microfinanzas en Ecuador

1P-25

Alexander Shapleigh
Fernando Fernández
Editores

El Proyecto de Fortalecimiento de las Microfinanzas y Reformas Macroeconómicas SALTO (Strengthen Access to Microfinance and Liberalization Task Order), es financiado por USAID/Ecuador. SALTO forma parte central del objetivo estratégico de USAID/Ecuador de reducción de los niveles de pobreza en Ecuador. Para lograr este objetivo el Proyecto SALTO tiene dos programas: (1) de apoyo a la expansión de servicios de microfinanzas que beneficiará directamente a los microempresarios y a los segmentos más pobres de la población; y (2) de apoyo a las reformas macroeconómicas que contribuirán al crecimiento económico general sostenido.

Alexander Shapleigh
Fernando Fernández
Editores

microfinanzas en Ecuador

Proyecto SALTO

Un proyecto de:

Implementado por:

Diseño y diagramación
Alex Canelos V.

Impresión
Gammaprint

Enero 2003

Índice

PRESENTACIÓN 11
MICROFINANZAS EN ECUADOR, NUEVOS ESCENARIOS, NUEVAS ALTERNATIVAS
Alexander Shapleigh y Fernando Fernández

1 MICROFINANZAS EN ECUADOR Y EL MUNDO 13

EXPERIENCIAS DE MICROCREDITO EN ECUADOR 15
Miguel Dávila, Superintendente de Bancos Ecuador

LA INDUSTRIA DE MICROFINANZAS
UNA REVISIÓN DE ALGUNOS ASPECTOS Y TENDENCIAS 22
Robert Dressen, Gerente en función, Finanzas & Banca, Development Alternatives Inc. (DAI)

MICROFINANZAS EN ECUADOR
RETOS PARA CONSTRUIR UNA BASE FIRME 28
Steve Smith, USAID

2 NORMATIVIDAD Y SUPERVISIÓN DE MICROFINANZAS 37

NORMATIVIDAD Y MICROFINANZAS 39
Jorge Daly, DAI

LA SUPERVISION DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ 44
José Zapata L., Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú

SUPERVISION DE MICROFINANZAS.-
CONCEPTOS FUNDAMENTALES 54
Michael McNertney, DAI

3 SISTEMAS DE INFORMACIÓN CREDITICIA–CENTRALES DE RIESGO O BUREAU DE INFORMACIÓN CREDITICIA (BIC'S) 59

DIAGNÓSTICO DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS/CENTRAL DE RIESGOS Y UN PLAN DE ACCIÓN PARA EL ESTABLECIMIENTO DE BUREAUS DE INFORMACIÓN CREDITICIA (BIC'S) EN ECUADOR 61
Reese Moyers y Raúl Tapia, DAI

INFOCORP- ACCIONISTAS 79
José Higueras, INFOCORP – Perú

Índice

PRESENTACIÓN 11
MICROFINANZAS EN ECUADOR, NUEVOS ESCENARIOS, NUEVAS ALTERNATIVAS
Alexander Shapleigh y Fernando Fernández

1 MICROFINANZAS EN ECUADOR Y EL MUNDO 13

EXPERIENCIAS DE MICROCREDITO EN ECUADOR 15
Miguel Dávila, Superintendente de Bancos Ecuador

LA INDUSTRIA DE MICROFINANZAS UNA REVISIÓN DE ALGUNOS ASPECTOS Y TENDENCIAS 22
Robert Dresser, Gerente en función, Finanzas & Banca, Development Alternatives Inc. (DAI)

MICROFINANZAS EN ECUADOR RETOS PARA CONSTRUIR UNA BASE FIRME 28
Steve Smith, USAID

2 NORMATIVIDAD Y SUPERVISIÓN DE MICROFINANZAS 37

NORMATIVIDAD Y MICROFINANZAS 39
Jorge Daly, DAI

LA SUPERVISION DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ 44
José Zapata L., Superintendencia de Bancos y Seguros del Perú

SUPERVISION DE MICROFINANZAS.- CONCEPTOS FUNDAMENTALES 54
Michael McNertney, DAI

3 SISTEMAS DE INFORMACIÓN CREDITICIA–CENTRALES DE RIESGO O BUREAU DE INFORMACIÓN CREDITICIA (BIC'S) 59

DIAGNÓSTICO DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS/CENTRAL DE RIESGOS Y UN PLAN DE ACCIÓN PARA EL ESTABLECIMIENTO DE BUREAUS DE INFORMACIÓN CREDITICIA (BIC'S) EN ECUADOR 61
Reese Moyers y Raúl Tapia, DAI

INFOCORP.- ACCIONISTAS 79
José Higueras, INFOCORP – Perú

4 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO (CAC's) Y MICROFINANZAS 87

LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
Y SU ROL EN MICROFINANZAS 89
John Magill, DAI

ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS 94
Hanspeter Neff, SWISSCONTACT

5 HERRAMIENTAS PARA EL MANEJO DE LAS MICROFINANZAS 109

¿QUIENES SON LOS CLIENTES DE LAS MICROFINANZAS
Y CÓMO PODEMOS CONOCERLOS MEJOR? 111
Elizabeth Nava, FIE - Bolivia

MIBANCO.- LIMA, PERÚ
GESTIÓN DE RIESGO EN INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS 116
José Forero, Gerente de Desarrollo de MI BANCO - Perú

MANEJO DE COSTOS EN UNA INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS 123
Santiago Ribadeneira, Presidente Ejecutivo del Banco Solidario - Ecuador

6 EXPERIENCIAS ECUATORIANAS EN MICROFINANZAS 129

SOCIEDAD FINANCIERA ECUATORIAL 131
Janeth Pacheco, Gerente General de Sociedad Financiera Ecuatorial

EXPERIENCIAS Y METODOLOGÍAS EN MICROFINANZAS 139
Gustavo Vásconez, Gerente General de Cooprogreso

CREDIFE.- DESARROLLO MICROEMPRESARIAL S.A. 143
Gonzalo González

EXPERIENCIAS NACIONALES Y METODOLOGÍAS DE
INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS DEL ECUADOR 148
Virginia Escobar de Tobar, Gerente General CACPECO

Presentación

MICROFINANZAS EN ECUADOR, NUEVOS ESCENARIOS, NUEVAS ALTERNATIVAS

Los días 23 y 24 de agosto del año 2002, el Proyecto SALTO[1] organizó en la Hostería Rumipamba de la Rosas ubicada en Salcedo, un Taller de capacitación para un grupo de más de setenta funcionarios de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador con el objeto de actualizar su conocimiento sobre las microfinanzas. Dada la importancia del tema para el Ecuador y por la calidad de las exposiciones y los temas tratados en esa reunión, los editores hemos considerado el elaborar esta publicación; la que se presenta como una contribución al debate y en particular como una actualización sobre las mejores prácticas sobre el tema, tanto en Ecuador como a nivel internacional.

El documento se agrupa en seis capítulos; el primero es una introducción con tres exposiciones; una desde la óptica de la Superintendencia sobre las "Experiencias del microcrédito en el Ecuador" elaborada por Miguel Dávila, Superintendente actual y promotor de un nuevo enfoque sobre el tema en la institución; otra presentada por Robert Dressen, Gerente en Función de Finanzas & Banca (FBE) de Development Alternatives Inc. (DAI), quien repasa el estado del arte de la industria de microfinanzas en la actualidad a nivel internacional; y la última que nos acerca a los retos que se deben enfrentar para el desarrollo sostenido de la industria de las microfinanzas en Ecuador, documento elaborado por Steve Smith, Asesor principal de USAID / Ecuador en microfinanzas.

El segundo capítulo está dedicado a uno de los temas más nuevos, polémicos y con mayor evolución en los últimos años. Este es el de la Normatividad y Regulación de las microfinanzas. Jorge Daly y Michael McNertney, expertos de DAI nos permiten un acercamiento sencillo y profundo al tema. Para concluir este capítulo se presenta la experiencia de la Supervisión en el Perú presentada por José Zapata, especialista de la Superintendencia de Bancos del Perú.

El tercer capítulo está dedicado al tema más innovador en la promoción de las microfinanzas; el de las Centrales de riesgo, Bureaus de Crédito o Sistemas de información crediticia, como se los quiera llamar. Reese Moyers y Raúl Tapia, expertos de DAI, concluyeron en esos días un análisis de la situación actual de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos. Este informe es uno de los primeros documentos públicos sobre esta temática en el Ecuador y son

---

Development Alternatives Inc., (DAI) administra el Proyecto SALTO (Proyecto de Fortalecimiento de las Microfinanzas y Reformas Macroeconómicas), financiado por USAID/Ecuador. El Proyecto SALTO forma parte central del objetivo estratégico de USAID/Ecuador de reducción de los niveles de pobreza en Ecuador. Para lograr este objetivo el Proyecto SALTO tiene dos programas: (1) de apoyo a la expansión de servicios de microfinanzas que beneficiará directamente a los microempresarios y a los segmentos más pobres de la población; y (2) de apoyo a las reformas macroeconómicas que contribuirán al crecimiento económico general sostenido.

relevantes sus recomendaciones hacia la "privatización" y optimización de estos servicios, para mejorar la transparencia y el desarrollo de las microfinanzas y del sector financiero en general. Alfonso Higueras presenta la experiencia práctica de INFOCORP (filial de EQUIFAX), una empresa de información crediticia privada en Perú.

En el cuarto capítulo, John Magill de DAI y Hanspeter Neff de SWISSCONTACT nos acercan hacia el mundo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC's) y sus potencialidades y limitaciones para operar en el sector de las microfinanzas.

El quinto capítulo está dedicado a revisar algunas de las herramientas que utilizan actualmente las instituciones de microfinanzas. Entre ellas se presenta lo que se entiende por cliente de microfinanzas y cómo se puede conocer mejor a la clientela desde la óptica y la experiencia de una Organización No Gubernamental (ONG) que se transformó en Fondo Financiero Privado (FIE s.a.) en Bolivia, presentado por su Gerenta de Operaciones, Elizabeth Nava. Luego José Forero nos introduce a las herramientas para "medición del riesgo" que utiliza Mi Banco en el Perú. Finalmente, Santiago Ribadeneira, Presidente Ejecutivo del Banco Solidario de Ecuador, nos presenta el manejo de costos en una institución de microfinanzas.

El sexto y último capítulo está dedicado a presentar cuatro experiencias de instituciones ecuatorianas, entre las que se encuentra la Sociedad Financiera Ecuatorial (SFE), filial del grupo IPC de Alemania. La SFE es uno de los modelos más innovadores en servicios de microfinanzas, basado en una larga experiencia de IPC en varios países del mundo y de Latinoamérica. Janeth Pacheco, Gerente de la SFE, nos deja ver su enfoque, herramientas y tecnologías crediticias que están permitiendo uno de los crecimientos más agresivos en el sector. Luego está el artículo de Gustavo Vásconez de COOPROGRESO sobre la experiencia de esta CAC, una de las más antiguas y sólidas del Ecuador. A continuación Gonzalo Gonzáles presenta la experiencia y proyección de CrediFé - Banco del Pichincha, una experiencia del Banco más grande del Ecuador asociado al grupo ACCION Internacional. Finalmente, Virginia Escobar de CACPECO nos muestra el cómo algunas CAC's pueden ser tremendamente efectivas en el segmento de las microfinanzas.

Queremos agradecer a todos los expositores, funcionarios de USAID, Superintendencia de Bancos del Ecuador, DAI, y de las instituciones de microfinanzas, sin el aporte de quienes hubiera sido imposible la presente publicación y en especial al esfuerzo del equipo administrativo y de apoyo del Proyecto SALTO.

Los Editores:

Alexander Shapleigh
Fernando Fernández

Quito, Noviembre 2002

1

Microfinanzas en Ecuador y el mundo

EXPERIENCIAS DE MICROCRÉDITO EN ECUADOR*

Miguel Dávila Castillo, Superintendente de Bancos
Quito, Ecuador

Enfoque de Productividad y Competitividad

En el Ecuador, a pesar de las crisis económicas experimentadas en los últimos años, la microempresa demostró su capacidad de adaptación, saliendo avante con sus posibilidades de cambio y de sobrevivencia frente a todos los choques exógenos contrarios al desarrollo económico del país.

Hace muy poco, la mayoría de los ecuatorianos pensaba que no era un buen negocio prestar dinero a pequeños productores y proveedores de servicios, porque se suponía que el costo de administrar miles de préstamos diminutos era demasiado alto con relación al riesgo de que los microempresarios no pagaran sus deudas. Pero la aparición en los últimos diez años de prestamistas comerciales especializados en microcrédito, ha dado razones a los escépticos para reconsiderar su opinión, existiendo instituciones que comenzaron como una organización no gubernamental dependiente de donaciones y subsidios para luego pasar a ser una institución comercial regulada. Cada una ha encontrado un lucrativo espacio de acción ofreciendo pequeños créditos a tasas de mercado a individuos y empresas que no podrían obtener crédito en un típico banco.

La prueba de la demanda latente de tales servicios, puede notarse en el espectacular número de clientes que estas instituciones han sido capaces de atraer en pocos años. Pero desde el punto de vista imparcial, el testimonio más elocuente de éxito está en el rendimiento del capital. ¿Porqué tienen éxito las microempresas?, la primera razón es que las posibilidades de que un microempresario ecuatoriano pague sus deudas son mucho mayores de lo que nadie imaginó, evidenciándose en los préstamos en mora que representan sólo el 1% de su cartera, un nivel que envidiarían muchos bancos comerciales. Una gestión inteligente, una comercialización eficaz y la capacidad de recurrir a una amplia variedad de fuentes de capital, son otras razones de su éxito.

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

---

* Banco Central del Ecuador
"Encuentro sobre perspectivas del microcrédito en el Ecuador"
26 de junio del 2002

de este tipo de actividad, para lograrlo, es necesario dar mayor acceso al crédito, así como, continuar con políticas de capacitación para evaluar proyectos productivos, el apoyo a grupos organizados que tienen programas dirigidos a la microempresa, y la desregulación para facilitar la constitución de microempresas y promover su formalización. En el campo del crédito, la política será el direccionar a las instituciones hacia la microempresa, fortalecer los programas de crédito y finalmente promover reformas en la supervisión y regulación del sistema bancario, para desarrollar prácticas especializadas para la microempresa.

En el proceso de transformación de las actividades de promoción de la microempresa, hacia el logro de una mayor competitividad, en términos reales, será el crear instituciones viables y permanentes, aumentando la productividad y la competitividad. Las organizaciones que prestan servicios financieros a la microempresa, son las que han logrado mayor avance, por que han partido del reconocimiento de que entre los microempresarios se encuentran muchos con oportunidades productivas atractivas y con capacidad de ahorro y de pago al contar con préstamos en condiciones de mercado, pero cuyos recursos propios son insuficientes para aprovechar estas oportunidades, con acceso a los servicios financieros formales no limitados por problemas de información y riesgo. Mejoras en el acceso al crédito, a las facilidades de depósito y a otros servicios financieros, le representa al microempresario, medios para mejorar su competitividad y nivel de ingresos.

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

A pesar de logros significativos, sin embargo, el sector de las microfinanzas requiere todavía de importantes insumos públicos para su fortalecimiento y de organismos internacionales que han jugado y juegan un papel clave en el apoyo a los programas financieros para las microempresas. El BID ha usado su liderazgo regional para desplegar una labor innovadora en este campo, la Corporación Interamericana de Inversiones ha utilizado con estos propósitos fondos para la inversión y préstamos a través de intermediarios financieros nacionales. Adicionalmente, el Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN y la CAF que fortalecen y consolidan al sector microempresarial apoyan aquellas instituciones en el proceso de formalización y regulación por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros, con el propósito de asegurar en forma permanente y sostenible la oferta de servicios de ahorro y crédito a los microempresarios, a través del fortalecimiento patrimonial y de líneas de crédito que permitan ampliar su cobertura y aumentar sus carteras de préstamos.

El crecimiento del sector informal en el Ecuador ha sido muy significativo y representa un importante rubro dentro de la economía nacional. Se estima que existen alrededor de 1.3 millones de microempresas urbanas y rurales que tradicionalmente no han tenido acceso a servicios financieros formales, los mismos que generan aproximadamente 2.5 millones de puestos de trabajo, sustentando a por lo menos 5.2 millones de personas con un aporte al Producto Interno Bruto de entre el 10% y 15%.

Similar situación ha experimentado el desarrollo del crédito formal para microempresarios y pequeños productores denominados como de microcrédito, así como, el crédito de consumo, en donde encontramos múltiples y diversos actores tales como bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito y organismos no gubernamentales, interesados en mejorar y expandir los programas de microcrédito como una alternativa válida para combatir la pobreza. Sin duda, su

labor ha contribuido al alivio de la misma, al sustento de los trabajadores por cuenta propia y al mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones de más escasos recursos. Cerca del 60% de la población económicamente activa, está inmersa en el sector informal de la economía, principalmente en el campo microempresarial. El microcrédito parte de una nueva concepción al reconocer la unidad entre el hogar, el negocio o empresa y la multiplicidad de medios para ganarse la vida de los miembros de la familia, fenómeno que ha dado origen a demandas variadas por servicios financieros.

Como se financian los microempresarios

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

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

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

Evolución del microfinanciamiento formal

Conforme se va penetrando con la realidad del país, se puede decir, que el sistema financiero ecuatoriano, para el financiamiento de la microempresa, está altamente fragmentado y en este contexto, los mercados se están moviendo rápidamente tratando de cubrir créditos a microempresas en el sector rural y a la microempresa en el sector urbano.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, tanto reguladas como no reguladas, tienden ahora a penetrar y a profundizar, pero de una manera mucho más profesional, directa y específica con el microcrédito especializado.

El sector cooperativo del Ecuador, es uno de los pocos que tiene características muy particulares, al registrar carteras vencidas o niveles de morosidad mínimos, que llama la atención, ya que normalmente las cooperativas siempre tienen una cartera relativamente más voluminosa que la banca comercial.

En estas podemos observar, que a pesar de no contar con una tecnología específica, atienden al segmento de la microempresa bajo las modalidades de créditos sobre firmas, consumo, prendarios e hipotecarios y para las instituciones que tienen la oportunidad de ir afinando la tecnología, lo tienen como un producto genérico denominado "crédito a la microempresa".

así como, otras iniciativas que son de cooperaciones internacionales, que también tienen algunas cooperativas, empezando a desarrollar los créditos indirectos.

El desarrollo de la concesión del crédito formal se basa en el uso de tecnologías para manejo de microcréditos, sin embargo, su evolución ha sido de tal forma que el crédito no requiere de garantías reales, sino más bien de información profunda, oportuna y permanente respecto del potencial cliente, por lo tanto, se han adecuado las técnicas bancarias tradicionales crediticias a un negocio viable, exitoso y rentable.

En el Ecuador, ya existen experiencias con tecnologías que han dado resultados satisfactorios, siendo necesario replicar los esfuerzos en lo posible en todo el país. Las instituciones más exitosas y con mayor cobertura en número de clientes son aquellas que se han especializado en concesiones de microcrédito.

Qué pretende el decreto sobre Cooperativas 2132

En los últimos años los países latinoamericanos han modernizado profundamente su legislación financiera, especialmente introduciendo en su derecho interno las normas y procedimientos recomendados por el Comité de Basilea en el área de la supervisión de intermediarios financieros.

Recientemente, diversas crisis en el Sistema Financiero Cooperativo Latinoamericano han demostrado que el principal riesgo para la solvencia de las entidades de esta naturaleza, se presenta en aspectos de gobernabilidad e idiosincrasia. Es decir, la figura cooperativa tiene algunas características y rasgos que pueden incrementar los efectos de problemas cotidianos que padecen los intermediarios financieros en caso de no ser tratados en forma adecuada.

Las experiencias internacionales demuestran, que la solución a estos problemas es posible, en tanto se mantenga la naturaleza propia de la cooperativa y se respeten los principios universales que inspiran a esta figura jurídica y que son establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional.

Para decidir por un Proyecto de Reformas a la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, se analizaron previamente las posibilidades de reformar la Ley de Cooperativas, elaborar una Ley Especial para Cooperativas de Ahorro y Crédito, o reformar el Reglamento contenido en el Decreto Ejecutivo No. 1227, concluyendo en que, por las características especiales de las cooperativas de ahorro y crédito, no era prudente seguirlas manteniendo bajo el mismo marco jurídico de las restantes clases de cooperativas, tales como de vivienda, transportes, producción, etc. ni la elaboración de una Ley Especial, porque ello forzosamente implicaba la repetición o transcripción de decenas de normas de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Este marco normativo permite que las Cooperativas de Ahorro y Crédito no controladas formen parte del Sistema Financiero Controlado, y por lo tanto, estén en capacidad de acceder a créditos multilaterales, permitiéndoles dinamizar los recursos recibidos a favor de los sectores menos favorecidos, y de esta manera generar empleo y reactivación económica del país.

El sistema cooperativo de ahorro y crédito en el Ecuador lo conforman aproximadamente 350 cooperativas de ahorro y crédito, con presencia en todo el país, las cuales tienen una membresía del orden de 1.3 millones de personas naturales, estimándose que de éstas, más del 60% son microempresarios; así mismo, el 60% de las cooperativas están ubicadas en zonas rurales.

En el sistema financiero nacional, las cooperativas de ahorro y crédito, participan con aproximadamente el 2% del ahorro; sin embargo, en varias localidades del país constituyen la única entidad que presta servicios financieros a su comunidad.

Las cooperativas de ahorro y crédito son intermediarios financieros no bancarios, de pequeña escala que atienden a un segmento de la población de su ámbito geográfico de acción, generalmente media y popular, tanto en la urbe como en el sector rural. Una de sus bondades es que son entidades financieras locales, existiendo por tanto, una mayor relación e identidad de la población con su cooperativa.

Cómo afectó en Bolivia la confusión entre microcrédito y el crédito de consumo

El concepto de microcrédito y crédito de consumo causó confusión en la República de Bolivia, debido a los escasos niveles de formación empresarial de sus directivos y a los escasos niveles de adaptación tecnológica, así como, la consecuencia del estancamiento en los viejos modelos de producción y escasos conocimientos para permitir explotar las ventajas comparativas que dan la movilidad y flexibilidad necesarios para el otorgamiento de créditos y de esta forma, en el proceso de globalización dieron paso a la eficiencia colectiva sobre las prioridades solitarias.

Estas experiencias dio paso a que mediante Decreto Supremo No. 24000 de mayo de 1995, faculte la organización y funcionamiento de los fondos financieros privados como sociedades anónimas, con un capital mínimo cercano a un millón de dólares, supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, facultadas a captar depósitos y colocarlos en pequeños créditos, cuyos accionistas pueden ser entidades con y sin objeto de lucro previa autorización de dicha Superintendencia. Por otra parte, en 1996 se precisaron las funciones de las Cooperativas de Ahorro y Créditos abiertas como entidades financieras orientadas a la concesión de pequeños créditos para consumo y microcrédito.

Desde el punto de vista conceptual, no interesó si las entidades financieras persiguen fines de lucro o si son de propiedad de una sola persona o grupo o si tienen un accionariado difundido, no obstante desde el punto de vista práctico, Bolivia consideró que una entidad es relativamente más riesgosa cuando sus dueños no tienen como meta obtener utilidades y preservar el patrimonio de riesgo, o que no existen contrapesos de poder en el manejo de la entidad y en una sola persona o que en sus allegados se concentren todas de decisiones, de esta manera, logró definir la diferencia entre consumo y microcrédito.

Cómo definir el microcrédito

Se suele decir que "es mas fácil prestar a entidades especializadas en microcrédito que gastar en apoyo institucional y asistencia técnica a las mismas para el arranque y consolidación de sus operaciones", a veces se confunden ambos conceptos y se crean entidades públicas con el mandato de constituirse en entidades financieras de segundo piso, obligadas a actuar como prestamistas juiciosos y a la vez como optimistas promotores de sus clientes.

Formalmente, los créditos a las microempresas han sido definidos como aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios, considerándose además, dentro de esta definición a los créditos otorgados a personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financieros u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los anotados. Cuando se trata de personas naturales, está tiene como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas aquellas, cuya fuente principal de ingresos provenga de rentas de trabajos dependientes.

La microempresa ha tenido por muchos años una imagen de informalidad, por lo tanto existía una competencia muy desleal, se lo relacionaba con un segmento que básicamente hacia actividades de supervivencia. De ahí que emergen las necesidades de los sectores desatendidos, marcados por diferentes tendencias como son: el crecimiento productivo, el

progreso de la unidad familiar mas persona, la generación de empleo, acceso a servicios y productos de interés comunitario.

Estas necesidades crean las razones del microcrédito, siendo un punto clave para delimitar las acciones de gestión, ya que no hay una definición clara que reúna todas las características de estos actores de mercado en la sociedad ecuatoriana. Sin embargo, si plasmamos estas claves en un marco conceptual podríamos decir que: **cuando hablamos de microfinanzas** se entiende como el objeto de fomentar, desarrollar y fortalecer el sistema microfinanciero, promoviendo productos y servicios financieros y créditos destinados a sectores en condiciones de vulnerabilidad social, para que se integren a las dinámicas económicas y sociales como motor del desarrollo del país.

Cuando hablamos de microempresa consideramos a unidad productiva del área urbana y rural con activos inferiores a 20 mil dólares, con ventas mensuales inferiores a 5 mil dólares y menos de 10 trabajadores.

Cuando hablamos de sistema microfinanciero es aquel que atiende al sector microempresarial, entendiéndose por éstos, a los microempresarios, unidades asociativas y microempresas, mediante el otorgamiento de microcréditos.

Cuando hablamos de microcredito son créditos de pequeño monto, con plazos cortos y medianos, sin garantías reales, otorgado en forma individual o a través de grupos, con documentación sustentatoria generada por el agente de crédito y destinado hacia actividades productivas, de servicios o comerciales, pagaderos con el flujo operativo de las ventas de dichas actividades, adecuadamente comprobado.

Enfoque básico de las normas de microcrédito emitidas el 10 de junio

La Superintendencia de Bancos y Seguros, con fecha 10 de junio del presente año, promulgó las Resoluciones Nos. JB-2002-457, 458 y 459, mediante las cuales se introduce la evaluación y calificación de la cartera de créditos inherentes al microcrédito, como una herramienta para la evaluación permanente del principal activo de las entidades que hacen microfinanzas, y con el propósito de identificar en forma oportuna los problemas y su correspondiente previsión.

Se identifica con claridad los conceptos fundamentales a considerarse como microcrédito, las coberturas de calificación de los mismos, la información específica para cada microcrédito y la forma como constituir provisiones, además, se considera la evaluación de políticas y prácticas de procedimientos de concesión y administración de microcréditos, así como, el control del riesgo crediticio incluyéndose las prácticas contables para operaciones con vencimiento y castigo de préstamos.

Para lo cual, las instituciones del sistema financiero que otorguen operaciones bajo la modalidad de microcréditos, deberán contar con manuales de crédito que definan la tecnología crediticia y los manuales de control interno especializados para este tipo de actividad, los cuales debiendo tener concluido, esta adaptación, hasta el 30 de septiembre del presente año.

Temas pendientes

Con el propósito de avanzar en la estructura del marco conceptual y conocimiento de las microfinanzas, así como, de la gestión administrativa financiera, de los servicios y atención al cliente, evaluación de crédito, aprobación y desembolso y cobranzas, se está fortaleciendo la estructura organizacional interna, a fin de mejorar la eficiencia y efectividad en el control del sector, sin descuidar la capacidad operativa y de procesos que debe contener esta estructura.

Estamos en el proceso de implementar un plan de capacitación, difusión y entrenamiento de las unidades operativas de la Superintendencia de Bancos y Seguros para actualizar y homogeneizar la supervisión especializada para este sector, además, la formación y capacitación en tecnologías de crédito a todos los niveles de supervisión.

Considero prioritario, el establecimiento de acciones encaminadas al fortalecimiento de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, para una efectiva operación de las microfinanzas, desarrollando bases informáticas para una supervisión automatizada en el control de riesgos masivos no concentrados y que consoliden montos y situaciones de pago de los deudores, así como, de la información de pasivos de otras instituciones financieras y acreedores comerciales.

Nuestro empeño como entidad de control, se dirige a la profundización financiera de los sectores rurales y marginales.

Palabras finales

Para concluir, me permito expresar lo que Mario Dávalos de Fondo Micro tuvo el acierto de definir a las microempresas como el "Coloso desconocido de las economías en desarrollo" y al afirmar que "Atrás queda ya la época en que las microempresas se excluían por irrelevantes del discurso regular de los que inciden en las decisiones nacionales. Atrás queda también la época en que la cuantificación de los aportes de las micro y pequeñas empresas a la economía de la nación, apenas se registraban en la partida de errores y omisiones de las cuentas nacionales".

El sector microempresarial, en la actualidad, ya no es marginal en personas, empleo ni volumen, el sector, no es un fenómeno coyuntural, es una forma de hacer negocios.

En el país, el concepto de Microcrédito ha revolucionado el significado de la palabra creer, "lo que supone que quien da crédito a alguien, cree en esa persona, le tiene confianza, apuesta a su capacidad, responsabilidad y honradez". Por consiguiente, creer, es el fundamento del microcrédito.

progreso de la unidad familiar mas persona, la generación de empleo, acceso a servicios y productos de interés comunitario.

Estas necesidades crean las razones del microcrédito, siendo un punto clave para delimitar las acciones de gestión, ya que no hay una definición clara que reúna todas las características de estos actores de mercado en la sociedad ecuatoriana. Sin embargo, si plasmamos estas claves en un marco conceptual podríamos decir que: **cuando hablamos de microfinanzas** se entiende como el objeto de fomentar, desarrollar y fortalecer el sistema microfinanciero, promoviendo productos y servicios financieros y créditos destinados a sectores en condiciones de vulnerabilidad social, para que se integren a las dinámicas económicas y sociales como motor del desarrollo del país.

Cuando hablamos de microempresa consideramos a unidad productiva del área urbana y rural con activos inferiores a 20 mil dólares, con ventas mensuales inferiores a 5 mil dólares y menos de 10 trabajadores.

Cuando hablamos de sistema microfinanciero es aquel que atiende al sector microempresarial, entendiéndose por éstos, a los microempresarios, unidades asociativas y microempresas, mediante el otorgamiento de microcréditos.

Cuando hablamos de microcredito son créditos de pequeño monto, con plazos cortos y medianos, sin garantías reales, otorgado en forma individual o a través de grupos, con documentación sustentatoria generada por el agente de crédito y destinado hacia actividades productivas, de servicios o comerciales, pagaderos con el flujo operativo de las ventas de dichas actividades, adecuadamente comprobado.

Enfoque básico de las normas de microcrédito emitidas el 10 de junio

La Superintendencia de Bancos y Seguros, con fecha 10 de junio del presente año, promulgó las Resoluciones Nos. JB-2002-457, 458 y 459, mediante las cuales se introduce la evaluación y calificación de la cartera de créditos inherentes al microcrédito, como una herramienta para la evaluación permanente del principal activo de las entidades que hacen microfinanzas, y con el propósito de identificar en forma oportuna los problemas y su correspondiente previsión.

Se identifica con claridad los conceptos fundamentales a considerarse como microcrédito, las coberturas de calificación de los mismos, la información específica para cada microcrédito y la forma como constituir provisiones, además, se considera la evaluación de políticas y prácticas de procedimientos de concesión y administración de microcréditos, así como, el control del riesgo crediticio incluyéndose las prácticas contables para operaciones con vencimiento y castigo de préstamos.

Para lo cual, las instituciones del sistema financiero que otorguen operaciones bajo la modalidad de microcréditos, deberán contar con manuales de crédito que definan la tecnología crediticia y los manuales de control interno especializados para este tipo de actividad, los cuales debiendo tener concluido, esta adaptación, hasta el 30 de septiembre del presente año.

Temas pendientes

Con el propósito de avanzar en la estructura del marco conceptual y conocimiento de las microfinanzas, así como, de la gestión administrativa financiera, de los servicios y atención al cliente, evaluación de crédito, aprobación y desembolso y cobranzas, se está fortaleciendo la estructura organizacional interna, a fin de mejorar la eficiencia y efectividad en el control del sector, sin descuidar la capacidad operativa y de procesos que debe contener esta estructura.

Estamos en el proceso de implementar un plan de capacitación, difusión y entrenamiento de las unidades operativas de la Superintendencia de Bancos y Seguros para actualizar y homogeneizar la supervisión especializada para este sector, además, la formación y capacitación en tecnologías de crédito a todos los niveles de supervisión.

Considero prioritario, el establecimiento de acciones encaminadas al fortalecimiento de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, para una efectiva operación de las microfinanzas, desarrollando bases informáticas para una supervisión automatizada en el control de riesgos masivos no concentrados y que consoliden montos y situaciones de pago de los deudores, así como, de la información de pasivos de otras instituciones financieras y acreedores comerciales.

Nuestro empeño como entidad de control, se dirige a la profundización financiera de los sectores rurales y marginales.

Palabras finales

Para concluir, me permito expresar lo que Mario Dávalos de Fondo Micro tuvo el acierto de definir a las microempresas como el "Coloso desconocido de las economías en desarrollo" y al afirmar que "Atrás queda ya la época en que las microempresas se excluían por irrelevantes del discurso regular de los que inciden en las decisiones nacionales. Atrás queda también la época en que la cuantificación de los aportes de las micro y pequeñas empresas a la economía de la nación, apenas se registraban en la partida de errores y omisiones de las cuentas nacionales".

El sector microempresarial, en la actualidad, ya no es marginal en personas, empleo ni volumen, el sector, no es un fenómeno coyuntural, es una forma de hacer negocios.

En el país, el concepto de Microcrédito ha revolucionado el significado de la palabra creer, "lo que supone que quien da crédito a alguien, cree en esa persona, le tiene confianza, apuesta a su capacidad, responsabilidad y honradez". Por consiguiente, creer, es el fundamento del microcrédito.

LA INDUSTRIA DE MICROFINANZAS.- UNA REVISIÓN DE ALGUNOS ASPECTOS Y TENDENCIAS

Robert Dressen
Gerente en Función, Finanzas & Banca
Development Alternatives, Inc. (DAI)

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos veinte años, las microfinanzas se han convertido en un tema ampliamente discutido en el mundo entero en los círculos de desarrollo, y más recientemente, en los círculos financieros. Para algunos, las microfinanzas son una cura milagrosa para la pobreza; para otros son meramente otra moda pasajera en el desarrollo, y para otros, una manera pragmática y sustentable de proveer de servicios financieros a aquellos individuos y empresas medianas y pequeñas, quienes, hasta la fecha, han sido bastante excluidos de los sistemas financieros formales. En efecto, para aquellos quienes tienen experiencia directa con las microfinanzas en regiones geográficas que van desde Latinoamérica, a Asia del Sur, a África, y a los estados recientemente independientes de la antigua Unión Soviética; es evidente que las microfinanzas están evolucionando hacia una parte permanente de los sistemas financieros de muchos países. A través de las microfinanzas, el sector informal de la economía de un país se está incorporando a la corriente principal económica y se está convirtiendo una fuerza económica más dinámica. Dado el hecho de que en muchos países el sector informal comprende bastante más del cincuenta por ciento de la población laboral, el impacto de las microfinanzas tanto en individuos y en microempresarios como en la economía general y en las condiciones sociales es absolutamente significativo.

Por toda su importancia y significado, uno pensaría que es fácil definir las microfinanzas. En realidad, no hay una definición estándar que se destaque. Es aparentemente imposible atribuirle características tan específicas como el valor promedio de préstamos, volumen de ventas de las microempresas, un conjunto estándar de servicios y productos financieros, una institución modelo, o una metodología prescrita. En vez de eso, lo que se hace evidente es que hay unas lecciones asimiladas en común que se aplican en todas partes y que hay algunas "mejores prácticas" que todas las instituciones micro financieras (IMFs) siguen.

Tres de las lecciones claves aprendidas acerca de las microfinanzas en todo el mundo son:

- Micro y pequeños empresarios que operan en el sector informal, comúnmente llamados trabajadores de escasos recursos, pagan sus préstamos a tiempo, requieren de diversos servicios financieros y están dispuestos a pagar por ellos, y son, sobretodo, ahorradores netos.
- Las IMFs son capaces de proveer servicios financieros a los trabajadores de escasos recursos de una forma rentable y sostenible.
- Las IMFs deben operar con visión empresarial para lograr tener éxito.

Una lista abreviada de las "mejores prácticas" básicas que han sido seguidas por IMFs exitosas incluye:

- Tazas de interés comerciales competitivas deben ser aplicadas a los créditos; los créditos deben empezar desde una cantidad más pequeña y ser equiparada con la capacidad de pago del prestatario; los pagos deben ser regulares y frecuentes y de relativamente corto plazo.
- El manejo de la cartera debe ser riguroso con el seguimiento de los vencimientos comenzando al día siguiente de dicho vencimiento.

- El manejo financiero incluyendo la contabilidad, los sistemas del manejo de información, y los controles financieros deben ser parte integral de las operaciones – aunque adaptados al tamaño y recursos de cada IMF. La planificación de negocios es igualmente importante.
- El manejo y la gobernabilidad deben ser profesionales. Los recursos humanos deben estar bien entrenados y motivados. Las personas apropiadas con las destrezas técnicas adecuadas traen el éxito.

Otro hecho que se debe tomar en cuenta al considerar las microfinanzas es que las IMFs pueden simplemente ser un grupo de ahorro y crédito comunitario o una organización no gubernamental (ONG) que provee crédito sólo utilizando fondos del donante. Un nivel intermedio puede incluir a grandes ONGs internacionales, cooperativas de ahorro y crédito, o IMFs especializadas. Luego hay las instituciones financieras reguladas más grandes y los bancos comerciales involucrados en las microfinanzas. Esta descripción se enfoca en las IMFs reguladas intermedias y más grandes.

Las microfinanzas son ahora un campo sobre el cual hay mucha información disponible. Investigaciones, publicaciones, herramientas técnicas, conferencias, y otras similares, han proliferado durante los últimos diez años. Los elementos de las microfinanzas exitosas están bien documentados. Una lista de lo que el DAI considera las diez mejores páginas web, la lista de los diez mejores servidores, y las diez mejores publicaciones para leer al respecto se encuentran junto a esta descripción para referencia.

TEMAS ACTUALES Y TENDENCIAS EN LAS MICROFINANZAS

A pesar de todo el progreso logrado en el desarrollo de una industria micro financiera y por las instituciones micro financieras exitosas que están marcando el camino, existen varios asuntos que se deben abordar para permitir más crecimiento en el sector, para asegurar la capacidad de sustentación de las IMFs, y para integrarlas más a los sistemas financieros de los países en los cuales operan. Afortunadamente, hay muchas tendencias positivas que pueden ser identificadas, que prueban que hay un impulso positivo hacia delante.

