiento, y tienen mayores facilidades para obtener el microcrédito.

EFICIENCIA EN GRUPOS SOLIDARIOS DE OTRAS IFIS

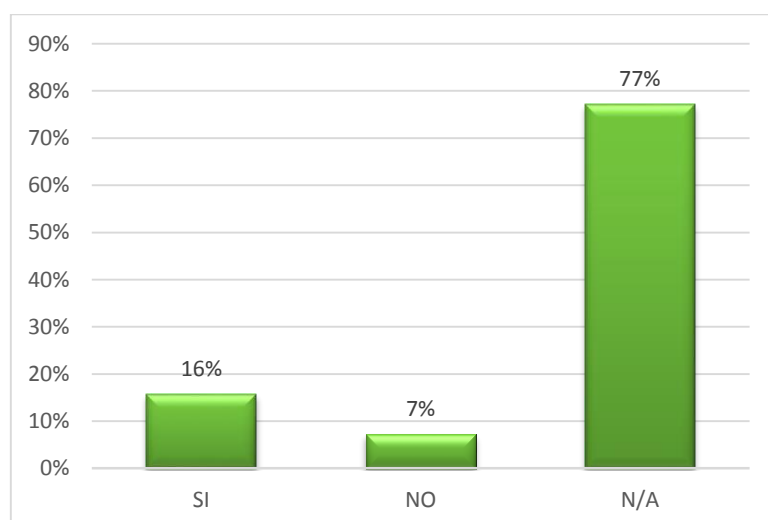


Gráfico 42. EFICIENCIA GRUPOS SOLIDARIOS OTRAS IFIS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

De los socios encuestados que pertenecen a grupos solidarios en diferentes entidades financieras de la ciudad, se puede observar que el 16% de ellos, establecen que los asesores de crédito son mayormente capacitados ya que se ve reflejado en las funciones que cumplen dentro de cada grupo.

Y en una amplia mayoría con el 77% de socios no aplican a esta pregunta ya que no pertenecen a grupos solidarios.

LOS SERVICIOS ADICIONALES QUE OFRECEN OTRAS IFIS SON ACORDE A NECESIDADES DE SUS CLIENTES

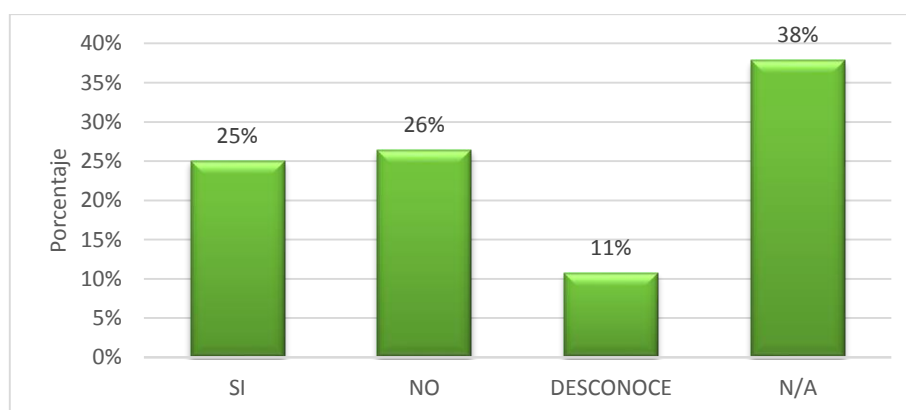


Gráfico 43. SERVICIOS ADICIONALES EN OTRAS IFIS
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Del 62% del total de socios que tienen crédito en otra entidad financiera, establecen que el 25% de ellos determinan que los servicios que ofrecen van acorde a sus necesidades, por ejemplo tienen cajeros automáticos, transferencias on line, ahorros programados, poco a poco la bancarización va logrando cubrir geográficamente mayores sectores de la población. De igual manera brindan servicios no financieros tales como charlas microempresariales, brigadas médicas, seguros de vida o salud, etc.

CALIDAD DEL SERVICIO DE COOPERATIVA

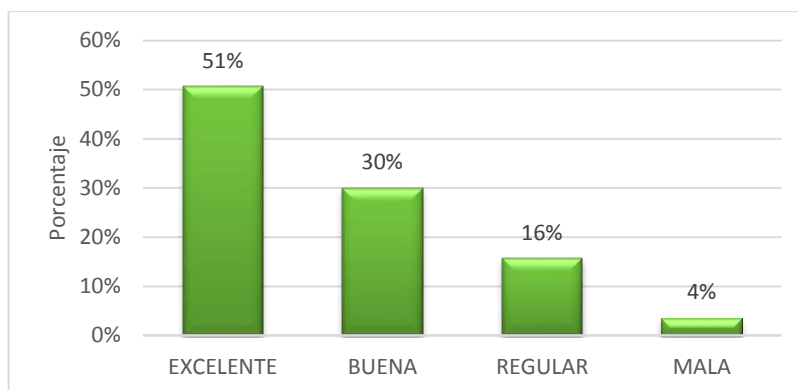


Gráfico 44. CALIDAD SERVICIO CAC
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Es indudable que la atención que ofrecen los funcionarios de esta institución ha llenado las expectativas de las socios comunitarias de todos los centros, es por ello que el servicio que brinda la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián ha sido calificado como excelente por el 51% de los encuestados, así mismo calificada de buena por el 30% y calificada de regular por el 16% debido a que se sienten inconformes con la lentitud en los desembolsos de crédito, falta de diálogo de directivos con los diferentes grupos solidarios, no desembolsan créditos cuando en el grupo solidario existe algún integrante en mora, y falta apoyo y asesoramiento por parte de la Cooperativa para que dichos socios con problemas de morosidad logren estabilizarse económicamente a través de sus negocios.

No obstante, ha tenido un ínfimo porcentaje del 4% que la califican como regular, debido a que han existido problemas organizacionales tales como inestabilidad de horarios de atención por parte de la cajera, envío de cheques atrasados y carencia de servicios complementarios.

FACTORES POSITIVOS COOPERATIVA

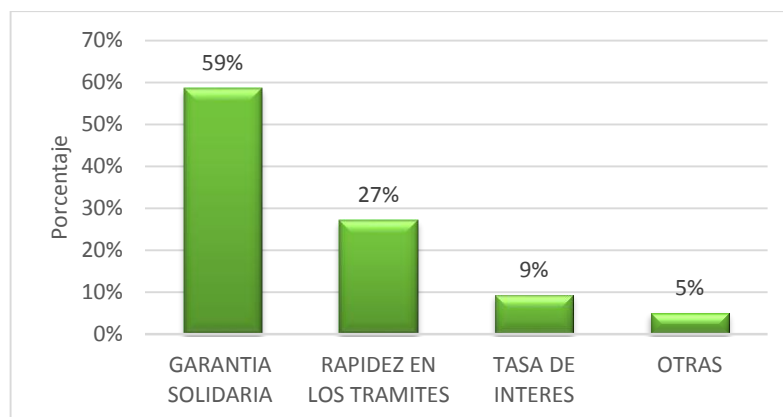


Gráfico 45. FACTORES POSITIVOS CAC
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Es indudable que lo que más aprecian las socios de esta entidad es el tipo de garantía solidaria que se aplica en la metodología Grameen y Grupos Solidarios, esto se evidencia en el 59% de socios, esto debido a que los miembros que ingresan los grupos conocen muy bien sus respectivas actividades, lo que reduce la posibilidad de cualquier malversación de los fondos, los miembros se proporcionan apoyo mutuo, al mismo tiempo que ejercen presión sobre el resto para que los préstamos se utilicen correctamente y para que los reembolsos se efectúen en las fechas debidas.