Basados en una revisión general de las industrias micro financieras y de IMFs seleccionadas en varios países que incluyen Rusia, El Salvador, Bolivia, Ecuador, Haití, Tanzania, India, y Mongolia; algunos asuntos y tendencias en común tanto para las IMFs como para la industria micro financiera más amplia, pueden ser identificados.

Temas para Instituciones Micro financieras

1) Generar y mantener sustentación operacional y financiera: Si cualquier IMF ha de sobrevivir, debe obtener suficientes utilidades para pagar sus costos operacionales y financieros. Este es un asunto constante para cualquier tamaño de IMF. Aún una IMF rentable y establecida debe encarar este tema cuando busca crecer.

2) Tener acceso a capital y ahorros para crecimiento financiero: Normalmente la única manera de crecer y mantener salud financiera es atraer nuevo capital foráneo y /o recibir permiso de los reguladores para captar ahorros del público.

3) Acrecentar capacidad financiera, operacional y de manejo de cartera: Al crecer hacia instituciones financieras de tipo más formal e intentar atraer inversores, las IMFs deben tener una contabilidad saneada, controles financieros, manejo del riesgo, y procesamiento de las transacciones. Su cartera debe ser de buena calidad. La tecnología de información y comunicaciones se hace más importante (y costosa). La planificación estratégica y de negocios es crucial.

4) Mejorar las estructuras de participación y gobernabilidad: Particularmente para las ONGs, las IMFs especializadas y con participación limitada, y cooperativas de ahorro y crédito, los mecanismos de revisión y supervisión deben estar en su punto óptimo para guiar a la institución hacia delante y proteger a sus accionistas. Los recursos limitados o restringidos de muchas ONGs o propietarios comunales pueden no ser suficientes en tiempos de crisis. Los altos ejecutivos y el directorio podrían no ser capaces de cumplir sus responsabilidades.

5) Desarrollar nuevos productos y mejorar servicio al cliente para ser competitivos y para incrementar ganancias. A medida que la industria crece, la competencia incrementa. Una forma fundamental de ser competitivo es conocer el mercado, entregar el producto oportunamente a clientes, y proveer el mejor servicio. Otra forma es expandirse hacia nuevas zonas geográficas. Cualquiera de estas formas requiere de recursos financieros y de destreza administrativa.

6) Fortalecer y profundizar en recursos humanos: Concomitante al mejoramiento de capacidad técnica dentro de la IMF, todos los niveles de recursos humanos deben ser desarrollados. Los altos ejecutivos deben estar preparados para administrar compañías más grandes y sofisticadas. Lo mismo se aplica a los ejecutivos de nivel medio y sus unidades de trabajo. Todo el personal debe comprender las exigencias de manejar un negocio creciente y tener las destrezas y la motivación para hacerlo.

Temas para la Industria Micro financiera

A medida que crece el número de IMFs en un país, las IMFs empiezan a aglutinarse alrededor de problemas comunes y la necesidad de soluciones. Ellas requieren del desarrollo de una infraestructura de la industria para apoyo de sus instituciones y negocios.

1) Colaboración y Coordinación entre IMFs: Puesto que hay tantas clases de IMFs, cada una con su propio conjunto de asuntos, es un reto el forjarlas en una asociación para convertirse en una fuerza efectiva dentro del sistema financiero.

2) Información Crediticia: Una de las maneras más eficaces de incrementar acceso a los servicios financieros y de mejorar la calidad de las carteras de crédito es tener buena información crediticia disponible. La clave es un buró de crédito. Las leyes de sigilo bancario in algunos países impiden a instituciones no bancarias compartir la información con los bancos.

   Aún cuando las IMFs puedan participar, frecuentemente no tienen los medios tecnológicos o financieros para hacerlo. Para atraer a inversores del exterior, una evaluación del grado de inversión de una agencia evaluadora de reputación es importante. Hasta la fecha hay pocas agencias evaluadoras que trabajan con las IMFs. Más aún, muchas de las IMFs todavía no pueden proveer la calidad de información financiera que requiere una agencia evaluadora. La calificación de crédito es otra manera eficiente de proveer información sobre clientes. Aún cuando más IMFs la están utilizando, todavía no es una herramienta común.

3) Estándares de Rendimiento: Para permitir que inversores, reguladores, y otros tenedores evalúen objetivamente el rendimiento de las IMFs, estándares de rendimiento operacional y financiero, por ej. proporciones, normas, deben ser establecidos. Esta tarea recae en alguna organización o asociación que agrupa a las IMFs.

4) Firmas Auditoras y Otros Proveedores de Servicios: Como una industria relativamente nueva, las microfinanzas frecuentemente no son bien comprendidas por las firmas

auditoras, firmas de tecnología de información, y otros proveedores de servicios. Aunque son instituciones financieras, las IMFs habitualmente tienen necesidades y prácticas especiales que no son extensamente conocidas. Para muchos ajenos a esto, las IMFs no son consideradas como clientes potenciales valiosos.

Tendencias para Instituciones Micro financieras

1) Los perfiles de riesgo y de clientes están cambiando. A medida que los actuales clientes crecen, necesitan préstamos más grandes y por periodos más largos. Frecuentemente solicitan créditos individuales en vez de créditos solidarios. Una garantía se convierte en necesaria. El perfil de riesgo de una cartera de IMF cambia, y las técnicas del manejo del riesgo correspondiente debe cambiar apropiadamente. Un siempre creciente número de instituciones, incluyendo bancos, están ingresando en el mercado micro financiero. La competencia está forzando a las IMFs a desarrollar nuevos productos, para retener a antiguos clientes y para encontrar nuevos, a entrar a nuevos mercados, y a mejorar el servicio al cliente. El desarrollar nuevos productos va a ser un empuje importante. Todo esto requiere de nuevas aptitudes y recursos financieros.

2) La demanda para el acceso al capital y ahorros está incrementando. Para financiar el crecimiento, las IMFs están buscando formas de acceder a capital y /o ahorro del exterior. Los fondos de donantes, que puede haberlas financiado inicialmente, son limitados, y hasta están decreciendo.

3) Un creciente número de IMFs están procurando ser reguladas. Uno de los primeros pasos para atraer al capital foráneo y para acceder al ahorro es convertirse en una institución financiera regulada y con licencia. De aquí que un creciente número de estas están aplicando para licencias.

4) Cooperativas de ahorro y crédito están estratégicamente ubicadas para crecer. Como las cooperativas ya están autorizadas a captar ahorros y pueden operar eficientemente en áreas rurales y peri-urbanas, se encuentran bien ubicadas para expandirse en este nicho del mercado.

Tendencias para la Industria Micro financiera

1) Asociaciones Micro financieras. Puesto que la unión hace la fuerza, las IMFs se están juntando para formar asociaciones que manejen los asuntos o problemas que todas encaran, muchos de los cuales se mencionaron arriba.

2) Buró de crédito. Dada la reconocida importancia de la información crediticia, muchos países están integrando a las IMFs dentro de oficinas de crédito existentes o nuevas. Están surgiendo diferentes fórmulas tales como en la República Dominicana donde las IMFs pueden compartir información con los bancos. En otros países como El Salvador, hay una oficina de crédito paralela para las ONGs. En Bolivia, el plan es crear una oficina de crédito separada para las IMFs reguladas y para las no reguladas.

3) Agencias evaluadoras. Hasta la fecha, las agencias de crédito conocidas no han mostrado interés en evaluar a las IMFs. Aquellas que no son especializadas en microfinanzas, como MicroRate y Planet Finance, no son aún parte de la corriente principal de mercados de capital.

4) Estándares de rendimiento. El boletín de MicroBanca, publicado bajo los auspicios del CGAP / Banco Mundial, provee información de calidad sobre el rendimiento de

diferentes tipos de IMFs de varios países y los compara a normas por su categoría y región. Varios países, incluidos India y Haití, están estableciendo estándares locales a través de asociaciones locales.

5) Mercados de capital. Los mercados de capital tradicionales permanecen cerrados a casi todas las IMFs. Existen, sin embargo, un creciente número de fondos especializados para invertir en IMFs, incluyendo a bancos que se involucran microfinanzas. PROFUND está encabezando esta área. También hay un creciente número de inversores sociales que están buscando contribuir al desarrollo al mismo tiempo que reciban un buen retorno sobre su inversión.

6) Regulación y supervisión. En los países en donde las microfinanzas están creciendo, las autoridades gubernamentales se ven obligadas a enfrentar el tema de cómo dar licencia, regular y supervisar a las IMFs. Varios modelos diferentes están evolucionando; pero todos deben ser adaptados al medio local.

7) Tecnología. Nuevos desarrollos en la tecnología de comunicaciones e información están permitiendo a las IMFs a encarar algunos de sus problemas. Estos incluyen tarjetas inteligentes para ahorros y envíos (una forma segura y más barata de movilizar efectivo en áreas rurales); usando Palm Pilots y Comunicadores Nokia para facilitar el procesamiento de préstamos y manejo de cartera; y enlaces de satélite para transmitir información de áreas rurales a oficinas matrices. Las IMFs se están juntando en grupos de compra para negociar precios más bajos, pero los costos siguen siendo un problema.

8) Firmas auditoras y otros proveedores de servicios. Las microfinanzas están siendo reconocidas como un mercado creciente y rentable.

IMPLICACIONES PARA LOS REGULADORES Y SUPERVISORES

1) Un siempre creciente número de IMFs aplicará para obtener licencia, es decir, ser instituciones financieras supervisadas y reguladas, primordialmente para lograr acceso a los ahorros de sus clientes prestatarios y para atraer a inversores del exterior. Esto pondrá presión sobre los recursos humanos y financieros limitados de los cuerpos reguladores y de supervisión.

2) Dadas las muchas diferentes clases de IMFs, los reguladores y supervisores tendrán que formular políticas y procedimientos separados dependiendo de la clase de IMF.

3) Puesto que la información crediticia es una de las maneras más efectivas de mejorar la calidad de crédito y de incrementar acceso al crédito, la formación o expansión de los buró de crédito para incluir IMFs necesitará ser apoyada. Dos de los cambios más comunes que deben ser apoyadas son en cuanto al sigilo bancario y a las leyes de protección del consumidor.

4) Para regular más eficientemente a un mayor número de IMFs, que tienden a tener un gran volumen de pequeños créditos, los reguladores y supervisores tendrán que incorporar el uso de herramientas tales como evaluación, calificación de crédito, e información de los buró de crédito en sus procedimientos.

5) Nuevos productos, más clientes, y crecientes ahorros incrementan el perfil de riesgo de las IMFs. Los reguladores y supervisores tendrán que permanecer al tanto de estos cambios para monitorear los riesgos.

6) En vista del creciente número de IMFs y el hecho de que tienen gran volumen de préstamos y operan en áreas remotas y en formas no tradicionales para satisfacer las necesidades de sus clientes, los reguladores y supervisores tendrán que desarrollar formas flexibles, prácticas y rentables de hacer su trabajo y utilizar los recursos limitados efectivamente.

7) La elección de un sistema regulador y de supervisión puede requerir ser una combinación de auto-regulación, supervisión de riesgo, y regulación especializada no bancaria. En Sudáfrica, la mayoría de IMFs están sujetas a un régimen de auto-regulación a través de una asociación a la que el Ministerio de Finanzas ha delegado autoridad. En las Filipinas, los bancos rurales son regulados a través de un sistema basado en riesgo que depende de un sistema riguroso de reportes de información. En muchos países de América Latina, hay unidades supervisoras dedicadas para instituciones financieras no bancarias.

CONCLUSIÓN

Las microfinanzas han probado ser una manera efectiva de incluir al sector informal en el sistema financiero. A pesar de que existen muchos problemas y que no todas las tendencias son positivas, las IMFs se han convertido en parte permanente del sistema financiero de muchos países. Con cada año que pase, se integrarán más a la corriente principal del sistema financiero, incluyendo a los mercados de capital. Su importancia continuará creciendo a medida que atraigan a más clientes y se conviertan en instituciones financieras más sofisticadas. La regulación y supervisión se hará más importante a medida que esto suceda. El reto para los reguladores y supervisores es de encontrar la mejor manera de cumplir sus responsabilidades. El bien público debe ser protegido.

MICROFINANZAS EN ECUADOR: RETOS PARA CONSTRUIR UNA BASE FIRME

Stephen Smith, USAID

Microfinanzas no es nuevo en Ecuador. Los donantes y el Gobierno de Ecuador han estado apoyando el sector con millones de dólares desde los 1980s. Lastimosamente no se puede mostrar muchos resultados. Hay varias razones que explican la falta de progreso durante casi 20 años, pero estas no son el tema de mi exposición. Yo hablaré sobre los retos principales para el futuro. Mi análisis se basa en gran parte de las experiencias, exitosas y no exitosas, del pasado en Ecuador y en otros países alrededor del mundo.

Primero, me refiero a las experiencias en microfinanzas en Ecuador del pasado. Se caracterizan por lo siguiente:

- **Instituciones microfinancieras débiles y no especializadas.** Este periodo fue dominado por las ONGs, muchas de ellas manejaron diversos programas a parte de crédito. Muchas implementaron paquetes de servicios sociales, incluyendo asistencia técnica, servicios de salud, educación y otros. Su falta de especialización y la inhabilidad de separar sus operaciones no les permitieron medir su efectividad o sus resultados financieros. Estas instituciones operaron como canalizadores de recursos, no como movilizadores.

- **Dependencia sobre los donantes y enfoque paternalista del Gobierno.** Los donantes distribuyeron sus recursos en forma muy dispersa, apoyando a docenas de pequeñas instituciones. Los recursos fueron utilizados mayormente para crédito y gastos operacionales para instituciones altamente subvencionadas. Hubo poco énfasis en el fortalecimiento institucional. El Gobierno de Ecuador siguió dirigiendo recursos financieros a los sectores marginados disfrazados como instituciones financieras de primer piso. Pero sus programas no fueron sostenibles. Los ciclos de mora incontrolable, condonación, descapitalización y recapitalización persistieron.

- **Inestabilidad financiera.** La inestabilidad financiera en Ecuador durante la última década claramente afecto en forma negativa el desempeño de las instituciones microfinancieras. Sin embargo, este factor externo no fue la principal causa del poco progreso de las instituciones.

El resultado de mas de 15 años de trabajo y millones de dólares fue unos 60,000 clientes de microcredito al final del año 2000 en un mercado de más de un millón y apenas una institución auto-sostenible.
Segundo, quisiera pasar a la situación actual de microfinanzas en Ecuador:

- **Instituciones fuertes emergiendo.** Recientemente se ven varias instituciones sobresalientes: Banco Solidario, con mas de 50,000 clientes y un retorno sobre capital de 10 por ciento en 2001; Credife, que creció en un 300 por ciento el año pasado y que tiene el soporte del banco mas grande del país, Banco del Pichincha; y Sociedad Financiera Ecuatorial, que después de operar apenas unos dos meses en 2001, tuvo más de 1,000 clientes de crédito. Vale mencionar también las cooperativas de ahorro y crédito que crecieron significativamente durante los años de crisis entre 1996 y 2001, y al mismo tiempo redujeron su nivel de morosidad de 18 a 5 por ciento.

- **Mayor estabilidad financiera.** Aunque la situación esta todavía precaria, han habido importantes logros durante los últimos dos años. La dolarización ha calmado la inseguridad de la moneda, algo que es particularmente importante para operaciones microcrediticias. Las autoridades gubernamentales han mandado unas señales positivas con la liquidación de unos bancos y con los esfuerzos actuales para fortalecer la supervisión del sector financiero.

- **Mayor interés del Gobierno.** Estoy empezando de escuchar "microfinanzas esta de moda" en Ecuador. Esto puede ser un arma de doble filo. Mi opinión es que el Gobierno debería limitarse a facilitar el sector microfinanciero al nivel político. Debería limpiar el camino de obstáculos que podrían impedir el crecimiento del sector. El Gobierno no debería proveer servicios financieros de primer piso y no debería ejecutar programas de apoyo al sector. El rol del Gobierno es un tema que requiere mucha discusión beneficiándose de la participación de los actores privados y de un análisis de las experiencias en el exterior.

Como resultado de estas recientes tendencias positivas, al fin del año 2001 hubo unos 120,000 clientes de microcredito en un mercado de más de un millón.

Tercero, nos podemos preguntar ¿como podrían verse las microfinanzas en cinco años?

- **Diversos, numerosos proveedores sólidos y relativamente maduros.** Estas instituciones incluirían diferentes tipos de instituciones, como bancos, financieras, cooperativas y aun posiblemente un nuevo tipo de institución creada específicamente para microfinanzas.

- **Un marco regulador y supervisión independiente y competente.** Dado el compromiso de parte de la Superintendencia al sector microfinanciero, esta institución podría efectuar una efectiva supervisión no solo en su análisis sino también en su decisión. Al mismo tiempo, esta institución estaría facilitando la diversificación y profundización de servicios microfinancieros. Esta actitud, a su vez, contribuiría directamente al desarrollo de las instituciones microfinancieras.

Si el sector avanza como se estima, es razonable esperar que habrá mas de 400,000 clientes o más al final del año 2006.

Pasaré ahora a la segunda parte de mi presentación. Trata de las dos trampas que se deben evitar. La primera es la trampa "microfinanzas es un programa social". El peligro esta en las implicaciones de tratar a las microfinanzas como un programa social en vez de tratarlas como un negocio. Evidentemente, microfinanzas tiene beneficios sociales porque da oportunidades a las personas con menos recursos económicos y con menos acceso a los servicios formales, especialmente servicios financieros. Esa es la razón que USAID y otros donantes están apoyando el sector. Sin embargo... tratar a las microfinanzas como programa social perjudica a las mismas metas sociales que tenemos.
Explicaré los efectos de tratar a las microfinanzas como programa social:

1. **Perpetúa la dependencia sobre los donantes.** Los donantes y otras fuentes de subsidios existen para llenar los vacíos que no sean llenados por el mercado. Ejemplos tradicionales incluyen educación, salud y infraestructura física. En el caso de microfinanzas, es verdad que las ONGs han hecho los experimentos iniciales y han demostrado la viabilidad. Pero también es verdad que mientras más madura el mercado, el sector privado esta tomando la responsabilidad de expandir y diversificar los servicios a través de la creación y expansión de instituciones totalmente auto-sostenibles. Mientras los donantes sigan subvencionando instituciones dependientes, perpetuarán las distorsiones en el mercado y desincentivan la participación de nuevos inversionistas privados.

2. **Autoridades intervienen, favorecen y distorsionan el mercado**. Si el estado percibe imperfecciones en el mercado, es más probable que implementen políticas para controlar el mercado como techos sobre la tasa de interés y otras condiciones. También es más probable que el estado dirija recursos financieros usando mecanismos públicos de primer piso. Ambos programas, las políticas y los programas, dañarían al mercado desincentivando las iniciativas privadas. Además, hay experiencias que claramente muestran que el crédito no es para todos. Hay ciertos estratos socio-económicos que son tan pobres que no pueden pagar préstamos a tasas del mercado. Para estas personas, es mejor no ofrecer servicios financieros, sino atenderlas con otros programas sociales subvencionados.

Para poner este argumento en una perspectiva de cifras, tomamos el siguiente caso. Si los donantes y entidades gubernamentales donan $US 50 millones durante cinco años para cartera, y asumiendo prestamos promedios de $US 1,000, el total de clientes servidos serían 50,000. Esta cifra representa apenas cinco por ciento del mercado total de más de un millón. Además, con este enfoque de canalizar todos los recursos para cartera, seguiríamos con instituciones débiles y un mayor riesgo de descapitalización de los recursos.

Para resumir la trampa de "microfinanzas es un programa social", es útil tratar a las microfinanzas como un problema social con una solución empresarial.

La segunda trampa es que "microfinanzas es como cualquier tipo de finanzas, solo más pequeño y mas fácil". El no reconocer las diferencias entre microfinanzas y las finanzas tradicionales resultará en una industria débil y poco desarrollada. Mencioné antes que las ONGs en muchos países son las instituciones pioneras de microfinanzas. En los 1990s se ha visto varios bancos tradicionales entrando en el negocio de microfinanzas. Estas instituciones contaron con mayores recursos financieros, mejor tecnología y una mayor capacidad de análisis. Sin embargo, en la mayoría de los casos han fracasado. Hay varias razones por esto, pero la mas importante es que estas instituciones no hecho los cambios culturales necesarios. Este se refleja en la inhabilidad de integrar microfinanzas en todas sus áreas de funcionamiento, y en la falta de organizarse y operacionalizarse para hacer microfinanzas.

De igual manera, si la Superintendencia cae en la trampa de ver microfinanzas como cualquiera tipo de finanzas resultaría en una regulación y supervisión inadecuada y restrictiva. Por un lado, la Superintendencia nunca lograría a entender las microfinanzas. Esto podría resultar en la inhabilidad de asegurar una prudente supervisión del sector. Por otro lado, la Superintendencia, sin intención, restringiría severamente las operaciones de las instituciones microfinancieras. Sería como manejar un bote sobre un camino.

Las siguientes listas muestran unas de las diferencias mas obvias entre microfinanzas y las finanzas tradicionales.

Banca Tradicional	Instituciones Microfinancieras
Capacidad financiera relativamente sofisticada	Capacidad administrativa relativamente desarrollada
Pocos clientes	Muchos clientes
Atención lenta	Atención rápida
Menores costos administrativos	Altos costos administrativos
Calidad de cartera deteriora lentamente	Calidad de cartera deteriora rápidamente

RETO 1

Desarrollar una Masa Crítica de Instituciones Microfinancieras Fuertes, Solventes y Crecientes

Este reto es el más crítico. Como cualquier industria, las microfinanzas dependen mayormente de la iniciativa, creatividad y persistencia de los proveedores de los productos y servicios. Vale mencionar que las microfinanzas en Ecuador por muchos años carecieron de unos efectivos líderes de las instituciones microfinancieras. Es tiempo que las instituciones y sus representantes dejen de seguir los pasos de los donantes y otras instituciones y empiecen a demostrar las siguientes cualidades:

- Su propia visión clara y metas ambiciosas,
- Capacidad de auto-evaluarse y auto-criticarse,
- Buscar nuevos fuentes de recursos, internos y externos y
- Demostrar un compromiso total.

El desarrollo institucional es un proceso completo involucrando todas las áreas de una compañía. Es un proceso particularmente difícil en las industrias emergentes que experimentan un crecimiento rápido. Microfinanzas, esperamos, pueda ser un ejemplo de estas industrias. Mencionaré unas de las áreas más críticas para un fortalecimiento institucional exitoso.

Primero es el fortalecimiento de la gobernabilidad, incluyendo las inversionistas y los directores. Pregunto ¿Por qué de las miles de instituciones microfinancieras en el mundo que colocan unos cientos y aún miles de créditos por año solo un pequeño porcentaje han logrado la auto-sostenibilidad y una expansión masiva? ¿Es porque operan en mercados pequeños? O es porque no existen recursos para financiar su crecimiento? No creo. Yo creo que empieza con la gobernabilidad. La mayoría de las instituciones carecen de un liderazgo y solvencia que les de una dirección clara.

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

- Tienen interés o experiencia en el negocio de microfinanzas,
- Unos o todos tienen a la rentabilidad como su prioridad,
- Algunos tienen mucha solvencia,
- Instituciones de apoyo u ONGs con metas claras de auto-sostenibilidad.

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

Segundo, las instituciones microfinancieras tienen que profesionalizarse fortaleciendo sus estructuras organizacionales y sus operaciones. Algunas instituciones llegan hasta miles de clientes con una organización que se compone de un gerente, un contador y varios oficiales de crédito. Para lograr mejores niveles de eficiencia y control las instituciones van reorganizándose, aumentando nuevas áreas como sistemas, riesgos, auditoría interna, servicio al cliente, y otros.

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

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

Tercero, se necesita el desarrollo de sistemas de información y tecnología de comunicación que son tan vitales en las instituciones financieras. Estos sistemas proveen información puntual para usuarios a todos niveles. Permiten también la comunicación entre sucursales. Y finalmente permiten que las instituciones cumplan con los requisitos de supervisión y auditoria externa. Dado que microfinanzas es un negocio de economías de escala y que es geográficamente dispersa, los sistemas de información y comunicación son prerrequisitos para el crecimiento de la industria.

Una industria no tiene una base firme si no tiene competencia. La verdad es que las industrias exitosas siempre atraen la competencia y se mantienen competitivas. Para fomentar un ámbito competitivo, se supone que exista una cancha nivelada. Hablaré mas tarde sobre el rol del estado y de los donantes en asegurar una cancha nivelada.

La falta de competencia implica vulnerabilidades al nivel institucional y al nivel de los clientes. Durante los últimos 10 años he observado que la instituciones microfinancieras se identifican por su tecnología crediticia. A los extremos, estas instituciones tercamente resisten cambiar sus productos. Su enfoque está en su propia organización en vez de en las necesidades de sus clientes. Con la competencia las instituciones microfinancieras empiezan a mejorar y diversificar su oferta de productos y servicios, ofreciendo ahorros, giros y otros productos. Como se ha visto en el caso Boliviano, las instituciones más diversificadas son las que aguantaron mejor la crisis de sobre endeudamiento de los años pasados. En fin, la diversificación no es solo buena para el cliente, sino también protege a la institución.

Parte de esta diversificación es la penetración de nuevos mercados al nivel geográfico y al nivel de tipo de cliente. Las instituciones urbanas empiezan a entrar en áreas rurales o semi-rurales. Las instituciones que sirven a los clientes de micro empresa empiezan a servir también a las pequeñas empresas. Estos esfuerzos son sanos tanto para las instituciones microfinancieras como para la democratización de la economía.

El resultado más visible de la competencia es la tendencia de bajar precios para los usuarios. Aunque el proceso casi siempre resulta en instituciones que no pueden competir, las mejores instituciones implementan mejores operacionales para seguir competiendo exitosamente. Precios bajos es un indicador de una industria más madura y más sólida con un futuro mejor.

Entre nosotros las instituciones que apoyan al sector microfinanciero tenemos que recordar que nuestra meta es expandir y mejorar acceso a los servicios financieros. Aunque nuestro vehículo es las instituciones, no estamos en el negocio de asegurar la sobre vivencia de todas las instituciones microfinancieras. Es parte de la evolución que algunas logran economías de escala mientras otras se mueren o se fusionan.

RETO 2

Crear un Ámbito Político Regulador Facilitador

El segundo reto es la creación de un ámbito político regulador facilitador. La Microfinanzas se han desarrollado exitosamente en los países con liberalización financiera. En Ecuador, a pesar de los avances aislados en liberalizar este mercado, no se ha establecido todavía una

arquitectura financiera consistente. Re-enfatizo dos políticas que siguen distorsionando el mercado: el techo de la tasa activa y el rol del estado como proveedor de servicios financieros de primer piso. Igual a la banca tradicional y a cualquier inversionista privado, los líderes de microfinanzas buscan mercados liberalizados y estables. Creo que la tendencia de crecimiento en microfinanzas que se ve ahora tiene menos que ver con avances en las políticas que con el gran tamaño del mercado no atendido en el país.

El segundo elemento de un ámbito político regulador es el desarrollo de regulaciones y normas adecuadas. En este punto el orden es importante. Microfinanzas es todavía nuevo. Sería difícil y que el ente regulador anticipe las necesidades y futuras actividades del sector. Por suerte, tampoco es necesario. Es mejor que la Superintendencia responda a la demanda del sector en forma paulatina. Pero tampoco debería ir muy lento, porque esto perjudicaría el buen funcionamiento del sector. La Superintendencia, idealmente, debe acompañar al sector en su crecimiento y evolución.

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

En varios países son las ONGs, las pioneras en microfinanzas, que inician el diálogo con las entes reguladores para que se abra ventanas para microfinanzas. Esto es muy legítimo. Pero en muchos casos las mismas ONGs piden un trato favorable por ser instituciones con un beneficio social. Las Superintendencias tienen que cuidar de no caer de ese tipo de presión. Las instituciones microfinancieras tienen que ser controladas igual a las demás instituciones, sin considerar si tienen una orientación social o buscan maximizar su rentabilidad.

El tercer componente de un ámbito político regulador facilitador es la institucionalización de la capacidad de supervisión. Es más difícil que la creación de políticas y regulaciones porque requiere un cambio de cultura. Los supervisores están acostumbrados a supervisar a la banca tradicional, y en menor grado las cooperativas. No tienen experiencia con microfinanzas. Y como dice el dicho, uno no puede supervisar lo que no conoce.

Para lograr un cambio de cultura, el máximo ejecutivo de la Superintendencia tiene que mandar una señal clara a su personal y tiene que continuamente reforzarlo con sus propias acciones. Esto no es solo asegurar que los supervisores aprendan microfinanzas, sino también asegurar que el área de supervisión se integre con las demás áreas de la entidad, como normas, legal, sistemas y riesgos. Actualmente estos esfuerzos están tomando lugar en la Superintendencia en Ecuador y por esa razón los avances son tangibles y rápidos.

Finalmente, el compromiso de supervisar microfinanzas debe consistir en capacitación relevante y continua. Muchas de las herramientas de supervisión serán nuevas y tomará tiempo para que los supervisores aprendan a usarlas efectivamente. Además, por ser una industria en pañales, habrá un periodo donde las herramientas y su uso estarán mejorándose y cambiándose constantemente. La capacitación es un proceso, no un fin.

RETO 3

Desarrollar Transparencia

El tercer reto es el desarrollo de transparencia en la industria en general y en las instituciones microfinancieras en particular. Transparencia refiere al flujo libre y publico de información confiable y comparable, particularmente información financiera. ¿Por qué es importante la transparencia?

1. Para que las instituciones financieras puedan competitivamente acceder recursos financieros de los mercados formales y de las instituciones de apoyo,

2. Para incentivar mejor gestión de parte de las instituciones,

3. Para incentivar y exigir el desarrollo de adecuados sistemas informáticos, y

4. Para evitar riesgo crediticio, especialmente a través del sobre endeudamiento.

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

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

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

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

Quisiera volver al ejercicio anterior sobre la inyección de $50 millones, pero esta vez asumir que los recursos provienen de inversionistas privados que cuentan como patrimonio en unas instituciones licenciadas y supervisadas. Asumiendo un relativo modesto apalancamiento de 600 por ciento a través de préstamos y depósitos, estas instituciones movilizarían $300 millones. Asumiendo prestamos promedios de $1,000, estos recursos llegarían a unos 300,000 clientes o aproximadamente 30 por ciento del mercado total de mas de un millón de microempresarios. Además, estos recursos tendrían el potencial de todavía capitalizarse porque son manejados por instituciones transparentes operando en un mercado competitivo.

RETO 4

Fortalecer al Nivel Sectorial

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

La Red Financiera Rural y la Asociación de Cooperativas Reguladas son dos instituciones que juegan este rol actualmente. Existen también entidades del gobierno que pretenden apoyar al sector, incluyendo el Consejo Nacional para la Microempresa. Finalmente, considerado su inversión significativa en el sector, los donantes y otras instituciones de apoyo internacionales y nacionales pueden contribuir al desarrollo del sector se estén bien organizados. Recientemente los seis principales donantes en microfinanzas se han organizados y se han comprometidos a colaborar con proyectos puntuales por el beneficio del sector.

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

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

El último elemento de fortalecimiento al nivel sectorial concierne los mecanismos de financiamiento. Idealmente, las instituciones microfinancieras se financian a través de los mercados formales y la movilización de ahorros. Pero para muchas instituciones hay un periodo de transición cuando requieren recursos para crecer y lograr economías de escala, pero todavía no tienen mucho acceso a los mercados formales. Varias instituciones en Ecuador están entrando en este periodo. Existen al nivel nacional unos mecanismos quasi-mercado que apoyan a las instituciones microfinancieras. Vale la pena considerar también la creación de mecanismos locales siempre y cuando exista la demanda. Todos estos mecanismo deberían utilizar rigorosos instrumentos de evaluar las instituciones en las cuales podrían invertir o prestar recursos. Uno de los ejemplos de instituciones que se han utilizado exitosamente son cajas centrales, entidades de segundo piso, programas de garantías, fideicomisos y aún fondos para fortalecer el patrimonio.

Eso resume mi apreciación de los cuatro retos principales para microfinanzas en Ecuador. Hay un largo camino adelante, pero con una clara visión y un fuerte compromiso, grandes logros son posibles.

2

Normatividad y supervisión de microfinanzas

NORMATIVIDAD Y MICROFINANZAS

Jorge L. Daly, Consultor
Development Alternatives Inc.

La normatividad, también conocida indistintamente como normativa, regulación o marco regulador, ha pasado a ser un aspecto inseparable del desarrollo de una industria micro-financiera. En contra de lo que comúnmente se cree, éste no es un fenómeno que surge de la emulación en varios países de América Latina de la interesantísima experiencia boliviana en la década pasada. Ya a principios de los años 50, por ejemplo, las Filipinas había puesto en vigor, con singular éxito, un marco regulador aplicado a transacciones financieras de pequeño monto en el sector rural. Tal esquema fue adoptado en los años ochenta por Indonesia, otro país asiático de rica trayectoria bancaria en segmentos de mercado compuestos por pequeños prestatarios rurales. Producto de estos esfuerzos es la existencia en ambos países de entidades bancarias de propiedad privada y pública que juegan un papel importantísimo en la integración al sistema financiero de un vasto número de pequeños clientes.

En años recientes las presuntas ventajas y desventajas de normar las transacciones micro-financieras han sido puestas sobre el tapete como materia de discusión entre diversos expertos – investigadores, operadores privados, consultores y tecnócratas. Esta discusión tiene su origen, fundamentalmente, en un saludable escepticismo frente a la ola de iniciativas para regular, previa "transformación comercial," las actividades de numerosas organizaciones no gubernamentales (ONGs) especializadas en la prestación de servicios financieros, las mismas que buscan replicar en los países donde operan las interesantísimas experiencias que han tenido lugar en Bolivia. Y decimos que se trata de un saludable escepticismo porque el calco o réplica nunca es, ni siquiera en países que se asemejan asombrosamente a aquel innovador, perfecto. No lo es porque es difícil que en cada país se presenten, simultáneamente, las condiciones que hicieron posible en Bolivia la formalización de las micro-finanzas. Entre las más importantes vale destacar, por ejemplo, la apuesta de la cooperación internacional por el largo plazo, hecha realidad en un trabajo paciente que se apoyó en el financiamiento y fortalecimiento institucional de ONGs que exitosamente operan ahora con cánones comerciales. Pues bien, tal desprendimiento se ha hecho menos común últimamente, a decir de las presiones para delegar en los países la vigilancia de las ONGs financieras. Esto no es solamente un contrasentido. Se ignora que la gran mayoría de las ONGs financieras, por su pequeño radio de acción y por la orientación asistencial de sus dirigentes, pocas probabilidades tienen de graduarse en entidades comercialmente sostenibles. Se prefiere obviar las limitadas capacidades que tienen los organismos de vigilancia, tanto en recursos humanos como de presupuestos, para incorporar nuevas entidades en sus ámbitos de regulación y supervisión.

Sostenemos sin embargo que, frente al crecimiento vertiginoso desde la década de 1980 de las operaciones de micro-finanzas a través del mundo, es imperativo que éstas se inscriban en un marco regulador propicio para asegurar su expansión sostenida y, a la manera de la regulación aplicada a la banca comercial, dentro de un marco legal que sancione el cumplimiento de normas prudenciales. La importancia de esto reside no tanto en el volumen de operaciones que genera un subsistema micro-financiero. Al respecto, cabe señalar que Bolivia, tal vez el país en la región que más ha desarrollado su industria micro-financiera, no alcanza a generar ni el 5% de las colocaciones totales del sistema financiero. Lo que es relevante es que el desarrollo de la industria ha permitido la integración al sistema financiero de un número impresionante de nuevos clientes que ahora disponen de vehículos institucionales para depositar sus ahorros. Proteger este logro es una necesidad perentoria e ineludible.

Poner en marcha una regulación simple, clara y, al mismo tiempo, que facilite la labor de supervisión, se justifica también por la presencia de riesgos que son propios a la naturaleza de la actividad micro-financiera en sí. En un sistema bancario comercial de cualquier país el crecimiento explosivo en las colocaciones es señal de cautela para los organismos supervisores que en teoría tienen que haber asimilado las dolorosas crisis sistémicas que han azotado repetidamente a los países de la región. Pues bien, en lo que concierne a las entidades especializadas en micro-finanzas, la rápida masificación de las colocaciones es una condición sine-qua-non para el logro de la rentabilidad en plazos razonables. La clásica tensión entre los objetivos de eficiencia y seguridad que es propia de todo sistema financiero se hace más latente, por lo tanto, en la actividad micro-financiera, la cual se debe abordar con un marco regulador que tome en cuenta el perfil de riesgo particular a esta actividad.

Por último, es preciso que se consideren los costos y beneficios que conlleva la regulación así como los medios para minimizarlos (los costos) y aprovecharlos (los beneficios), y que se defina qué modalidad de regulación se va a adoptar. El resto de este trabajo se enfoca en estos dos temas claves.

1. Costos y Beneficios de la Regulación

No se debe cometer el error de subestimar los costos. Digámoslo sin ambages: la regulación de entidades dedicadas a micro-finanzas trae consigo costos que son considerables. Por un lado, con respecto al organismo supervisor, la carga de trabajo de los inspectores se eleva. Existen asimismo costos asociados a su capacitación en las técnicas de supervisión in-situ y la compra e instalación de ordenadores y sistemas estandarizados de evaluación.

De otra parte, las entidades que se acogen a la regulación deben sufragar costos importantes. Se debe mencionar, por ejemplo, los costos de entrenamiento al personal sobre la normativa vigente y los procedimientos que se deben llevar a cabo para cumplir con sus dispositivos – mantenimiento al día de las carpetas de crédito, preparación y envíos puntuales de información exigidos por el organismo supervisor, cumplimiento de las exigencias sobre previsiones y contabilización de atrasos, etc. También hay que mencionar los costos correspondientes al uso de sofisticados sistemas de información gerencial, a la instalación de medios electrónicos y, por último, a los cargos impuestos por el organismo supervisor. La suma de todo esto puede alcanzar niveles considerables. Por ejemplo, se ha calculado que durante el primer año de operación del Banco Sol en Bolivia, el costo de regulación alcanzó al 5% de las colocaciones. Esta cifra, aunque declinó significativamente a medida que el banco expandía sus colocaciones, no deja de ser espectacular.

No son estos, sin embargo, los costos más relevantes. El más crítico no lo sufragan directamente las entidades, sino que incide sobre la industria en su conjunto. Porque un marco regulador mal diseñado puede frenar una mayor competencia en los mercados y, de paso, desalentar

innovaciones tecnológicas en los sistemas de administración de riesgos, así como demorar innecesariamente la introducción de nuevos productos y servicios. No es impertinente subrayar que, en estas áreas, la industria micro-financiera registró importantísimos avances en épocas libres de las exigencias de regulación y supervisión. El más importante y crucial para el posterior desarrollo de la industria fue, sin lugar a dudas, el perfeccionamiento del otorgamiento de créditos sin el aval de garantías reales. Imponer límites muy bajos a la concesión de créditos sin garantías reales, o el desconocer la validez simbólica de las prendas familiares en el contrato de préstamo puede frenar la expansión del crédito a los microempresarios de menores recursos. Igual efecto podrían tener dispositivos que imponen exigencias sobre avalúos de activos declarados en prenda, legalización notarial de documentos, certificación periódica de domicilio de los prestatarios y, en fin, todos aquellos que inciden directamente sobre los costos de transacción y sobre tiempo de trabajo de los oficiales de crédito que, de otra manera, podría dedicarse directamente a la generación de nuevos préstamos.

Afortunadamente, el peligro de diseñar una regulación innecesariamente restrictiva disminuye considerablemente por las valiosas lecciones que arrojan las experiencias recientes de varios países. Tómese de nuevo el ejemplo de Bolivia. Este país pionero en micro-finanzas constantemente introduce modificaciones a su marco regulador, en respuesta a la necesidad de impulsar una mayor eficiencia en los mercados micro-financieros. Otros países pueden fácilmente recoger estas experiencias para beneficio propio. Pero los costos directos que asumen las entidades no se pueden obviar. Frente a ellos, ¿qué ventajas concretas ofrece la introducción de un marco regulador adecuado a la actividad micro-financiera? La respuesta también es clara y no admite discusión alguna. La formalización de la actividad micro-financiera trae consigo beneficios incalculables para el país. Al hacer posible una mayor transparencia de la información, los distintos agentes que operan en el mercado financiero pueden tomar nota del verdadero perfil de riesgo de la industria y, de modo igualmente importante, de su potencial rentabilidad. No sería insensato, por consiguiente, vislumbrar una mayor facilidad para las entidades especializadas en acceder a préstamos concedidos por la banca comercial a fin de expandir el volumen de las colocaciones o mejorar su posición de liquidez, como tampoco lograr los mismos objetivos mediante la emisión de instrumentos de deuda, tanto en mercados locales como internacionales. Finalmente, a más largo plazo, y una vez que la industria esté plenamente consolidada, sería posible concebir la capitalización de las entidades por parte de inversionistas privados. El alcance de todo esto se constriñe sin la vigencia de un marco regulador y de supervisión.

Es un intangible, sin embargo, el beneficio mayor que ocasiona la regulación. Cuando está bien diseñada y aplicada, la regulación de la actividad micro-financiera puede tener un impacto extraordinariamente positivo sobre los márgenes de intermediación, vale decir, sobre la eficiencia del mercado. Una vez más, los resultados que arroja la experiencia boliviana son notables. Previo a la introducción del marco regulador que norma las actividades de los fondos financieros privados, la tasa promedio de interés sobre los créditos pequeños era del orden del 72%. Pocos años después, esta tasa había declinado al 32%, es decir, a menos de la mitad.

2. Modalidades de Regulación

Consideramos dos tipos de regulación aplicable a micro-finanzas. La primera es la que se inscribe en la ley bancaria del país, vale decir, dentro de la misma ley que se aplica a la banca comercial. La segunda la denominamos netamente especializada, aplicada solamente a entidades que limitan su accionar a la actividad micro-financiera.

La regulación inscrita en la ley bancaria incorpora a su ámbito aspectos básicos de la actividad micro-financiera: definición de micro crédito, clasificación de créditos y régimen de previsiones, documentación mínima requerida en la concesión de préstamos, definición y contabilización de la mora, garantías requeridas, etc. Este tipo de regulación se enfoca más en definir las

Sostenemos sin embargo que, frente al crecimiento vertiginoso desde la década de 1980 de las operaciones de micro-finanzas a través del mundo, es imperativo que éstas se inscriban en un marco regulador propicio para asegurar su expansión sostenida y, a la manera de la regulación aplicada a la banca comercial, dentro de un marco legal que sancione el cumplimiento de normas prudenciales. La importancia de esto reside no tanto en el volumen de operaciones que genera un subsistema micro-financiero. Al respecto, cabe señalar que Bolivia, tal vez el país en la región que más ha desarrollado su industria micro-financiera, no alcanza a generar ni el 5% de las colocaciones totales del sistema financiero. Lo que es relevante es que el desarrollo de la industria ha permitido la integración al sistema financiero de un número impresionante de nuevos clientes que ahora disponen de vehículos institucionales para depositar sus ahorros. Proteger este logro es una necesidad perentoria e ineludible.

Poner en marcha una regulación simple, clara y, al mismo tiempo, que facilite la labor de supervisión, se justifica también por la presencia de riesgos que son propios a la naturaleza de la actividad micro-financiera en sí. En un sistema bancario comercial de cualquier país el crecimiento explosivo en las colocaciones es señal de cautela para los organismos supervisores que en teoría tienen que haber asimilado las dolorosas crisis sistémicas que han azotado repetidamente a los países de la región. Pues bien, en lo que concierne a las entidades especializadas en micro-finanzas, la rápida masificación de las colocaciones es una condición sine-qua-non para el logro de la rentabilidad en plazos razonables. La clásica tensión entre los objetivos de eficiencia y seguridad que es propia de todo sistema financiero se hace más latente, por lo tanto, en la actividad micro-financiera, la cual se debe abordar con un marco regulador que tome en cuenta el perfil de riesgo particular a esta actividad.

Por último, es preciso que se consideren los costos y beneficios que conlleva la regulación así como los medios para minimizarlos (los costos) y aprovecharlos (los beneficios), y que se defina qué modalidad de regulación se va a adoptar. El resto de este trabajo se enfoca en estos dos temas claves.

1. Costos y Beneficios de la Regulación

No se debe cometer el error de subestimar los costos. Digámoslo sin ambages: la regulación de entidades dedicadas a micro-finanzas trae consigo costos que son considerables. Por un lado, con respecto al organismo supervisor, la carga de trabajo de los inspectores se eleva. Existen asimismo costos asociados a su capacitación en las técnicas de supervisión in-situ y la compra e instalación de ordenadores y sistemas estandarizados de evaluación.

De otra parte, las entidades que se acogen a la regulación deben sufragar costos importantes. Se debe mencionar, por ejemplo, los costos de entrenamiento al personal sobre la normativa vigente y los procedimientos que se deben llevar a cabo para cumplir con sus dispositivos – mantenimiento al día de las carpetas de crédito, preparación y envíos puntuales de información exigidos por el organismo supervisor, cumplimiento de las exigencias sobre previsiones y contabilización de atrasos, etc. También hay que mencionar los costos correspondientes al uso de sofisticados sistemas de información gerencial, a la instalación de medios electrónicos y, por último, a los cargos impuestos por el organismo supervisor. La suma de todo esto puede alcanzar niveles considerables. Por ejemplo, se ha calculado que durante el primer año de operación del Banco Sol en Bolivia, el costo de regulación alcanzó al 5% de las colocaciones. Esta cifra, aunque declinó significativamente a medida que el banco expandía sus colocaciones, no deja de ser espectacular.

No son estos, sin embargo, los costos más relevantes. El más crítico no lo sufragan directamente las entidades, sino que incide sobre la industria en su conjunto. Porque un marco regulador mal diseñado puede frenar una mayor competencia en los mercados y, de paso, desalentar

innovaciones tecnológicas en los sistemas de administración de riesgos, así como demorar innecesariamente la introducción de nuevos productos y servicios. No es impertinente subrayar que, en estas áreas, la industria micro-financiera registró importantísimos avances en épocas libres de las exigencias de regulación y supervisión. El más importante y crucial para el posterior desarrollo de la industria fue, sin lugar a dudas, el perfeccionamiento del otorgamiento de créditos sin el aval de garantías reales. Imponer límites muy bajos a la concesión de créditos sin garantías reales, o el desconocer la validez simbólica de las prendas familiares en el contrato de préstamo puede frenar la expansión del crédito a los microempresarios de menores recursos. Igual efecto podrían tener dispositivos que imponen exigencias sobre avalúos de activos declarados en prenda, legalización notarial de documentos, certificación periódica de domicilio de los prestatarios y, en fin, todos aquellos que inciden directamente sobre los costos de transacción y sobre tiempo de trabajo de los oficiales de crédito que, de otra manera, podría dedicarse directamente a la generación de nuevos préstamos.

Afortunadamente, el peligro de diseñar una regulación innecesariamente restrictiva disminuye considerablemente por las valiosas lecciones que arrojan las experiencias recientes de varios países. Tómese de nuevo el ejemplo de Bolivia. Este país pionero en micro-finanzas constantemente introduce modificaciones a su marco regulador, en respuesta a la necesidad de impulsar una mayor eficiencia en los mercados micro-financieros. Otros países pueden fácilmente recoger estas experiencias para beneficio propio. Pero los costos directos que asumen las entidades no se pueden obviar. Frente a ellos, ¿qué ventajas concretas ofrece la introducción de un marco regulador adecuado a la actividad micro-financiera? La respuesta también es clara y no admite discusión alguna. La formalización de la actividad micro-financiera trae consigo beneficios incalculables para el país. Al hacer posible una mayor transparencia de la información, los distintos agentes que operan en el mercado financiero pueden tomar nota del verdadero perfil de riesgo de la industria y, de modo igualmente importante, de su potencial rentabilidad. No sería insensato, por consiguiente, vislumbrar una mayor facilidad para las entidades especializadas en acceder a préstamos concedidos por la banca comercial a fin de expandir el volumen de las colocaciones o mejorar su posición de liquidez, como tampoco lograr los mismos objetivos mediante la emisión de instrumentos de deuda, tanto en mercados locales como internacionales. Finalmente, a más largo plazo, y una vez que la industria esté plenamente consolidada, sería posible concebir la capitalización de las entidades por parte de inversionistas privados. El alcance de todo esto se constriñe sin la vigencia de un marco regulador y de supervisión.

Es un intangible, sin embargo, el beneficio mayor que ocasiona la regulación. Cuando está bien diseñada y aplicada, la regulación de la actividad micro-financiera puede tener un impacto extraordinariamente positivo sobre los márgenes de intermediación, vale decir, sobre la eficiencia del mercado. Una vez más, los resultados que arroja la experiencia boliviana son notables. Previo a la introducción del marco regulador que norma las actividades de los fondos financieros privados, la tasa promedio de interés sobre los créditos pequeños era del orden del 72%. Pocos años después, esta tasa había declinado al 32%, es decir, a menos de la mitad.

2. Modalidades de Regulación

Consideramos dos tipos de regulación aplicable a micro-finanzas. La primera es la que se inscribe en la ley bancaria del país, vale decir, dentro de la misma ley que se aplica a la banca comercial. La segunda la denominamos netamente especializada, aplicada solamente a entidades que limitan su accionar a la actividad micro-financiera.

La regulación inscrita en la ley bancaria incorpora a su ámbito aspectos básicos de la actividad micro-financiera: definición de micro crédito, clasificación de créditos y régimen de previsiones, documentación mínima requerida en la concesión de préstamos, definición y contabilización de la mora, garantías requeridas, etc. Este tipo de regulación se enfoca más en definir las

normas prudenciales aplicables a la transacción micro-financiera propiamente dicha, que a la reglamentación de las entidades financieras que operan en el mercado. Parte de la premisa de que cualquier entidad financiera – banco comercial, cooperativa de ahorro y crédito, financieras, entidades no bancarias, etc. – pueden ofrecer servicios micro-financieros. No sanciona, por lo tanto, la discriminación entre entidades financieras, ni fomenta, por consiguiente, la fragmentación del mercado. Es por esta importante razón que esta modalidad de regulación ofrece la ventaja de facilitar la tarea de reguladores y supervisores.

Casos exitosos de esta modalidad de regulación han tenido lugar en países de distintas regiones y mediante al menos dos tipos distintos de vehículos institucionales: bancos comerciales y ONGs financieras que se han acogido a la legislación bancaria. Entre los primeros cabe citar a Banestado (Chile), Hatton nacional Bank (Sri Lanka), National Development Bank (Egipto), y el Arab Bank (Jordania). Cada uno de estos casos constituye ejemplos de "penetración hacia abajo" (downscaling). Y cabe resaltar que han sido llevados a cabo por entidades de propiedad estatal (Chile y Egipto) y privada (Jordania y Sri Lanka). En el caso de las ONGs financieras el caso más notable, sin lugar a dudas, es el de PRODEM, entidad que dio nacimiento al Banco Sol de Bolivia. Mibanco en Perú, Ademi en la República Dominicana, y Funadeh en Honduras han emulado este ejemplo con singular éxito.

Son varias las condiciones necesarias para que esta modalidad de regulación tenga éxito. Entre ellas vale la pena destacar la eliminación de restricciones a la apertura de agencias y a los horarios de servicio al público, medida justificada por el reconocimiento de que las entidades precisan de la mayor flexibilidad posible para ofrecer sus servicios de modo oportuno. Requisitos mínimos sobre el mantenimiento de la documentación crediticia y sobre las obligaciones de envío de informes al organismo supervisor también son condiciones importantes. De otra parte, la eliminación de los topes a la tasa de interés no es una condición necesaria para el éxito de esta modalidad de regulación. Cabe destacar por ejemplo que Chile, uno de los países que más ha desarrollado su industria micro-financiera en los últimos años, mantiene controles rigurosos sobre la tasa de interés activa. En este país son fundamentalmente las subsidiarias de bancos comerciales los que operan en el mercado, y de modo rentable. Los topes a la tasa de interés parecen no constituir un obstáculo serio para la intermediación, puesto que la regulación de las tasas las efectúan funcionarios públicos de carrera competentes, bajos criterios técnicos impecablemente definidos y periódicamente analizados. El buen funcionamiento de esta política obliga a las entidades a que compitan entre sí no por ventajas de precios, sino por la introducción de innovaciones tecnológicas que inciden en el abaratamiento de los costos de operación y administración de créditos. Medida por la disminución de los márgenes de intermediación financiera, esta política tendría un impacto positivo sobre el bienestar de los microempresarios. Desafortunadamente, no todos los países tienen la capacidad institucional para ponerla en práctica.

El requisito más importante, sin embargo, es el que concierne a la capitalización mínima de las entidades. En principio, ésta debe ser suficientemente alta a fin de asegurar la fortaleza patrimonial de las entidades financieras y de alentar operaciones con base a las economías de escala. De otra parte, la capitalización mínima no debe alcanzar niveles que desalienten la entrada al mercado de nuevas entidades bancarias, o que descalifiquen los intentos de transformación comercial por parte de las ONGs financieras que son eficientes y que ya han alcanzado altos volúmenes de colocaciones.

El otro tipo de regulación, la especializada, parte de la premisa de que el mercado financiero está fragmentado, entre un sector formal y otro informal, con escasos y débiles eslabonamientos entre sí. Se ampara en un fundamento crítico que se puede resumir de la siguiente manera: en una sociedad con estructuras económicas fragmentadas, los agentes económicos que tienen recursos financieros no tienen acceso a información sobre clientes potenciales, mientras que los agentes que sí poseen la información no pueden prestar servicios

financieros a la pequeña clientela por la imposibilidad de acogerse a la regulación bancaria vigente.

La regulación especializada, por lo tanto, se orienta a definir reglas de juego hechas a la medida del perfil de riesgo que caracteriza a segmentos del mercado que se apartan del ámbito de acción de la banca comercial. Los que abogan por la puesta en marcha de esta modalidad subrayan la presencia de fallas e imperfecciones de mercado que frustran el acceso y encarecen el costo de información para la banca comercial, y que sellan percepciones sobre el riesgo de la clientela marginada que no se ajustan a la realidad. Guardan por consiguiente escepticismo sobre la habilidad o predisposición de la banca comercial para penetrar el sector, aun en situaciones de dura competencia. No solamente la vigencia de sus tecnologías crediticias inadecuadas, sino un tipo particular de carácter social de dueños y gerentes que los apartan culturalmente del mundo micro-empresarial son pruebas fehacientes de que la banca comercial tradicional raramente va a demostrar un interés palpable en esta clientela. En el mejor de los casos, se reconoce que la "penetración hacia abajo" se puede plasmar pero en plazos imprevisibles.

La regulación especializada es, de hecho, un instrumento explícito de promoción de una industria de micro-finanzas. Las disposiciones críticas de este tipo de regulación se refieren a la capitalización mínima (siempre de niveles sustancialmente más bajos que los exigidos a la banca comercial), a la adecuación del capital (por lo común más alto que el exigido a la banca comercial a fin de mitigar un supuesto riesgo operativo mayor), y a las operaciones autorizadas (por lo común limitadas a unas cuantas operaciones de activos y pasivos, en función del menor patrimonio de las entidades). Fuera de los ejemplos innovadores de las Filipinas e Indonesia, la regulación especializada ha dado magníficos resultados en Bolivia y en el Perú. En Bolivia los tres principales fondos financieros privados superan con creces el volumen de colocaciones del Banco Sol. Uno de ellos, Caja de los Andes, opera de modo rentable con préstamos promedio por debajo del registrado por la entidad pionera. En el Perú, las cajas municipales brindan valiosos servicios en áreas urbanas y peri urbanas que son desestimadas por la banca comercial tradicional.

La pregunta final es la siguiente: ¿qué tipo de modalidad debería adoptar un país? La respuesta es ambigua. Aquella inscrita en la legislación bancaria sostiene que la especializada fomenta la fragmentación del mercado financiero, mientras que los que abogan por la regulación especializada hacen hincapié en la premisa de que el mercado está, desde un principio, severamente fragmentado, y que cualquier regulación micro-financiera que parta de la legislación bancaria vigente, no importa lo bien diseñada que sea, no podrá tender puentes de intermediación entre un sector de mercado y otro y, de este modo, alentar la formación de un todo más homogéneo. La decisión, en suma, pasa por evaluar cuál de las dos modalidades va a tener el mayor efecto sobre la reducción en la fragmentación de los mercados. Sin embargo, es preciso recalcar que cualquiera de las dos, por sí sola, no puede subsanar los problemas de fragmentación. Otros factores – la calidad de la infraestructura económica, la densidad demográfica, la cercanía geográfica entre ciudades secundarias, la distribución de la red bancaria nacional, etc. – tienen un peso muy importante y por lo tanto deben considerarse al momento de tomar la decisión. Es previsible que en países donde estos factores juegan un papel potencialmente positivo para la reducción de la fragmentación de mercados, la opción óptima sea apostar por una regulación inscrita en la legislación bancaria vigente, siempre y cuando se eliminen los obstáculos a la intermediación micro-financiera y se incluya un requisito de capitalización mínimo que aliente la entrada de un mayor número de entidades.

LA SUPERVISIÓN DE LAS MICROFINANZAS EN EL PERÚ

Eco. José Zapata L.
Superintendencia de Bancos y Seguros - Perú

Este documento no ha sido editado por el autor

Alcance y limitaciones

- Microfinanzas: Financiamiento a personas (naturales o jurídicas) por montos relativamente pequeños.
- Microfinancieras: Instituciones con patrimonio relativamente pequeño y/o que se dedican al financiamiento de personas que generalmente no tienen acceso al crédito bancario.

Alcance y limitaciones

- Mercado: aprox. 70 % PEA genera rentas en la informalidad (40 % PBI).
- Atención: Banca Comercial tradicional atiende gen. sector formal-empresarial / Corporativos.
- Diferencias sector urbano - sector rural.
- Desorden / desconocimiento: circuito económico, precios, etc.
- Necesidad creciente de atención: crédito y apoyo técnico.
- Necesidad social – apoyo político.

Antecedentes

- CONTROLADAS:
- Cooperativas de ahorro y crédito : básicamente crédito de consumo vinculado al ahorro. Control delegado: Fenacrep
- Cajas municipales de ahorro y crédito: básicamente crédito pignoraticio (prendario).
- Asociaciones Mutuales (ahorro-créditos para vivienda). Desaparecidas por hiper inflación.

Antecedentes

- Desaparición de Banca Fomento Estatal.
- NO CONTROLADAS:
- A fines de los 80 y en los 90 – ONGs crediticias con la Cooperación Internacional. (En la legalidad).
- "Banca paralela" o informalidad financiera / "Usureros", etc. (En la ilegalidad).

Normatividad actual

- Ley General del Sist. Finan.: Basilea.
- Límites y prohibiciones iguales: Bancarias y Microfinancieras.
- Establece operaciones (limitadas) para microfinancieras, que se amplían bajo esquema modular (3).
- Empresas bajo la forma de Sociedades Anónimas.

Normatividad actual
Capital mínimo social.-

- Empresas bancarias : US $ 5 mill.
- Empresas financieras: 2'5 mil.
- Cajas Municipales / Cajas Rurales / Edpyme: US $ 230 mil.
  Módulo 1.- US $ 1'250 Módulo 2.- US $ 2'5.
  Módulo 3.- US $ 5 mill.

Normatividad actual
Riesgo crediticio: 4 tipos de crédito (1997)

- Crédito Comercial.
- Crédito a las microempresas (MES).
- Créditos de consumo.
- Créditos hipotecarios para vivienda.

5 categorías de clasificación (Normal, CPP, Deficiente, Dudoso y Pérdida.

Normatividad actual
Crédito a la microempresa (MES)

- A personas (N o J) para financiamiento de actividades productivas, comercio, etc.
- Con activos no mayor al equivalente a US $ 20 mil.
- Sin las formalidades de un crédito comercial.
- Con endeudamiento en el sistema no > a 20 mil $.
- No son generadores de rentas de 5ta. Categoría.

Normatividad actual

- Clasificación de los créditos MES.

CATEGORIA	Días en mora
Normal (0)	0 - 8
CPP (1)	9 - 30
Deficiente (2)	31 - 60
Dudoso (3)	61 - 120
Pérdida	>120

Normatividad actual

- Exigencia de provisiones (%) de créditos MES.

(cuadro siguiente página)

Categoría de riesgo	Deuda sin garantía	Deuda con garantías preferida
Normal (genérica)	1,00	1,00
CPP	5,00	2,50
Deficiente	25,00	12,50
Dudoso	60,00	30,00
Pérdida	100,00	60,00

Normatividad actual

- Relación. Clasificación deudor MES-Registro contable.-

Registro contable	Clasificación
Vigente (<=30 días)	Normal / CPP
Vencido (>30 días)	Deficiente / Dudoso / Pérdida
Cobranza Judicial (>90 días)	Dudoso / Pérdida

Normatividad actual

Otros aspectos:
Responsabilidad de la evaluación y clasificación
Periodicidad de la revisión
Operaciones Refinanciadas :Deficientes
Valuación de garantías
Castigo de créditos
Suspensión del reconocimiento de ingresos
Otros

Normatividad actual

LIMITACIONES:

Global

- Activos y créditos contingentes ppr no mayor a 11 veces el patrimonio efectivo (p.e.)
- Créditos a Directores y trabajadores <= 7 %.

Individual

- Créditos a Directores y trabajadores <= 0,35 %
- A una misma persona: 10 % sin garantía; 15%; 20 %, hasta 30 % del p.e. con garantías.

Normatividad actual

- Otras limitaciones:
  Activ.liquid./Pasivos a C.P. >= 8 %MN; 20%ME
  Sobre-venta M.E. : 2,5 % Pat. Efectivo
  Sobre-compra M.E.: 100,0 % Pat. Efectivo.
  Máximo 75 % de patrimonio en activos fijos.

De las Instituciones microfinancieras supervisadas

ACTUALIDAD:
- 1 Banco – MIBANCO.
- 12 Cajas Rurales de ahorro y crédito.
- 13 Cajas Municipales de ahorro y crédito.
- 14 Edpyme.
- 1 Fondo de Garantía: Fogapi.

Supervisión delegada.
170 Cooperativas de ahorro y crédito

De ONGs a empresas supervisadas

Referencias:
- Según encuesta nacional de niveles de vida año 2000: Solo el 17,5 % de hogares encuestados tenía acceso al crédito (4,2 % al crédito agrícola).
- De ese 17,5 %, sólo el 33 % tenía acceso al crédito regulado, el resto, informal.
- Las ONGs crediticias se desarrollan ante desaparición de represión financiera : años 90.

De ONGs a empresas supervisadas

- Ofrecimiento de t. de i. que cubrían sus costos, con fondeo de la Cooperación Internacional.
- Proceso de decantamiento de ONGs y aclaración tributaria para asociaciones sin fines de lucro.
- Dilema: Continuar como asociación o "transformar" la parte crediticia en S.A.
- Temas: Patrimonial y diferenciar cartera crediticia de la cartera de "donaciones" o "subsidio".

De ONGs a empresas supervisadas

- Primera experiencia- 93- Reglamento SBS: Credinpet – Asociación.
- Fines de 96: Nueva Ley de Bancos, incorporando la creación de Edpyme, un molde financiero para las ONGs.
- Problemas Organizacionales en adecuación:
- Accionariado – S.A.- capital mínimo legal cash.
- Plana Gerencial – Información – Controles internos – Evaluación de cartera (morosidad)
- Infraestructura.

De ONGs a empresas supervisadas

Estrategias:

- Levantamiento de información / Evaluación / Coordinaciones estrechas con Organismos que la aglutinan.
- Difusión de exigencias de SBS /Capacitación.
- Costo – Beneficio. Decisión de adecuación voluntaria o inversión en Cajas Rurales.
- Proceso de apoyo técnico permanente.

De ONGs a empresas supervisadas

Ventajas para el Estado:

Riesgo controlado (no recepción inicial de depósitos del público).
Mayor conocimiento de un mercado diferente.
Formalización de los agentes económicos.

Desventajas:

Contribución económica individual (inicial) en relación inversa a costo de supervisión.

Supervisión a las microfinancieras

- Necesidad de desarrollar sistemas y mecanismos de control extra-situ.
- Analistas en permanente coordinación con funcionarios.
- Inspecciones muy puntuales / Verificar procedimientos y controles internos.
- Revisión de evaluación crediticia: al 100 % por morosidad; muestreo de conformidad de exp.; alineamiento de deudores; otros criterios.

Supervisión a las microfinancieras

- Particularidades del crédito MES:
  - Valor de garantías muy relativas / difícil realización.
  - Información de deudores para otorgamiento de crédito puede ser muy relativa (capacidad de pago).
  - Confusiones con Crédito Comercial / de Consumo.
  - Tasa de interés, etc.

Problemática

- En la Organización: Decisión de adecuarse a S.A. – Continuar como entidad asociativa.
- En su funcionamiento: Necesidad de aumentar capital para cubrir el riesgo crediticio / costo de supervisión.
- Ventajas para SBS: mayor control del sistema de pagos (Central de Riesgos).
- Desventaja para SBS: Costo relativo de supervisión mas alto.

Discusión

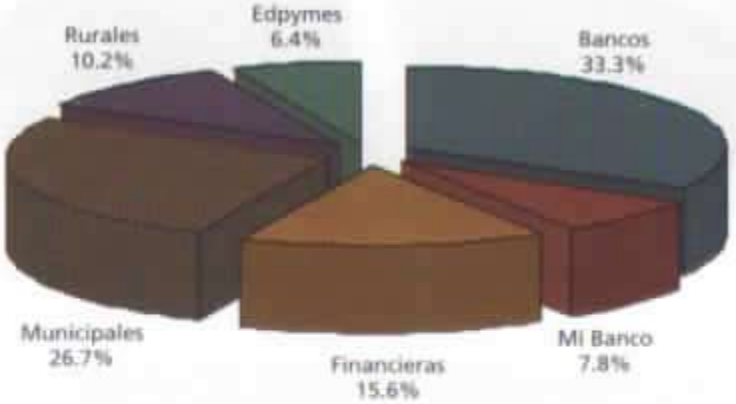
- Necesidad de permitir un mayor acceso al crédito formal. PYMES.
- Capacidad para atender un amplio mercado.
- Posibilidad de captar ahorro del público (similar a Cajas Rurales y Municipales).
- Cuidado con razones políticas: "Crédito, solución de la pobreza".
- Delegación de control.

ESTADÍSTICA

Comparativa período 2000 – 2002

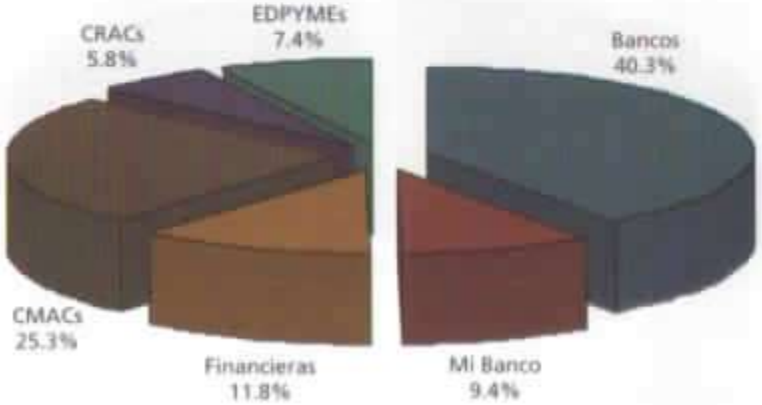
DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS MES POR TIPO DE ENTIDAD

A JUNIO DEL 2000



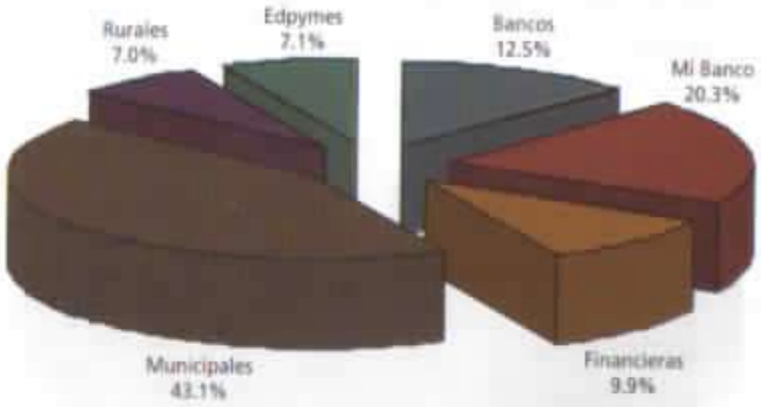
DISTRIBUCION DE CREDITOS MES POR TIPO DE

ENTIDAD AL 30.06.2002



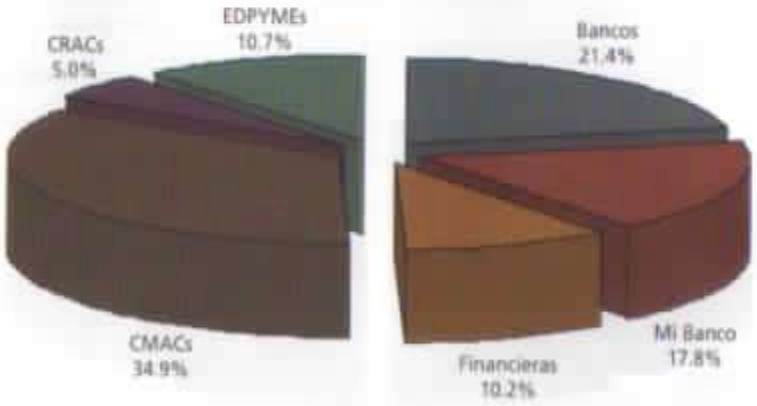
DISTRIBUCIÓN DE DEUDORES MES POR TIPO DE ENTIDAD

A JUNIO DEL 2000



DISTRIBUCION DE DEUDORES MES POR TIPO DE ENTIDAD AL

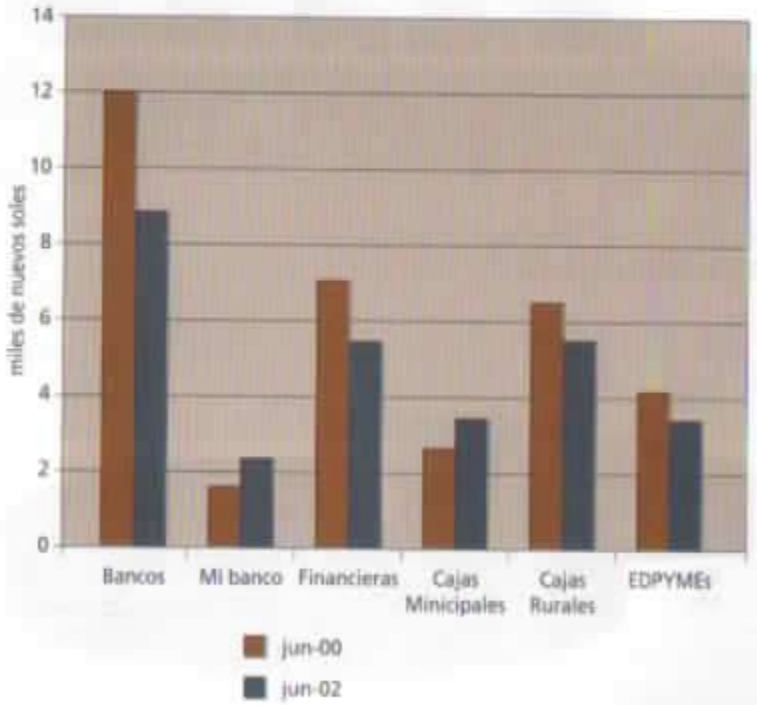
30.06.2002



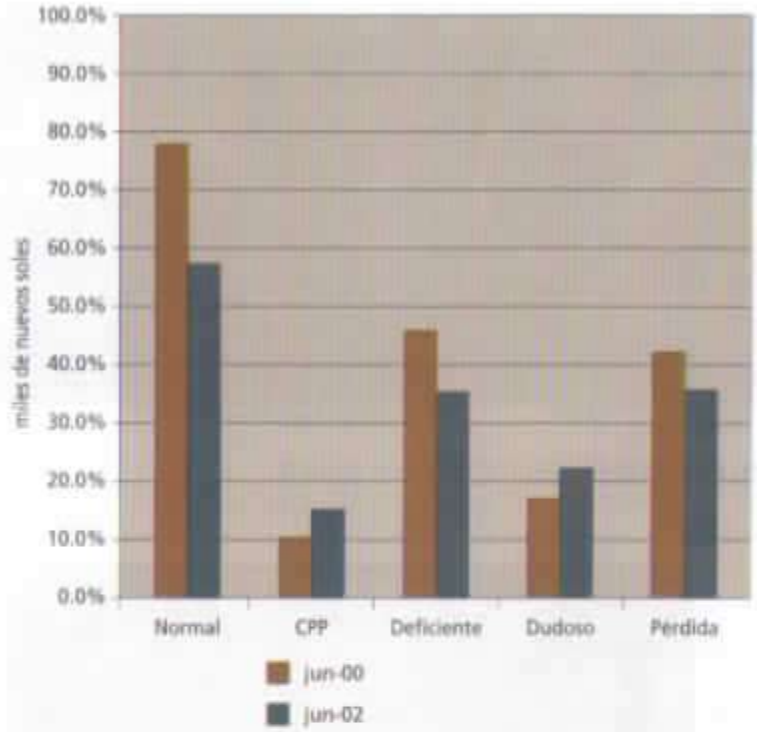
CRÉDITOS MES: JUNIO DEL 2000 A JUNIO DEL 2002

	jun-00 miles de S/.	% del Total coloc.	jun-02 miles de S/.	% del Total coloc.	var % jun-00/jun-02
Bancos	338,580	0.7	770,542	1.7	127.6
Mi Banco	79,575	93.6	180,467	68.4	126.8
Financieras	158,964	25.0	225,321	24.6	41.7
Cajas Municipales	272,292	55.0	484,751	51.1	78.0
Cajas Rurales	103,601	51.8	111,480	44.6	7.6
EDPYMEs	65,175	89.4	141,084	73.6	116.5
TOTAL	**1,018,187**	**2.0**	**1,913,645**	**4.0**	**87.9**

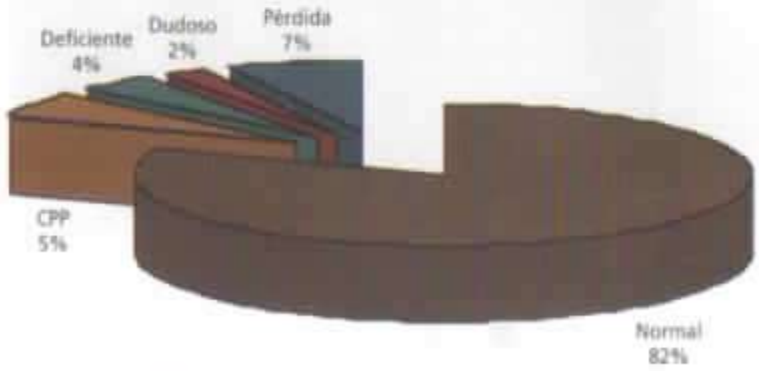
MONTO PROMEDIO DE CRÉDITOS MES POR DEUDOR



CALIFICACIÓN DE CRÉDITOS MES DEL SISTEMA FINANCIERO

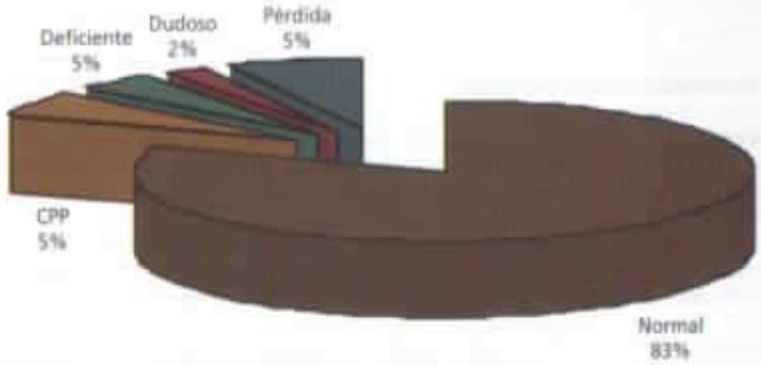


CALIFICACIÓN DE CRÉDITOS MES DE ENTIDADES MICROFINANCIERAS A JUNIO DEL 2000



Mi Banco, CMAC, CRAC, EDPYMEs y Solución

CALIFICACIÓN DE CRÉDITOS MES DE ENTIDADES MICROFINANCIERAS A JUNIO DEL 2002



Mi Banco, CMAC, CRAC, EDPYMEs y Solución

Número de Entidades en Funcionamiento									
	jun-98	Dic-98	Jun-99	Dic-99	Jun-00	Dic-00	Jun-01	Dic-01	jun-02
Bancos*	26	25	25	20	19	16	15	15	15
Financieras	7	7	5	5	5	5	5	5	5
Cajas Rurales	15	14	13	13	12	12	12	12	12
Cajas Municipales**	14	14	14	14	14	14	14	14	14
EDPYMEs***	7	7	6	7	9	10	12	13	14

* Incluyendo Mi Banco
** Incluyendo CMCP Lima
*** Incluye a Pro-Negocios con Res. Aut. Func.