Esto no sucede en entidades bancarias ya que allí solicitan garantes con solvencia patrimonial y capacidad de pago. De igual manera el 27% de encuestados indican que han escogido a esta entidad para ingresar en calidad de socio debido a que obtenían los créditos en el menor tiempo posible, esto ya que los trámites que se requerían dentro de la Cooperativa eran sencillos y rápidos de realizar, sin la existencia de trabas por parte de los funcionarios.

COMO SE ENTERÓ PRODUCTOS FINANCIEROS DE COOPERATIVA

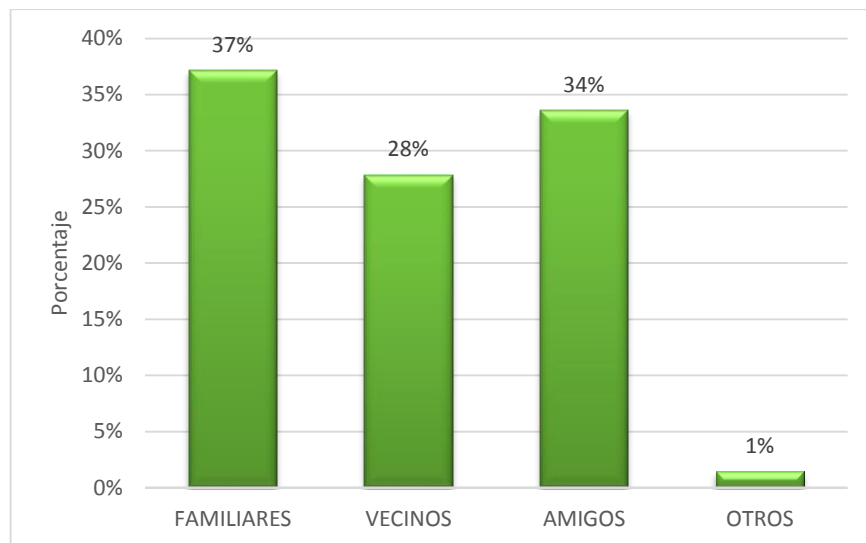


Gráfico 46. COMO SE ENTERO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS CAC
Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

Como se puede apreciar, la mayoría de los socios se enteraron de esta institución por familiares en un porcentaje del 37%, seguido de amigos en un 28% y vecinos en un porcentaje de 34%, esto en base que los grupos solidarios son conformados por familiares y amigos. Por último, se anota que tan solo el 1% de socios conocieron de la existencia de la Cooperativa y sus beneficios a través de sus propios funcionarios.

**CUADRO RESUMEN DE LA APLICACIÓN METODOLOGIA
GRAMEEN COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN
SEBASTIAN**

ETAPA	PROCESO	OBSERVACIÓN
CONFORMACIÓN GRUPO SOLIDARIO	1.-Se reúnen 5 personas de preferencia mujeres	Los socios no residen dentro de la misma localidad o sector, los grupos pueden ser mixtos
	2.- Se les explica, la manera de conformar el grupo, y los requisitos a presentar	No se les da un taller de formación sobre la aplicación de la metodología y filosofía institucional
	3.- De entre sus miembros eligen un Coordinador del Grupo	El coordinador es por tiempo indefinido, no rota entre sus miembros
	3.- Apertura cuenta de ahorro \$15,00	-
	4.- Se designa el lugar y hora de reunión semanal	-
	5.- Llenar solicitud de crédito y firma de garantías	No se les explica la manera de llenar la solicitud
ANÁLISIS DE SOLICITUD DE CRÉDITO	6.- Análisis de actividad económica, capacidad de pago de titular y garantes, revisión de endeudamiento y central de riesgos	-
	7.- Montos menores a \$3500 dólares son aprobados por Gerencia, montos mayores son aprobados por Comité de Crédito	-
	8.- Los créditos aprobados, los socios deben depositar un ahorro mínimo (10% del monto de crédito) y 5% de encaje del monto de crédito	El ahorro obligatorio denominado "ahorro mínimo" es considerado por los socios muy alto, además exigen encaje o es descontado en los créditos
DESEMBOLSO DE CRÉDITOS	9.- El día de reunión semanal se lleva documentos de crédito al lugar de reunión para ser firmados por titular y garantes	En muchos casos, no firman todos los garantes, ya que no asisten a la reunión Los créditos aprobados son desembolsados simultáneamente a todos sus miembros cuando inicia un nuevo grupo
	10.- El grupo solidario debe encontrarse al día, para desembolsar créditos	No hay seguimiento constante por parte de asesor de crédito a socios con cuotas incumplidas, eso conlleva a que los créditos se retrasen en desembolsar

RECUPERACIÓN DE CARTERA	11.- Se realiza visitas semanales a grupos, para el cobro y ahorro semanal	Muchos socios envían representantes a reuniones semanales, incluso a hijos menores de edad Si el grupo se encuentra en mora, los ahorros semanales depositados, no pueden ser retirados por los socios
	12.- Por cada pago semanal se obliga un ahorro proporcional al monto de crédito	En varios casos, la socia deposita semanalmente el ahorro que corresponde, pero si no ha depositado una semana o no deposita completo el ahorro, se le exige el 10% de ahorro del nuevo crédito a solicitar.

Tabla 31. CUADRO RESUMEN MG EN CAC SAN SEBASTIAN

Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuesta

La CAC San Sebastián, es una entidad que canaliza microcréditos a hombres y mujeres, pero de preferencia a mujeres para la conformación de grupos pertenecientes a sectores urbanos marginales de la localidad, a través de la aplicación de la metodología Grameen.

Su nivel de cumplimiento sobre esta metodología es muy bajo, tomando en cuenta todos las características que contiene esta metodología, esto, se debe en su gran mayoría a dos aspectos, el primero es que, las particularidades de la MG, han sido modificadas a la necesidad real tanto para la Cooperativa, como para los socios, y para el cumplimiento de los Organismos de Control, y la segunda es que, al no tener estandarizado los flujos de proceso y no definido claramente un proceso de trabajo, se alejan de las directrices de esta metodología lo que conllevan a graves problemas en la canalización y recuperación del microcrédito y al bajo nivel de satisfacción de los socios.