SUPERVISIÓN DE MICROFINANZAS CONCEPTOS FUNDAMENTALES

Mike McNertney, Consultor
Development Alternatives Inc.

A. Supervisión basada en Riesgo

A nivel de la institución financiera individual, el riesgo se define como la posibilidad de sufrir daños o pérdidas. A nivel del sistema financiero, el riesgo se define por lo general como el potencial de que circunstancias, esperadas o no anticipadas, pueden tener un impacto negativo en la funcionalidad de los mercados financieros.

El reto de la regulación del sector financiero es administrar el riesgo sistémico, mitigar un riesgo individual mayor y promover la eficiencia del sistema financiero en su totalidad.

En el ámbito financiero internacional, la supervisión basada en riesgo está siendo reconocida cada vez mas como la metodología preferida por los entes reguladores, en cuanto a micro-finanzas como a las actividades financieras en general.

B. Supervisión basada en Riesgo versus Supervisión Tradicional

En términos muy simples, la supervisión tradicional se ha enfocado en la cuantificación de problemas a nivel de institución individual, por medio de la revisión de cartera y de las transacciones financieras. En cambio, la supervisión basada en riesgo está más enfocada en la calidad del gobierno corporativo y de los sistemas de administración de riesgos en instituciones individuales, más el reconocimiento de riesgos al sistema en su totalidad debido al ambiente financiero-económico en que opera.

C. Administración de Riesgos

Debido a que la supervisión tiene como objetivo corregir los problemas presentes en el sistema financiero antes que causen una crisis, debe poder lograrse la identificación del riesgo con anterioridad.

El negocio micro-financiero, tal como el negocio bancario-financiero en general, se centra en el manejo de los activos y pasivos que mantiene la institución. De este manejo se derivan los riesgos a los cuales la institución esta expuesta.

Cada institución financiera tiene su propio perfil de riesgo según sus actividades y circunstancias específicas. Por lo tanto, no existe un modelo único de administración de riesgos. Cada intermediario debe desarrollar su propio programa para la administración de riesgo que se ajuste a sus necesidades y circunstancias. Lo sofisticado del programa crece con el tamaño, complejidad, y diversidad geográfica de cada intermediario.

Uno de los objetivos básicos del supervisor es identificar el perfil de riesgo individual de cada una de las entidades supervisadas, y evaluar el sistema de administración de riesgo que han elaborado para controlar el mismo. Este proceso es tanto arte como ciencia, y requiere del supervisor un nivel importante de análisis y de juicio independiente caso por caso.

Sin embargo, existen fundamentos básicos que ayudan al supervisor en la evaluación de los sistemas de administración de riesgo dentro de cada intermediario. No importando el diseño

del programa de administración de riesgo, cada programa debe incluir cuatro aspectos:

C.1. Identificación de Riesgo

La identificación de riesgo se enfoca en reconocer y entender los riesgos existentes o riesgos que pueden surgir de iniciativas nuevas de negocios. La identificación del riesgo es un proceso continuo, y debe ocurrir al nivel de cada operación y al nivel de la cartera. Las políticas y estrategias de un intermediario definen el nivel de riesgo que es aceptable. Este nivel se define en límites de riesgo puestos en vigor por políticas, normas, y procedimientos que definen la responsabilidad y la autoridad para fijar esos límites. Estos límites de control deben ser herramientas importantes de administración que se puedan ajustar si cambian las condiciones o las tolerancias de riesgo. El intermediario debe contar con procedimientos para autorizar excepciones o cambios a límites de riesgo cuando sea necesario.

C.2 Medición de Riesgo

La medida puntual y precisa del riesgo es un componente crítico de una administración eficaz de riesgo. Un intermediario que no tiene un sistema de medición de riesgo tiene habilidad limitada de controlar o monitorear los niveles de riesgo. Además, las herramientas para medir el riesgo deben reflejar la complejidad y los niveles de riesgo que ha asumido. Se debe verificar periódicamente la utilidad de las herramientas que se usa para medir el riesgo. Sistemas confiables de medición de riesgo evalúan tanto las operaciones individuales como los grupos de activos y pasivos.

C.3 Control de Riesgo

Un aspecto importante de una administración de riesgo es la creación de un sistema de control interno que provea validación del cumplimiento de políticas, límites y procesos establecidos durante la ejecución de operaciones. Los procesos de control interno deben incluir, entre otros, controles sobre el procesamiento de información, segregación de funciones, controles físicos, y evaluación del desempeño.

C.4 Monitoreo del Riesgo

El intermediario debe monitorear o darle seguimiento sistemático a los niveles de riesgo. Es importante asegurar una revisión puntual de posiciones de riesgo y excepciones. Informes de monitoreo deben ser frecuentes, puntuales, precisos, e informativos, y deben ser distribuidos a las personas apropiadas para asegurar que se tome la acción apropiada cuando sea necesario. En este aspecto es importante incluir las actividades de auditoría interna y externa de las entidades como un componente necesario.

D. Evaluación del Sistema de Administración de Riesgo

Cuando los supervisores evalúan los sistemas de administración de riesgo, deben tomar en cuenta las políticas, los procesos, el personal, y los sistemas de control a fin de determinar si son apropiados para el tamaño y el tipo de riesgo que enfrenta el intermediario. Una deficiencia significativa en uno o más de estos componentes constituye una deficiencia en la administración de riesgo. Todos estos componentes son importantes, pero lo sofisticado de cada uno variará dependiendo de la complejidad del intermediario. Lo siguiente es una descripción corta de lo que significa cada componente.

Políticas reflejan la intención y el compromiso del intermediario para conseguir los resultados deseados. Las políticas establecen normas y planes de acción para implementar o dar fuerza a los objetivos específicos. Políticas buenas enlazan, y reflejan, la misión fundamental del

intermediario, y sus valores y principios. Las políticas también aclaran la tolerancia del riesgo del intermediario. Deben existir mecanismos para generar una revisión de políticas si cambian las actividades o las tolerancias. Las políticas suelen ser escritas, pero en algunos casos especiales pueden no serlo, en función de la efectividad de la gestión y de la complejidad del intermediario. De cualquier manera, en la práctica, las políticas deben ser articuladas y se debe cumplir con ellas.

Procesos son los procedimientos y prácticas que definen cómo el intermediario va a conseguir sus objetivos. Los procesos definen cómo se llevan a cabo las actividades diarias. Procesos eficientes se adhieren a las políticas fundamentales, son eficaces, e incluyen comprobaciones de cumplimiento, como la auditoría externa e interna.

Personal se refiere a los empleados y los gerentes que llevan a cabo el desempeño de los procesos. El personal y la gerencia deben ser capacitados, competentes, y deben desempeñar sus responsabilidades efectivamente. Deben entender la misión, los valores, las políticas y los procesos del intermediario. Los programas de remuneración deben ser diseñados para atraer, desarrollar, y retener un personal capacitado.

Sistemas de control son herramientas y procesos de información usados por los gerentes del intermediario para medir el desempeño, tomar decisiones, y evaluar la efectividad de los procesos que existen. La información incluida en los reportes tiene que ser puntual, precisa, y relevante. A través de esta información se mide el desempeño y se ayuda en el proceso de toma de decisiones.

E. Categorías Principales de Riesgo

Es importante reconocer que el negocio de intermediación financiera, tanto en micro-finanzas como en otras actividades, por su naturaleza requiere el asumir riesgos de diversos tipos. De ahí la necesidad de identificar los riesgos y medir su impacto en las utilidades y el fondo patrimonial de la entidad micro-financiera.

Para efecto del proceso de supervisión, se han definido categorías principales de riesgo que enfrentan las entidades micro-financieras. Cada uno de los riesgos principales se define de manera general a continuación.

Riesgo de crédito surge del potencial de que un deudor no pague. Mayormente se concentra en la cartera de créditos del intermediario aunque puede existir en cuentas fuera del balance.

Riesgo operacional o de funcionamiento se origina en pérdidas inesperadas debido a: sistemas de información gerencial inadecuados; problemas en las operaciones o en su funcionamiento, incumplimiento con los controles internos, fraude, o catástrofes imprevistas. Este tipo de riesgo se relaciona con cada uno de las áreas de operación de una entidad.

Riesgo de liquidez se origina cuando el intermediario financiero no posee los recursos necesarios para atender a sus exigibilidades u obligaciones con terceros en el corto plazo. En muchos casos el riesgo de liquidez está altamente relacionado con los riesgos del mercado y/o el riesgo de crédito.

Riesgo de mercado incluye todos aquellos riesgos financieros que resultan de movimientos adversos en tasas o precios del mercado, tal como tasas de interés o los precios de inversiones. Los riesgos de mercado incluyen riesgo de tasas, riesgo cambiario, y riesgo de precios.

Los riesgos de crédito, liquidez y mercado generalmente son cuantificables a través de herramientas analíticas reconocidas. Los riesgos operacionales, que se relacionan con los aspectos fundamentales de la gestión corporativa, así como los de tipo legal y de reputación,

son menos cuantificables y requieren una evaluación más subjetiva de los procesos de administración de riesgo y de la bondad del personal gerencial.

F. Perfiles versus Factores de Riesgos Diversos

Es evidente que los tipos de riesgo arriba mencionados son los mismos para actividades micro-financieras que para productos y servicios tradicionales de la banca comercial.

La diferencia radica en el perfil de riesgo, es decir en la composición global del riesgo y peso relativo de cada uno los riesgos que lo componen. De hecho, van a existir diferencias importantes entre el perfil de riesgo de un intermediario especializado en micro-finanzas y un banco comercial tradicional.

El reto del supervisor es identificar y entender estas diferencias, y ajustar el proceso de supervisión según estas características – o los perfiles de riesgo distintos. Se puede decir que micro-finanzas es un nicho del mercado financiero, entre varios otros, con sus propias características y perfiles de riesgo.

Un ejemplo de una diferencia importante entre micro-finanzas y la banca comercial es el enfoque crediticio. En el caso de micro-finanzas, el enfoque prioritario debe ser sistemas y procesos, tomando en cuenta que el riesgo crediticio de transacciones individuales es muy pequeño aunque de gran volumen. En la banca comercial, con una cartera de créditos corporativos de grandes tamaños, un enfoque prioritario sería analizar una muestra de préstamos individuales.

G. Analistas versus Auditores

La metodología de supervisión basada en riesgo que hemos estado describiendo en el contexto de micro-finanzas, requiere cierto cambio de enfoque respecto a la supervisión tradicional de bancos.

La tendencia de la supervisión tradicional era sustituir el juicio de la gerencia del banco con el de los supervisores en lo que se refería a prácticas bancarias apropiadas y sanas. De otro lado, la supervisión basada en riesgos todavía depende en gran parte del juicio de los supervisores, pero permite más flexibilidad e innovación de parte de la gerencia de los intermediarios, según su capacidad para identificar y administrar sus distintos perfiles de riesgos. Un objetivo básico de los supervisores es evaluar tal capacidad.

Es preciso hacer hincapié en un principio fundamental: los supervisores no son, ni deben ser, auditores. Los supervisores, más bien, deben ser analistas – analistas financieros, de sistemas y procesos, de gestión, de cumplimiento y, fundamentalmente, de riesgos.

Su enfoque debe ser el evaluar la calidad de la administración del riesgo además del nivel de riesgo. El riesgo total de una institución micro-financiera es determinado por la comparación del nivel de riesgo global de sus operaciones con la calidad de la administración del mismo.

3

Sistemas de información crediticia-centrales de riesgo o Bureau de información crediticia (BIC's)

PLAN DE ACCION PARA EL ESTABLECIMIENTO DE BUREAUS DE INFORMACIÓN CREDITICIA (BICs) EN ECUADOR

Reese Moyers, Raúl Tapia – Consultores

1. Introducción

1.1 Centrales de Riesgo Públicas vs. Bureaus de Información Crediticia Privados[1]

Los sistemas de referencias crediticias varían grandemente alrededor del mundo. Esto muchas veces es el resultado de restricciones impuestas por los gobiernos sobre los historiales individuales de pago de las personas. En otros casos se debe simplemente a un marco legal e infraestructura tecnológica poco desarrollados. Las innovaciones tecnológicas y la liberalización de los mercados financieros ha fortalecido en gran medida el crecimiento de la industria de referencias crediticias en los países en desarrollo. Por otro lado, las crisis en los sectores financieros, también han motivado a algunos países a establecer o fortalecer registros crediticios. Se ha realizado una investigación acerca del porqué en varios países se han establecido primero CRs públicas, normalmente operadas por el Banco Central o la Superintendencia, o BICs privados; la conclusión de esta investigación es que no existe un patrón claro para ello.

Generalmente las CRs operan con los reportes de entidades financieras que ellos supervisan. Esta información es usada para ayudar al monitoreo de la salud general de la economía y el riesgo financiero en el sector financiero. En cambio los BICs, son creados para cubrir necesidades específicas del sector privado en crecimiento, integrando información pública y privada para proveer una mejor y completa situación de los potenciales prestatarios. Lo que si resalta como muy relevante, es que las CRs no sustituyen a los BICs.

En resumen, los beneficios de compartir información superan de lejos los aspectos negativos, sin embargo, esto no es bien entendido en muchos países en desarrollo. Como consecuencia de ello, el público necesita ser educado con relación a que el intercambio de información entre entidades privadas, puede brindarle la posibilidad de amplio acceso al crédito y a bajos costos.

Definición de un Bureau de Información Crediticia Privado[2]

1 Miller, Margaret, Credit Reporting Systems Around the Globe: The State of the Art in Public and Private Credit Registries, World Bank, June 2000.

2 Moyers, Reese, et al, Financial Protection Initiative: Kazakhstan Credit Bureau Project, Pragma Corporation, October 2001.

Una definición práctica de los BICs, es que, un BIC es una empresa privada e imparcial que:

- Mantiene información demográfica acerca de una persona o empresa particular, para asegurar su identificación apropiada,
- Almacena todas las transacciones crediticias, presentes y pasadas, que un acreedor le ha reportado,
- Informa las costumbres de pago de sus obligaciones, del titular del perfil crediticio almacenado, con sus respectivos acreedores,
- Incluye información pertinente relacionada a los meritos crediticios y capacidad de pago de los solicitantes de crédito, para establecer nuevos créditos; información como registros públicos o investigaciones anteriores sobre el sujeto,
- Provee una gran vía para la verificación y validación de cualquier información que sea cuestionada o reclamada por el sujeto sobre su perfil crediticio.

La debilidad de un solicitante para pagar un crédito es un factor evidente en sí mismo, para ampliar un crédito. El comportamiento de pagos de una persona o empresa en sus operaciones pasadas, y más importante aún, su tendencia reciente, es una buena manera para conocer anticipadamente que ellos pueden pagar nuevas operaciones en los términos pactados. Un BIC sirve a ambas partes, para administrar una operación de crédito y también como una excelente herramienta para facilitar y acelerar el proceso de aprobación.

Algunos de los beneficios para los acreedores son:

- Ampliar su potencial base de préstamos.
- Calificación instantánea de potenciales prestatarios.
- Proceso de investigación simplificada para pequeños préstamos.
- Habilidad para balancear sus ratios de cartera basados en indicadores de pago existentes.
- Pago más puntual debido al conocimiento público de los reportes de los BICs
- Reducción en las pérdidas.

Las ventajas que los prestatarios pueden disfrutar con buenos historiales de pago incluyen:

- Incremento en su poder de compra.
- Facilidad para obtener crédito.
- Obtener mejores tasas y condiciones de crédito.
- Habilidad para "comprar" aplicaciones de crédito de acuerdo a sus preferencias.
- Incentivo para construir perfiles satisfactorios y exitosos.

Los BICs deben ser establecidos para funcionar como "repositorios" de información mantenida por un tercero independiente, que se beneficie de la información de operaciones de crédito que se realizan entre dos partes primarias (deudor y acreedor). Esto asegurará la precisión de los datos que serán provistos a los clientes de los BICs. EL BIC debe permitir a cualquier entidad con potencial de otorgar créditos (bancos, comercios, compañías de servicios, etc.) y propósitos permitidos, la oportunidad de participar como su cliente. Los clientes deben tener la capacidad de acceder a la información disponible, de acuerdo a condiciones de intercambio establecidas en un convenio por el cual el cliente provee al BIC los historiales de crédito de su cartera existente.

2. Análisis de la Normativa Vigente y de Reformas Necesarias

2.2.1 El marco regulatorio actual

Una estructura regulatoria adecuada que permita operar a los BICs es crítica para su

funcionamiento con fines de lucro y, consecuentemente, su sostenibilidad a largo plazo. La legislación que autoriza la existencia de los BICs debe estar acompañada por mecanismos para el registro y licenciamiento de los BICs[7]. Estas instituciones manejan información sensitiva y requieren altos estándares de ética y las regulaciones deben asegurar que el sistema de supervisión tiene el poder de retirar o revocar las licencias de funcionamiento de los BICs que no cumplan tales estándares. Los BICs no solo deben cumplir con los requerimientos de conducta profesional, sino que también deben estar de acuerdo con que sean supervisados o inspeccionados cuando se considere necesario.

Las leyes de secreto bancario, contenidas en las leyes propias del sistema financiero, así como también en otras relacionadas con la actividad económica, deben ser examinadas para determinar si no incluyen obstáculos para el establecimiento de un sistema efectivo de intercambio de información crediticia. En América Latina estas leyes son muchas veces anticuadas y necesitan revisión para permitir la apertura del mercado hacia participantes no bancarios. Una decisión auxiliar o subordinada que debe ser tomada, es acerca del estatus de las instituciones reguladas y no reguladas en el sistema de referencias crediticias. Muchas veces las Superintendencias prohíben a los BICs entregar información de los clientes de instituciones supervisadas a usuarios no supervisados y, consecuentemente, los BICs tienen que segregar los datos de los dos tipos de instituciones para cumplir con la Ley.

Actualmente en el Ecuador no existe una normativa específica para la constitución y operación de los BICs.

2.2.2 Las regulaciones de protección a la privacidad

Inicialmente la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero del Ecuador establecía el sigilo bancario para las operaciones activas y pasivas de las entidades financieras. Actualmente, se ha modificado la Ley en su artículo 90, levantando la restricción para las operaciones activas y contingentes. Esta flexibilización hace posible la operación de los BICs. La apertura no tiene restricciones de ninguna naturaleza, por lo que, al menos en teoría, cualquier ciudadano puede pedir antecedentes de endeudamiento de cualquier otro en cualquier institución que otorgue crédito.

2.2.3 Las regulaciones y normativa para el acceso de las entidades financieras a la información de la Central de Riesgos

Complementando la apertura en el sigilo y la privacidad de la información individual, la misma Ley en sus artículos 95, 96 y 97, establece que la SBS puede operar una CR, la que está limitada a instituciones financieras. Así mismo, establece que las instituciones financieras están obligadas a proveer información a la Superintendencia en la forma y frecuencia que ella determine.

Si bien, el artículo 90 levanta toda restricción sobre el sigilo bancario en las operaciones activas y contingentes, los artículos 95, 96 y 97, proveen formal y teóricamente la garantía de buen uso que se haga de la información de los clientes de las entidades financieras. En consecuencia, para que el servicio sea provisto por BICs privados, será necesario que se amplíe la capacidad de manejo de esta información hacia los BICs, lo cual es posible generando una normativa para el funcionamiento de estas entidades, la norma podría ser emitida por la Junta Bancaria del Ecuador.

7 Campion, Anita and Valenzuela, Liza, Credit Bureaus: A Necessity for Microfinace?, Microenterprise Best Practices, Development Alternatives, Inc., October 2001.

2.3 Establecimiento de los BICs

2.3.1 La información que será requerida por la Central de Riesgos a los BICs

La información que la SBS requerirá de los BICs corresponde a dos tipos categorías:

- Información de créditos y contingentes que actualmente pide a las entidades supervisadas, e
- Información de fuentes adicionales de riesgo que complementen el análisis de riesgo a nivel institucional.

La información de créditos y contingentes debe incluir por lo menos, todas las variables que actualmente reportan las entidades supervisadas.

La SBS debe definir en detalle que información de las fuentes adicionales, le será útil para complementar la información de riesgo a nivel de entidad financiera. Para ello debe considerar que los clientes de las entidades financieras pueden también ser clientes de empresas comerciales, entidades financieras no supervisadas y pueden ser usuarios de servicios telefónicos y otros. Este hecho, aumenta el riesgo de no pago para una entidad financiera, por sobreendeudamiento de los clientes en las diferentes fuentes de crédito disponibles, incrementando en consecuencia el riesgo a nivel de entidad financiera. Debe considerar también, que la información en fuentes de financiamiento distintas a las de las entidades financieras es también distinta, tanto en contenido como en formato.

2.3.2 Los formatos y medios de intercambio de información entre la Central de Riesgos y los BICs

En general la CR y los BICs deben interactuar empleando líneas de comunicación directas. Evitando en lo posible el uso de CDs, disquetes o cintas magnéticas. Sin embargo, estos medios deben estar contemplados como opciones disponibles ante contingencias.

Los periodos de comunicación o intercambio entre la CR y los BICs deben ser libres, esto significa que los BICs deben estar abiertos a que la SBS requiera información en cualquier momento. Sin embargo, debe incluir periodos de actualización regulares obligatorios para los BICs, estos pueden ser mensuales y semanales, por ejemplo semanales para operaciones de microcrédito y mensuales para las otras.

La SBS debe diseñar los contenidos y formatos de intercambio de información con los BICs, teniendo en cuenta que la información que reciba debe servir principalmente a su propósito central de "Supervisión".

2.3.3 La posibilidad de consolidación de la información de los BICs con la información existente en la Central de Riesgos de los actuales participantes

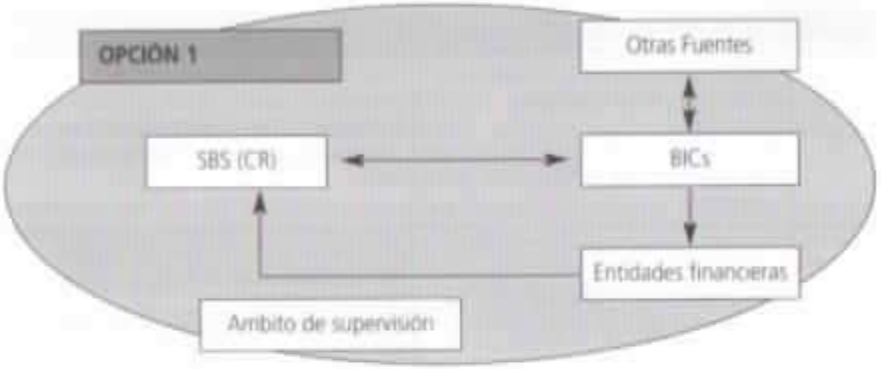
La SBS debe usar la información de riesgo en operaciones de crédito, contingente y otras relacionadas con estos riesgos, principalmente para supervisar los riesgos a nivel de entidad supervisada, dejando el servicio de referencias crediticias en manos de servicios privados (BICs).

En consecuencia, la consolidación de información a nivel de personas o clientes de entidades que otorgan créditos, debiera darse en los BICs y en la CR debiera consolidarse la información necesaria para los objetivos de supervisión de entidades financieras.

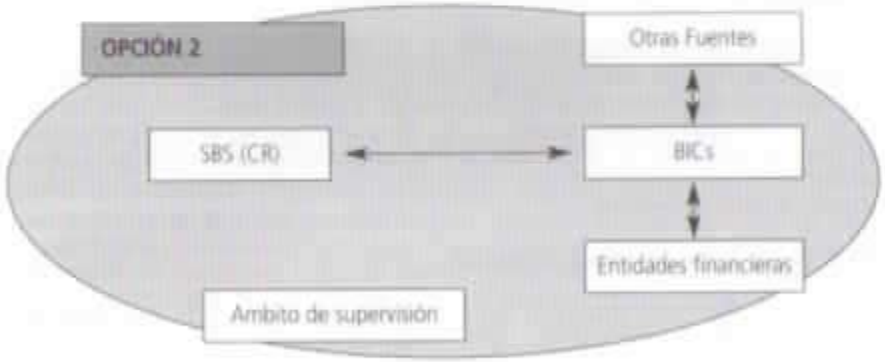
En cuanto a las posibilidades técnicas de consolidación, no existen restricciones, puesto que la

tecnología bien seleccionada permite este proceso de forma ágil y oportuna. Por tecnología bien seleccionada se hace referencia tanto a los medios tecnológicos como también a buenos procedimientos sistematizados y automatizados de manejo de información, enfatizando este aspecto en las propias entidades financieras y otras que participen de la CR y los BICs. Esto significa que a su vez las entidades financieras deben contar con buenos procedimientos operativos y apoyo tecnológico adecuado para estas operaciones.

Las opciones de "ruta" o modelo de integración entre la CR y los BICs, están graficadas a continuación:



En esta opción la SBS es responsable de recibir la información de las entidades financieras, incluyendo todos los procesos de control de calidad, para luego transferirla a los BICs.



En esta segunda opción, las entidades financieras interactúan directamente con los BICs y son estos los responsables de proveer a la SBS la información necesaria.

En ambos casos el óvalo punteado señala el ámbito o alcance de la supervisión de la SBS. Ambas opciones son tecnológicamente factibles. También en ambos casos, la SBS debe

2.3 Establecimiento de los BICs

2.3.1 La información que será requerida por la Central de Riesgos a los BICs

La información que la SBS requerirá de los BICs corresponde a dos tipos categorías:

- Información de créditos y contingentes que actualmente pide a las entidades supervisadas, e
- Información de fuentes adicionales de riesgo que complementen el análisis de riesgo a nivel institucional.

La información de créditos y contingentes debe incluir por lo menos, todas las variables que actualmente reportan las entidades supervisadas.

La SBS debe definir en detalle que información de las fuentes adicionales, le será útil para complementar la información de riesgo a nivel de entidad financiera. Para ello debe considerar que los clientes de las entidades financieras pueden también ser clientes de empresas comerciales, entidades financieras no supervisadas y pueden ser usuarios de servicios telefónicos y otros. Este hecho, aumenta el riesgo de no pago para una entidad financiera, por sobreendeudamiento de los clientes en las diferentes fuentes de crédito disponibles, incrementando en consecuencia el riesgo a nivel de entidad financiera. Debe considerar también, que la información en fuentes de financiamiento distintas a las de las entidades financieras es también distinta, tanto en contenido como en formato.

2.3.2 Los formatos y medios de intercambio de información entre la Central de Riesgos y los BICs

En general la CR y los BICs deben interactuar empleando líneas de comunicación directas. Evitando en lo posible el uso de CDs, disquetes o cintas magnéticas. Sin embargo, estos medios deben estar contemplados como opciones disponibles ante contingencias.

Los periodos de comunicación o intercambio entre la CR y los BICs deben ser libres, esto significa que los BICs deben estar abiertos a que la SBS requiera información en cualquier momento. Sin embargo, debe incluir periodos de actualización regulares obligatorios para los BICs, estos pueden ser mensuales y semanales, por ejemplo semanales para operaciones de microcrédito y mensuales para las otras.

La SBS debe diseñar los contenidos y formatos de intercambio de información con los BICs, teniendo en cuenta que la información que reciba debe servir principalmente a su propósito central de "Supervisión".

2.3.3 La posibilidad de consolidación de la información de los BICs con la información existente en la Central de Riesgos de los actuales participantes

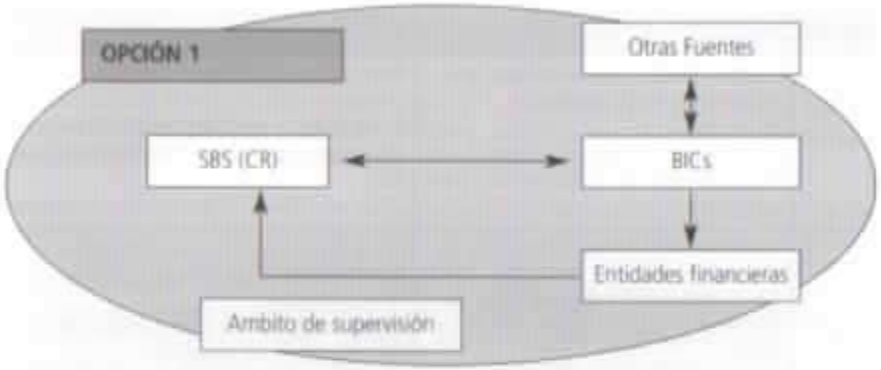
La SBS debe usar la información de riesgo en operaciones de crédito, contingente y otras relacionadas con estos riesgos, principalmente para supervisar los riesgos a nivel de entidad supervisada, dejando el servicio de referencias crediticias en manos de servicios privados (BICs).

En consecuencia, la consolidación de información a nivel de personas o clientes de entidades que otorgan créditos, debiera darse en los BICs y en la CR debiera consolidarse la información necesaria para los objetivos de supervisión de entidades financieras.

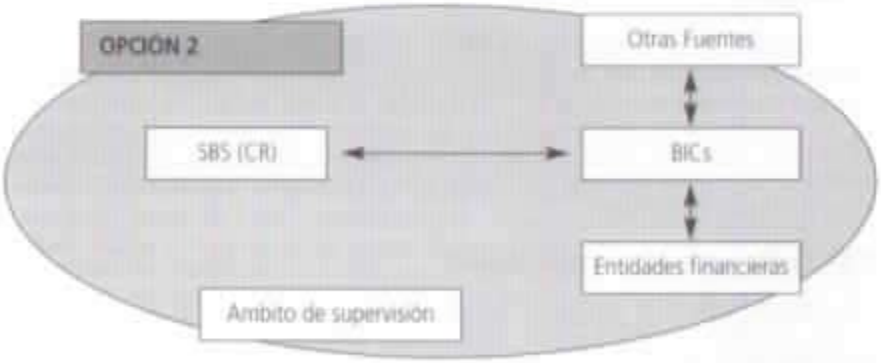
En cuanto a las posibilidades técnicas de consolidación, no existen restricciones, puesto que la

tecnología bien seleccionada permite este proceso de forma ágil y oportuna. Por tecnología bien seleccionada se hace referencia tanto a los medios tecnológicos como también a buenos procedimientos sistematizados y automatizados de manejo de información, enfatizando este aspecto en las propias entidades financieras y otras que participen de la CR y los BICs. Esto significa que a su vez las entidades financieras deben contar con buenos procedimientos operativos y apoyo tecnológico adecuado para estas operaciones.

Las opciones de "ruta" o modelo de integración entre la CR y los BICs, están graficadas a continuación:



En esta opción la SBS es responsable de recibir la información de las entidades financieras, incluyendo todos los procesos de control de calidad, para luego transferirla a los BICs.



En esta segunda opción, las entidades financieras interactúan directamente con los BICs y son estos los responsables de proveer a la SBS la información necesaria.

En ambos casos el óvalo punteado señala el ámbito o alcance de la supervisión de la SBS. Ambas opciones son tecnológicamente factibles. También en ambos casos, la SBS debe

establecer las reglas de intercambio, incluyendo contenidos, formatos, plazos, procedimientos de control, sanciones y todos los elementos del proceso que garanticen el flujo seguro y ágil de la información.

En general, cualquiera de las dos opciones debe ser implementada considerando que la SBS tiene como tarea central "supervisar a las entidades financieras" y que el servicio de referencias crediticias a nivel individual debe ser atendido por los BICs.

El siguiente cuadro ilustra algunas de las posibles ventajas y desventajas de cada modelo para la SBS.

Opción	Ventajas	Desventajas
1	Control directo sobre la calidad de la información en las entidades financieras. Breve mejora en el tiempo de disponibilidad de información para supervisión.	Más procesos y mayores costos en el proceso. Breve demora en la disponibilidad de información para las entidades en los BICs.
2	Menos procesos y menores costos en el proceso. Breve mejora en la disponibilidad de información para las entidades en los BICs.	Proceso complicado para resolver controversias originadas en la calidad de la información. Breve demora en la disponibilidad de información para supervisión. Si existen dos o más BICs operando la SBS tendrá conflictos para elegir la ruta que seguirá la información.

En general, las ventajas y desventajas en ambas opciones son compensadas casi simétricamente, por lo que la SBS puede elegir cualquiera.

No se discuten aquí las ventajas y desventajas de si la SBS debe seguir proveyendo el servicio de referencias crediticias o no, debido a que existe la voluntad manifestada por la entidad para privatizar el servicio a través de los BICs. Sin embargo, se pueden destacar dos claras ventajas: La SBS se liberará de un servicio pesado y podrá concentrar mejor sus recursos y esfuerzos en las tareas de supervisión. En el otro lado, las entidades financieras y todos los participantes, tendrán un servicio más adecuado a sus necesidades y la posibilidad de contar con información integral de todos los mercados.

2.3.4 Costos que la SBS cobra vs. Bureaus

Las entidades financieras realizan un aporte específico por el servicio de información que reciben de la CR y de otros procesos, como cuentas corrientes clausuradas. El aporte es un porcentaje de los activos de la entidad financiera con límites mínimo, de US $250 y máximo de US$12,000; el aporte pagan una vez al año. Por otro lado, los precios y tarifas de los BICs dependen de las condiciones del mercado y de las necesidades específicas de los participantes.

Los ingresos de los BICs dependerán exclusivamente del pago por el uso del servicio (consultas) que realizarán las entidades participantes. En el mercado de referencias crediticias, existen diferentes modalidades de tarifas y precios para el servicio. En todo caso, las políticas de precios y tarifas dependen de diferentes factores.

El factor más importante, sin embargo, es el volumen de consultas que realizan los participantes, así, es común encontrar precios por volumen de consultas, si existe un alto volumen de consultas el resultado es que el precio por consulta baja. Esta política es aplicada con diferentes variaciones en los diferentes países, por ejemplo: precios por volumen o reglas inversamente proporcionales (menos consultas - mayor precio, más consultas - menor precio).

Otro factor comúnmente usado es la diferenciación del servicio por tipo de producto o tipo de consulta, este sin embargo, es aplicado en servicios BIC con mucha experiencia en los que ha sido posible incorporar productos de valor agregado con el tiempo y la experiencia, por ejemplo: consultas sobre las consultas realizadas por los participantes acerca de un cliente o sujeto de interés en un período de tiempo, o mensajes de alerta temprana a una entidad cliente del servicio, cuando las condiciones crediticias de un sujeto cambian negativamente a causa de acciones ocurridas en otra entidad participante.

Resumiendo, los enfoques aplicados por los BICs para establecer el precio del servicio, buscan la rentabilidad del negocio a precios razonables, debido a que el servicio de referencias crediticias depende casi exclusivamente del volumen de uso que de él se haga.

Finalmente, este estudio no pretende realizar una comparación numérica o de valores entre los precios de un servicio público (CR de la SBS) y los de los servicios privados (BICs), tampoco la razonabilidad de dichos precios. Esto se debe a que, entre otros elementos, para un análisis de este tipo es necesario contar con información detallada de costos para otorgar el servicio y por lo general las entidades públicas como la SBS, no llevan un registro de costos por servicio otorgado, sino más bien de manera agregada, esto es aceptable puesto que su objetivo central es el de supervisar y este es soportado por muchas actividades entre las que se incluye la CR. Por ejemplo, no es fácil establecer cuanto tiempo/día de un supervisor financiero o de un funcionario del área tecnológica es empleado en la tarea específica de CR.

Más adelante en el punto 6.2, se aportan mayores referencias sobre costos y precios de servicios BIC en otros países.

2.3.5 Las posibilidades de procesamiento de información nacional o internacional

Como no existen BICs en Ecuador (excepto COVINCO, como se analiza más adelante), un elemento principal en analizar la factibilidad de un proyecto de BIC, debe ser la más costo-efectiva, segura y eficiente manera de procesar la información.

Aun cuando debe ser promovida la creación de compañías con inversores locales, se puede aprovechar de la experiencia de compañías internacionales, realizando un esfuerzo para atraerlas como inversores y participar en proyectos conjuntos con inversores locales. La industria mundial de BICs está manejada en gran medida por tres compañías (las tres más grandes): Equifax y TransUnion en los Estados Unidos y Experian en Inglaterra, la cual también tiene importantes operaciones en Estados Unidos. Las tres están involucradas en el mercado internacional. Equifax es la más activa en América Latina con DICOM/Equifax operando en Chile, Perú y El Salvador, entre otros países. También existen operadores regionales como DataCrédito en la República Dominicana, este punto está descrito en detalle en la sección 7.2. Un operador de BICs experimentado y externo puede ofrecer, además de capacidad para establecer un manejo y prácticas adecuadas, también prestigio y competencia en el mercado.

También puede representar una considerable ventaja, el que un operador experimentado externo tiene la capacidad de acceder a sistemas operacionales de BIC que ya están funcionando, en lugar de encarar la considerable tarea de crear un sistema independiente en Ecuador. En resumen, las posibilidades de procesamiento internacional de información, definitivamente existen y deben ser incorporadas en la carpeta para promocionar las

inversiones en un BIC en Ecuador. Lo que es más importante, la SBS confirma que no existe restricción o prohibición legal para trasladar datos informativos al extranjero desde Ecuador.

3. Modelos de Operación de BICs

Los BICs generalmente operan como especializados o no-especializados, confiando en la provisión voluntaria de datos. En un mercado como el de los Estados Unidos existen cientos de BICs especializados, tales como los comerciantes de automóviles y cadenas de supermercados. Estos BICs a su vez están suscritos a los servicios de los tres más grandes para acceder a información más completa y personalizada, y los más grandes compran información de sus pequeños BICs afiliados. Esto, obviamente, refleja tanto la profundidad de la actividad en la economía de los Estados Unidos, como su capacidad para soportar esta fragmentación del mercado. Existen también ejemplos de BICs especializados en América Latina. Chile tiene dos, uno establecido por la asociación de banqueros y el otro por nueve de los más grandes almacenes de venta por departamentos. El Salvador también tiene dos, que se describen más adelante. Sin embargo, se ha reportado que ellos no tienen acceso oportuno a información positiva y negativa, los dos de Chile al menos, están explorando fuentes de información más oportuna y barata para sus miembros.

Con todo, la evidencia indica que en economías en desarrollo, ciertamente en los pasos iniciales en el establecimiento de BICs, los BICs no-especializados tienen mejor oportunidad de alcanzar economías de escala para su rentabilidad y sostenibilidad en el largo plazo. Ellos tienden a ser más grandes, y, en consecuencia, más costo-efectivos que sus contrapartes especializados.

Como se indica brevemente en la descripción de BICs operando en otros países (sección 6.2), los BICs especializados en América Latina se encuentran normalmente en las asociaciones de bancos o sirviendo a empresas comerciales. Estos BICs son exclusivos para sus miembros y, consecuentemente, tienen dificultad para alcanzar su potencial operativo completo. Recientemente se ha realizado esfuerzos para establecer BICs especializados que cubran las necesidades y requerimientos de información de instituciones financieras no-reguladas. Estas iniciativas incluyen el ejemplo de INFORED (sección 6.2) y el caso de estudio de Bolivia descrito en mayor detalle (sección 7.2). Esta alternativa además de que podría fragmentar el mercado, debido a la limitada economía de escala en sus operaciones, también podría desanimar a potenciales inversores. Existe la percepción que el nicho de mercado de instituciones financieras no reguladas es completamente separado del de las reguladas. Por el contrario, compartir información crediticia entre todas las instituciones financieras se está convirtiendo en una necesidad creciente para el funcionamiento sano de los mercados financieros en países en desarrollo.

¿Entonces, cuál es el mejor modelo? El objetivo debe ser establecer un marco regulatorio para los BICs, que sea lo menos restrictivo posible, mientras que al mismo tiempo, asegure que los BICs actúen de acuerdo con estándares de ética a la altura del manejo de información sensitiva. Por esta razón, un marco legal que permita modelos de BICs no especializados abiertos a todos los suscriptores, puede ser el primer paso para acortar la brecha en el compartir información entre todas las instituciones financieras del país.

3.1 El Marco Legal en Otros Países

A objeto de tener un mejor entendimiento del marco regulatorio y de supervisión requerido para establecer BICs, se presenta a continuación una breve revisión del marco legal existente en Perú y El Salvador[8]. También se incluye una breve discusión del marco legal en Bolivia y Honduras en los casos de estudio en la sección 7.

8 Abreu Luna, Saul, Case Studies of Selected Credit Bureaus in Several Latin American Countries, I.I. Austin Associates, Inc., October 2001

3.1.1 Perú

Desde 1968 la CR de la Superintendencia de Bancos y Seguros ha estado a cargo de la recolección, procesamiento y distribución de información crediticia de individuos y compañías dentro del sistema financiero regulado. Las instituciones reguladas proveen electrónicamente su información a la CR mensualmente. Ambas informaciones, positivas y negativas, pueden ser provistas, y los individuos tienen derecho a conocer quien ha consultado sus registros en los pasados 12 meses.

En junio de 2001 se ha emitido una ley para los BICs privados y la protección de la información de los deudores. Esta Ley define una Central de Información de Riesgos Privada (CEPIRS, léase BICs) como aquellos negocios que pueden recolectar y manejar información de riesgo relacionado con individuos y empresas, con el propósito de diseminar reportes crediticios a través de medios electrónicos o mecánicos, a cambio de una compensación o libre de costo.

Una CEPIRS puede ser establecida bajo cualquier forma de negocio permitido por la Ley general de Sociedades. Mediante convenios contractuales, fuentes públicas y privadas de información crediticia pueden ser accedidas y la autorización del deudor no es requerida. Las CEPIRS están prohibidas de recolectar y diseminar cierto tipo de información que viola áreas específicas de las leyes de secreto bancario e impositivo.

La ley contiene ciertos derechos para los prestatarios, incluyendo pero no limitado a, a) acceder a la información del prestatario y b) modificación o cancelación de información ilegal, errada o imprecisa.

3.1.2 El Salvador

La Central de Riesgos recolecta información mensual de instituciones reguladas, incluyendo bancos, tarjetas de crédito y compañías de seguros, también de CALPIA, la principal compañía financiera no bancaria en El Salvador. La información solo puede ser diseminada en instituciones financieras reguladas.

A pesar que el sistema de referencias crediticias en El Salvador tiene 30 años operando, no se ha emitido una regulación específica para su operación. Por esta razón, la única referencia de autoridad legal es la Ley de Bancos, la cual establece que la información de los pasivos (créditos) de los prestatarios con instituciones reguladas puede estar disponible al público, pero no la información de sus activos (depósitos).

En julio de 2001, se ha emitido una ley relacionada con todas las instituciones financieras que reciben fondos (depósitos) del público, esta ley requiere que tales instituciones reporten todas sus operaciones y condición financiera a la Superintendencia. Los BICs privados pueden tener acceso a esta información mediante contratos individuales con instituciones financieras y la aprobación de la Superintendencia.

Comentarios: Existe una diferencia sustancial en el marco regulatorio y de supervisión en estos dos países. Aún cuando, la industria de reportes crediticios en El Salvador es muy activa (ver sección 6.2), existen preocupaciones con relación a lo adecuado o no del marco regulatorio. Por ejemplo, las instituciones financieras no reguladas no están dispuestas a compartir sus datos bajo la interpretación de las leyes vigentes. Esto es porque la Superintendencia, prohibe a los BICs entregar a instituciones no reguladas, información de clientes recibida de instituciones reguladas. De esta manera, este marco legal se convierte en un obstáculo para un sistema universal de reportes crediticio.

3.2 Experiencia Operacional de BICs en Otros Paises

3.2.1 Perú

Dos BICs privados, INFOCORP y CERTICOM, operan en Perú. INFOCORP es de propiedad de DICOM/Chile, una subsidiaria de Equifax, y es la más grande. Tiene 70 empleados trabajando en sus oficinas centrales y sus unidades de servicio al cliente.

- **INFOCORP** está operando desde 1997 y tiene una base de datos con cerca de seis millones de registros. Recibe cerca de 300,000 consultas por mes, y tiene varios servidores manejando sus 18 bases de datos, así como también sus sistemas de interconexión y comunicación. Su base de clientes es amplia, incluyendo todas las instituciones financieras reguladas y no reguladas, la cámara de comercio, empresas comerciales, compañías telefónicas y otras.

- El precio para utilizar sus servicios varía de acuerdo a la escala o volumen de utilización, con un costo por consulta que va desde US$0.80 hasta US$5.00. El Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción y Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (COPEME), con el soporte de USAID, ha firmado un acuerdo con INFOCORP, que permite el acceso a la información a sus organizaciones afiliadas. Estas organizaciones pagan un precio por consulta que corresponde a un tercio del precio regular, se espera que este precio alcance el regular una vez que las instituciones hayan comprendido las ventajas del servicio.

- **CERTICOM** ha sido establecida también en 1997 por un grupo de bancos. El surgimiento de estos dos BICs (más un tercero, Riesgo Cero, que ha cerrado sus operaciones) ha creado una fuerte competencia en el mercado. La principal herramienta competitiva usada fue el precio por consulta. Encontrando que es difícil competir, CERTICOM ha tenido dificultades en expandir su mercado, debido principalmente, a que está restringida por sus propietarios a operar únicamente con bancos.

  CERTICOM está todavía en el negocio, ofreciendo servicios en línea vía módem, teléfono y fax, y recibe cerca de 120,000 consultas por mes. Por todo ello, se ha reportado que sus propietarios han puesto a la venta sus acciones, y que TransUnion y Experian han expresado un interés en comprar la compañía. Actualmente INFOCORP controla más del 80% del mercado.

Comentarios: Existe una importante lección a aprender de las experiencias de INFOCORP y CERTICOM. INFOCORP opera como un BIC no especializado y ha extendido su mercado a casi todos los sectores de la economía, en cambio CERTICOM principalmente opera como un BIC especializado, trabajando con bancos. Una vez más, parece ser que los modelos especializados de operación, podrían resultar con más desventajas que ventajas.

3.2.2 El Salvador

Existen cuatro BICs privados y una CR operando en El Salvador. Los BICs privados son: DICOM/El Salvador, PROCREDITO, la Asociación de Bancos Salvadoreña (ABANSA) e INFORED.

- **DICOM/El Salvador** ha sido formada en 1996 por DICOM/Chile y un grupo de banqueros locales. Equifax es accionista de DICOM/Chile, posteriormente compró más de la mitad de DICOM/El Salvador. Este BIC fue establecido como no especializado, con la intención de crear una base de datos que cubra todos los sectores de la economía. Esta estrategia ha sido exitosa, por cuanto sus clientes incluyen a todo tipo de entidades que otorgan créditos y es la base de datos más grande el país. DICOM/El Salvador solo tiene cinco años en el mercado, pero actualmente maneja archivos de más de cuatro millones de clientes.

  DICOM/El Salvador es el líder en información crediticia de El Salvador, con aproximadamente el 96% del sector bancario, 100% de las tarjetas de crédito y compañías de telefonía celular, y un dominante número de empresas comerciales, como sus clientes. En octubre de 2000, la empresa ingreso en el mercado de instituciones microfinancieras no reguladas. Su producto incluye información similar de microprestatarios, para hacerla disponible a instituciones reguladas, por ejemplo, referencias crediticias, verificación e investigación de clientes, etc. Sin embargo, se ha reportado que las instituciones microfinancieras no usan la base de datos por que el costo es muy alto, o porque sus clientes no están incluidos en ella.

- **PROCREDITO,** una organización promovida por empresas comerciales, fue fundada en 1967. Su base de información es abierta y aún cuando su clientela incluye bancos e instituciones microfinancieras, está alimenta principalmente al sector comercial. Por un costo de suscripción y un pago por consulta, los clientes pueden acceder a referencias crediticias, verificación y recolección de información de clientes.

- **ABANSA** genera información para sus 14 miembros del sistema financiero regulado. La base de datos toma información mensual relacionada con clientes con serios problemas de pago y esta información es distribuida entre todos los bancos miembros. Este sistema sirve como complemento a la información de la Central de Riesgos, por que ofrece información histórica de los clientes de los bancos.

- **INFORED** es un proyecto patrocinado por una iniciativa de USAID en 1996 con seis organizaciones microfinancieras. En marzo de 2000 se convirtió en una empresa privada, siendo la única empresa de referencias crediticias exclusivamente enfocada a la micro y pequeña empresa. Por septiembre de 2001 sus afiliadas se han incrementado a 20, incluyendo organizaciones financieras no gubernamentales (ONGs), cooperativas de crédito y otras instituciones financieras. En promedio INFORED recibe cerca de 6,500 consultas por mes. Se ha reportado que no ha alcanzado aún el punto de equilibrio y que requiere financiamiento externo para operar.

3.2.3 Chile

Existe un número de BICs operando en Chile, incluyendo DICOM/Chile, SINACOFI, DataBussiness, SIISA y otros. Por su dominio en el mercado, se considera relevante una breve discusión acerca de DICOM.

- DICOM es el mayor proveedor de información en Chile, con 25 agencias cubriendo todo el país. Controla aproximadamente el 80% del mercado de información crediticia y la mayoría de instituciones financieras, reguladas y no reguladas, envían información a DICOM. Sin embargo, por el secreto bancario, DICOM puede compartir información de los bancos solo con otros bancos. En consecuencia, las instituciones no reguladas solo reciben información de créditos en mora (información negativa) y otra información miscelánea como la dirección del cliente, porque esta información es derivada de fuentes públicas.

  DICOM tiene aproximadamente 2,500 suscriptores privados, maneja más de 10 millones de registros y procesa más de 100 millones de consultas por año. Cada reporte cuesta entre US$2.00 y US$3.00 y los individuos pueden solicitar su propia información crediticia a un costo entre US$3.00 y US$6.00. Ellos tienen el derecho a corregir su información si pueden probar que existen errores en su reporte.

Comentarios: Estos ejemplos demuestran ampliamente las ventajas que un mercado sin restricciones ofrece.

4. Establecimiento de los BICs/Casos de Estudio

4.1 Bolivia[9]

4.1.1 Marco Legal

En Noviembre de 2000 la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia (SBEF) emite el "Reglamento para la Constitución y Funcionamiento de Buros de Información Crediticia". Esta norma en sus partes más importantes define su objeto y alcance, como disposición dirigida a regular la constitución y funcionamiento de los BICs, como entidades privadas de giro exclusivo e incorporadas al ámbito de aplicación de la Ley de Bancos y Entidades Financieras y como entidades de servicios auxiliares financieros. El reglamento le permite a la Superintendencia compartir únicamente información de microcréditos y créditos de consumo con los BICs. La información debe ser transferida directamente de la Central de Riesgos a los BICs, con parámetros definidos para asegurar la privacidad de la información de los clientes. Esta información puede también ser accedida por entidades microfinancieras no reguladas y otras entidades comerciales y de servicios.

4.1.2 Establecimiento de BICs en Bolivia

La Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL) es una organización sin fines de lucro creada en 1993, es similar a la Red Financiera Rural del Ecuador, su misión fundamental es promover el desarrollo de las instituciones especializadas en microfinanzas, que operan en áreas urbanas y peri-urbanas de Bolivia. A finales del 2000, sus afiliadas mantenían una cartera total de créditos por aproximadamente US$50.0 millones y una base de 148,000 clientes.

Como consecuencia de la expansión del microcrédito en Bolivia durante la primera mitad de los 1990's y de las restricciones de acceso a la Central de Riesgos para las instituciones financieras no reguladas, FINRURAL creo un bureau de referencias crediticias, el cual operó entre 1996 y 1998. Este esfuerzo de las instituciones no reguladas no fue capaz de recolectar suficiente información para satisfacer la demanda y requerimientos de las entidades y el servicio fue cerrado. A inicios del 2001, FINRURAL estableció un bureau de referencias crediticias interno (para sus afiliadas), este servicio recoleta información de sus afiliadas, actualmente cuenta con doce participantes entre ONGs microfinancieras y cooperativas de ahorro y crédito.

Siguiendo su misión de asistir a sus afiliadas, FINRURAL decidió responder a una iniciativa de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (SBEF) para crear BICs privados, que ha emitido una normativa específica para el efecto. Ya que esta normativa limita el intercambio de información entre los BICs y la Central de Riesgos a solo clientes de microcrédito y crédito de consumo, FINRURAL vio una oportunidad para reducir el riesgo al proveer créditos de consumo y microcrédito en las instituciones no reguladas.

Para aplicar a los BICs FINRURAL realizo un estudio de factibilidad en junio de 2001. Con asistencia técnica de USAID, se revisó el estudio de factibilidad en agosto del mismo año, y se preparó un plan de capitalización que incluía potenciales inversores tanto nacionales como extranjeros. La normativa exige una capitalización mínima de US$350,000 para constituir un BIC, el estudio de factibilidad estimó que se requería un capital aproximado de US$500,000 para invertir en el proyecto. Ejecutivos de FINRURAL han visitado varios operadores de BIC en

9 Moyers, Reese and Tapia, Raul, Action Plan: SENR Support for the Creation of a Credit Information Bureau in Bolivia, Development Alternatives, Inc., August 2001

el extranjero, entre ellos DICOM y SINACOFI en Chile e INFOCORP y CERTICOM en Perú, para motivarlos a invertir en su proyecto. A la fecha, ningún inversor local con experiencia en BICs ni extranjero se ha sumado al proyecto.

Comentarios: La normativa que limita el mercado de los BICs a microcréditos y créditos de consumo, ya había sido emitida cuando FINRURAL solicitó asistencia técnica de USAID para desarrollar el proyecto. Reiteradas recomendaciones de asesores legales independientes y los consultores del proyecto, para revisar la normativa no fueron atendidas.

Este proyecto y el de INFORED en El Salvador, son ejemplos de las potenciales desventajas asociadas con el establecimiento de BICs especializados, en particular de aquellos orientados al sector microempresarial. Al fin y al cabo, los BICs deben ser entidades con fines de lucro y los BICs establecidos en el extranjero ven al sector microfinanciero por si solo, como un camino con riesgo cierto para su inversión. También, motivar a inversores locales para financiar el conocimiento necesario y los activos fijos, para ingresar en un mercado especializado de referencias crediticias puede resultar en una experiencia sin éxito, que se demoraría años en revertir.

4.2 Honduras[10]

4.2.1 Marco Legal

No existe un marco legal específico para el establecimiento de BICs en Honduras. Para aprobar el establecimiento de un BIC, la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (Comisión) hace una determinación escrita estableciendo que por parte de la Superintendencia de Bancos, Seguros e Instituciones Financieras no existe ningún tipo de impedimento para el establecimiento y operación a nivel nacional del BIC privado solicitante.

La Comisión basa su aprobación en su determinación de que los objetivos del proyecto no contravienen las normas legales aplicables. Como resultado, el BIC aprobado puede operar como una entidad no especializada. Este puede recibir información crediticia confidencial del sector financiero y tal información solo puede ser usada como expresamente está autorizada en los acuerdos firmados con las instituciones financieras. Finalmente, la carta de aprobación establece que la información debe ser usada para propósitos legales sin dañar los intereses de los usuarios o del sistema financiero.

4.2.2 Establecimiento de BICs en Honduras

USAID/Honduras ha iniciado el Proyecto de Apoyo a las Microfinanzas en marzo de 2000 y el establecimiento de un BIC en Honduras fue una importante meta para diciembre de 2002. Sin embargo, esta actividad se desarrolló a un ritmo mucho más acelerado de lo esperado con la decisión de DataCrédito, una empresa de la República Dominicana, de establecer una operación de este tipo en Honduras para finales de 2001.

En marzo de 2001, un consultor del proyecto llevó a cabo un estudio de pre factibilidad sobre el potencial de establecer un BIC en Honduras. Los resultados del estudio confirmaron que el mercado financiero en Honduras refleja la misma situación que impera en muchos otros países de Latinoamérica y el Caribe respecto a la concesión de crédito. Es decir, se observa una ausencia de información sobre solvencia crediticia compartida entre las diferentes instituciones dedicadas a operaciones de crédito. Esto obstaculiza la toma de decisiones atinadas y aumenta

10 Moyers, Reese and D'Onofrio, Sharon, Evaluation of the Technical Assistance and Training Program for Microfinance Institutions in Honduras, DevTech Systems, Inc., August 2002.

los riesgos para las instituciones financieras y sus clientes. El estudio llego a la conclusión de que, con el apoyo de instituciones financieras y el gobierno, existe fuerte evidencia que señala el éxito potencial de una agencia privada de información sobre solvencia crediticia en Honduras.

Los resultados del estudio se hicieron públicos a través de reuniones con la Comisión, otras entidades de gobierno, bancos, financieras, cooperativas, ONGs y entidades comerciales. Se realizaron seminarios en Tegucigalpa y San Pedro Sula en marzo de 2001 con el propósito de presentar la experiencia de las agencias particulares de información sobre solvencia crediticia en la República Dominicana y la viabilidad de desarrollar una agencia de este tipo en Honduras. Posteriormente, DataCrédito aprovechó la oportunidad, comprometiéndose a establecer una agencia funcional para diciembre de 2001.

El proyecto se desarrolló antes de lo previsto y, según los informes recibidos, ha sobrepasado las expectativas. En abril de 2001, la empresa empezó a equipar su oficina. Operó como proyecto piloto hasta junio de 2001 e inició operaciones comerciales en julio del mismo año. Se firmaron contratos con aproximadamente 90 diferentes empresas y 10 bancos comerciales, incluida la mayoría de los más grandes del país, como también con dos instituciones de ahorro y crédito y tres cooperativas. En noviembre de 2001, se firmaron contratos con 23 instituciones de microfinanzas. La empresa espera alcanzar el punto de equilibrio en julio o agosto de 2002 y lograr sus proyecciones financieras para el final del año, para cuya fecha se contempla que todos los bancos y financieras estarán participando. Debe mencionarse también que a continuación de la entrada de DataCrédito en el mercado, DICOM/El Salvador estableció un segundo BIC en Honduras, y las instituciones financieras indican que existe una fuerte competencia entre los dos para posicionarse en el mercado.

Cometarios: El gobierno hondureño abrió el mercado para los BICs casi sin restricciones, y consecuentemente, ha cimentado la vía para las inversiones del sector privado en BICs no especializados. El potencial para atraer participación universal, incluyendo instituciones microfinancieras, fue un factor claramente determinante en las decisiones de DataCrédito y DICOM para realizar las inversiones. Con todo, sin el establecimiento de las "reglas del juego", un BIC podría estar en desventaja si sus operaciones no siguen las directrices de las autoridades del gobierno.

También, por cualquier criterio, se trata de una fenomenal historia de éxito en el apalancamiento de fondos de USAID. Una intervención de asistencia por un valor dio lugar a una inversión de capital por un monto de US$400.000 por parte de una entidad del sector privado y acceso a un servidor de computadoras y un sistema de datos con un valor de US$2.0 millones en la República Dominicana. DataCrédito informa que actualmente no se contempla apoyo adicional de USAID para el proyecto.

5. Otros Proyectos en Ecuador

5.1 Proyecto del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) está proveyendo asistencia técnica a la Corporación Financiera Nacional (CFN) desde enero de 2002 para el diseño y establecimiento de un "Centro de Información Crediticia" (CIC) para atender al sector microfinanciero. Esta asistencia está basada en el requerimiento de la CFN que incluye los resultados de un estudio de mercado con 125 instituciones financieras. El 86% de las instituciones encuestadas concluyen que es el tiempo oportuno para la creación de una central de riesgos microempresarial. Se ha conformado un Comité Ejecutor Institucional para desarrollar el proyecto, el mismo que incluye los siguientes participantes:

- BID
- CFN
- Asociación de Cooperativas Reguladas
- Banco Solidario
- CARE
- CREDIFE
- Red Financiera Rural
- Sociedad Financiera Ecuatorial
- SwissContact
- Development Alternatives, Inc. (DAI) (DAI se retiró del Comité en junio de 2002, por presentarse conflicto de intereses con la asistencia técnica a la SBS iniciada en esa fecha).

Los términos de referencia para el contrato, están principalmente concentrados en definiciones de plataforma tecnológica, sistemas de información, hardware y software. No existe un estudio de factibilidad per se, el cual es necesario. Sin embargo, existe un requerimiento que define los servicios que el BIC proveerá y "escenarios de sostenibilidad del proyecto". En consecuencia, aparentemente, de conversaciones con personal del BID y la CFN y de una presentación del proyecto, realizada por los consultores a cargo del mismo para las instituciones financieras participantes, el proyecto está en etapa de diseño del software y definición del hardware necesario. Funcionarios de la CFN indican que la selección del hardware sería completada en septiembre y el diseño del software en octubre. El total de inversión requerida está estimado en US$1.0 millón, incluyendo un costo aproximado de US$400,000 en hardware. Se espera que el servicio esté funcionando antes de fin de año.

La CIC fue concebida inicialmente dentro de la CFN (una institución pública) y sus directivos consideran que debe mantenerse como institución pública. Sin embargo, esta decisión es un tema de debate, la representación del BID cree que el proyecto debería conducir al establecimiento de una empresa privada. El criterio es que el financiamiento del BID para el contrato de consultoría podría convertirse en una donación a la CIC privada, la misma que podría localizar sus operaciones al interior del edificio de la CFN.

Funcionarios del BID confirmaron que el proyecto puede comenzar a operar como servicio BIC antes de finalizar el año 2002, y sugieren que la participación de los accionistas puede incrementarse a 15 instituciones de las siete originalmente incluidas en el Comité. Esto significa que aún se requiere una participación accionaria equitativa de aproximadamente US$70,000 por cada institución, a menos que el proyecto reciba más subsidio del BID o la CFN.

Comentarios: El modelo de este proyecto cae en la categoría de BIC especializado, ya que su mercado meta es el sector microfinanciero. Como se ha mencionado, este no es un modelo recomendable para el pronto ingreso de los BICs en el desarrollo de la economía. También, el proyecto está siendo diseñado para utilizar un sistema de información independiente e interno, con su propio hardware y software, esto podría incrementar significativamente los costos del proyecto. A pesar de ello, si el proyecto es capitalizado por recursos del sector privado, los inversores pueden tomar su propia decisión entre invertir o no invertir.

Es importante que esas decisiones estén basadas en un estudio de factibilidad técnica y financiera del proyecto, incluyendo una clara evidencia de suficiente demanda del mercado, para proveer utilidades institucionales a largo plazo, sin el requerimiento de subsidios sustanciales de donantes. Entrevistas con varias instituciones miembros del Comité, que son consideradas como potenciales inversoras, revelaron su disconformidad con el proceso de diseño del proyecto, dos de ellas indicaron que no han sido contactadas por más de dos meses para informarles del avance del proyecto, perciben que podrían esperar proveer hasta US$150,000, cada una para tener participación equitativa, a menos que participen más

entidades como inversores. Deben ser exploradas tanto las dudas de que otras entidades quieran invertir en el proyecto, así como también las alternativas de compartir información con el sector privado.

5.2 COVINCO

COVINCO ha sido establecida en 1966 como una agencia de información que recolecta, consolida y disemina información de registros públicos a sus suscriptores, con un costo por información recibida. Esta información puede ser útil a las instituciones financieras, comercios e individuos que intentan controlar el riesgo de crédito. Ya que COVINCO es la única agencia de este tipo en el país, operó exitosamente hasta 1996, cuando el gobierno descontinuó sus operaciones basado en acusaciones de comportamiento fraudulento. El caso estuvo en la corte por un año, la que falló a favor de COVINCO y sus operaciones fueron reabiertas en 1997. La compañía continua operando, tiene aproximadamente 700 clientes y procesa cerca de 400 consultas por día. Sus clientes incluyen establecimientos comerciales, individuos, compañías telefónicas y otras. También tiene alianzas con BICs en Perú, Colombia y Argentina para intercambio de información.

Discusiones con ejecutivos de COVINCO, indican que la SBS prohibe a las instituciones financieras usar los servicios de COVINCO, sin embargo, ellos aún mantienen contactos informales con algunos bancos. COVINCO ha recibido ofertas de compra de su operación de parte de proveedores de servicios BIC extranjeros, los cuales no ofertado un precio razonable como para ser considerados.

Comentarios: Los ejecutivos de COVINCO entienden que la SBS está en el proceso de permitir el establecimiento de los BICs. A pesar de ello, indican que ellos no están interesados en participar de un proceso patrocinado por el gobierno para convertirse en BIC. De ser el caso, pareceria que COVINCO podría enfrentar grandes dificultades para competir con los servicios que podrían ofrecer los BICs a nivel nacional.

6. Conclusiones

De los resultados de este estudio, se concluye que el mejoramiento de los sistemas de referencias crediticias en Ecuador, podría contribuir en gran medida al fortalecimiento de todo el sistema financiero. Este mejoramiento puede ser mejor encarado con el establecimiento de los BICs. Sin embargo, existen ciertas condiciones consideradas cruciales para la operación efectiva de sistemas de referencias crediticias privados, incluyendo:

- Sistema de identificación de personas: Es necesario un número único de identificación para cada persona, para simplificar la recolección y manejo de datos, y evitar confusiones y errores. (Cédula de Identidad (C.I.) o RUC.
- Marco regulatorio: El marco legal y regulatorio debe ser examinado en profundidad, incluyendo leyes y normas de los otros sectores económicos diferentes al financiero, para determinar si existen impedimentos para el desarrollo de los BICs.
- Protección de los derechos del individuo: Cada persona debe tener el derecho a conocer sus registros en el BIC y a reclamar acciones correctivas sobre cualquier información falsa, incompleta o imprecisa.
- Mercado: La bases de datos de los BICs deberían tener cobertura nacional e incluir a todos los sectores de la actividad económica (modelo no especializado). En retribución, la información que los BICs deben proveer, debe ser actualizada, confiable y a precios accesibles para los usuarios.
- Central de Riesgos: Los servicios de la CR deben complementarse con los de los BICs y no competir con ellos. Así mismo, debe establecerse reglas claras para la integración de los BICs con la CR.

- Otorgamiento de licencias: Debe realizarse un proceso transparente en el otorgamiento de licencias a los BICs, evitando los subsidios u otras distorsiones en el mercado, que podrían desanimar la competencia e inversión del sector privado en los BICs.

En lo relacionado al funcionamiento mismo de la CR, la SBS puede iniciar un proceso de revisión y mejoramiento del sistema, considerando los siguientes aspectos clave:

- La funcionalidad del sistema debe estar enfocada a la Supervisión.
- El trabajo debe ser ejecutado por equipos multidisciplinarios con participación obligada de los usuarios del sistema (todas las áreas funcionales de supervisión)
- El equipo de trabajo debe seleccionar y aplicar una metodología para la ejecución del trabajo.
- El trabajo debe ser realizado dentro del plan institucional de sistematización.

7. Un Plan de Acción para elEstablecimiento de los BICs en Ecuador

7.1 El Estatus Legal y La Normativa para el Establecimiento de los BICs

La normativa referida a la privacidad y secreto individual, ya es lo suficientemente abierta para permitir el funcionamiento de los BICs, sin embargo, esta apertura podría generar desconfianza entre los actores para entregar su información a entidades que por Ley se la pueden entregar a quien la pida.

Por otro lado, Ecuador debe elaborar una norma específica para el funcionamiento y operación de los BICs. La norma debe considerar los elementos necesarios para garantizar la operación sana de este servicio y que el servicio sea global o universal y fundamentalmente crear la confianza de que los actores (entidades financieras, comercio, otras) usarán esta información, únicamente para efectos de evaluación de sus clientes y de prospectos de clientes.

A título de referencia, indicativa y no limitativa, se sugieren los siguientes artículos para ser analizados e incorporados en la norma de los BICs:

- Constitución y Licencia de Funcionamiento de los BICs:
    - Capital mínimo: La SBS debe considerar la obligatoriedad de constituir un capital mínimo para asegurar que las aplicaciones a BIC son serias.
    - Estudio de factibilidad: Un estudio de factibilidad debe ser exigido para todo proyecto de BIC presentado. El mismo debe incluir un plan de capitalización, los nombres de los inversores y certificación de su solvencia financiera.
    - Licencia de funcionamiento: Los periodos de funcionamiento, procesos y documentación deben ser explicados.
    - Entidad regulada: Los BICs deben conformarse con una estructura de sociedad anónima por acciones, que asegure la capacidad de supervisión de la SBS sobre ellas.
- Funcionamiento de los BICs:
    - Modelo de operación: La SBS debe determinar qué tipo de BICs permitirá operar (por ejemplo, solamente BICs no-especializados).
    - Fuentes de información: La normativa debe establecer claramente las fuentes públicas y privadas de información disponibles para los BICs (por ejemplo, instituciones reguladas y no reguladas) y los procesos que permitan la recolección de tal información.
    - Difusión de la información: La normativa debe definir quienes son usuarios permitidos de la información de los BICs y el proceso para obtener tal información, asegurando

que este sea ágil y seguro.

- La base de datos: La SBS debe determinar por cuanto tiempo será mantenida la información crediticia por los BICs y los mecanismos de seguridad para el almacenamiento de estas bases de datos.
- Intercambio de información: La información que los BICs y la SBS intercambiarán, debe estar claramente definida, en contenido, formato y periodicidad.
- Derechos de los Titulares: La norma debe establecer que los titulares de la información tienen derecho a conocer, modificar y/o eliminar información errónea, incompleta o imprecisa, que los BICs mantienen de ellos.
- Participación voluntaria: La SBS debe establecer en la normativa que la participación de entidades en el BIC es voluntaria y que éstas aceptan la supervisión de la SBS sobre el BIC.

- Otras Disposiciones: La normativa debe explicar las responsabilidades de supervisión de la SBS sobre los BICs, incluyendo el manejo alejado de las normas y las sanciones correspondientes que pueden ser impuestas por comportamiento fraudulento.

Se estima que el desarrollo de un borrador de la normativa podría tomar aproximadamente dos semanas. La aprobación final de la norma depende de los procesos administrativos internos de la SBS.

7.3 Plan de Mercadeo para Atraer Inversionistas en los BICs

Basado en la emisión de la normativa para el funcionamiento de los BICs, se recomienda que la SBS desarrolle un Plan de Mercadeo dirigido a potenciales inversores en los BICs. Pudiendo tomar como ejemplo, la experiencia exitosa de la estrategia seguida en Honduras. La preparación e implementación del plan podría incluir los siguientes pasos:

- Llevar a cabo un diagnóstico de pre factibilidad, incluyendo un análisis del mercado, de contar con un BIC y analizar la viabilidad de comprometer al sector privado para su diseño, desarrollo y puesta en marcha. Los resultados de este trabajo y el del marco legal podrían ser incluidos en un reporte final.
- Llevar a cabo reuniones en Quito y Guayaquil con entidades gubernamentales, instituciones financieras, entidades comerciales y todos los otros grupos de potenciales inversores, para presentar el proyecto.
- Contactar potenciales inversores extranjeros: Si es necesario, hacer visitas a BICs privados en Perú, Chile y República Dominicana y a cualquier otro que represente un prospecto, e invitar a estos a participar en el proyecto de inversión en Ecuador.
- Desarrollar un evento taller de capacitación con potenciales inversores nacionales y extranjeros, en donde se presentará en detalle las operaciones de un BIC privado establecido. Presentar los resultados con respecto a la viabilidad de invertir en un BIC privado en Ecuador, basándose en el marco regulatorio y los resultados del estudio de pre-factibilidad.

El estudio de pre-factibilidad puede ser desarrollado en paralelo al desarrollo del borrador de la normativa. El tiempo total estimado para completar el plan de mercadeo es de 4 a 6 semanas, dependiendo de la profundidad requerida en el análisis del mercado.

El objetivo de este enfoque es limitar la participación del gobierno y los financiadores, únicamente a elementos de supervisión y asistencia técnica que se requieran, para permitir que el sector privado trabaje. Basados en experiencias pasadas, los inversionistas pueden ser atraídos a una buena oportunidad de lograr ganancias y rentabilidad aceptables.

INFOCORP
ACCIONISTAS

José Higueras

Este documento no ha sido editado por el autor

INFOCORP
POSICIONAMIENTO

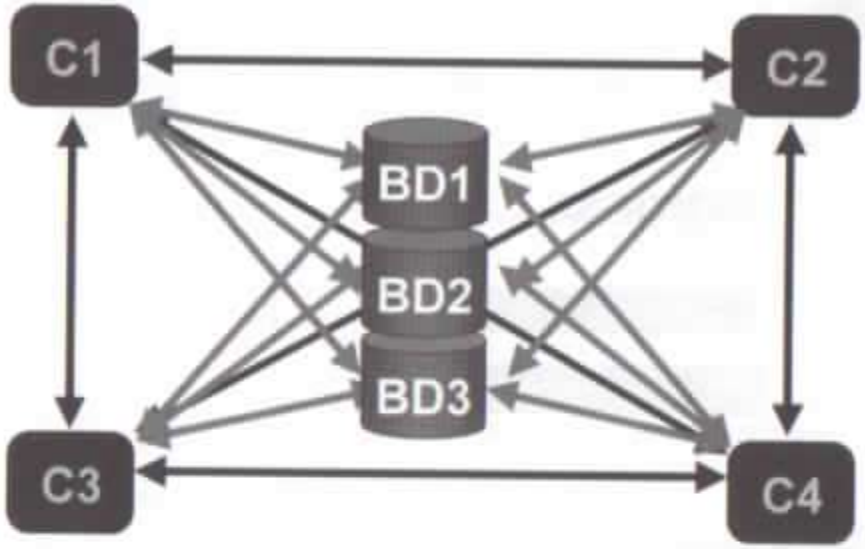
- + 6 años en el mercado.
- + 8,000 usuarios con terminales interconectados a nuestras bases de datos.
- Treinta productos en siete líneas de negocio.
- Más de 6.0 MM de registros de personas naturales y jurídicas.
- Procesamiento de más de 700,000 consultas mensuales.
- Participación de mercado > 80%.

SERVICIOS

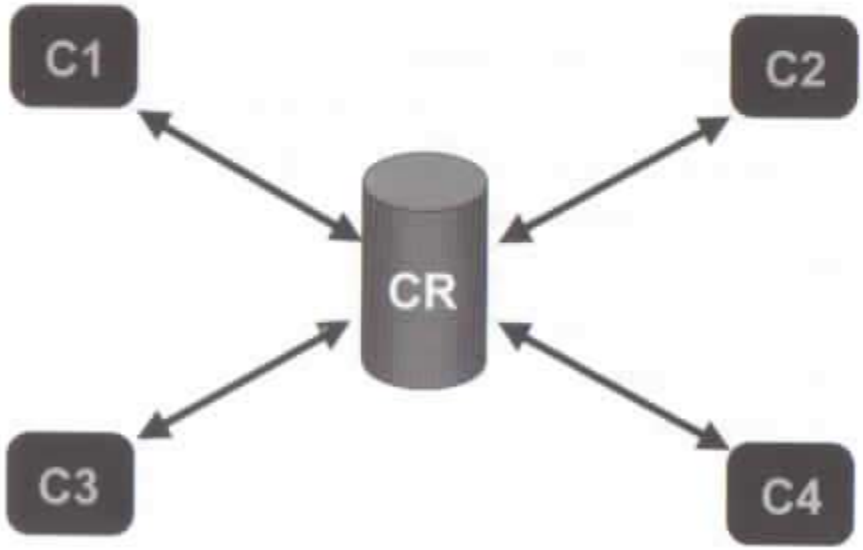
- Servicios de Información en Línea
- Análisis de Cartera
- Verificación de Datos
- Soporte a la Cobranza
- Sistemas de Decisión
- Atención al Público

SERVICIOS DE INFORMACIÓN EN LÍNEA

ESQUEMA DE ACCESO A LA INFORMACIÓN SIN INTERMEDIARIOS



CENTRAL DE RIESGOS



BENEFICIOS DEL INTERCAMBIO DE INFORMACION

- El conocimiento de las costumbres de pago de los clientes permite establecer con mucho mayor precisión los niveles de riesgo que representa cada cliente y cada operación crediticia.
- Disminución de los costos de transacción.
- Aumento de la presión de cobranza sobre los deudores morosos.
- Aumento del interés en las personas por mantener un historial de pago "limpio".