Para el cumplimiento del tercer objetivo específico, se realizó la investigación a los asesores de microcrédito, con la finalidad de determinar el nivel de conocimiento del personal involucrado en las microfinanzas de las diferentes instituciones que se dedican a la otorgación de microcrédito a través de metodología Grameen y Bancos Comunes, los cuales se había determinado que son nueve entidades entre financieras y no financieras. Por tal razón se analizó el nivel de conocimiento del personal involucrado en microcrédito, detallándose a continuación:

3.- NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL PERSONAL DE MICROCRÉDITO

Para determinar el nivel de conocimientos de los asesores de microcrédito, se levanta una matriz de puntaje, de acuerdo al siguiente detalle: En el cuestionario existen diez preguntas con tres variables, una de ellas correcta, y dos incorrectas. El encuestado indicará una sola respuesta.

La respuesta correcta equivale a un punto, y la respuesta incorrecta equivale a cero puntos, dando a una equivalencia de 10 puntos.

De acuerdo a la calificación total, el nivel de conocimiento tendrá el siguiente puntaje y equivaldrá a: De 0 a 3 es Malo; De 4 a 7 es Aceptable; De 8 a 10 es Bueno.

N°	PARAMETROS	CONOCIMIENTO		CALIFICACION PUNTOS	
		CORRECTA	INCORRECTA	CORRECTA (1)	INCORRECTA (0)
1	CONCEPTOS DE MICROFINANZAS	9	0	9	0
2	METODOLOGIAS DE MICROREDITO	5	4	5	0
3	PRINCIPIOS DEL MICROCRÉDITO	2	7	2	0
4	PERFIL DEL SUJETO DE MICROREDITO	9	0	9	0
5	EVALUACIÓN SOLICITUD DE M.	7	2	7	0
6	CAPACITACIÓN QUE RECIBE EL ASESOR	3	6	3	0
7	SEGUIMIENTO DE CREDITO	6	3	6	0
8	EVALUACION CAPACIDAD DE PAGO E INDICADORES DE SOLVENCIA	6	3	6	0
9	CONTROL DE MOROSIDAD	9	0	9	0
10	SOBREENDEUDAMIENTO	9	0	9	0
		TOTAL DE PUNTOS		65	0
		N° PERSONAS		9	
		PROMEDIO		7,22	

Tabla 32. NIVEL DE CONOCIMIENTOS ASESORES.

Elaborado por: La Autora. Fuente: Encuestas

En base a lo descrito anteriormente, se evidencia que el puntaje de los nueve asesores de microcrédito es de 7,22 equivalentes a un Nivel de Conocimiento **Aceptable**. Este valor se ve reflejado en el manejo, guía y organización que les dan a los grupos y bancos comunales, seguimiento de cartera, acompañamiento y capacitación a clientes en función a su actividad económica, etc., el mismo que no es del todo satisfactorio para sus clientes, pero que, gracias a la ventaja de resultar créditos rápidos y fáciles para sus clientes, se ha ido incrementado vertiginosamente esta línea de crédito y que sin duda, les generan buenos réditos económicos a sus instituciones.

Para el cumplimiento del cuarto objetivo específico, se toma como punto de partida el caso en estudio realizado a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja, con el objeto de determinar el efecto que ha tenido la utilización del microcrédito a través de MG, para los negocios o actividades productivas, como para la calidad de vida de sus asociados, es así que se detalla a continuación:

4.- ANÁLISIS DEL EFECTO DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA DE MICROREDITO, EN EL DESARROLLO ECONOMICO SOCIAL LOCAL. CASO DE ESTUDIO CAC SAN SEBASTIAN-LOJA

Tal como se planteó en un inicio el propósito de la presente tesis es lograr una aproximación respecto de si se cumple con la finalidad social de las metodologías de microcrédito tanto Grameen como Banca Comunal, y los efectos de la aplicación de estas dos metodologías en el desarrollo económico social local.

De la información recabada, se puede mencionar que se presenta diversos efectos en los socios de la Cooperativa. Es así que, por ejemplo el 62% de socios indican que resulta fácil obtener un crédito en la Cooperativa, lo que se evidencia en una rápida apertura a nuevos socios de diferentes estratos sociales a esta entidad, y que en su gran mayoría reflejado en el 87% de socios efectivamente pudieron canalizar los recursos obtenidos en la adquisición de mercadería, materia prima o implementar su negocio, hechos acordes a su actividad económica, y que de

acuerdo a la percepción subjetiva de los socios el 89% de ellos, pudieron mejorar su negocio, y que en base a su criterio el 81% de los socios, les permitió canalizar sus ingresos en alimentación, salud, educación para las socios y sus familias.

No obstante, la obtención del microcrédito también les conlleva a otros escenarios, por ejemplo, los socios que han tenido problemas o emergencias familiares, en el 84% no han tenido el apoyo moral por parte de funcionarios de la Cooperativa, el 79% de socios no han experimentado el beneficiarse en servicios no financieros, tales como asistencia médica para ellas y sus familias, microseguros, etc.

El total de los socios, es decir el 100% de ellas, únicamente cuentan con ahorro a la vista, no tienen el beneficio de otros productos financieros, ya que no existe en la entidad, y debido a que los montos de crédito en la Cooperativa son pequeños a consideración de las mismas, se ven obligados a endeudarse en otra entidad bancaria o no bancaria, es decir el 62% de socios tienen obligación financiera con otra entidad lo que aumenta el endeudamiento y limita la capacidad de pago de los socios.

En base a estos efectos se puede manifestar que, el microcrédito al generar en ciertos casos, ingresos para los socios, representa un ingreso efímero, ya que no solo implica el pago de capital e interés a la entidad financiera, sino además al no tener garantías reales, resulta riesgoso, además de no llevar a cabo por parte de las microfinancieras a cumplir con el objetivo real por el que se originó el

microcrédito y las microfinanzas y más bien se ha instituido como una estrategia financiera, por la imposición de altas tasas de interés, de tal manera que el usuario invierte de manera indebida los valores que le han sido facilitados por este medio, trayéndole con ello la asunción de una deuda a un alto interés, se va generando un sobreendeudamiento, que sin percatarse y por el bajo nivel educacional consideran que la cantidad a reembolsar es pequeña y les resulta fácil ir cancelando de manera semanal o quincenal.

La irresponsabilidad del sistema financiero es creciente, que busca únicamente mejorar sus tasas de rentabilidad y no mide acciones al momento del seguimiento y acompañamiento del crédito, y dan falsas ideas de que con el microcrédito van a salir de la pobreza, de los cuales los propietarios de las grandes entidades bancarias lucran más y los pobres siguen tratando de luchar con estos desequilibrios sociales y económicos.

Más bien estas entidades deberían definir estrategias sociales que vayan ancladas al microcrédito y que efectivamente den resultados positivos y sostenibles en el mejoramiento de los negocios, o las unidades productivas de los microempresarios, y que se encaminen políticas sociales estatales orientadas a incluir a sectores real marginados por la banca tradicional al acceso a productos y servicios financieros que genere emprendimiento, y sean generadores de empleo y les permita mejorar su calidad de vida, de lo cual será evidenciado en el desarrollo social y económico en la localidad, y por ende ayudará al desarrollo económico del país.