TIPO DE INFORMACIÓN

Tipo de información	Uso
Información negativa Intercambio de información sobre clientes negativos por falta de pago o fraude	Permite determinar si se otorgan líneas de créditos o no
Información positiva Información del comportamiento de pago, montos de créditos otorgados	Permite determinar si se otorgan líneas de créditos o no
Otros de interés Relaciones laborales, información patrimonial, etc	Mejoran la evaluación del riesgo

EJEMPLOS DE EXITO

Sistema financiero	6 años intercambiando información positiva y negativa
Telecomunicaciones	2 años intercambiando información negativa de clientes de fija, móviles y otros
Empresas de venta directa	3 años intercambiando información negativa de clientes
Empresas comerciales	4 años reportando información negativa

PROVEEDORES DE INFORMACION

Entidades públicas	Superintendencia de Banca y Seguros Superintendencia de Administración Tributaria Superintendencia Nacional de Aduanas Cámara de Comercio de Lima		
Servicios públicos	Luz del Sur Sedapal	Edelnor Telefónica	
Bancos	De Crédito Citibank Financiero BIF	Wiese Santander/CH Trabajo	Interbank Continental Comercio
Otros	Financieras Procesadores de tarjetas de crédito Microfinanzas Otras instituciones		5 2 17 170

EVIDENCIA EMPIRICA DEL IMPACTO DE LAS CENTRALES DE RIESGO

- Reducción en los tiempos de evaluación
- Automatización del Proceso de evaluación
- Mayor control periódico de la cartera de clientes
- Mayor precisión en la selección de clientes del S.F. en lo esfuerzos de Marketing Directo
- Reducción de los índices de morosidad

MARCO LEGAL VIGENTE

NORMAS

Especificas
Ley 27489
Ley que regula las Centrales Privadas de Información de Riesgos y de Protección al Titular de la Información.

Otras
Ley de Titulos Valores
Regula la difusión de información de protestos

Ley de Bancos
Autoriza la difusión de información del sistema financiero por centrales de Riesgo Privada

ASPECTOS PRINCIPALES DE LA LEY 27849

- Definición de Información Pública y de Información Sensible
- Autorización para la difusión de la información pública de manera irrestricta
- Definición de plazos para la difusión de la información
- Reconocimiento de los derechos de los titulares de la información

INFORMACION SENSIBLE Y DE RIESGOS

sensible	de riesgos
- Características Físicas, morales o emocionales - La vida afectiva y familiar - Hábitos personales - Ideología política o religiosa - Estado de salud físicos o psiquicos - Tendencia sexual	- Obligaciones o antecedentes financieros, comerciales o tributarios, laborales o de seguros

DERECHOS DE LOS TITULARES

- Derecho de acceso
- Derecho de modificación y cancelación
- Derecho de rectificación

MICROFINANZAS

INFOCORP Y LAS MICROFINANZAS

- En 1998 se firma el convenio con COPEME con el fin de desarrollar en conjunto la información necesaria para el desarrollo y la consolidación de las microfinanzas en el Perú.
- Se establecen tarifas Corporativas para instituciones con niveles de consumo esperado limitado.
- Fomento de la cultura de Intercambio de Información
- Integrar la información de Microfinanzas al Sistema Financiero Tradicional y viceversa.
- Difundir los beneficios del uso de información como herramienta para elevar la eficiencia del sector.

Tipo de empresa	Cant.
Caja Municipal	8
Caja Rural	8
Cooperativa	13
Edpyme	11
ONG	26
Total general	**66**

Consultas mensuales	
Tipo de empresa	**Cant.**
Caja Municipal	3,602
Caja Rural	2,027
Cooperativa	1,021
Edpyme	5,192
ONG	9,629
Total general	**21,471**

DESARROLLO DEL MERCADO DE CENTRALES DE RIESGOS

CONDICIONES PARA EL DESARROLLO DE UNA CENTRAL DE RIESGOS

- Marco Legal no restrictivo
- Fuentes públicas y privadas sin restricciones para la distribución de información
- Desarrollo de la Banca de Personas / Banca de Consumo / Microcrédito (volumen de operaciones)
- Políticas adecuadas en la mantención de las Bases de Datos
- Adecuados mecanismos para actualización de informaoón y recepción/procesamiento de reclamos

FACTORES A EVALUAR PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CR

- Volumen de operaciones de crédito.
- Monto promedio del crédito.
- Procedimientos y procesos de evaluación crediticia actuales.
- Costos de evaluación actuales.
- Tasas de Morosidad actuales.

- Potenciales fuentes de información pública.
- Potenciales fuentes de información privada.
- Calidad de la información en las fuentes.
- Actitud positiva hacia el intercambio de información.
- Políticas de identificación de personas.

- Costos de tecnología (Hw/Sw/Telecomunicaciones).
- Costos de recursos humanos.

4

Cooperativas de ahorro y crédito (CAC's) y microfinanzas

LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO Y SU ROL EN MICROFINANZAS

John Magill, SALTO/DAI

Objetivos de la Presentación

Antes de que cualquier ONG comience a prestar dinero a los microempresarios y antes de la entrada de cualquier banco en el campo de microfinanzas, existían las cooperativas de ahorro y credito que ofrecían este servicio. Hay mucho que se podria decir acerca del papel que juegan las cooperativas de ahorro y crédito en las microfinanzas

Quiero presentar tres temas principales: a) la importancia de las cooperativas de ahorro y crédito en la provisión de servicios de microfinanzas, b) las características de las cooperativas y los beneficios que ofrecen, y c) las debilidades de las cooperativas que hay que tomar en cuenta. Quisiera tocar también el tema de la supervisión y el papel que ésta debe jugar en el fortalecimiento de un sistema sólido de cooperativas de ahorro y crédito en el país.

La Importancia de Las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Participación a nivel Global

Utilizando datos compilados por el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU), que realmente cubre solo las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas al Consejo, se puede apreciar que las cooperativas existen en muchos de los paises en proceso de desarrollo, involucran a mucha gente, y representan una cantidad significativa de ahorros y préstamos. Tomando en cuenta solo las cooperativas en el mundo de los paises en proceso de desarrollo tenemos los siguientes datos:

Número de paises	70
Número de cooperativas	17,328
Número de socios	11,600,000
Monto de Ahorros	$11,500,000,000
Cartera total	$9,850,000,000

Aunque no existen datos exactos sobre los créditos destinados a microempresas, varios estudios han indicado que el porcentaje de créditos destinados a este fin representan entre un 15 y un 25% de las carteras vigentes, lo cual tomando 20% como promedio significa que hay alrededor de $1.97 mil millones de dolares en créditos a microempresas en el sistema. Y esto no incluye créditos para vehículos que utilizan en un trabajo, o artículos como licuadoras o planchas u otros artículos que realmente se emplean en los pequeños negocios.

Lo importante es que el plazo normal de estos préstamos es aproximadamente un año, lo cual quiere decir que cada año las cooperativas prestan alrededor de $1.97 mil millones de dolares a microempresas.

Participación en América Latina

Pasando a América Latina, las cifras de WOCCU indican lo siguiente

Número de paises	17
Número de cooperativas	1,375
Número de socios	4,800,000
Ahorros	$2,700,000,000
Cartera	$2,300,000,000

Utilizando las mismas caracteristicas encontradas en los estudios anteriormente mencionados, esto significa que, en América Latina las cooperativas de ahorro y crédito tienen una cartera promedio de $460 millones en préstamos de microfinanzas, y prestan cada año alrededor de esta suma a sus afiliados.

Hay que reconocer que estos datos no incluyen cooperativas no afiliadas a WOCCU. No incluyen datos de paises como el Brasil, Venezuela y Argentina, y en los otros paises no incluyen datos sobre cooperativas no-afiliadas. Un estudio hecho en el año 2000 por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por Glenn Westley, estimó que todos los bancos comerciales, financieras y ONGs en la América Latina tenian una cartera de solo $800 millones en préstamos a microempresas, mientras la cartera de las cooperativas para estos fines sumaba mas de $2.6 mil millones.

Participación en Ecuador

Las cooperativas en Ecuador muestran las mismas caracteristicas y forman una base sólida para las microfinanzas en el país. Según estadísticas compiladas para la Superintendencia de Bancos

Número de cooperativas	332
Número de socios	1,500,000
Ahorros	$161,000,000
Cartera	$143,000,000

En un estudio de las cooperativas preparado para USAID en el año 1990 de 11 cooperativas principales en el país, aproximadamente 43% de las carteras eran en créditos a microempresarios. Si esta relación continúa hoy en día, las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador tienen una cartera vigente de unos $61.5 millones en créditos a microempresarios y prestan esta suma anualmente a sus socios microempresarios.

Resumen

Las cooperativas de ahorro y crédito son las más importantes fuentes de financiamiento formal para microempresas en – en el Ecuador, en América Latina, y en el mundo; en los paises en proceso de desarrollo. Sirven una clientela de bajos recursos (en el Ecuador, por ejemplo, el promedio de ahorros por socio es de $107), y un gran porcentaje de los créditos son para fines productivos.

Caracteristicas y Beneficios

¿Cuáles son las caracteristicas sobresalientes de las cooperativas? **En primer lugar**, son viejas. Las cooperativas de ahorro y crédito tienen cuarenta años en América latina y en Ecuador, mientras que la ONG más antigua que se especializa en créditos para la microempresa apenas cuenta con un poco más de 15 años. Esto demuestra una solidez y la capacidad de sobrevivir.

Segundo, no dependen de recursos externos. La cooperativas de base no han recibido fondos de donantes u otros benefactores; sus fondos vienen de los ahorros de sus socios. El endeudamiento de las cooperativas de base es muy bajo y pueden crecer sin depender de la benevolencia de los donantes.

Tercero, son bastante eficientes. Las relaciones de gastos/activos y gastos operativos/ingresos son mucho mas bajas que cualquier ONG operando en este campo. Por los bajos costos relacionados con sus activos, pueden competir con las otras instituciones ofreciendo tasas de interés más bajas al mismo tiempo que cubren todos sus gastos operacionales.

Cuarto, debido a su eficiencia, las cooperativas de ahorro y crédito han podido sobrevivir – sin donaciones y sin subsidios. Son autosostenibles, y hasta la cooperativa mas pequeña cubre sus gastos operativos y financieros con sus ingresos.

Quinto, aún con todo lo anterior, las cooperativas alcanzan una población muy semejante en terminos de ingresos, actividades economicas y otros aspectos demográficos. A nivel mundial, 48.8% de los socios son mujeres. Los ingresos familiares son un poco mas altos que los de los beneficiarios de las ONGs especializadas en la microempresa, pero no por mucho.

Debilidades de las Cooperativas

Obviamente las cooperativas tienen sus debilidades. Recuerdo que en Bolivia muchos comerciantes que operaban en una zona servida por la cooperativa "Sagrada Familia" recurrieron a PRODEM para sus créditos aunque esta cobraba intereses que llegaban al 148% anual mientras la cooperativa solo cobraba 18%. ¿Por qué? Hay comerciantes en todos los paises que toman préstamos de los prestamistas, a tasas de intereses de 10% o 20% al día, cuando podrian pertenecer a una cooperativa que cobra mucho menos. ¿Por qué? Aqui en Quito hay muchas personas que son clientes del Banco Solidario, que cobra intereses muy por encima de lo que cobran las cooperativas abiertas. ¿Por qué?

Antes de responder a estas preguntas, quiero enfatizar de que hay dos tipos de cooperativas de ahorro y crédito en el mundo; las que mantienen su visión y modalidad tradicional y las que

se han embarcado en un proceso de modernización. Las últimas ya están resolviendo algunos de los problemas que voy a mencionar.

La mayoría de las cooperativas son tradicionales. Son pequeñas, y esto implica que no tienen muchos socios y que no mobilizan muchos ahorros. Sin ahorros no tienen mucho dinero para prestar. Y por eso no pueden responder a las necesidades crediticias de los microempresarios.

Peor todavía, como no tienen suficientes recursos para satisfacer todas las demandas crediticias de sus socios, una vez terminado un crédito el socio tiene que esperar su turno para recibir un nuevo crédito. Los microempresarios necesitan la seguridad de tener acceso al crédito, cuando lo necesiten.

En adición, tiene preocedimientos muy anticuados. Requieren que un socio ahorre por seis meses antes de recibir un crédito. Todos los créditos tienen que pasar por un comité de credito antes de ser aprobado. Solo pueden prestar a una relación fija de los aportes (2 a 1, o 5 a 1, por ejemplo).

Muchas cooperativas no ofrecen productos crediticios que son atractivos a los microempresarios. Solo tienen un producto, un crédito normal de hasta 12 meses con cuotas mensuales. Francamente, este no es el tipo de crédito que necesita un microempresario, a menos que esté comprando una máquina.

Las cooperativas tienen otras debilidades también. Tienen la tendencia de tasas de morosidad mas altas de las de las ONG. Muchas veces recurren a renovaoones de créditos morosos sin reconocer las distorciones y daños que esto puede causar. No se acostumbran a limpiar la lista de socios inactivos o castigar los créditos dudosos en forma prudente. Y tienen deficiencias en una contabilidad estandar.

Pero la debilidad principal de las cooperativas es la falta de visión y dinamismo de sus líderes y dirigentes. El origen social de las cooperativas impide que los líderes actuales adopten una estrategia práctica de negocio en la operación de la cooperativa – muchos de los líderes piensan todavía que la meta principal es ofrecer créditos baratos a los socios, y no la de satisfacer las demandas financieras de estos. Están contentos con los servicios mediocres que ofrecen las cooperativas. No aspiran a mejorar sus productos. No se sienten afectados cuando les falta liquidez para satisfacer la demanda crediticia de sus socios. No se sienten afectados cuando los socios buscan servicios en otras instituciones. El gran desafío para los movimientos de cooperativas es el de reemplazar estos líderes con otros que tienen una visión más dinámica del potencial de las cooperativas.

Implicaciones para la Supervisión

Obviamente la supervisión (sea por parte de la Superintendecia de Bancos en caso de las reguladas, o el Ministerio de Bienestar Social en caso de las no-reguladas) tiene la obligación de asegurar que las cooperativas son sanas. La supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito tiene que imponer e insistir en el cumplimiento de ciertos estandares, tales como la contabilidad, solvencia, liquidez, medición correcta de la morosidad, clasificación de activos, y depuración de la cartera vencida y de la membresía inactiva. De esta manera ayuda a garantizar la viabilidad de las cooperativas.

Pero la supervisión también debe ser más proactiva. No solo debe castigar a las cooperativas que no cumplen con sus reglas, también debe promover e impulsar la modernización de las cooperativas, la buena gobernación, y la visión expansionista de los servicios que puedan ofrecer estas entidades financieras no-bancarias. En todos los paises en que las cooperativas han llegado a ocupar una posición de importancia en el sistema financiero, la supervisión ha

actuado como un "socio" en este proceso, aprobando los nuevos servicios que quieren ofrecer las cooperativas, desallorando nuevos servicios nacionales que apoyan a las cooperativas, y a veces teniendo una visión hasta más amplia de lo que pueden y deben ser las cooperativas en la sociedad. En los Estados Unidos, por ejemplo, fue la institución reguladora que dio impulso al establecimiento de seguros sobre depósitos en las cooperativas, que creó el fondo de liquidéz para las cooperativas, que incentivó el uso de cuentas corrientes en las cooperativas, y que tomó una posición muy activa en forzar la consolidación de cooperativas débiles para asegurar que todas las cooperativas sobrevivientes pudiesen ofrecer servicios modernos y competitivos.

Ultimamente la supervisión tiene que reconocer que, si las cooperativas comierzan a modernizarse, van a entrar en competencia con los bancos. Los socios van a querer servicios que, bajo las normas actuales, solo pueden ofrecer los bancos. Para sobrevivir las cooperativas tendrán que ofrecer estos servicios como cuentas corrientes y tarjetas de crédito, como ocurrió en Europa y Norteamérica. La Superintendencia de Bancos tiene que estar en posición de aprobar la extensión de estos servicios a todas las instituciones financieras reguladas.

se han embarcado en un proceso de modernización. Las últimas ya están resolviendo algunos de los problemas que voy a mencionar.

La mayoría de las cooperativas son tradicionales. Son pequeñas, y esto implica que no tienen muchos socios y que no mobilizan muchos ahorros. Sin ahorros no tienen mucho dinero para prestar. Y por eso no pueden responder a las necesidades crediticias de los microempresarios.

Peor todavía, como no tienen suficientes recursos para satisfacer todas las demandas crediticias de sus socios, una vez terminado un crédito el socio tiene que esperar su turno para recibir un nuevo crédito. Los microempresarios necesitan la seguridad de tener acceso al crédito, cuando lo necesiten.

En adición, tiene preocedimientos muy anticuados. Requieren que un socio ahorre por seis meses antes de recibir un crédito. Todos los créditos tienen que pasar por un comité de credito antes de ser aprobado. Solo pueden prestar a una relación fija de los aportes (2 a 1, o 5 a 1, por ejemplo).

Muchas cooperativas no ofrecen productos crediticios que son atractivos a los microempresarios. Solo tienen un producto, un crédito normal de hasta 12 meses con cuotas mensuales. Francamente, este no es el tipo de crédito que necesita un microempresario, a menos que esté comprando una máquina.

Las cooperativas tienen otras debilidades también. Tienen la tendencia de tasas de morosidad mas altas de las de las ONG. Muchas veces recurren a renovaciones de créditos morosos sin reconocer las distorciones y daños que esto puede causar. No se acostumbran a limpiar la lista de socios inactivos o castigar los créditos dudosos en forma prudente. Y tienen deficiencias en una contabilidad estandar.

Pero la debilidad principal de las cooperativas es la falta de visión y dinamismo de sus líderes y dirigentes. El origen social de las cooperativas impide que los líderes actuales adopten una estrategia práctica de negocio en la operación de la cooperativa -- muchos de los líderes piensan todavía que la meta principal es ofrecer créditos baratos a los socios, y no la de satisfacer las demandas financieras de estos. Están contentos con los servicios mediocres que ofrecen las cooperativas. No aspiran a mejorar sus productos. No se sienten afectados cuando les falta liquidez para satisfacer la demanda crediticia de sus socios. No se sienten afectados cuando los socios buscan servicios en otras instituciones. El gran desafío para los movimientos de cooperativas es el de reemplazar estos líderes con otros que tienen una visión más dinámica del potencial de las cooperativas.

Implicaciones para la Supervisión

Obviamente la supervisión (sea por parte de la Superintendecia de Bancos en caso de las reguladas, o el Ministerio de Bienestar Social en caso de las no-reguladas) tiene la obligacion de asegurar que las cooperativas son sanas. La supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito tiene que imponer e insistir en el cumplimiento de ciertos estandares, tales como la contabilidad, solvencia, liquidez, medición correcta de la morosidad, clasificación de activos, y depuración de la cartera vencida y de la membresía inactiva. De esta manera ayuda a garantizar la viabilidad de las cooperativas.

Pero la supervisión también debe ser más proactiva. No solo debe castigar a las cooperativas que no cumplen con sus reglas, también debe promover e impulsar la modernización de las cooperativas, la buena gobernación, y la visión expansionista de los servicios que puedan ofrecer estas entidades financieras no-bancarias. En todos los paises en que las cooperativas han llegado a ocupar una posición de importancia en el sistema financiero, la supervisión ha

actuado como un "socio" en este proceso, aprobando los nuevos servicios que quieren ofrecer las cooperativas, desalorando nuevos servicios nacionales que apoyan a las cooperativas, y a veces teniendo una visión hasta más amplia de lo que pueden y deben ser las cooperativas en la sociedad. En los Estados Unidos, por ejemplo, fue la institución reguladora que dio impulso al establecimiento de seguros sobre depósitos en las cooperativas, que creó el fondo de liquidéz para las cooperativas, que incentivó el uso de cuentas corrientes en las cooperativas, y que tomó una posición muy activa en forzar la consolidación de cooperativas débiles para asegurar que todas las cooperativas sobrevivientes pudiesen ofrecer servicios modernos y competitivos.

Últimamente la supervisión tiene que reconocer que, si las cooperativas comienzan a modernizarse, van a entrar en competencia con los bancos. Los socios van a querer servicios que, bajo las normas actuales, solo pueden ofrecer los bancos. Para sobrevivir las cooperativas tendrán que ofrecer estos servicios como cuentas corrientes y tarjetas de crédito, como ocurrió en Europa y Norteamérica. La Superintendencia de Bancos tiene que estar en posición de aprobar la extensión de estos servicios a todas las instituciones financieras reguladas.

ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS

Hanspeter Neff, SWISSCONTACT

Presentación de la institución

Swisscontact, fue constituida en 1959 por entidades suizas relacionadas con el sector empresarial y universitario como una fundación política e independiente que trabaja en el ámbito de la Cooperación para el Desarrollo. Con sus 250 colaboradores, Swisscontact actualmente está trabajando en 27 países en vías de desarrollo o de las anteriores economías de planificación central, con un presupuesto anual de unos 22 millones de dólares. El objetivo del trabajo de Swisscontact consiste en promover de manera sostenible el desarrollo económico y social en los sectores industrial, comercial y de servicios. Especialmente busca habilitar instituciones y empresas en los sectores urbanos como también en sectores no-agrarios en el ámbito rural, para lograr un crecimiento económico y así crear puestos de trabajo. Para ello, Swisscontact trabaja con contrapartes públicas y/o privadas según el principio de "Ayuda para la Autoayuda". Lleva a cabo programas en cuatro áreas donde tiene su know-how específico:

Primero, como Swisscontact tiene sus raíces parcialmente con Universidades Suizas, se debe mencionar el área del Fomento de la formación profesional. Aquí, desarrollamos proyectos en Formación profesional técnica en áreas seleccionadas del sector formal e informal mediante formación y capacitación de instructores, profesores y directores de centros educativos, ayudamos en el desarrollo del currículo y asesoramos en el desarrollo de sistemas de formación técnica y en el desarrollo de institutos de formación técnica.

En segundo lugar y por las raíces provenientes de los empresarios privados de Suiza, fomentamos los sectores de la micro, pequeña y mediana empresa en la búsqueda de mejorar la productividad y la competitividad mediante el fomento de las instituciones, desarrollo de las organizaciones y de los recursos humanos.

En el tercer eje de intervención, la Ecología urbana, apoyamos con medidas para reducir la contaminación del medio ambiente en las ciudades, con programas que enfocan temas específicos, pero de importancia global, a través de la capacitación, de la sensibilización de la población sobre la necesidad de cuidar el medio ambiente, de la participación en la elaboración de la legislación así como su implementación y control.

Last but not least, y nacido justamente aquí en Ecuador, Swisscontact, desde hace 12 años lleva a cabo también programas de servicios financieros, con los cuales se busca contribuir a la sostenibilidad técnica y financiera de pequeñas entidades financieras como Cooperativas de Ahorro y Crédito y ONG's financieras con el propósito de incrementar su nivel de prestación de servicios financieros al sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, sobre todo en lo que se refiere al ahorro y crédito productivo. Igualmente se coopera a la ampliación y diversificación de mercados, a la movilización de ahorros locales y al desarrollo de la economía local.

Con mi equipo de cuatro técnicos financieros nacionales, tenemos amplio conocimiento en el desarrollo organizacional de pequeñas intermediarias financieras y en la formación y capacitación de los directivos y de los empleados de estas instituciones en todas las áreas de gestión importantes. Aquí en Ecuador, desde hace 10 años el mayor peso de nuestra intervención está dirigido hacia las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Estructura del documento

Primeramente, se presenta una breve historia del Movimiento de Cooperativas de Ahorro y Crédito con el fin de transmitir las raíces de estas instituciones y para que ustedes, en su futuro trabajo con las Cooperativas, entiendan las especialidades de estas instituciones y puedan reaccionar de una manera adecuada frente a discusiones de cooperativismo y por que a veces los representantes de estas instituciones argumentan, que no son banqueros.

Segundo, y de una manera rápida, les voy a informar sobre el desarrollo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador en el pasado.

Tercero, reflexionare sobre la situación actual de las Cooperativas, para poder abordar finalmente mis conclusiones en lo que serían las posibles futuras estrategias de las Cooperativas de Ahorro y Crédito para su crecimiento.

El desarrollo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Mundo

Orígenes del Movimiento Cooperativo Moderno: este movimiento empezó en el año 1844 en el poblado de Rochdale, Inglaterra, en donde 27 hombres y una mujer – parece, que el tema de género en este entonces no estaba muy desarrollado – se dieron la tarea de formar la primera Cooperativa de Consumo. Para lograr reunir su capital transcurrió un año de labores ahorrando cuatro centavos semanales para un gran total de una libra esterlina cada uno.

Luego de este inicio de un nuevo renacer económico, es que surgen las diferentes cooperativas en el mundo con los objetivos de la auto-ayuda, de la auto-gerencia y de la auto-responsabilidad de sus miembros socios, mayormente del estrato pobre de la sociedad.

Aquí ya ven el primer conflicto cuando ustedes como representantes de la Superintendencia de Bancos tratan de "interferir" a uno de los principios sagrados del Cooperativismo, el de la auto-responsabilidad. Pero, no hay que temer esta discusión porque hoy también está reconocido que cuando una institución financiera quiere captar fondos del público, tiene que optar también por un control auxiliar para la protección de los ahorristas. Esta definición aplica hoy claramente también a las Cooperativas de Ahorro y Crédito abiertas –las no gremiales-, por que cualquier persona puede afiliarse a la Cooperativa y depositar sus normalmente escasos recursos.

¡El principio de la auto-ayuda era y sigue siendo un gran plus para el desarrollo de las Cooperativas de Ahorro alrededor del mundo! Con su afiliación a la Cooperativa, el socio se afilia también como copropietario. Con esta copropiedad, se espera que el socio esté más interesado en el bienestar de su institución, se sienta más comprometido hacia su institución y se preocupe más de pagar su crédito. Como las Cooperativas, en su definición estricta, operan solo en un área geográfica claramente definida, los empleados conocen a la gente y pueden así evitar la generación de una mala cartera. Con su intervención geográfica limitada, la Cooperativa actúa como un intermediario financiero verdaderamente local, captando la liquidez de esta zona e invirtiéndola en proyectos productivos en la misma zona. Con una adecuada información hacia los socios, ellos podrían comprender y valorar mejor esta ventaja del desarrollo local e incrementar la fidelidad hacia la cooperativa.

Entonces y para resumir, las claves de un buen desarrollo de una Cooperativa, aparte de las primeras tres de auto-ayuda, auto-gerencia y auto-responsabilidad, están también en:

- Copropiedad
- Compromiso frente a la Cooperativa
- Intervención geográficamente limitada
- Conocimiento de los socios y de la situación local de los diferentes sectores productivos y, como último punto
- Intermediación financiera local

ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS

Hanspeter Neff, SWISSCONTACT

Presentación de la institución

Swisscontact, fue constituida en 1959 por entidades suizas relacionadas con el sector empresarial y universitario como una fundación política e independiente que trabaja en el ámbito de la Cooperación para el Desarrollo. Con sus 250 colaboradores, Swisscontact actualmente está trabajando en 27 países en vías de desarrollo o de las anteriores economías de planificación central, con un presupuesto anual de unos 22 millones de dólares. El objetivo del trabajo de Swisscontact consiste en promover de manera sostenible el desarrollo económico y social en los sectores industrial, comercial y de servicios. Especialmente busca habilitar instituciones y empresas en los sectores urbanos como también en sectores no-agrarios en el ámbito rural, para lograr un crecimiento económico y así crear puestos de trabajo. Para ello, Swisscontact trabaja con contrapartes públicas y/o privadas según el principio de "Ayuda para la Autoayuda". Lleva a cabo programas en cuatro áreas donde tiene su know-how específico:

Primero, como Swisscontact tiene sus raíces parcialmente con Universidades Suizas, se debe mencionar el área del Fomento de la formación profesional. Aquí, desarrollamos proyectos en Formación profesional técnica en áreas seleccionadas del sector formal e informal mediante formación y capacitación de instructores, profesores y directores de centros educativos, ayudamos en el desarrollo del currículo y asesoramos en el desarrollo de sistemas de formación técnica y en el desarrollo de institutos de formación técnica.

En segundo lugar y por las raíces provenientes de los empresarios privados de Suiza, fomentamos los sectores de la micro, pequeña y mediana empresa en la búsqueda de mejorar la productividad y la competitividad mediante el fomento de las instituciones, desarrollo de las organizaciones y de los recursos humanos.

En el tercer eje de intervención, la Ecología urbana, apoyamos con medidas para reducir la contaminación del medio ambiente en las ciudades, con programas que enfocan temas específicos, pero de importancia global, a través de la capacitación, de la sensibilización de la población sobre la necesidad de cuidar el medio ambiente, de la participación en la elaboración de la legislación así como su implementación y control.

Last but not least, y nacido justamente aquí en Ecuador, Swisscontact, desde hace 12 años lleva a cabo también programas de servicios financieros, con los cuales se busca contribuir a la sostenibilidad técnica y financiera de pequeñas entidades financieras como Cooperativas de Ahorro y Crédito y ONG's financieras con el propósito de incrementar su nivel de prestación de servicios financieros al sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, sobre todo en lo que se refiere al ahorro y crédito productivo. Igualmente se coopera a la ampliación y diversificación de mercados, a la movilización de ahorros locales y al desarrollo de la economía local.

Con mi equipo de cuatro técnicos financieros nacionales, tenemos amplio conocimiento en el desarrollo organizacional de pequeñas intermediarias financieras y en la formación y capacitación de los directivos y de los empleados de estas instituciones en todas las áreas de gestión importantes. Aquí en Ecuador, desde hace 10 años el mayor peso de nuestra intervención está dirigido hacia las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Estructura del documento

Primeramente, se presenta una breve historia del Movimiento de Cooperativas de Ahorro y Crédito con el fin de transmitir las raíces de estas instituciones y para que ustedes, en su futuro trabajo con las Cooperativas, entiendan las especialidades de estas instituciones y puedan reaccionar de una manera adecuada frente a discusiones de cooperativismo y por que a veces los representantes de estas instituciones argumentan, que no son banqueros.

Segundo, y de una manera rápida, les voy a informar sobre el desarrollo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador en el pasado.

Tercero, reflexionare sobre la situación actual de las Cooperativas, para poder abordar finalmente mis conclusiones en lo que serían las posibles futuras estrategias de las Cooperativas de Ahorro y Crédito para su crecimiento.

El desarrollo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Mundo

Orígenes del Movimiento Cooperativo Moderno: este movimiento empezó en el año 1844 en el poblado de Rochdale, Inglaterra, en donde 27 hombres y una mujer – parece, que el tema de género en este entonces no estaba muy desarrollado – se dieron la tarea de formar la primera Cooperativa de Consumo. Para lograr reunir su capital transcurrió un año de labores ahorrando cuatro centavos semanales para un gran total de una libra esterlina cada uno.

Luego de este inicio de un nuevo renacer económico, es que surgen las diferentes cooperativas en el mundo con los objetivos de la auto-ayuda, de la auto-gerencia y de la auto-responsabilidad de sus miembros socios, mayormente del estrato pobre de la sociedad.

Aquí ya ven el primer conflicto cuando ustedes como representantes de la Superintendencia de Bancos tratan de "interferir" a uno de los principios sagrados del Cooperativismo, el de la auto-responsabilidad. Pero, no hay que temer esta discusión porque hoy también está reconocido que cuando una institución financiera quiere captar fondos del público, tiene que optar también por un control auxiliar para la protección de los ahorristas. Esta definición aplica hoy claramente también a las Cooperativas de Ahorro y Crédito abiertas –las no gremiales-, por que cualquier persona puede afiliarse a la Cooperativa y depositar sus normalmente escasos recursos.

¡El principio de la auto-ayuda era y sigue siendo un gran plus para el desarrollo de las Cooperativas de Ahorro alrededor del mundo! Con su afiliación a la Cooperativa, el socio se afilia también como copropietario. Con esta copropiedad, se espera que el socio esté más interesado en el bienestar de su institución, se sienta más comprometido hacia su institución y se preocupe más de pagar su crédito. Como las Cooperativas, en su definición estricta, operan solo en un área geográfica claramente definida, los empleados conocen a la gente y pueden así evitar la generación de una mala cartera. Con su intervención geográfica limitada, la Cooperativa actúa como un intermediario financiero verdaderamente local, captando la liquidez de esta zona e invirtiéndola en proyectos productivos en la misma zona. Con una adecuada información hacia los socios, ellos podrían comprender y valorar mejor esta ventaja del desarrollo local e incrementar la fidelidad hacia la cooperativa.

Entonces y para resumir, las claves de un buen desarrollo de una Cooperativa, aparte de las primeras tres de auto-ayuda, auto-gerencia y auto-responsabilidad, están también en:

- Copropiedad
- Compromiso frente a la Cooperativa
- Intervención geográficamente limitada
- Conocimiento de los socios y de la situación local de los diferentes sectores productivos y, como último punto
- Intermediación financiera local

Participación de COAC's Europeas en el mercado financiero datos al 31-12-2000

PAÍS	participación %
Alemania	16.0
España	6.0
Francia	37.3
Italia	20.4
Portugal	5.0
Suiza	17.0

Fuente: European Association of Co-Operative Banks

Con esta filosofía, el movimiento de las Cooperativas de Ahorro y Crédito hoy en día juega un papel importante en el mundo. En la proyección y con el fin de destacar este mensaje, les informo sobre la participación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el mercado financiero en algunos países de Europa, que logra un porcentaje de hasta más de 30 %.

La Banca Raiffeisen en Suiza, para tomar un ejemplo, hoy abarca con sus 500 sucursales independientes el tercer lugar en total de activos después de los dos bancos comerciales UBS y Credit Suisse, los cuales tienen un mercado mundial. Un total de 3 millones de habitantes de los 7 millones del pueblo suizo, mantiene una cuenta o libreta en un banco Raiffeisen cuyos ahorros representan el 17 % de todos los ahorros del país. Como los ciudadanos suizos hoy tienen recelos frente a los dos gigantes bancos, los cuales cada vez más solo ofrecen productos estándar a los "pequeños" clientes, los bancos Raiffeisen en los últimos 3 años han crecido mucho más en el mercado. Quisiera mencionar como ejemplo de la "exclusividad" de estos bancos, que se necesita hoy unos US$700'000 dólares como cliente para ser atendidos de una manera individual y con ofertas de inversión ajustadas a las necesidades propias.

Quiero referirme a la relación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito con la gente que menos tiene. Llama la atención que en muchos libros, artículos y cumbres mundiales sobre microfinanzas o servicios financieros para personas de escasos recursos, las cooperativas han tenido un lugar muy pequeño lo que lleva a pensar que no atendían al sector pobre de la población. Sin embargo todos los estudios realizados sobre este tema muestran que las Cooperativas no sólo ocupan el segundo lugar después de los bancos en el otorgamiento de crédito y especialmente en prestar servicios financieros a clientes de bajos ingresos sino que su prevalencia proviene de las ventajas reales que tienen con respecto a otros proveedores de servicios a clientes marginados. Estas ventajas se resumen en 4 puntos:

- La gran diversidad de su base de clientes.
- El buen conocimiento de los clientes relacionado con sus raíces comunitarias.
- La capacidad de ofrecer servicios de depósitos y de créditos sencillos y accesibles.
- Y la gran fidelidad de los clientes a la Cooperativa.

Con esta revisión sobre el desarrollo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en general, descubrí como fue el desarrollo de estas instituciones en el Ecuador.

Aunque hay coincidencia en que durante el periodo precolombino, se desarrollaron algunas formas de trabajo asociativo, éste no llegó a tener las características propias de la organización cooperativa. No obstante, la historia de los incas, tanto en lo que hoy conforma el territorio peruano como en Ecuador, constata la formación de "Ayllus" o comunidades cuyo legado más importante se ubica al nivel de la conciencia de las generaciones posteriores. Esta circunstancia bien puede haber servido como asidero o base propicia para la reciente formación de la organización cooperativa.

La formación de las primeras organizaciones cooperativas en su expresión moderna, data de la década que corre entre 1910 y 1920. Algunos reconocen a la Cooperativa de Bienestar Social Protectora del Obrero como la primera organización cooperativa, otros hablan de la Asociación de Agricultores de Ecuador, cuya fecha de fundación se precisa en el año 1914. Ambas nacieron en Guayaquil. Esta primera Asociación de Agricultores tuvo como objetivo central la defensa del precio del cacao en el mercado internacional, cuyas exportaciones controlaba en un 71 %.

Lastimosamente, en las primeras décadas, tanto las ideas anarquistas y socialistas como las provenientes de la influencia de la concepción social de la Iglesia católica, penetraron en el movimiento cooperativo ecuatoriano tempranamente.

El desarrollo del cooperativismo de ahorro y crédito en Ecuador, en el sentido moderno de la expresión se produce principalmente a partir de la década 60-70 como en los demás países en América Latina. En la promoción de las Cooperativas – por su finalidad social – encontramos muchos sacerdotes católicos y grupos de la sociedad civil cuyo propósito era ayudar a los pobres. Carecían de una administración profesional, las tasas de intereses eran establecidas por criterios sociales más que financieros, la generación de utilidad no era un objetivo, pero como también recibían grandes cantidades de dinero en donación de los grupos de apoyo, muchas Cooperativas crecieron rápidamente pese a la baja rentabilidad financiera.

Evaluación del Número de Cooperativas de ahorro y crédito

AÑO	número de COAC's
1927	1
1937	2
1950	14
1960	63
1970	496
1980	761
1992	688
2001	332

Fuente: 1927-1992: DNC, 2001 WOCCU

En mis investigaciones encontré, que en esta década de los 60as, las Cooperativas reciben el impulso de AID y de las organizaciones cooperativas norteamericanas CUNA (Credit Union National Association) y CLUSA (Credit Union Leage). Fue en este contexto que se creó la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, FECOAC, el 14 de Junio de 1963.

Este origen de apoyo financiero o donaciones creó al igual que ocurrió en muchos otros paises de Latinoamérica, una suerte de dependencia por parte de las cooperativas de este sector. Por ello, del mismo modo también como sucedió en otros paises, el cooperativismo de ahorro y crédito entró en una especie de crisis al cesar o menguar la ayuda de CUNA-AID.

En lo que es el marco legal, en 1963 fue emitida la Ley General de Cooperativas por su auge que tenían en este entonces. En 1985, a través de la Ley de Régimen Monetario se señala a las cooperativas de ahorro y crédito abiertas al público como parte del sistema financiero y por tanto bajo el control de la Superintendencia de Bancos. Esta ley pretendió someter a las cooperativas a un control similar al ejercido sobre cualquier otra entidad financiera del país, generando grandes discusiones por no tomar en cuenta su origen social. En el año 1986 se incorporan alrededor de 130 Cooperativas al control de su institución. La situación de estas Cooperativas en este momento era tal, que ni siquiera existía información financiera actualizada y los balances se emitían semestralmente en los mejores de los casos. En este entonces, se discutió también mucho si las cooperativas de ahorro y crédito son intermedianas financieras cuando solamente están atendiendo a socios – y así buscando la salida al control mediante la Superintendencia de Bancos. Finalmente quedaron unas veinte Cooperativas más grandes bajo las alas de la Supe, generando una división del sistema de control de las cooperativas entre la Superintendencia de Bancos y el Ministerio de Bienestar Social.

AÑO	número de COAC's
1927	11
1937	22
1950	820
1960	12.000
1970	89.000*
1980	319.900*)
1987	632.000*)
2001	1.277.000**)

*) solo socios afiliados a FECOAC
**) socios afiliados a COAC's abiertas, fuente WOCCU

Entre 1988-1990, se presenta al Congreso una propuesta de una nueva Ley de Cooperativas, la cual incorpora la creación de la Superintendencia de Cooperativas. Esta propuesta pasa a una primera discusión y luego... está archivada.

En 1994, se emite la Ley General de Instituciones del Sistema Financiera, la que ratifica a las

Cooperativas de Ahorro y Crédito abiertas al público como parte del sistema financiero nacional pero se establece una moratoria para la creación de nuevas instituciones financieras. Bajo este argumento, se impide, que otras Cooperativas que superaban los 20'000 salarios mínimos vitales (SMVG) en activos ingresen al control de la Superintendencia de Bancos. En este momento este monto equivalió a unos USD 900'000.00

En 1998 fue emitido el Decreto Ejecutivo 1227, que regula la organización, el funcionamiento y control de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Se exige un mínimo de capital de 300'000 UVC para la constitución de una Cooperativa, que equivalía alrededor de los 2 millones de dólares y se dio un año de plazo para la incorporación de las Cooperativas al control de la Super. Pero, como no fue aclarada la confusión entre cooperativas abiertas al público y cerradas, se mantenía la división de control de las cooperativas. Bajo este esquema, las Cooperativas que quedaron bajo control de la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social, no han sido consideradas como parte del sistema financiero y por tanto no se ven obligadas de cumplir ciertas normas, lo cual genera oportunidades, pero también amenazas.

- Por ejemplo, no cobraron el 1 % del Impuesto a la Circulación de Capitales, que en este momento fue una grande oportunidad y resultó en un importante crecimiento de muchas de estas cooperativas.
- En un principio, se les congela sus depósitos en la banca, que fue una grave amenaza y puso en aprietos a varias Cooperativas por afectar a su liquidez.

En resumen: Se interpretaban y fueron aplicadas las leyes según la conveniencia. Y además, se dio con toda esta confusión una proliferación en la creación de cooperativas de ahorro y crédito, bajo características como:

- Sin clara orientación de sus objetivos.
- Sin saber ni que hacer ni como hacer, y por tanto
- No viables, sin posibilidades de autosostenibilidad, o
- Con la única expectativa de recibir recursos externos de programas específicos de organizaciones, y
- Sin ningún control.

Y también se ha dado un manejo político y/o sindicalista a un tema técnico.

Todas estas trabas finalmente resultaron en el deseo de ordenar esta confusión. Todos nosotros lo sabemos. El resultado fue la emisión del Decreto Ejecutivo 2132 al 4 de diciembre 2001 con el fin de someter a todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito no gremiales al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros hasta el 4 de diciembre 2005.

Esta reforma del marco de regulación y control de las cooperativas era muy necesaria, y tiene algunos criterios muy buenos, como:

- Se alinea en los principios de control y tendencia mundial en el sentido que cuando una institución capta fondos del público, tiene que existir un control para proteger a los ahorristas.
- Elimina la ambigüedad respecto al concepto de Cooperativas de Ahorro y Crédito "abierta" y "cerrada".
- Aclara la aplicación indistinta de la Ley, muchas veces según conveniencia.
- Cubre la ausencia total de control de las cooperativas bajo la Dirección Nacional de Cooperativas.
- Reconoce la especialización del sector en la intermediación financiera,
- Unifica el control de las cooperativas en un solo ente especializado.

- Unifica los principios de gestión como la contabilidad, los estados financieros y la aplicación de normas de prudencia y de control.
- Garantiza el ahorro de los depositantes, un punto muy importante cuando las cooperativas están dirigidas a sectores de escasos recursos.
- Promueve la imagen de solvencia y garantía de las cooperativas tanto al interior del país como al exterior, y por fin
- Promueve el manejo técnico de estas entidades.

Pero, y hay que decirlo también, no todo es perfecto:
Algunas Cooperativas de la zona rural, por el mismo tamaño del mercado en que funcionan, no van a alcanzar el monto patrimonial exigido, es decir a los 200'000 dólares hasta el 4 de diciembre 2005. Aquí hay que buscar soluciones y yo estoy optimista que se los va a conseguir.

Situación actual y características de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador

Con estas reflexiones sobre la historia de las Cooperativas en general y las del Ecuador en especial, llegamos a la situación actual de las Cooperativas en el Ecuador desde el punto de vista de Swisscontact.

Como no existen datos en la Dirección Nacional de las Cooperativas sobre las Cooperativas abiertas, estos datos son estimaciones de mi equipo, tomando en cuenta los balances de algunas de las más grandes no controladas en el país.

Según nuestro monitoréo en Noviembre 2000, las Cooperativas tenían un mercado de apenas 3 % frente a los Bancos. Haciendo los cálculos con fecha Mayo 2002, se puede estimar que hoy en día han logrado una participación ya de un 7 % en créditos otorgados o unos 317 millones de dólares.

COMPARATIVO DE PARTICIPACION DE BANCOS Y COOPERATIVAS
CARTERA Y CAPTACIONES
MILES DE DOLARES
A MAYO 2002

Provincia	Total créditos bancos	Total captaciones bancos	Total créditos COAC's	Total captaciones COAC's	Particip. créditos COAC's	Particip. captaciones COAC's
AZUAY**	161,327	280,109	19,000	16,000	11%	5%
BOLIVAR**	210	756	8,755	9,144	98%	92%
CAÑAR**	6,269	22,795	3,225	3,579	34%	14%
CARCHI	5,297	15,645	9,000	7,000	63%	31%
CHIMBORAZO	28,670	48,931	14,000	13,500	33%	22%
COTOPAXI	16,568	27,562	12,547	10,747	43%	28%
EL ORO	98,343	114,654	7,200	7,100	7%	6%
ESMERALDAS	13,621	26,533	499	648	4%	2%
GALAPAGOS	664	3,307	0	0	0%	0%
GUAYAS	2,115,157	1,596,689	13,500	18,000	1%	1%
IMBABURA**	36,253	53,747	10,666	10,252	23%	16%
LOJA **	41,034	63,421	39,845	45,007	49%	42%
LOS RIOS	145,364	61,916	2,497	2,348	2%	4%
MANABI	111,364	91,527	15,000	14,000	12%	13%
MORONA	1,928	7,452	3,227	3,753	63%	33%
SANTIAGO**						
NAPO**	1,279	762	2,184	1,887	63%	71%
PASTAZA**	1,425	1,367	6,296	5,907	82%	81%
PICHINCHA	1,572,669	2,256,474	113,083	118,340	7%	5%
SUCUMBIOS	4,760	14,905	0	0	0%	0%
TUNGURAHUA**	80,836	118,224	32,500	30,500	29%	21%
ZAMORA**	1,232	3,192	4,319	4,773	78%	60%
TOTAL	**4,444,270**	**4,809,968**	**317,343**	**322,485**	**7%**	**6%**

Fuente: Reportes de la Superintendencia de Bancos
Elaboration: Proyecto CREAR-SWISCONTACT
** Ajustado con estimations concernante COAC's no reguladas.

En este cuadro, se ve también la lógica del flujo del dinero que fue captado en las provincias rurales y dirigido hacia las grandes provincias a través de los bancos. Los que están beneficiando de estos dineros son las provincias Guayas, Los Ríos y Manabí. Todas las demás provincias están atendidas con menos volumen de crédito desde los bancos que los recursos que estos captan!

En el cuadro se puede ver la importancia o "market share" que tienen las Cooperativas en algunas provincias, mayormente en la Sierra y en el Oriente. Impresionante es por ejemplo – y tomando la provincia más extrema - la participación de las Cooperativas en Bolívar, en donde abarcarían el 98 % de todos los créditos otorgados.

Para dar a conocerles la situación actual de las Cooperativas según mi criterio, dibujé un cuadro de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) como instrumento más apropiado.

FODA COAC's del Ecuador

Fortalezas

- Reacción positiva frente a crisis bancaria no hubo quiebras de cooperativas
- Distribución del riesgo de crédito: gran número de beneficiarios en montos promedios bajos
- Alta vinculación con sectores populares y medio tanto en zonas urbanas como rurales
- Mantienen niveles de autosuficiencia y en varios casos han alcanzado niveles de rentabilidad importantes

- Unifica los principios de gestión como la contabilidad, los estados financieros y la aplicación de normas de prudencia y de control.
- Garantiza el ahorro de los depositantes, un punto muy importante cuando las cooperativas están dirigidas a sectores de escasos recursos.
- Promueve la imagen de solvencia y garantía de las cooperativas tanto al interior del país como al exterior, y por fin
- Promueve el manejo técnico de estas entidades.

Pero, y hay que decirlo también, no todo es perfecto:
Algunas Cooperativas de la zona rural, por el mismo tamaño del mercado en que funcionan, no van a alcanzar el monto patrimonial exigido, es decir a los 200'000 dólares hasta el 4 de diciembre 2005. Aquí hay que buscar soluciones y yo estoy optimista que se los va a conseguir.

Situación actual y características de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador

Con estas reflexiones sobre la historia de las Cooperativas en general y las del Ecuador en especial, llegamos a la situación actual de las Cooperativas en el Ecuador desde el punto de vista de Swisscontact.

Como no existen datos en la Dirección Nacional de las Cooperativas sobre las Cooperativas abiertas, estos datos son estimaciones de mi equipo, tomando en cuenta los balances de algunas de las más grandes no controladas en el país.

Según nuestro monitoreo en Noviembre 2000, las Cooperativas tenían un mercado de apenas 3 % frente a los Bancos. Haciendo los cálculos con fecha Mayo 2002, se puede estimar que hoy en día han logrado una participación ya de un 7 % en créditos otorgados o unos 317 millones de dólares.

COMPARATIVO DE PARTICIPACION DE BANCOS Y COOPERATIVAS
CARTERA Y CAPTACIONES
MILES DE DOLARES
A MAYO 2002

Provincia	Total créditos bancos	Total captaciones bancos	Total créditos COAC's	Total captaciones COAC's	Particip. créditos COAC's	Particip. captaciones COAC's
AZUAY**	161,327	280,109	19,000	16,000	11%	5%
BOLIVAR**	210	756	8,755	9,144	98%	92%
CAÑAR**	6,269	22,795	3,225	3,579	34%	14%
CARCHI	5,297	15,645	9,000	7,000	63%	31%
CHIMBORAZO	28,670	48,931	14,000	13,500	33%	22%
COTOPAXI	16,568	27,562	12,547	10,747	43%	28%
EL ORO	98,343	114,654	7,200	7,100	7%	6%
ESMERALDAS	13,621	26,533	499	648	4%	2%
GALAPAGOS	664	3,307	0	0	0%	0%
GUAYAS	2,115,157	1,596,689	13,500	18,000	1%	1%
IMBABURA**	36,253	53,747	10,666	10,252	23%	16%
LOJA **	41,034	63,421	39,845	45,007	49%	42%
LOS RIOS	145,364	61,916	2,497	2,348	2%	4%
MANABI	111,364	91,527	15,000	14,000	12%	13%
MORONA SANTIAGO**	1,928	7,452	3,227	3,753	63%	33%
NAPO**	1,279	762	2,184	1,887	63%	71%
PASTAZA**	1,425	1,367	6,296	5,907	82%	81%
PICHINCHA	1,572,669	2,256,474	113,083	118,340	7%	5%
SUCUMBIOS	4,760	14,905	0	0	0%	0%
TUNGURAHUA**	80,836	118,224	32,500	30,500	29%	21%
ZAMORA**	1,232	3,192	4,319	4,773	78%	60%
TOTAL	**4,444,270**	**4,809,968**	**317,343**	**322,485**	**7%**	**6%**

Fuente: Reportes de la Superintendencia de Bancos
Elaboration: Proyecto CREAR-SWISCONTACT
** Ajustado con estimations concernante COAC's no reguladas

En este cuadro, se ve también la lógica del flujo del dinero que fue captado en las provincias rurales y dirigido hacia las grandes provincias a través de los bancos. Los que están beneficiando de estos dineros son las provincias Guayas, Los Ríos y Manabí. Todas las demás provincias están atendidas con menos volumen de crédito desde los bancos que los recursos que estos captan!

En el cuadro se puede ver la importancia o "market share" que tienen las Cooperativas en algunas provincias, mayormente en la Sierra y en el Oriente. Impresionante es por ejemplo – y tomando la provincia más extrema - la participación de las Cooperativas en Bolívar, en donde abarcarían el 98 % de todos los créditos otorgados.

Para dar a conocerles la situación actual de las Cooperativas según mi criterio, dibujé un cuadro de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) como instrumento más apropiado.

FODA COAC's del Ecuador

Fortalezas

- Reacción positiva frente a crisis bancaria: no hubo quiebras de cooperativas
- Distribución del riesgo de crédito: gran número de beneficiarios en montos promedios bajos
- Alta vinculación con sectores populares y medio tanto en zonas urbanas como rurales
- Mantienen niveles de autosuficiencia y en varios casos han alcanzado niveles de rentabilidad importantes

La primera fortaleza que yo quiero mencionar es el hecho, que reaccionaron de una manera muy buena frente a la reciente crisis bancaria, tratando de satisfacer en estos tiempos difíciles las necesidades de sus clientes y así logrando un incremento en su confianza. Esto hizo, que las Cooperativas en el año 2000 y 2001 crezcan de una manera exorbitante. Las Cooperativas por ejemplo que están participando en nuestro programa, crecieron en el año 2001 en captaciones en promedio 122 % y en los primeros 6 meses de este año en un 31 %.

Una gran fortaleza también es la alta distribución del riesgo de crédito en un gran número de beneficiarios en montos promedios bajos. Para darles una idea: Las 14 Cooperativas con las cuales nuestro proyecto CREAR está trabajando, al 30 de Junio 2002 tenían un promedio de USD 1'380.00 por crédito otorgado. De su cartera de crédito, estimamos que entre un 60-70 % está dirigida a la micro y pequeña empresa. Por tanto, las Cooperativas vienen haciendo Microcrédito desde su origen con metodologías que las han adecuado en función del sector de intervención, metodologías que bien pueden considerarse como "best practices" en la industria de las microfinanzas al evaluar la baja tasa de morosidad que mantienen.

La alta vinculación con sectores populares y medios, tanto en zonas urbanas como rurales hace también, que los ahorros captados de esta población sean más estables que con inversionistas digamos más sofisticados, que buscan siempre la mejor rentabilidad y así no son tan fieles frente a su institución financiera.

Con su estructura y su desarrollo histórico de modestos orígenes, los sueldos del staff son sustancialmente más bajos que en los bancos e incluso hay instituciones muy pequeñas las cuales solamente tienen personal a tiempo parcial. Además, las Cooperativas normalmente operan en edificios muy sencillos resultando que en sus balances los activos fijos muestran un porcentaje muy bajo frente a los activos productivos. Con estas ventajas, la mayoría de las Cooperativas mantiene niveles de autosuficiencia y en varios casos han alcanzado niveles de rentabilidad importantes.

Como ya se puede ver en el cuadro sobre la participación en el mercado financiero, las cooperativas trabajan con capital producto de captaciones locales y así fortaleciendo el mismo mercado financiero y productivo local. En este punto según mi criterio hay una inmensa oportunidad, cuando las Cooperativas logren convencer con este argumento a los socios, que son las cooperativas las que empujan el mercado local, que son el "banco del pueblo para el pueblo"

FODA COAC's del Ecuador

Fortalezas cont.

- Operan con capital producto de captaciones, fortaleciendo los mercados financieros locales
- Reeinversión de sus excedentes en la mejor prestación de servicios financieros
- Alto nivel de solvencia patrimonial. En promedio mantienen un patrimonio técnico de un 25%
- Bajo índice de morosidad
- Buen crecimiento

Otra fortaleza representa la continua reinversión de los excedentes a efectos de fortalecer su nivel patrimonial y por tanto la propia institución.

Como ya mencioné, mantienen normalmente un índice de morosidad bajo por su buen conocimiento del mercado local y también por la alta diversificación de la cartera en número de créditos y también en su destino. Para darles una cifra, nuestras 14 Cooperativas en el proyecto CREAR al 30 de Junio 2002 tenían una cartera en riesgo de 3.6 %.

Como debilidades de las Cooperativas veo como primero la débil capacidad técnica de los cuerpos directivos. Las raíces de las Cooperativas hacen, que los directivos normalmente cambien cada dos años y – como son elegidos desde los socios en la asamblea – muchas veces no tienen suficientes conocimientos en el manejo de una institución financiera.

FODA COAC's del Ecuador

DEBILIDADES

- Débil capacidad técnica de cuerpos directivos
- Proceso de toma de decisiones es lento
- Estructuras organizacionales no dinámicas
- Gerencias limitadas en su acción por el desconocimiento del rol de los directivos
- Ausencia o uso limitado de técnicas de gestión empresarial; planificación, presupuestación, análisis financiero, mercadeo, gestión de riesgos, SIG, etc
- Mantenimiento de esquemas tradicionales en sus servicios financieros, ej. encaje en sus créditos

Este hecho puede resultar en problemas de gobernabilidad, en un proceso de toma de decisiones demasiado lento y puede frenar también la gerencia en sus acciones.

Una gran debilidad todavía es en el mayor de los casos la ausencia o el uso limitado de técnicas de gestión empresarial modernas como planificación, presupuesto, mercadeo, etc. y además la falta de sistemas de computación más sofisticados.

El mantenimiento de esquemas tradicionales como el del "Encaje" hace, que la institución misma se frena en su crecimiento.

Hasta hoy, la mayoría de las Cooperativas se ha limitado a una actitud muy pasiva en la captación de ahorros y sin una clara estrategia moderna. Además, todavía hay que hacer mucho en el desarrollo de productos nuevos y adecuados a las necesidades de los clientes.

FODA COAC's del Ecuador

DEBILIDADES cont.

- Captación de ahorro se limita al nivel exigido para el otorgamiento de crédito
- Ausencia de otros servicios financieros como cuentas corrientes, sobregiro, etc
- Baja disponibilidad de recursos de largo plazo

Como amenazas para las Cooperativas de Ahorro y Crédito veo como primer punto, y eso aplica naturalmente también a los otros participantes en el sector financiero, la situación macroeconómica. Hace unos meses, el "World Economic Forum" publicó una lista de paises según su competitividad. De los 75 paises medidos, Ecuador con su rango 72 y con una economia dolarizada todavia necesita un esfuerzo de todos nosotros para lograr mejorar la competitividad.

FODA COAC's del Ecuador

AMANAZAS

- Situación macroeconómica
- Fuerte influencia de efectos naturales en la economía del pais
- Presencia de nuevas entidades bancarias que se dirigen a segmentos vinculados con las Cooperativas, especialmente en zonas urbanas (ej. Banco Centro Mundo, Solidario, Unibanco). Riesgo de sobreendeudamiento de los sujetos de crédito
- Competencia desleal (tasas subsidiadas) de ONG's
- Migración
- Condonación deudas (BNF)

Como las Cooperativas trabajan mucho con gente relacionada al agro y actividades rurales, su desarrollo puede ser afectado por efectos naturales como por ejemplo inundaciones en la costa o la ceniza del volcán Tungurahua.

La presencia de nuevas entidades bancarias de Microfinanzas o de Consumo hace prever que la competencia en el futuro va a ser más dura y exige de las Cooperativas, dirigirse más hacia una entidad financiera profesional, introduciendo nuevos productos modernos, mejorando su mercadeo y también sus procesos internos etc.

Al momento, las Cooperativas ven a la Migración como positivo por los ingresos de las remesas. Como estos ingresos no se generan en la propia localidad y en el futuro pueden ser invertidos en otros lugares o quedarse en el exterior, lo puse como amenaza para las Cooperativas en su potencialidad de crecimiento en el futuro.

Posibles Estrategias para las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el futuro

Ahora, cuales pueden ser las posibles estrategias para las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el futuro? En el cuadro de las oportunidades, saqué mis conclusiones para poder responder a esta pregunta:

Primero, todavia hay un amplio sector poblacional que aún no tiene acceso a servicios financieros. Como se trata de gente menos favorecida, las Cooperativas son la entidad financiera natural para atender a esta clientela. El reto es, que las Cooperativas muchas veces deben invertir en el desarrollo de nuevos productos o metodologias adecuadas, para llegar a este segmento quizá más bajo del que ya están atendiendo.

FODA COAC's del Ecuador

OPORTUNIDADES

- Amplio sector poblacional que aun no tiene acceso a servicios financieros
- Débil interés de la banca tradicional en vincularse con los sectores urbano marginales, rurales y sectores de bajos y medios ingresos
- Con la tecnología moderna posibilidad de redes interactivas
- débil imagen de la banca

En dias pasados hemos tenido una conversación con un banco, que esta averiguando si deben tratar de entrar en el sector de la población urbano marginal o rural. Si bien hay un incremento relativo en el interés hacia este sector, la falta del conocimiento de las oportunidades en el mismo todavia hace, que la competencia esté limitada. Como las Cooperativas ya tienen un fundamento grande con sus clientes existentes, tampoco va a ser muy fácil para los nuevos bancos de microfinanzas, promover sus servicios en sus mercados.

Lentamente, las Cooperativas detectan su potencialidad de crear redes interactivas, generando así un mercado nacional de "sucursales" para sus clientes. Primeros pasos se dieron ya con la introducción de una tarjeta de débito "CoopRed" que tiene un enlace hacia la Banred. Además, la afiliación de las Cooperativas a la Superintendencia de Bancos les va a permitir, invertir su liquidez en su propio sistema y ya no en la banca y también introducir nuevos productos como por ejemplo la cuenta corriente.

Finalmente, todavia sigue la alta desconfianza de la gente en la banca. Con estrategias inteligentes y un mercadeo adecuado, las Cooperativas todavia tienen una alta oportunidad de crecimiento, adquiriendo clientes desde los bancos.

Para resumir, aún cuando nosotros estimamos, que el total de los socios afiliados a una Cooperativa ya se suma entre un millón y un millón quinientos mil, la potencialidad de crecimiento en el futuro sigue intacto. Pero, hay peros! Se necesita de urgencia, que las Cooperativas estén controladas por la Superintendencia de Bancos para no correr el riesgo de futuras quiebras de Cooperativas que puedan dañar la imagen positiva actual. Segundo, las Cooperativas para poder soportar este crecimiento, necesitan fortalecerse en muchas áreas como gobernabilidad institucional, gerencia moderna, capacitación de su recurso humano continuo y disponer de sistemas de cómputo adecuados.

Finalmente, cuando las Cooperativas quieren jugar un papel verdaderamente importante a largo plazo, tendrán que unirse en una entidad de integración como fuente de último rescate en emergencias y, hacia fuera, mostrarse como un banco único fuerte.

Ustedes, con la vigencia del decreto 2132, en el futuro van a tener que trabajar mucho con las Cooperativas. Les agradezco mucho – conociendo ahora un poco más sobre las características de este tipo de institución financiera – deben tener paciencia con ellas, tratando de fomentar y fortalecer conjuntamente a estas instituciones con el fin de evitar, que estas instituciones no se mojen demasiado en su desarrollo futuro.

5

Herramientas para el manejo de las microfinanzas

¿QUIENES SON LOS CLIENTES DE LAS MICROFINANZAS Y COMO PODEMOS CONOCERLOS MEJOR?

Elizabeth Nava, FONDO FINANCIERO PRIVADO S.A., Bolivia

Son clientes de las microfinanzas, las personas pertenecientes a segmentos de la población de bajo nivel de ingresos, que poseen unidades económicas productivas, comerciales y de servicios, de reducido tamaño, de bajo nivel tecnológico, con acceso limitado al crédito convencional.

Todas ellas dependen de su propia capacidad e iniciativa para aprovechar las oportunidades que les ofrece el mercado de bienes y servicios.

I. LAS UNIDADES ECONOMICAS MICROEMPRESARIALES Y SUS CARACTERÍSTICAS:

a) Antecedentes

La crisis económica de los años 80 produjo el "achicamiento" del aparato estatal, cierre de grandes y medianas empresas y la migración de población del campo – ciudad, lo que provocó el crecimiento del llamado sector informal.

En la década de los 80 la microempresa era considerada parte de las economías subterráneas caracterizada por unidades empresariales evasoras de impuestos y de empleo encubierto.

A inicios de los años 90 la microempresa fue vista de manera más positiva y considerada como la principal fuente generadora de empleo y una forma "barata" para asegurar ingresos a las unidades familiares. (ONG pioneras).

En Bolivia el sector informal actualmente concentra el 65% del empleo urbano, compuesto por trabajadores que por su experiencia y habilidades pudieron conformar unidades de producción pequeñas, negocios flexibles y adaptables a las cambiantes situaciones que se presentan en los mercados, donde se autogeneran empleos que permiten garantizar la supervivencia de las familias.

b) Características de las unidades Económicas microfinancieras

- Absorben una parte significativa de la mano de obra desocupada, con poco nivel de especialización.
- Bajo nivel de escolaridad (6 años, educación primaria).

¿QUIENES SON LOS CLIENTES DE LAS MICROFINANZAS Y COMO PODEMOS CONOCERLOS MEJOR?

Elizabeth Nava, FONDO FINANCIERO PRIVADO S.A., Bolivia

Son clientes de las microfinanzas, las personas pertenecientes a segmentos de la población de bajo nivel de ingresos, que poseen unidades económicas productivas, comerciales y de servicios, de reducido tamaño, de bajo nivel tecnológico, con acceso limitado al crédito convencional.

Todas ellas dependen de su propia capacidad e iniciativa para aprovechar las oportunidades que les ofrece el mercado de bienes y servicios.

I. LAS UNIDADES ECONOMICAS MICROEMPRESARIALES Y SUS CARACTERÍSTICAS:

a) Antecedentes

La crisis económica de los años 80 produjo el "achicamiento" del aparato estatal, cierre de grandes y medianas empresas y la migración de población del campo – ciudad, lo que provocó el crecimiento del llamado sector informal.

En la década de los 80 la microempresa era considerada parte de las economías subterráneas caracterizada por unidades empresariales evasoras de impuestos y de empleo encubierto.

A inicios de los años 90 la microempresa fue vista de manera más positiva y considerada como la principal fuente generadora de empleo y una forma "barata" para asegurar ingresos a las unidades familiares. (ONG pioneras).

En Bolivia el sector informal actualmente concentra el 65% del empleo urbano, compuesto por trabajadores que por su experiencia y habilidades pudieron conformar unidades de producción pequeñas, negocios flexibles y adaptables a las cambiantes situaciones que se presentan en los mercados, donde se autogeneran empleos que permiten garantizar la supervivencia de las familias.

b) Características de las unidades Económicas microfinancieras

- Absorben una parte significativa de la mano de obra desocupada, con poco nivel de especialización.
- Bajo nivel de escolaridad (6 años, educación primaria).

- Están dirigidas y dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- La mano de obra contratada no posee conocimientos teóricos, sino empíricos.
- Son manejados por sus propietarios y tienen un máximo de 10 empleados.
- Las finanzas del hogar y el negocio no están claramente separadas.
- El salario no es la forma mas usual de remuneración (pago a destajo).
- Su inserción en el mercado esta direccionada a actividades que ofrecen menores barreras de entrada, por eso la tendencia muestra mayor concentración en actividades comerciales.
- Para incursionar en actividades productivas se debe disponer de cierto capital para maquinarias y capital de operación, y experiencia en la comercialización.
- Las inversiones de capital por persona ocupada son reducidas. Se caracterizan por iniciar actividades con inversiones mínimas preferentemente provenientes de los ahorros, o prestamos familiares.
- La escala (tamaño) de la unidad productiva limita sus posibilidades de crecimiento (mejora tecnológica).
- Conocen sus mercado pero encuentran dificultades para trascenderlo. Son empresarios que producen para mercados populares.
- Las unidades existentes muestran distintos potenciales de crecimiento (sector no homogéneo).
- Desarrollan sus actividades en talleres generalmente compartidos con la vivienda.
- No obstante el crecimiento del sector, aún se encuentra en discusión la definición de micro y pequeña empresa por el nivel de ventas mensuales, por el valor de sus activos y número de empleados.

II. LIMITACIONES PARA SU CRECIMIENTO Y DESARROLLO

- Limitada capacidad de gestión empresarial. (Son intuitivas con un sentido de aprovechamiento del mercado).
- Capacitación y destrezas técnicas y administrativas limitadas (Obsoletas tecnologías).
- Entorno poco competitivo debido a un inadecuado marco normativo legal e institucional.
- Carencia de leyes y normas que privilegien al sector de la pequeña y micro empresa.
- Carencia de Políticas y normas que privilegien la promoción y desarrollo de las unidades microempresariales urbanas y rurales.

III. LAS MICROEMPRESAS Y EL ACCESO AL CREDITO

a) Problemas y restricciones

- Características del Cliente (Nivel de pobreza, lejanía de su ubicación, inestabilidad en su negocio). Cliente no bancable, según los parámetros usuales de las entidades bancarias.
- Características del crédito a financiar (Variabilidad de los rendimientos esperados, información deficiente e incompleta, incertidumbre acerca del éxito).
- Crisis económica actual (Crisis económica de Brasil y Argentina y caída de los precios de materias primas). La mora, el sobreendeudamiento. La asociación de deudores.
- Carencia de tecnología crediticia idónea.

b) Importancia del acceso al crédito. (Beneficios Directos)

- Para que la microempresa conserve su capacidad productiva. Si no obtienen crédito, la liquidación de sus activos es muy costosa.
- El incrementar su capacidad productiva, incrementar su capital de trabajo, mejorar sus inventarios, todas estas oportunidades atractivas generan una legítima demanda de crédito.
- En contraste, si la oportunidad productiva no existe, endeudarlo es contraproducente. El crédito no crea demanda.

IV. SUJETOS DEL CREDITO

5.1. Tecnología crediticia

Las tecnologías de crédito son un conjunto de acciones y procedimientos que las instituciones financieras adoptan para la otorgación de créditos, hay tecnologías que se basan en las garantías y otras que se basan en el uso de la información y estructura de incentivos.

Tecnologías de créditos empleadas en base a la información son más caras que las con garantías tradicionales y obligan al cobro de tasas de interés mas elevadas.

Las tecnologías de microcrédito exitosas presentan las siguientes características:

- Contacto directo del oficial de crédito con el cliente.
- Relación personal de largo plazo entre cliente, oficial de crédito y la organización. La expectativa de permanencia es el incentivo para pagar más importante.
- Procedimientos ágiles, tramites sencillos.
- Seguimiento estricto del plan de pagos. El historial crediticio se convierte en un elemento central de nuevos prestamos.

QUE FACTORES SE CONSIDERAN PARA REDUCIR EL RIESGO CREDITICIO

El factor esencial para reducir el riesgo consiste en evaluar correctamente la capacidad de pago del prestatario. Tarea difícil ya que las micro y pequeñas empresas carecen de registros contables, falta de separación entre las finanzas de la empresa y la unidad doméstica.

SE PUEDE ASUMIR UN RIESGO SIN LA NECESIDAD DE GARANTIAS COLATERALES SUFICIENTES, PERO NO SE PUEDE HACERLO CON EL RESPALDO EXCLUSIVO DE UNA BUENA GARANTIA.

V. EVALUACIÓN DE CREDITOS, ASPECTOS CUALITATIVOS A CONSIDERAR

6.1. Voluntad de Pago

La información que proveen los propietarios de las microempresas, es asimétrica, es decir que los deudores potenciales saben más que las instituciones a cerca del proyecto a financiar, sus propias intenciones y otras dimensiones importantes de la transacción.

La institución de microfinanzas no sabe si le puede creer al solicitante cuando afirma que tiene capacidad de pago y que asegura cancelará sus obligaciones, esta información asimétrica abre posibilidades para que surja el "Riesgo Moral".

El oficial de crédito debe esforzarse en hacer un análisis del carácter y la personalidad del solicitante.

6.2. Capacidad Empresarial

Las micro y pequeñas empresas son esencialmente intuitivas, tienen una orientación hacia lo contingente, aspecto que le otorga importantes grados de flexibilidad y adaptabilidad a las condiciones del entorno en el que trabaja.

Su organización es incipiente, de tipo familiar, pero donde existe una clara separación de roles y funciones, las tareas productivas en los dueños (generalmente varones) empleados contratantes (familiares), y la mujer propietaria del negocio en la comercialización.

Existe una alta espontaneidad en la toma de decisiones, lo que puede llevar a cometer errores, aunque han demostrado una gran habilidad de revolver problemas y adaptarse a las condiciones cambiantes del medio ambiente. Enfrentan los riesgos inherentes a sus actividades con grandes desventajas por los escasos recursos que poseen, formación técnica y administración basada exclusivamente en la experiencia y un entorno poco favorable para sus actividades.

6.3. Antigüedad y conocimiento del negocio

La experiencia y el conocimiento en el manejo del negocio, constituye un aspecto primordial, debido al ambiente competitivo en el que se desenvuelven. Son personas que se encuentran en búsqueda de continuas oportunidades, que crean y mantienen sus negocios, con su talento, sus ideas y su dinero, son por excelencia imitadores creativos, siguen a los líderes del mercado.

Asumen riesgos y tiene una alta capacidad de detectar oportunidades, sensibilidad agudizada por las necesidades de generación de ingresos, para el sostenimiento personal y familiar.

Los empresarios de la micro y pequeña empresa inician sus negocios en base a los conocimientos y experiencia práctica de algún tipo de oficio. (Fueron aprendices y operarios)

VI. COMO CONOCER MEJOR A LOS CLIENTES

La tecnología utilizada por las entidades de microfinanzas permite el acercamiento a los

empresarios, y es a través de esta situación que se pueden reconocer las características más relevantes, y estar atentos a los cambios que se presenten.

Se pueden establecer fuentes de información:

- **Interna**
  - La retroalimentación del personal de la institución que tiene contacto directo con los clientes.
  - Introducir preguntas sobre los temas que se desean conocer en los formularios de solicitud de crédito o en los de apertura de caja de ahorro.
- **Externas**
  - Establecimiento de grupos focales
  - Estudios de satisfacción del cliente.
  - Análisis de la competencia.
  - Análisis de la redes de información de la industria
  - Estudios de mercado y encuestas de fácil comprensión
  - Buzones de sugerencias.

SE PUEDE ASUMIR UN RIESGO SIN LA NECESIDAD DE GARANTIAS COLATERALES SUFICIENTES, PERO NO SE PUEDE HACERLO CON EL RESPALDO EXCLUSIVO DE UNA BUENA GARANTIA.

V. EVALUACIÓN DE CREDITOS, ASPECTOS CUALITATIVOS A CONSIDERAR

6.1. Voluntad de Pago

La información que proveen los propietarios de las microempresas, es asimétrica, es decir que los deudores potenciales saben mas que las instituciones a cerca del proyecto a financiar, sus propias intenciones y otras dimensiones importantes de la transacción.

La institución de microfinanzas no sabe si le puede creer al solicitante cuando afirma que tiene capacidad de pago y que asegura cancelará sus obligaciones, esta información asimétrica abre posibilidades para que surja el "Riesgo Moral".

El oficial de crédito debe esforzarse en hacer un análisis del carácter y la personalidad del solicitante.

6.2. Capacidad Empresarial

Las micro y pequeñas empresas son esencialmente intuitivas, tienen una orientación hacia lo contingente, aspecto que le otorga importantes grados de flexibilidad y adaptabilidad a las condiciones del entorno en el que trabaja.

Su organización es incipiente, de tipo familiar, pero donde existe una clara separación de roles y funciones, las tareas productivas en los dueños (generalmente varones) empleados contratantes (familiares), y la mujer propietaria del negocio en la comercialización.

Existe una alta espontaneidad en la toma de decisiones, lo que puede llevar a cometer errores, aunque han demostrado una gran habilidad de revolver problemas y adaptarse a las condiciones cambiantes del medio ambiente. Enfrentan los riesgos inherentes a sus actividades con grandes desventajas por los escasos recursos que poseen, formación técnica y administración basada exclusivamente en la experiencia y un entorno poco favorable para sus actividades.

6.3. Antigüedad y conocimiento del negocio

La experiencia y el conocimiento en el manejo del negocio, constituye un aspecto primordial, debido al ambiente competitivo en el que se desenvuelven. Son personas que se encuentran en búsqueda de continuas oportunidades, que crean y mantienen sus negocios, con su talento, sus ideas y su dinero, son por excelencia imitadores creativos, siguen a los líderes del mercado.

Asumen riesgos y tiene una alta capacidad de detectar oportunidades, sensibilidad agudizada por las necesidades de generación de ingresos, para el sostenimiento personal y familiar.

Los empresarios de la micro y pequeña empresa inician sus negocios en base a los conocimientos y experiencia práctica de algun tipo de oficio. (Fueron aprendices y operarios).

VI. COMO CONOCER MEJOR A LOS CLIENTES

La tecnología utilizada por las entidades de microfinanzas permite el acercamiento a los

empresarios, y es a través de esta situación que se pueden reconocer las características más relevantes, y estar atentos a los cambios que se presenten.

Se pueden establecer fuentes de información:

- **Interna**
  - La retroalimentación del personal de la institución que tiene contacto directo con los clientes.
  - Introducir preguntas sobre los temas que se desean conocer en los formularios de solicitud de crédito o en los de apertura de caja de ahorro.
- **Externas**
  - Establecimiento de grupos focales.
  - Estudios de satisfacción del cliente.
  - Análisis de la competencia.
  - Análisis de la redes de información de la industria.
  - Estudios de mercado y encuestas de fácil comprensión
  - Buzones de sugerencias.

MIBANCO, LIMA PERU
Gestión de Riesgo en instituciones de microfinanzas

José Forero, Mi Banco

MIBANCO es un Banco comercial que opera en el Perú desde el año 1998 y está especializado en el segmento de micro finanzas, atendiendo las necesidades de intermediación financiera del segmento aun no bancarizado, de menores ingresos.

Sus accionistas son entidades de reconocido prestigio internacional haciendo del banco una entidad 100 % privada.

La ONG Acción Comunitaria del Perú es su principal accionista y está dedicada en el Perú a la atención del segmento desde hace 34 años, especializándose actualmente en el apoyo en la capacitación de los segmentos empresariales y en la ejecución de programas de financiamiento.

MIBANCO entiende su negocio a través de la definición del mercado de microfinanzas según:

- El mercado no está bancarizado.
- El número de clientes potenciales es elevado y constituye una oportunidad de negocios apreciada.
- La atención debe ser realizada desde el punto de vista de un producto masivo.
- Las entidades de microfinanzas son las que fijan los precios de los créditos.
- La gestión es especializada.
- Los montos que se intermedian son pequeños.
- Hay escasa información estadística.
- Segmento de alto riesgo.