Por otro lado, dentro del tema de estudio, se toma en consideración señalar las ventajas y desventajas de la aplicación de la Metodología Grameen en sus asociados, es por ello que se describen a continuación:

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE APLICACIÓN DE METODOLOGIA GRAMEEN EN SOCIOS DE LA CAC SAN SEBASTIAN

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Mayor acceso a personas de escasos recursos económicos	Puede llegar al sobreendeudamiento
Mayor rapidez en los tramites	Por el tipo de garantía, podrían cancelar deudas ajenas
Mayor participación a las mujeres	Sino destinan correctamente el dinero solicitado, no podrán cancelar el crédito e incurrirán en mora
Acceso a productos y servicios financieros	Aglomeración de firmas por garantías
Agilidad en la obtención del crédito	Sino es bien administrado el grupo, se anula el grupo y se disminuye la posibilidad de canalizar nuevo crédito
Flexibilidad en los trámites	Debido a la falta de activos fijos (casa propia) pueden más fácilmente cambiarse de domicilio y no cancelar deuda
Facilidad en tipo de garantía	Sanciones por retraso de pagos
La entidad acude a la localidad “Banco va a la gente”	Altas tasas de interés
Facilidad en pagos semanales o quincenales	
Beneficiarios de servicios no financieros	

Tabla 33. VENTAJAS Y DESVENTAJAS MG

Elaborado por: La Autora. Fuente: Cuadro Resumen de Cumplimiento de Características de Metodologías

g. DISCUSIÓN

De los resultados obtenidos del trabajo efectuado en base a conceptos teóricos y al trabajo de campo realizado, se realiza un análisis sobre la aplicación de la metodología Grameen en la CAC SAN SEBASTIAN, su correcta utilización, y el impacto que ha generado en sus asociados.

De las entidades financieras y no financieras que canalizan microcrédito a través de MG y BC, se puede destacar que no cumplen con el 100% de características de estas metodologías, pero no se puede pensar de manera errónea que el dejar de cumplir ciertas características están desvinculándose totalmente de estas metodologías, sino más bien que, estas instituciones en cierta parte han modificado y desarrollado sus metodologías de trabajo con bases de MG o BC en base a las necesidades institucionales, perfil de cliente y organismos de control, lo que no sucede en la CAC SAN SEBASTIAN, que aparte de lo mencionado, aún tiene problemas en la canalización y recuperación de crédito, de lo cual se puede evidenciar en la falta de capacitación, asesoramiento a los funcionarios de la entidad y visión responsable y social para con sus asociados y entidad.

Tomando como punto de partida el mejoramiento de la calidad de vida de los asociados. Considerando que la calidad de vida de acuerdo a la conceptualización dada por la CEPAL la define como: “Término multidimensional de las políticas sociales que significa tener buenas condiciones de vida ‘objetivas’ y un alto grado de bienestar ‘subjetivo’, y también incluye la satisfacción colectiva de necesidades

a través de políticas sociales en adición a la satisfacción individual de necesidades”.

Así también, como parte de este análisis, es necesario mencionar el Índice de Desarrollo Humano, teniendo en cuenta que es un indicador que permite medir la esperanza de vida, el índice de educación y el PIB, considerando el analizar la influencia del microcrédito en el desarrollo de estas variables. Es así que La esperanza de vida es la medida de la cantidad de años que vive una determinada población en un cierto periodo de tiempo afectados por factores externos, es equivoco pensar que el microcrédito va aumentar la esperanza de vida, pues una suma pequeña de dinero genera un impacto mínimo en la calidad de su existencia, pues no garantiza el acceso a una mejor nutrición, o servicios médicos, etc.

Por otro lado, se presume que el que exista una mayor preparación académica dentro de un núcleo familiar incrementa la calidad de vida, sin embargo de acuerdo a la información recabada el microcrédito no es destinado para el mejoramiento educacional de los integrantes de la familia sino es destinado para capital de trabajo, generación de autoempleo, etc., tampoco se puede deslindar el criterio de que los ingresos que provienen de un negocio en marcha funcionando correctamente y de manera eficiente, sean destinados para la educación de los hijos de dichas familias.

Y para medir el producto per cápita, es decir, el ingreso per cápita, expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un

país durante un período determinado de tiempo, normalmente un año. En la actualidad, dadas las condiciones económicas del país en donde la desigualdad es creciente, no se puede decir que los microcréditos han ayudado a mejorar notablemente el PIB de nuestro país.

Al analizar estas variables que componen el IDH, respecto al microcrédito, no se puede generalizar, pero si manifestar que dadas las circunstancias en las que las entidades financieras canalizan los microcréditos, estos a su vez no crean cambios en los niveles de vida de una familia, es decir no tiene el poder suficiente de modificar las estadísticas de pobreza y mejorar calidad de vida, no es la solución a la pobreza global, a la salud, a la educación o al crecimiento económico, sino es una herramienta que de ser cumplida para lo cual fue creado, y que se dirija a los sectores más pobres y se gestiona responsablemente social y económicamente a través de metodologías o no, que a más de la ayuda y el empoderamiento de diversos sectores, se convertirán en instrumentos muy poderosos de desarrollo local.

Sin embargo también se torna equivoco afirmar que el microcrédito al no mejorar las variables del IDH, no ha sido un aporte significativo a miles de personas a nivel mundial, nacional y provincial, ya que en base al estudio practico que se realizó a los socios de la Cooperativa, de acuerdo a su percepción el 62% que representa más de la mitad de los beneficiados del microcrédito que han podido acceder más fácilmente a un crédito por parte del Sistema Financiero, lo que ayuda en cierta manera a disminuir la discriminación por estratos sociales, y que

efectivamente el 87% de socios pudieron destinar dichos recursos obtenidos para la compra manerita prima, mercadería es decir para las actividades económicas a la cual se dedican, y en un gran porcentaje del 89% de socios manifestaron que el mejorar sus negocios les ayudo a aumentar sus ventas, mejorar sus márgenes de ganancia, cuyos ingresos los destinaron principalmente a alimentación, salud, educación para los miembros de sus familias. Así como también aumenta la capacidad de asociación especialmente a las mujeres, quienes son las encargadas de distribuir eficientemente los recursos económicos y cubrir las necesidades reales de la familia.

Básicamente se vuelve indispensable para la Cooperativa San Sebastián, asumir los retos y desafiar oportunidades que le permitan mejorar su actual metodología de microcrédito, la misma que debe ser encaminada a minimizar la exclusión financiera, estar orientada más objetivos sociales que económicos pero enfocada a la sostenibilidad financiera, y a ser una herramienta a través de la cual se canalice adecuadamente el microcrédito acompañado de servicios que mejoren las oportunidades para la capacitación continua de los mejoramientos de los negocios, educación financiera, conceptos básicos de contabilidad para el manejo de ventas, ingresos, gastos, que se propicien oportunidades de mercado, etc. Así mismo subsanar dichas carencias de las cuales están afectando a la credibilidad de la institución, dichos cambios ayudarán para la captación de nuevos socios, reducción de morosidad, sostenibilidad financiera, mejoramiento de indicadores sociales y sobretodo convertirse en un instrumento de ayuda para los sectores

marginados por la banca tradicional, y ser un ente que revolucione las microfinanzas en nuestra ciudad.

h. CONCLUSIONES

Luego de haber obtenido la información verídica y confiable, necesaria para la realización del análisis, proviniendo ésta de la fuente directa a través de la aplicación de encuestas y entrevistas dirigidas a los socios de los centros comunitarios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, y asesores de crédito de las entidades financieras y fundaciones que otorgan microcrédito a través de metodología Grameen y Bancos Comunales, se pudo concluir lo siguiente:

1. La metodología Grameen, es aplicada por las instituciones: Fundación Decof, Fundación Grameen, Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja, con un nivel de cumplimiento del 48%, 92% y 44% respectivamente. La metodología Banco Comunales es aplicada por Fundación Faces, Bancos Pichincha, Codesarrollo, Loja, y Cooperativa Coopmejo, ellos cumplen de manera igualitaria con el 83% y Banco Finca con el cumplimiento de 92%, es un porcentaje bastante aceptable.
2. La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián, a través del modelo Grameen y a pesar de los limitados recursos económicos que posee, dirige su atención a los sectores urbano-marginales de la ciudad de Loja, tiene un bajo nivel de cumplimiento de la metodología representado en el 44%, el mismo que se refleja en problemas dentro del proceso de crédito y recuperación de cartera.
3. El 66% de entidades financieras y no financieras de la localidad, capacitan a sus funcionarios por lo menos dos veces en el año, que de acuerdo al test

realizado se calificó el nivel de conocimientos que poseen, resultando 7,22 puntos, que dentro de la escala es considerado como aceptable. Sin embargo, no están orientados a mejorar indicadores sociales de sus clientes y socios, es decir falta mayor empoderamiento de las entidades para con ellos.

4. De acuerdo a la exposición de resultados, la aplicación de las metodologías de microcrédito en las instituciones financieras y no financieras de la localidad, no se cumplen al 100%, para lo que fueron creadas estas metodologías, debido a la modificación en base a la realidad actual y a la necesidad institucional y social.
5. En la CAC SAN SEBASTIAN-LOJA, el 87% de encuestados destinaron los microcréditos para mejorar o crear nuevas unidades económicas productivas, lo que se muestra en el 89% de socios que mejoraron su negocio, generándoles mayores márgenes de rentabilidad cuyos ingresos les permitió beneficiar su núcleo familiar, evidenciado en el 81% de encuestados que destinaron dichos recursos en alimentación, salud y educación.
6. De los resultados obtenidos, los ingresos obtenidos son efímeros y ayudan a solventar necesidades eventuales, y más bien se observa cierta irresponsabilidad por parte de ciertas entidades que no están orientadas al logro de objetivos sociales comunes que verdaderamente se conviertan en una herramienta de ayuda para el desarrollo personal de sus clientes.

i. RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones, se puede sugerir a la entidad en estudio Cooperativa de Ahorro y Crédito San Sebastián-Loja, lo siguiente:

1. Definir metodología de microcrédito con la participación de Directivos, funcionarios, empleados y socios, a través de talleres en donde se palpen las necesidades de los socios y la sostenibilidad de la entidad.
2. Realizar seguimiento de la aplicación de la metodología actualizada, a través de estudios realizados de manera anual, y determinar su impacto y beneficios
3. Desarrollar programa de enseñanza de la filosofía y metodologías de la Cooperativa, orientado a los principios básicos de las microfinanzas y microcrédito, la misma que debe ser impartida a los socios, fomentando y fortaleciendo la cultura de ahorro y pago puntual de obligaciones de los socios.
4. Coadyuvar al mejoramiento de calidad de vida de sus asociados, no solo a través de créditos, sino a través de principios institucionales que estén orientados a la mejora de la autoestima y valoración de las propias capacidades de sus socios.
5. Desarrollar indicadores sociales de sus asociados, con cumplimiento de metas anuales, con la finalidad de coadyuvar al mejoramiento social del ser humano.
6. Mejorar la eficiencia y el nivel de satisfacción de los socios, a través de una amplia oferta de diversos productos de ahorro y crédito adaptados a

las necesidades particulares de sus clientes, en términos de duración, plazo, calendario de pagos., así como también la dotación de servicios no financieros y microseguros.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Armendáriz, B. &. (2005). *The Economics of Microfinance*. Cambridge,Massachusetts: MIT Press.
- Banco Comunal Manual de Operaciones. (s.f.).
- BCE. (s.f.). *Codificación de las Regulaciones del Banco Central del Ecuador*. Obtenido de BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: <http://www.contenido.bce.fin.ec>
- Berger, M., Goldmark, L., & Miller, T. (2007). *El boom de las Microfinanzas El Modelo Latinoamericano visto desde adentro*. Washington DC: American Development Bank .
- CGAP. (2007). Sostenibilidad de los grupos de autoayuda en la India: dos análisis. *Estudio Especial CGAP N°12*, 4.
- CGAP. (Octubre de 2012). *Guía para la regulación y la supervisión de las microfinanzas Directrices de Consenso*. Obtenido de CGAP/BANCO MUNDIAL: www.cgap.org
- CGAP. (2015). *Microfinance Gateway*. Obtenido de <http://www.microfinancegateway.org>
- Corrales Argumanez, V., & Del Priore, S. (2011). *Análisis comparativo de los servicio microfinancieros en el mundo*. Obtenido de <http://www10.iadb.org>
- Corrales, V. D. (2011). *Mundo Microfinanzas, Análisis comparativo de los servicios*. Obtenido de <http://www10.iadb.org>
- Dieter, H. (2006). *Microfinance in Nigeria: Origins, Options and Opportunities*. Obtenido de <http://www.odi.org>
- FAO, D. d. (2000). *ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN*. Roma: FAO. Obtenido de El estado mundial de la agricultura y la alimentación, 2000.
- Fernández, G. (2001). EL MICROCRÉDITO, UNA ALTERNATIVA POR EXPLORAR. *APUNTES DE ECONOMIA N°19*, 17. Obtenido de APUNTES DE ECONOMÍA DIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS .
- FINCA. (2016). *FINCA*. Obtenido de www.finca.org
- Grameen Bank*. (2015). Obtenido de <http://www.grameen-info.org/>

- Gutiérrez P, J. (s.f.). *Ventajas y desventajas de los microcréditos*. Obtenido de <http://www.grandespymes.com.ar>
- Jordán, F., & Roman, J. (2004). *La Situación, Tendencias, y Posibilidades de las Microfinanzas*. Quito: Abya Yala.
- Lacalle C, M. (2008). Microcréditos y Pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz. En M. Lacalle Calderón, *Microcréditos y Pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz* (pág. 113). Madrid: Ediciones Turpial.
- Lacalle Calderón, M., Márquez Vigil, J., Durán Navarro, J., Rico Garrido, S., & Cordero Herrera, L. (2007). El Banco Grameen. *Foro Nantik Lum Microfinanzas Coleccion Cuaderno Monográficos N°8*.
- Maldonado, P. (2007). *UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR*. Obtenido de www.repositorio.uasb.edu.ec/
- Mena, B. (s.f.). *Microcréditos: Un medio efectivo para el alivio de la pobreza*. Obtenido de <http://biblioteca.municipios.unq.edu.ar/>
- Otero, M. (1986). *EL CONCEPTO DEL GRUPO SOLIDARIO*. New York: Private Agencies Collaborating Together PACT.
- Pankaj S, J. (1996). *El manejo del crédito para la población rural pobre: lecciones del Banco Grameen*. Obtenido de <http://www.pa.gob.mx>
- SBS. (2016). Obtenido de www.sbs.gob.ec
- SBS. (s.f.). *EVOLUCION DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR PERIODO Septiembre 2010- Septiembre 2011*. Obtenido de <http://www.sbs.gob.ec>
- Soto, B. (s.f.). *Qué son los microcréditos, cómo pedirlos, ventajas y desventajas*. Obtenido de Gestión.Org: <http://www.gestion.org>
- Stocco, E., & Goizueta, J. (s.f.). *Las Microfinanzas una comparativa en siete regiones del mundo*. Obtenido de <http://www.microfinancegateway.org>
- Torre, B., Sainz, I., S, S., & Lopez, C. (2012). *Guía sobre Microcréditos Universidad de Cantabria*. Obtenido de <https://www.unican.es>
- Village Bank Operations Manual*. (s.f.). Obtenido de <http://www.seepnetwork.org>
- Zaman, H. (2004). *The Scaling-Up Microfinance in Bangladesh Determinants, Impact and Lessons*. World Bank Policy Research Working Paper 3398.
- Zúñiga, S. (2003). CASO DE ESTUDIO: MICROREDITO COMO HERRAMIENTA DE DESARROLLO REGIONAL. *II Encuentro de Microfinanzas Santa Cruz – Bolivia* (pág. 4). Chile: Universidad Católica del Norte. Obtenido de 1 MICRO FINANCE AT THE UNIVERSITY

Commission of the European Communities under the ALFA Program
___II Encuentro de Microfinanzas Santa Cruz – Bolivia

k. ANEXOS

Anexo N°1

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

COORDINACIÓN DE POSTGRADO

Con la finalidad de analizar la aplicación de metodología de microcrédito en las entidades financieras y no financieras de la Ciudad, solicitamos a usted se digne contestar las siguientes preguntas, mismas que serán de uso confidencial y para fines de estudio.

ENTIDAD FINANCIERA ()

ENTIDAD NO FINANCIERA ()

OTORGAN MICROREDITO SI () NO ()

1.- ¿Conoce Ud. ¿Sobre la metodología Grameen y Bancos Comunales?

Si () No ()

2.- ¿Qué tipo de metodología utilizan en la canalización de microcréditos en la institución en la cual labora? Explique por favor el ciclo:

.....
.....
.....
.....
.....

3.- ¿Qué requisitos solicitan para esta línea de crédito?

Copia documentos personales titular y cónyuges ()

Copia de RUC o RISE ()

Planilla de servicios básicos ()

Copia de Predio Urbano o Matrícula vehicular ()

Copia de facturas de compra o referencia comercial. ()

Si el cliente es ganadero, se adiciona la copia de CONEFA ()

Tener antigüedad mínima de un año en actividad comercial o de servicios()

Tener negocio propio () Antigüedad de negocio:

Otro, especifique, por favor:

.....

4.- ¿Qué tipo de garantía solicitan para esta línea de crédito? En caso de responder garantía quirográfica, sobre firmas o solidaria, ¿cuáles son los requisitos que le solicitan al garante?

.....

.....

5.- ¿Qué aspectos analizan en el perfil económico del socio o cliente, para ser sujeto de crédito?

.....

.....

6.- ¿Solicitan a los clientes o socios, rubros adicionales para acogerse a los créditos?

SI () NO ()

Encaje ()%

Ahorro Mínimo ()%

Seguro de Desgravamen ()\$

7.- ¿Cuál es la tasa porcentual que se aplica en los microcréditos?

.....

8.- ¿Cuáles son los montos mínimos y máximos de microcrédito?

.....

9.- Cual es la periodicidad de pago del Microcrédito?

Semanal () Mensual ()

Quincenal () Otra ()

Especifique:.....

10.- ¿Qué servicios no financieros adicionales anclados al microcrédito ofrecen al cliente o socio?

Seguros ()

Capacitación microempresarial: ()

Asistencia Médica ()

Otro, especifique por

favor:.....

11.- ¿Qué productos financieros ofertan al microempresario?

Ahorro a la vista ()

Ahorro en función a plazo ()

Acceso a medios electrónicos de pago y transferencias ()

Acceso a medios o dispositivos de seguridad ()

12.- ¿Realizan algún tipo de seguimiento al microcrédito desembolsado?

Si () No ()

Especifique por favor.....

.....

13.- En su institución, ¿existen programas de microfinanzas para la inclusión de personas al acceso a servicios y productos financieros?

SI () NO ()

14.- ¿Existe alguna penalidad a los clientes o socios, por incumplimiento a las normas establecidas por la entidad? Por ejemplo, en el atraso de pago de cuotas, etc.

Si () No ()

Cuales:.....

15.- Con que frecuencia la entidad a la cual pertenece, capacita a los asesores de microcrédito:

Mensual () Semestral ()

Trimestral () Anual ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

2.- Indique la descripción de la Metodología Grameen y Bancos Comunales

- a) MG, es un sistema fundado por Muhammad Yunus, que nace en Bangladesh, para extender los servicios bancarios a los hombres y mujeres pobres, y la MBC está orientada a grupos de cinco personas de preferencias mujeres para canalizar microcréditos. ()
- b) La MG, es fundada por John Hatch, que nace en América Latina, para generar empleo, y la MBC, es destinada en su mayoría a mujeres para autogestionar un sistema de microcréditos, ahorro y apoyo mutuo ()
- c) MG es un conjunto de procesos cuyas características son: están dirigidos a personas de limitados recursos especialmente mujeres, formando en grupos de apoyo de cinco personas, sin parentesco de consanguinidad, los mismos que son obligados a recibir programas de formación, con reuniones semanales, el dinero solicitado sirve para generar autoempleo, sistema de concesión es progresivo, la tramitología es baja, desembolso de crédito instantáneo y tienen una lista de principios de obligación estricta de quienes solicitan los préstamos. Y MBC, son organizaciones de crédito y ahorro formado por grupos de entre 10 y 50 miembros. Estos grupos son normalmente mujeres que se asocian para autogestionar un sistema de microcréditos, ahorro y apoyo mutuo. Los miembros del grupo administran el sistema y garantizan los préstamos entre sí. ()

3.- Describa los principios de microcrédito

- a) Levantamiento In Situ de la información; Análisis integral de la actividad económica y núcleo familiar; Sin garantías real; Relación

personalizada cliente y bancos; Principio de crecimiento, a medida que la relación crediticia avanza; Seguimiento de cartera. Incentivos ()

b) Transparencia de información, visita de clientes al banco, garantía real, acompañamiento de servicios no crediticios ()

c) Crecimiento progresivo en los préstamos, pagos periódicos de los préstamos, créditos de pequeño tamaño, responsabilidad personal no colectiva, préstamos dirigidos a satisfacer necesidades. ()

4.- Aspectos que analizan en el perfil del cliente sujeto de microcrédito

a) Cliente con solvencia patrimonial que respalden la operación crediticia, sin sobreendeudamiento, buen historial crediticio, con remuneración fija ()

b) Antigüedad de en el trabajo o negocio, garantes de buena solvencia, capacidad de pago del titular ()

c) Persona de escasos recursos económicos marginados de la banca tradicional, sin garantías suficientes, con actividad económica productiva, cuya fuente de repago sean sus los ingresos de dichas actividades económicas, de preferencia de sexo femenino, y con garantías solidarias de grupos de persona de apoyo mutuo. ()

5.- Que aspectos analizan y son fundamentales en la solicitud de microcrédito

a) Las Cinco C's del crédito ()

b) Información para el análisis y evaluación de la voluntad y capacidad de pago del solicitante y al mismo tiempo busca minimizar el riesgo crediticio, evaluación "in situ" tanto del negocio como de la unidad familiar del solicitante, preparación de los estados financieros y el flujo de caja de la unidad económica a financiar ()

- c) Garantías, solvencia patrimonial titular y garantes, capacidad económica titular ()

6.- La capacitación que recibe el asesor de crédito es concerniente a:

Recuperación de cartera y control de morosidad ()

Aplicación de metodología de microcrédito, Indicadores sociales ()

Ninguna de las anteriores ()

7.- Cual es el proceso que desarrolla para realizar seguimiento de microcrédito

- a) Reportes diario de clientes con cuotas vencidas, realización de gestiones de seguimiento y recuperación, dejar constancia en el expediente de todas las gestiones realizadas, iniciar las gestiones de recuperación desde el primer día de vencida la cuota, solicitar apoyo oportuno a los jefes inmediatos, cuando sea necesario, dar seguimiento a todas las visitas y acuerdos realizados, visitar a clientes no solo cuando presente problemas de mora ()

- b) Solicitar reportes quincenal de clientes, visitar a clientes en mora en unidades de negocio para realizar supervisión, llegar acuerdos de pagos con clientes ()

- c) Solicita reportes solo cuando los clientes se encuentren en mora, realizar visitar en negocio y viviendas, enviar notificaciones ()

8.- Como evalúa la capacidad de pago e indicadores de solvencia

- a) Efectivo, Cuentas por cobrar, Inventarios, Activo fijo, Préstamos, Ventas (contado y crédito), Compras, Gastos generales, Análisis de la unidad familiar, Indicador de solvencia= Pasivo Total/Activo Total ()

- b) Ingresos familiares menos gastos familiares; e Indicador de Solvencia=
Activo Total/Pasivo Total ()
- c) Ingresos familiares menos gastos familiares; Ventas menos compras
(negocio); Indicador de Solvencia= Activo Corriente menos Inventarios/
Pasivos Corrientes ()
- d) 9.- ¿Que significa control de morosidad?
- a) Seguimiento y control continuo de los morosos. Se inicia por vía amistosa
, sino se obtienen resultados se resolverá con reclamación vía extrajudicial,
y judicial, con el fin de minimizar índice de morosidad ()
- b) Exigencia de pago de cuotas vencidas ()
- c) Envío de notificaciones extrajudiciales sino se obtiene resultado
notificaciones judiciales ()
- 10.- ¿Qué significa para Ud. sobreendeudamiento?
- a) Si la suma total de las deudas supera el 40% de la renta familiar
disponible, la familia se encuentra en una situación de alto riesgo de
sobreendeudamiento ()
- b) Sobreendeudamiento es la insuficiencia de ingresos del individuo para
cumplir con los pagos de las diferentes deudas contraídas ()
- c) Cuando el cliente mantiene varios créditos en diferentes instituciones
financieras ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

INDICE

CERTIFICACIÓN	i
AUTORÍA.....	ii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iii
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	7
b. RESUMEN	8
c. INTRODUCCIÓN	14
d. REVISIÓN DE LITERATURA	19
MARCO REFERENCIAL.....	19
MICROFINANZAS A NIVEL MUNDIAL Y NACIONAL.....	19
DEFINICIÓN DE MICROFINANZAS	19
ORIGEN Y ANTECEDENTES DE MICROFINANZAS	20
ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN ÁFRICA.....	21
ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN AMÉRICA LATINA	22
ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN ASIA	23
ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN EUROPA DEL ESTE Y ASIA CENTRAL.....	25
ORIGEN Y DESARROLLO DEL SECTOR EN ECUADOR	26
MICROCRÉDITO.....	28
DEFINICIÓN.....	28
IMPORTANCIA.....	29
CARACTERÍSTICAS	30
RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL MICROCRÉDITO.....	30
PRINCIPIOS DE MICROCRÉDITO.....	31
MODELOS TRADICIONALES DE MICROCRÉDITO	32
EVOLUCION DE MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR	44
EVOLUCION DE CARTERA DE MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR	44
EVOLUCION DE CARTERA DE MICROCRÉDITO REGION SIERRA .	45
EVOLUCION DE CARTERA DE MICROCRÉDITO POR SEGMENTO DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO REGULADAS	46
MOROSIDAD DE CARTERA DE MICROCRÉDITO SISTEMA	48

SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	49
IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	49
COMPOSICION DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	49
MARCO TEORICO.....	60
EXPERIENCIA BANCO GRAMEEN	60
MUHAMMAD YUNUS.....	60
BANCO GRAMEEN.....	61
LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZATIVA DEL BANCO GRAMEEN.....	64
METODOLOGÍA GRAMEEN	64
METODOLOGÍA BANCO COMUNAL	96
HISTORIA:.....	96
MODELO DE NEGOCIO	99
DEFINICION BANCA COMUNAL	100
CARACTERISTICAS BANCA COMUNAL.....	100
MARCO CONCEPTUAL.....	103
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	107
MATERIALES UTILIZADOS	107
MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	107
PROCEDIMIENTOS UTILIZADOS	109
TÉCNICAS UTILIZADAS	110
POBLACIÓN Y MUESTRA	111
APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .	113
PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	114
f. RESULTADOS	116
1.- ANÁLISIS DE CARACTERÍSTICAS Y APLICACIÓN DE METODOLOGÍAS GRAMEEN Y BANCOS COMUNALES EN LAS PRINCIPALES ENTIDADES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS DE LA CIUDAD.	116
INFORMACIÓN OBTENIDA DE ASESORES DE MICROCRÉDITO DE INSTITUCIONES DE LA LOCALIDAD	121
CUADRO RESUMEN DE CUMPLIMIENTO DE CARACTERÍSTICAS DE METODOLOGÍAS.....	134
INDICADORES DE NIVEL CUMPLIMIENTO	141
2.- ANÁLISIS APLICACIÓN DE METODOLOGÍA GRAMEEN EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN SEBASTIAN-LOJA ...	147

RESEÑA HISTÓRICA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN SEBASTIAN-LOJA	147
MODELO DE ORGANIZACIÓN ASUMIDO.....	149
INFORMACIÓN OBTENIDA DE SOCIOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN SEBASTIAN-LOJA	152
CUADRO RESUMEN DE LA APLICACIÓN METODOLOGIA GRAMEEN COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN SEBASTIAN	171
3.- NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL PERSONAL DE MICROREDITO	173
4.- ANÁLISIS DEL EFECTO DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA DE MICROREDITO, EN EL DESARROLLO ECONOMICO SOCIAL LOCAL. CASO DE ESTUDIO CAC SAN SEBASTIAN-LOJA	175
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE APLICACIÓN DE METODOLOGIA GRAMEEN EN SOCIOS DE LA CAC SAN SEBASTIAN.....	178
g. DISCUSIÓN	179
h. CONCLUSIONES	184
i. RECOMENDACIONES.....	186
j. BIBLIOGRAFÍA	188
k. ANEXOS	191
INDICE	200

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. METODOLOGÍAS DE MICROCRÉDITO.....	41
Gráfico 2. CARTERA BRUTA MICROREDITO.....	45
Gráfico 3. CARTERA BRUTA MICROREDITO REGION SIERRA	46
Gráfico 4. CARTERA MICROEMPRESA POR SEGMENTO DE COOPERATIVAS	47
Gráfico 5. MOROSIDAD MICROEMPRESA SISTEMA.....	48
Gráfico 6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y ORGANIZATIVA.	64
Gráfico 7.FUNCIONAMIENTO DE GRUPOS Y CENTROS	79
Gráfico 8. ORGANIGRAMA OFICINA DE AREA.....	84
Gráfico 9. PROCESO APROBACIÓN CREDITO.	84
Gráfico 10. FUNCIONES DE LA OFICINA DE ZONA.....	95
Gráfico 11. METODOLOGIA GRAMEEN O BANCOS COMUNALES	121
Gráfico 12. METODOLOGÍA DE MICROCRÉDITO	122
Gráfico 13. TIPO DE GARANTIA QUE SOLICITAN	124
Gráfico 14. PARÁMETROS QUE ANALIZAN AL SUJETO DE CRÉDITO .	125
Gráfico 15. SOLICITAN RUBROS ADICIONALES	126
Gráfico 16. TASA DE INTERÉS	127
Gráfico 17. MONTOS MINIMOS DE MICROREDITO	127
Gráfico 18. MONTOS MAXIMOS MICROREDITO	128
Gráfico 19. PERIODICIDAD DE PAGO	129
Gráfico 20. SERVICIOS NO FINANCIEROS.....	129
Gráfico 21. SERVICIOS FINANCIEROS	130

Gráfico 22. SEGUIMIENTO DE CREDITO.....	131
Gráfico 23. PROGRAMA DE ENSEÑANZA DE METODOLOGIA.....	131
Gráfico 24. PENALIDAD A CLIENTES POR INCUMPLIMIENTO DE NORMAS.....	132
Gráfico 25. PERIODICIDAD DE CAPACITACION.....	133
Gráfico 26. SEXO	152
Gráfico 27. ACTIVIDAD ECONÓMICA	153
Gráfico 28. MONTO DE MICROCRÉDITO	154
Gráfico 29. DESTINO DEL CRÉDITO	155
Gráfico 30. BENEFICIO DE MICROCRÉDITO EN NEGOCIO	156
Gráfico 31. MEJORAS EN CONDICIONES DE VIDA.....	157
Gráfico 32. PROGRAMA ENSEÑANZA METODOLOGÍA	158
Gráfico 33. PROCESO PARA CONFORMAR GRUPO SOLIDARIO	159
Gráfico 34. LIDERAZGO ASESOR DE CREDITO CAC	159
Gráfico 35. ACTIVIDADES ASESOR CREDITO CAC.....	160
Gráfico 36. UTILIZACION DE SERVICIOS NO FINANCIEROS.....	161
Gráfico 37. SERVICIOS FINANCIEROS CAC	162
Gráfico 38. PROBLEMAS EN EL PROCESO DE MICROCREDITO	163
Gráfico 39. APOYO ECONOMICO O MORAL	164
Gráfico 40. CREDITO EN OTRA INST.FIN.....	165
Gráfico 41. PERTENECIENTE A OTRO GRUPO SOLIDARIO	166
Gráfico 42. EFICIENCIA GRUPOS SOLIDARIOS OTRAS IFIS	166
Gráfico 43. SERVICIOS ADICIONALES EN OTRAS IFIS	167
Gráfico 44. CALIDAD SERVICIO CAC.....	168

Gráfico 45. FACTORES POSITIVOS CAC	169
Gráfico 46. COMO SE ENTERO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS CAC	170

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. SEGMENTACIÓN DE LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO.....	47
Tabla 2. LISTA DE ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO EN ECUADOR	51
Tabla 3. LISTA DE BANCOS OFF SHORE EN ECUADOR.....	51
Tabla 4. LISTA DE BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS EN ECUADOR	51
Tabla 5. LISTA DE BANCOS PRIVADOS NACIONALES EN ECUADOR...	52
Tabla 6. LISTA DE BUROS DE INFORMACION CREDITICIA EN ECUADOR	52
Tabla 7. LISTA DE CASAS DE CAMBIO EN ECUADOR	53
Tabla 8. LISTA DE EMISORAS Y ADMINISTRADORES DE TARJETA DE CRÉDITO EN ECUADOR.....	53
Tabla 9. LISTA DE ENTIDADES OPERATIVAS EN EL EXTERIOR.....	54
Tabla 10. LISTA DE GRUPOS FINANCIEROS EN EL ECUADOR	54
Tabla 11. LISTA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	55
Tabla 12. LISTA DE MUTUALISTAS EN ECUADOR	55
Tabla 13. LISTA DE OFIC. REPRESENTACION BANCOS EXTRANJEROS	56
Tabla 14. LISTA DE SOCIEDADES FINANCIERAS.....	56
Tabla 15. INFORMANTES CAC SAN SEBASTIAN	111
Tabla 16. LISTA DE ENTIDADES FINANCIERAS REGULADAS SBS EN LOJA.....	117

Tabla 17. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO REGULADAS SEPS EN LOJA.....	120
Tabla 18. REQUISITOS	123
Tabla 19. METODOLOGIA GRAMEEN	138
Tabla 20. METODOLOGIA BANCA COMUNAL.....	140
Tabla 21.FUNDACION DECOF	141
Tabla 22. CAC SAN SEBASTIAN	142
Tabla 23. FUNDACION GRAMEEN	142
Tabla 24. BANCO PICHINCHA.....	143
Tabla 25. BANCO CODESARROLLO.....	143
Tabla 26. BANCO DE LOJA.....	143
Tabla 27. CAC MANUEL ESTEBAN GODOY.....	144
Tabla 28. FUNDACION FACES.....	144
Tabla 29. BANCO FINCA.....	145
Tabla 30. CENTROS COMUNITARIOS.....	152
Tabla 31. CUADRO RESUMEN MG EN CAC SAN SEBASTIAN.....	172
Tabla 32. NIVEL DE CONOCIMIENTOS ASESORES.....	174
Tabla 33. VENTAJAS Y DESVENTAJAS MG	178