El mercado peruano del sector micro finanzas tiene la siguiente composición:

SECTOR FINANCIERO-MICROEMPRESAS

Calidad de cartera-marzo 2002

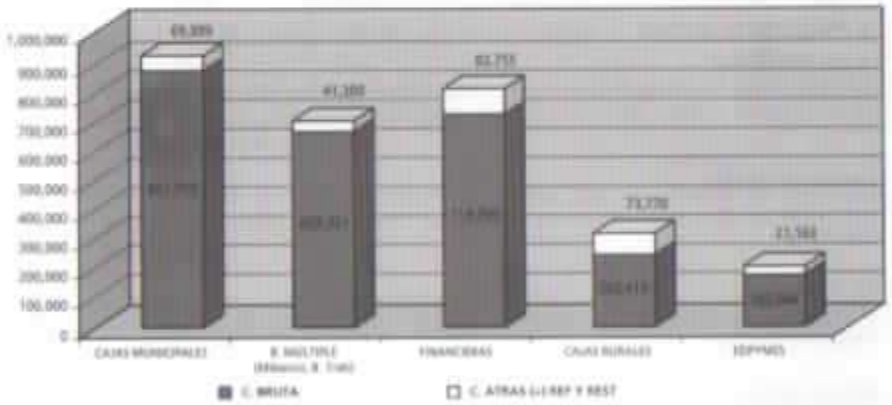
ACTIVO	TOTAL FINANCIERO-MICRO	
	SALDO	(%)
CARTERA BRUTA	2,664,131	100,00
COMERCIALES	252,233	9,47
MICROEMPRESA	1,221,197	45,84
CONSUMO	1,114,336	41,83
HIPOTECARIO	76,364	2,87
Refinanciados y Reestructurados	115,434	4,33
Atrasados	173,954	6,53
Provisiones	-207,167	71,59

SECTOR FINANCIERO-MICROEMPRESAS

Calidad de cartera-marzo 2002

ENTIDAD	C. bruta	C. Atras (+) Ref y Rest	C. Det/C. bruta
CAJAS MUNICIPALES	861,755	69,399	8,05%
B. MÚLTIPLE (Mibanco, B. Trab)	657,321	41,300	6,28%
FINANCIERAS	719,799	83,755	11,64%
CAJAS RURALES	242,413	73,770	30,43%
EDPYMES	182,844	21,163	11,57
TOTAL	2,664,131	289,388	10,86%

CARTERA ATRASADA - según tipo de entidad



Los resultados de la gestión de MIBANCO en los últimos años muestra que la gestión comercial ha sido correctamente desarrollada, en especial lo referido a la calidad.

(página siguiente)

INDICADORES	2000	2001	JUN 2002
COLOCACIONES	130,293	211,553	255,632
CARTERA ATRASADA	2,184	5,914	8,052
CAPTACIONES	33,221	83,382	97,708
ADEUDADOS	64,054	74,970	99,990
PATRIMONIO NETO	53,167	62,860	72,721
UTILIDAD	4,381	10,948	8,993
CALIDAD DE CARTERA			
MOROSIDAD	1.68 %	2.80 %	3.15 %
COBERTURA	145.28 %	147.28 %	150.00 %
RENTABILIDAD			
ROE	8.24 %	17.42 %	24.73 %
ROA	2.73 %	4.31 %	5.81 %
GESTIÓN			
GASTOS OPER/ COLOC BRUTAS	22 %	19 %	21 %
PRODUCTIVIDAD MILES DE SOLES			
COLOCACIONES / # PERSONAL	291	341	364
CAPTACIONES/ # PERSONAL	74	134	139
APALANCAMIENTO (# DE VECES)			
ACT PONDERADOS/PATRI EFECTIVO	3.01	3.51	4.32
# DE CLIENTES ACTIVO	58,233	78,094	89,074
# DE PERSONAL	448	620	703

Gestión de Riesgos

Conceptos

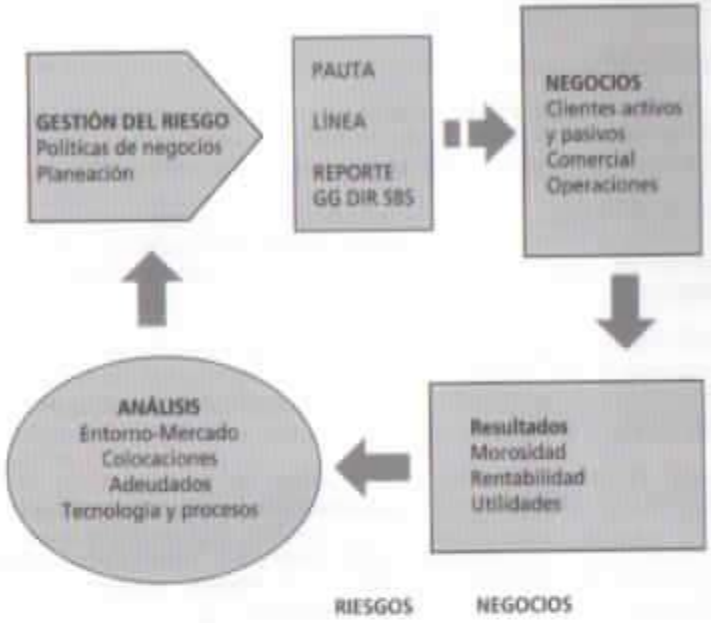
Riesgo Operativo

Riesgo de Mercado

Riesgo Crediticio

MIBANCO entiende la gestión de Riesgos bajo el siguiente modelo conceptual

(página siguiente)



La gestión del Riesgo se divide en tres principales actividades:

- Operaciones en línea, donde la intervención de un área especializada en Riesgos debe opinar sobre las operaciones puntuales de tal manera que el banco tenga un análisis previo a cada operación.
- Formulación de las reglas de negocio aceptables para la ejecución de operaciones masivas que serían no factibles de atender como una operación en línea (costo beneficio).
- Generación de información periódica que permita a la organización el conocimiento de la marcha de la institución y así mismo corrección de las situaciones de mayor exposición.

Los productos que entrega Riesgos son: Opinión en línea, pauta para productos masivos y reportes para gestión del conocimiento.

Los negocios se desarrollan según lo dispuesto en la pauta, que en caso requerirse, debe además contar con una opinión del área de Riesgos.

Los resultados del negocio expresado en los distintos indicadores, en función del tipo de negocio, permiten establecer un proceso de análisis en gabinete que sirve como entrada para poder mejorar de manera sistemática y permanente la Gestión del Riesgo.

Producto del análisis comentado, tanto la pauta como las operaciones en línea se modifican para atender las observaciones halladas.

El ciclo de retro alimentación es continuo y se alimenta de las ocurrencias del negocio en sí, que por principio es variable.

- Riesgo Operativo

El Riesgo operativo tiene por principio la gestión del riesgo en las operaciones, de tal manera que pueda verse afectado el negocio ya sea por interrupciones en el servicio o por defectos en su ejecución, con perjuicio de la Institución. Tiene cuatro componentes básicos:

- Riesgo de Procesos, asociado con la continuidad del servicio o con la posibilidad de ocurrencia de eventos que comprometan la atención a los clientes y en consecuencia pongan en riesgo a la institución al no poder atender sus obligaciones o hacer efectivos sus derechos en tiempos razonables.
- Riesgo de Personas, que se enfoca en la búsqueda y medición de la probabilidad de ocurrencia de fallas del personal por distintas razones. El propósito de este capítulo es determinar en la operativa de negocio, cuáles eventos pueden estar sujetos a riesgos por errores humanos.
- Riesgo de Fraude, que debe estar focalizado en la determinación de posibles deficiencias o debilidades frente a la ocurrencia de fraudes de distinta índole.
- Riego tecnológico, asociado a las posibles ocurrencias y deficiencias en los sistemas de información que acompañan a la ejecución de negocios, incluyendo los planes de contingencia frente a eventos externos y desastres.

- Riesgo de Mercado

El propósito de la gestión de riesgo de mercado es permitir al Banco operar en términos de su manejo financiero con la seguridad de no incurrir en pérdidas producto de la volatilidad o riesgo de las operaciones financieras que se presentan en la intermediación.

Para ese efecto, se realizan diversas actividades asociadas a la normativa que emite la Superintendencia de Banca que se resumen en:

- Control de límites
- Evolución de tasa de interés
- Tipo de cambio
- Política de operaciones interbancarias
- Revisión de líneas de fondeo
- Riesgo de liquidez
- Calce de moneda y plazos
- Revisión de inversión

- Riesgo Crediticio

El análisis y gestión del riesgo crediticio en Mibanco ha sido enfocado desde el punto de vista del seguimiento a los sub procesos que se presentan en toda la gestión de un crédito.

Las principales fases del proceso crediticio y las actividades de gestión del riesgo asociadas son:

Captación de clientes

Los clientes son captados de las personas que se presentan de manera voluntaria a las agencias de Mibanco y los que son buscados por los propios asesores al presentar un historial crediticio determinado en Mibanco. Aquí existen elementos de gestión de Riesgos a través de la pauta de crédito y a través de la medición de riesgo operativo.

Los clientes son verificados por las centrales de riesgos interna y externa para continuar con el proceso crediticio. En este punto están presentes aspectos de tipo uso de herramientas especializadas como el scoring y de control a través de la pauta crediticia.

El asesor de negocios visita a los clientes seleccionados para realizar una evaluación in situ y ahí emplea esquemas de análisis presentes en la pauta crediticia y se presentan aspectos de riesgo operativo.

Aquellos clientes seleccionados y con posibilidades de otorgamiento de créditos, son visitados por un proveedor externo que confirma en el terreno la validez de datos de domicilio Verificación.

Evaluación crediticia. La evaluación se realiza en primera instancia en el local del empresario y la hace el asesor siguiendo la pauta de crédito definida, presentándose un grado importante de riesgo operativo además de los problemas conocidos de la informalidad del sector y de escasa información.

La propuesta del asesor de negocios es evaluada en un comité de negocios donde la participación está definida según el monto a desembolsar, el cual ratifica o modifica la propuesta presentada. En esta etapa el riesgo es gestionado a través de la pauta de crédito, presentándose problemas de documentación insuficiente y de riesgo operativo y tecnológico que garanticen la calidad de la decisión y la continuidad del servicio.

Una vez aprobada la operación, el riesgo tecnológico es el que presenta mayores implicancias porque se debe garantizar que lo que fue evaluado y aprobado por el comité de negocios, sea instalado.

La etapa final de recuperación de crédito se desarrolla en las agencias del banco para el pago de cuotas regulares y a través del área de recuperaciones cuando existen retrasos.

El principal componente en ambos sub procesos es la tecnología dado que para que se pueda desarrollar de manera adecuada el cobro de obligaciones y el control de la evolución de la recuperación de clientes morosos, los sistemas de información deberán proveer información continua y detallada.

En resumen, durante las diversas etapas del proceso crediticio están presentes los distintos tipos de probabilidades de ocurrencia de eventos que afecten los resultados del banco, habiendo Mibanco adoptado medidas y empleado herramientas que permiten gestionarlo adecuadamente. Los principales elementos son su sistema de información integrado, su pauta crediticia, su score card para el producto capital de trabajo y su labor de análisis de la información proveniente de los resultados de las gestiones de crédito y recuperaciones.

Conclusiones

Las conclusiones sobre el negocio y la gestión del riesgo en microfinanzas son:

- Negocio complejo y de alto riesgo (costos), requiere profundo conocimiento para normarlo.
- Los principales problemas son:
  - Informalidad
  - Documentación
  - Información escasa
  - Alto costo
  - Sector volátil de la economía
  - Comportamiento desconocido y diferente al cliente tradicional bancarizado
- Principales problemas en Perú respecto a normativa:
  - Documentación de sustento de operaciones difícil de obtener
  - Cuestionamiento a tecnología crediticia de microfinanzas
  - No se diferencia la normativa de microempresa
  - Difusos límites de segmentación de tipo de empresas.

MANEJO DE COSTOS EN UNA INSTITUCION DE MICROFINANZAS

Santiago Ribadeneira Troya, Presidente Ejecutivo
Banco Solidario

El manejo de costos en una institución de microfinanzas es un tema sumamente importante y mucho se ha escrito al respecto; mi presentación se basará en la experiencia real que hemos vivido desde Banco Solidario.

Antes de presentar el tema concreto, permítanme darles algunas de las características de Banco Solidario.

Banco Solidario nació en 1995 como la primera institución financiera, en América Latina, con capital 100% privado para atender a los sectores que no tienen acceso al crédito del Sistema Financiero Convencional, particularmente a los microempresarios. Nuestro principio básico fue crear una institución que genere rentabilidad financiera y rentabilidad social, dos objetivos fundamentales e indisolubles pues sin rentabilidad financiera no permanecemos en el tiempo y por ende, no podemos realizar impactos transformadores en el país.

VISIÓN

Ser líderes en el negocio financiero con misión social, y nuestra filosofía se sustenta en un principio: "creer en la gente por lo que es, más que por lo que tiene"

MISIÓN

Somos una organización ecuatoriana enfocada a reducir la pobreza, a través de satisfacer las necesidades de los segmentos de mercado que enfrentan barreras para acceder al sistema financiero tradicional, con productos y servicios financieros de calidad e innovadores, que generan lealtad de nuestros clientes. Retribuimos, con rentabilidad financiera y social, la confianza de nuestros depositantes, inversionistas, accionistas y colaboradores, a través de la gestión competitiva de un equipo humano calificado y alegre, que hace de esta misión parte de su misión de vida.

NICHO DE MERCADO

Más del 60% de la población económicamente activa del Ecuador, conformada por personas naturales y jurídicas que con su trabajo productivo contribuyen al desarrollo del país, pero que se encuentran en segmentos socioeconómicos con dificultad de acceso al sistema financiero tradicional. Están agrupados en los segmentos de microempresa urbana, microempresa rural y pequeña empresa; además, aquellas personas naturales que por sus condiciones económicas no han logrado disponer de una vivienda propia en una comunidad digna.

De las características se desprende que el banco es un "Banco Diferente", pues atiende aun segmento de la población que no ha sido atendido por la banca tradicional. ¿Qué implica ser un banco Diferente?

CRÉDITO PARA LA MICROEMPRESA

El sector microempresarial es un sector importante para la economía ecuatoriana: se calcula que más del 40% de la población económicamente activa (PEA) del Ecuador está ubicada en

este sector[1]; alrededor de 1'300.000 microempresas, urbanas y rurales, que generan más de 2'500.000[2] puestos de trabajo y dan sustento a 5'200.000 personas (4 por hogar); y contribuyen entre el 10 y 15% del PIB del país; sin embargo, se calcula que tan solo el 20%[3] de los microempresarios urbanos tienen acceso a crédito formal.

Siendo el sector microempresarial tan importante ¿cómo se puede comprender que solo el 20% tienen acceso al sistema financiero tradicional?

El crédito a la microempresa representa altos costos operativos y alto riesgo, pues se trata de créditos relativamente pequeños, por ende el costo operativo es mayor; no existe información confiable, es decir historial crediticio ni empresarial, y no cuentan con garantías. Características éstas que hacen del cliente microempresario aparentemente un "mal sujeto de crédito" desde la óptica del Banco Tradicional.

Pero veamos cuáles son, adicionalmente, otras características del cliente microempresario:

- Es flexible y creativo.
- Emprendedor y con gran voluntad para seguir adelante.
- Responsable y excelente pagador.
- Tener escasos niveles de educación.
- Tener baja autoestima.
- Establecer costos y precios en forma empírica.
- No contar con ingresos fijos verificables ni historial crediticio.
- No disponer de garantías reales tradicionales.
- No contar con registros contables auditados.
- Su ahorro, cuando lo tiene, lo transfiere al chulquero o al proveedor.

Estas características hacen del cliente microempresario un buen sujeto de crédito, si se le aplica una metodología crediticia adaptada a sus necesidades y realidades.

¿QUÉ NECESITA EL CLIENTE MICROEMPRESARIO?

- Tecnologías crediticias no convencionales para la evaluación (evaluación hogar-negocio, análisis estático, énfasis en análisis de voluntad de pago).
- Productos financieros adaptados a sus necesidades.
- Asistencia técnica y asesoría financiera para preparación de su solicitud y evaluación de su proyecto.
- Recopilación de información financiera in situ.

1 Fundación Avanzar, 2000.
2 PRODES, 1998.
3 Encuestas CFN-IPC, 2000.

- Exigencia de garantías adecuadas a sus características particulares.
- Seguimiento y contacto permanente con el Asesor de Crédito.
- Acciones correctivas inmediatas en caso de no pago.

Esta tecnología garantiza un manejo adecuado del crédito microempresarial; sin embargo, el costo de implementarla es bastante más alto que el de un crédito comercial o de consumo o corporativo.

Para visualizar mejor las diferencias entre un proceso de crédito microempresarial y uno de consumo o comercial, a continuación observamos un cuadro comparativo de los dos procesos:

MICROCRÉDITO VS. CRÉDITO COMERCIAL Y/O CONSUMO

Actividad	Crédito Microempresa	Crédito Comercial y/o Consumo
Promoción	• Mercadeo del producto en campo, por parte del Asesor de Crédito. • Asistencia técnica especializada	• Mercadeo telefónico hacia clientes con cuentas de ahorros o corrientes
Solicitud y Verificación	• Asistencia del Asesor de Crédito para completar la solicitud y recopilar datos básicos, verificar datos, etc. • Asistencia técnica especializada	• Ninguna ayuda del Banco. Cliente recopilan datos, referencias e información financiera
Investigación	• Levantamiento de información cualitativa y cuantitativa en campo que permita elaborar estados financieros, flujos de caja, y determinar voluntad y capacidad de pago del cliente, así como evaluación de garantías ofrecidas. • Evaluación del proyecto de inversión. • Asistencia técnica especializada.	• Verificación en Central de Riesgos. • Análisis financiero a partir de información entregada por el cliente. • Valoración de garantías por peritos externos con costo para el cliente.
Aprobación	• Presentación, análisis y aprobación por la instancia correspondiente. Valoración voluntad de pago por parte del Asesor	• Presentación, análisis, aprobación por instancia correspondiente. Valoración de la capacidad de pago en base a información presentada por el cliente.
Desembolso	• Entrega recursos y contabilización operación. Instancia para reiterar pago puntual. Asistencia Técnica Especializada	• Acreditación de fondos en la cuenta del cliente y contabilización de la operación.
Reembolso	• Visitas, seguimiento y supervisión permanente de los pagos hasta la total cancelación de la operación. Recuperación semanal, quincenal o mensual. Asistencia técnica especializada.	• Débito de la cuenta del cliente, llamada telefónica en caso de no pago. Recuperación con frecuencia superior a 30 días.

Como se observa del cuadro anterior, existen una mayor cantidad de actividades que deben ser realizadas para otorgar un crédito al microempresario, esto obviamente conlleva un costo mayor de operación. A continuación, detallamos los costos operativos de este proceso en Banco Solidario, comparado con el proceso crediticio de un banco tradicional que atiende a clientes de consumo, corporativos o comerciales, del Usurero; de otros Bancos Especializados en Microfinanzas; y de ONG'S.

De igual forma, comparamos este costo con el monto de un crédito promedio de USD 500. Si estos costos los aplicáramos a un crédito de mayor monto, su costo relativo sería inferior.

Actividad	Banca Formal	Usurero	Banco Solidario[1]	Bancos[2] Especializados	Ong's[2]
Promoción			US$ 25.18	US$ 21.00	US$ 21.00
Solicitud			US$ 9.05	US$ 11.00	US$ 11.00
Investigación	US$ 31.00	US$ 62.20	US$ 50.07	US$ 21.00	US$ 21.00
Aprobación	US$ 11.60		US$ 17.52	US$ 13.00	US$ 13.00
Desembolso	US$ 35.00		US$ 12.04	US$ 15.00	US$ 15.00
Reembolso		US$ 18.80	US$ 24.45	US$ 23.00	US$ 23.00
Costos Indirectos			US$ 28.14		
COSTOS TOTALES	US$ 77.60	US$ 81.00	US$ 166.45	US$ 104.00	US$ 104.00
Para un crédito de US$ 500 % costo / crédito	15.52%	16.20%	33.29%	20.80%	20.80%

1 Aplicando costeo ABC, piloto en Sierra Norte, producto crédito individual urbano, datos a abril del 2002, proyectados anualmente.
2 Estudio realizado por el BID, agosto de 1999

La información detallada en los cuadros nos conduce a la siguiente pregunta:

¿ES POSIBLE IMPLEMENTAR UNA METODOLOGÍA QUE NOS PERMITA CUBRIR COSTOS Y RIESGOS, Y BENEFICIAR AL CLIENTE?

TECNOLOGÍA CREDITICIA NO CONVENCIONAL:

- Los ingresos, en los primeros créditos, no cubren costos operativos.
- A partir del tercer crédito se puede llegar al punto de equilibrio.
- A partir del quinto crédito la institución encuentra rentabilidad a dicha operación.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL MICROEMPRESARIO:

- La facilidad de acceso: el Asesor de Crédito llega hasta el cliente y le brinda asistencia técnica.
- La agilidad y oportunidad en el crédito: trámites sencillos y rápidos.
- El costo es más bajo que la usura: Son variables que compensan el costo del proceso crediticio.

CONCLUSIONES:

- El crédito a la microempresa es bastante más costoso que el crédito tradicional (al que no accede), pero bastante menos costoso que el crédito del Usurero.
- Tener un costeo por proceso y por producto, permite determinar con precisión el costo y poder mejorar procesos para que éste baje.
- Este negocio es de largo plazo y de masificación, al inicio los costos superan el ingreso.
- No se puede confundir créditos comerciales o de consumo con microempresa, el proceso y el costo, son totalmente diferentes.
- Hay que buscar procesos/productos menos costosos pero sin descuidar el riesgo, pues la metodología garantiza una adecuada recuperación de cartera. Entre estas alternativas están la utilización de Palm Pilot, tarjeta de crédito, como la creada por nosotros "La Chauchera", Credit Scoring, Préstamos automáticos a clientes A, etc.
- Si bien los costos son mayores a los de la Banca Tradicional, por todo lo expuesto anteriormente, la realidad es que el microempresario cuenta con pocas fuentes de financiamiento y entre las principales están los Usureros. A continuación presentamos un cuadro en el que, por un lado, se observa el número de microempresarios que, se estima, aún dependen de la Usura y cuál sería el ahorro para el microempresario, si este monto fuera atendido por instituciones especializadas en microfinanzas. Por otro lado, está el mismo ejercicio, con la información del monto de cartera del Banco, y en cuánto esta actividad, ha beneficiado en ahorro, a nuestros clientes microempresarios. Este ahorro representa el alivio a la pobreza que busca Banco Solidario, este ahorro le permite al microempresario mejorar su calidad de vida.

	Ejercicio	Banco Solidario (a Dic 2001)
Microempresarios	500,000	50,000
Monto Promedio	1,000	1,000
Préstamo Total	500MM	50,0MM
Interés Usura (150%)	750MM	75,0MM
Interés al 30%	150MM	15,0MM
AHORRO ANUAL PARA EL MICROEMPRESARIO	600MM	60,0MM

Como se observa del cuadro anterior, existen una mayor cantidad de actividades que deben ser realizadas para otorgar un crédito al microempresario, esto obviamente conlleva un costo mayor de operación. A continuación, detallamos los costos operativos de este proceso en Banco Solidario, comparado con el proceso crediticio de un banco tradicional que atiende a clientes de consumo, corporativos o comerciales; del Usurero; de otros Bancos Especializados en Microfinanzas; y de ONG'S.

De igual forma, comparamos este costo con el monto de un crédito promedio de USD 500. Si estos costos los aplicáramos a un crédito de mayor monto, su costo relativo sería inferior.

Actividad	Banca Formal	Usurero	Banco Solidario[1]	Bancos[2] Especializados	Ong's[2]
Promoción			US$ 25.18	US$ 21.00	US$ 21.00
Solicitud			US$ 9.05	US$ 11.00	US$ 11.00
Investigación	US$ 31.00	US$ 62.20	US$ 50.07	US$ 21.00	US$ 21.00
Aprobación	US$ 11.60		US$ 17.52	US$ 13.00	US$ 13.00
Desembolso	US$ 35.00		US$ 12.04	US$ 15.00	US$ 15.00
Reembolso		US$ 18.80	US$ 24.45	US$ 23.00	US$ 23.00
Costos Indirectos			US$ 28.14		
COSTOS TOTALES	US$ 77.60	US$ 81.00	US$ 166.45	US$ 104.00	US$ 104.00
Para un crédito de US$ 500 % costo / crédito	15.52%	16.20%	33.29%	20.80%	20.80%

1 Aplicando costeo ABC, piloto en Sierra Norte, producto crédito individual urbano, datos a abril del 2002, proyectados anualmente.
2 Estudio realizado por el BID, agosto de 1999

La información detallada en los cuadros nos conduce a la siguiente pregunta:

¿ES POSIBLE IMPLEMENTAR UNA METODOLOGÍA QUE NOS PERMITA CUBRIR COSTOS Y RIESGOS, Y BENEFICIAR AL CLIENTE?

TECNOLOGÍA CREDITICIA NO CONVENCIONAL:

- Los ingresos, en los primeros créditos, no cubren costos operativos.
- A partir del tercer crédito se puede llegar al punto de equilibrio.
- A partir del quinto crédito la institución encuentra rentabilidad a dicha operación.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL MICROEMPRESARIO:

- La facilidad de acceso: el Asesor de Crédito llega hasta el cliente y le brinda asistencia técnica.
- La agilidad y oportunidad en el crédito: trámites sencillos y rápidos.
- El costo es más bajo que la usura: Son variables que compensan el costo del proceso crediticio.

CONCLUSIONES:

- El crédito a la microempresa es bastante más costoso que el crédito tradicional (al que no accede), pero bastante menos costoso que el crédito del Usurero.
- Tener un costeo por proceso y por producto, permite determinar con precisión el costo y poder mejorar procesos para que éste baje.
- Este negocio es de largo plazo y de masificación, al inicio los costos superan el ingreso.
- No se puede confundir créditos comerciales o de consumo con microempresa, el proceso y el costo, son totalmente diferentes.
- Hay que buscar procesos/productos menos costosos pero sin descuidar el riesgo, pues la metodología garantiza una adecuada recuperación de cartera. Entre estas alternativas están la utilización de Palm Pilot, tarjeta de crédito, como la creada por nosotros "La Chauchera", Credit Scoring, Représtamos automáticos a clientes A, etc.
- Si bien los costos son mayores a los de la Banca Tradicional, por todo lo expuesto anteriormente, la realidad es que el microempresario cuenta con pocas fuentes de financiamiento y entre las principales están los Usureros. A continuación presentamos un cuadro en el que, por un lado, se observa el número de microempresarios que, se estima, aún dependen de la Usura y cuál sería el ahorro para el microempresario, si este monto fuera atendido por instituciones especializadas en microfinanzas. Por otro lado, está el mismo ejercicio, con la información del monto de cartera del Banco, y en cuánto esta actividad, ha beneficiado en ahorro, a nuestros clientes microempresarios. Este ahorro representa el alivio a la pobreza que busca Banco Solidario, este ahorro le permite al microempresario mejorar su calidad de vida.

	Ejercicio	Banco Solidario (a Dic 2001)
Microempresarios	500,000	50,000
Monto Promedio	1,000	1,000
Préstamo Total	500MM	50,0MM
Interés Usura (150%)	750MM	75,0MM
Interés al 30%	150MM	15,0MM
AHORRO ANUAL PARA EL MICROEMPRESARIO	600MM	60,0MM

6

Experiencias ecuatorianas en microfinanzas

SOCIEDAD FINANCIERA ECUATORIAL

Janet Pacheco
Gerente General

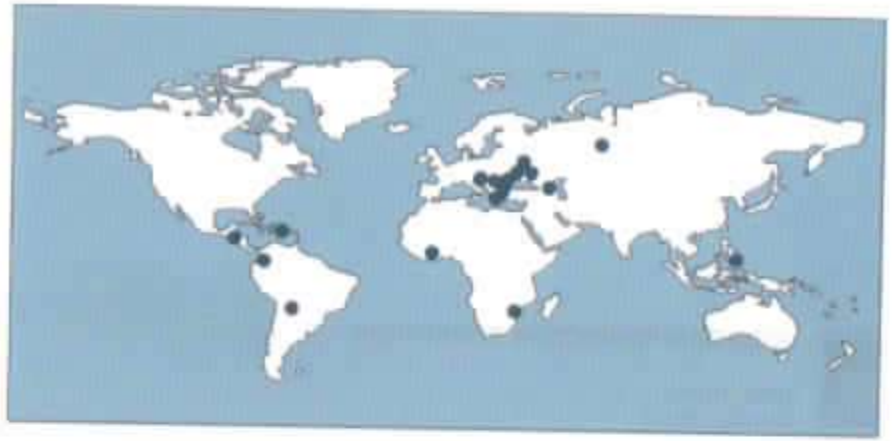
Sociedad Financiera Ecuatorial, S.A. surge durante el año 2001 como resultado de la compra de acciones, por parte de la Sociedad de Inversiones Alemana IMI, a los propietarios de la Sociedad Financiera Alterfinsa, institución financiera regulada por la Superintendencia de Bancos de Ecuador.

SFE, se define como una entidad especializada en microfinanzas, orientada a los sectores de la micro, pequeña y mediana empresa del país en los ámbitos tanto urbanos como rurales del país, a través de una clara estrategia empresarial, basada en la aplicación de una tecnología crediticia adecuada a las necesidades y características de la clientela que se atiende y en el empleo de recurso humano competente.

Sociedad Financiera Ecuatorial, es el resultado de la confianza en el país de inversionistas europeos, con amplia experiencia en la industria de microfinanzas: la Compañía de Inversiones Internationale Micro Investitionen, la Fundación Holandesa DOEN y la Consultora Alemana IPC, como propietarios de la Sociedad Financiera Ecuatorial.

A junio del 2002, Sociedad Financiera Ecuatorial cuenta con un Patrimonio de USD 2.64 millones, con la siguiente distribución accionaria:

IMI	55.56%
DOEN	33.33%
ipc	11.11%



ALBANIA	BOLÍVIA	BOSNIA
BULGARIA	ECUADOR	EL SALVADOR
GEORGIA	GHANA	HAITI
KOSOVO	MOLDOVA	MOZAMBIQUE
PHILIPPINES	ROMANIA	RUSSIA
YUGOSLAVIA	UKRAINE	

Sociedad Financiera Ecuatorial es parte de una Red de 17 instituciones en América Latina, Europa del Este y Africa que aplican la misma Tecnología crediticia.

En conjunto, estas instituciones atienden a 176,000 clientes con un volumen de crédito de 280 millones de dólares.

Sucursales y Mercado Potencial:

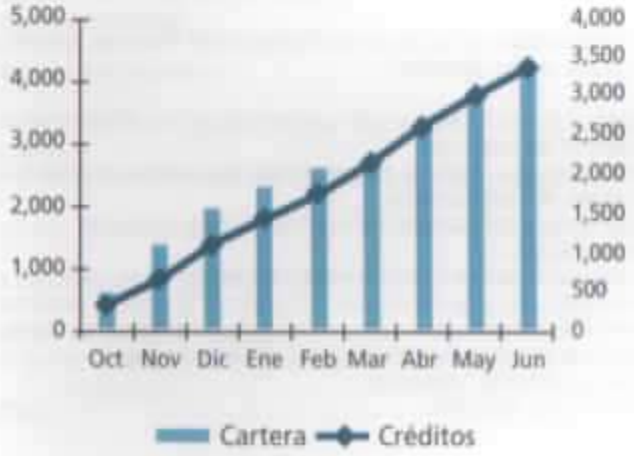
En Ecuador, Sociedad Financiera Ecuatorial, esta presente en cuatro provincias: Pichincha, Tungurahua, Cotopaxi e Imbabura.

El mercado potencial en las principales ciudades, donde Sociedad Financiera Ecuatorial ofrece sus servicios, es de unas 46,000 microempresas, distribuidas de la siguiente manera:

Quito	31,800	Empresas
Ambato	6,800	Empresas
Latacunga	3,400	Empresas
Otavalo	4,300	Empresas

La experiencia acumulada con el sector, la eficiencia de su tecnología crediticia y el rigor profesional en la gestión empresarial de SFE, han permitido el desarrollo satisfactorio de la institución.

A junio del 2002 SFE tiene una cartera superior a los USD 4 millones y más de 3,500 clientes.



El problema del otorgamiento de micro créditos

El segmento de mercado de la micro y pequeña empresa, mayormente es atendido por el sector no regulado, ya que no cumple las exigencias mínimas establecidas por los intermediarios.

Los problemas principales entre acreditado y entidad financiera son:

- Falta de información.
- Información asimétrica.
- Montos relativamente pequeños.

El problema de información no se soluciona en forma tradicional en el micro crédito porque:

- Las microempresas no tienen la información disponible o procesada.
- Las micro empresas en muchos casos tampoco cuentan con garantías reales.

Otros problemas del micro crédito para la entidad oferente de crédito

- Costos administrativos elevados.
- Alto grado de informalidad de los clientes.
- Fragilidad de las economías familiares.
- No existe una clara línea divisoria entre la tesorería familiar y la tesorería empresarial.
- Requerimientos específicos de comunicación.

En consecuencia, el otorgamiento y administración del crédito a la microempresa es caro y requiere técnicas adecuadas de atención.

Elementos de diseño centrales para la solución del problema

1. La determinación de la capacidad de pago.
2. La determinación de la voluntad de pago.

TECNOLOGIA FINANCIERA Y TECNOLOGIA CREDITICIA

TECNOLOGIA FINANCIERA

Los aspectos fundamentales en los que se basa la tecnología financiera aplicada en Sociedad Financiera Ecuatorial son los siguientes:

- Adecuada a la realidad del mercado que permita asimilar eficazmente el riesgo en la concesión de los préstamos.
- Servicio competitivo (agilidad y oportunidad) que supere en calidad a las fuentes tradicionales de financiamiento.
- Políticas rígidas y transparentes para clientes y para la institución.
- Personal calificado.
- Estructura administrativa y procedimientos eficientes.
- Software adecuado a las necesidades operativas y a la toma de decisiones.
- Segmento de mercado compuesto por unidades económicas de diversos sectores y tamaños que permitan diversificar riesgo y optimizar costos.
- Provisiones genéricas y específicas.
- Costo financiero adecuado.

TECNOLOGIA CREDITICIA

Los principios básicos de la tecnología crediticia aplicada en Sociedad Financiera Ecuatorial son:

- Análisis in situ de la microempresa y su entorno familiar.
  - Análisis de la Unidad socio-económica considerando la inter-relación entre el aspecto familiar y empresarial.
  - Análisis de la capacidad de Pago y de la Voluntad de Pago del solicitante.
- Tipo de financiamiento y nivel de riesgo.
- Relación crediticia en el Largo Plazo.
- El rol secundario de la garantía.
- Diversificación de la cartera.
- Normas claras y severas en caso de morosidad.
- Condiciones.
  - Montos, Plazos y formas de pago adecuadas al tamaño del negocio, al flujo de Caja y a los hábitos de pago del cliente.
  - Garantías flexibles y adecuadas con énfasis en el valor subjetivo de los bienes para el cliente.

EL ROL DEL OFICIAL DE CREDITO

- Funcionario encargado de entablar y mantener el trato directo con el prestatario.
- Tiene un rol clave.
- Responsable de colocar y recuperar los créditos y de satisfacer todas las necesidades de información de la Financiera.

El perfil del Oficial de Crédito Microempresarial.

- Formación técnica.
- Cualidades personales.
- Trabajo de campo.

Las funciones del Oficial del Crédito.

- Promoción del servicio.
- Selección de clientes.
- Evaluación de la unidad socio-económica.
- Control de la morosidad.

La finalidad de la visita al prestatario.

- Identificar in situ los ingresos y gastos de la Unidad Familiar y detectar su razonabilidad.
- Detectar los problemas potenciales de la U. Familiar y su impacto en la voluntad de pago.
- El desarrollo de la entrevista.

ANALISIS DE LA CAPACIDAD DE PAGO

- La finalidad del análisis de la capacidad de pago.
- Marco teórico del análisis financiero adaptado al microcrédito.

HERRAMIENTAS

EL BALANCE	BALANCE AL XX-XX-XX	
• Estructura Financiera de la Empresa • Principales Cuentas • Punto de vista del acreedor	Disponible * Caja * Bancos Cuentas por Cobrar Inventarios * Mercadería o M / P. * Productos en Proceso * Productos Terminados ACTIVO CORRIENTE Otros Activos Activos Fijos ACTIVO NO CORRIENTE TOTAL ACTIVO	Obligaciones C / P. * Crédito Bancario * Crédito COAC * Crédito de ONG * Crédito de Prestamistas PASIVO CORRIENTE * Obligac. L / P. PAS. NO CORRIENTE PATRIMONIO PASIVO + PATRIM

EL ESTADO DE RESULTADOS	ESTADO DE RESULTADOS DEL X AL X	
• Resultado Económico de la Empresa • Principales cuentas • Estimación conservadora	2. COSTO DE VTAS 3. M. BRUTO (1-2) 4. Gastos. GENERALES 5. UTILIDAD OPERATIVA (3-4)	1. VENTAS * Vtas Contado * Vtas Crédito

EL FLUJO DE CAJA DE LA UNIDAD FAMILIAR	FLUJO DE CAJA MENSUAL	
• Liquidez con que cuenta la unidad socio-económica • Principales cuentas • Estimación (sin tomar en cuenta la repercusión de los créditos sobre la capacidad de pago • Capacidad del cliente para reembolsar el crédito	COMPRAS NEGOCIO Gastos Generales NEGOCIO CONSUMO FAMILIAR IMPREVISTOS U.F. Otras Obligaciones Familiares TOTALGASTOS SUPERAVIT.	VTAS. CONTADO RECUP. DE C x C. OTROS Ingresos FAMILIA TOTAL INGRESOS

RAZONABILIDAD DE LOS EE.FF.

Cruces de información necesarios para determinar la razonabilidad de las informaciones

- Rendimiento del negocio declarado por cliente / utilidad operativa del estado de resultados.
- Disponible declarado / vtas diarias / depósitos + pago de facturas u obligaciones / requerimiento de efectivo.
- Saldo del flujo U.F. / inversión en negocio / ahorro monetario / ahorro no monetario.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE EE.FF.

Necesario para sustentar la propuesta del Oficial de crédito

• Análisis vertical

a) Análisis estructural
Las razones financieras:

* Indicadores de liquidez
RAZÓN U.F. = Cuota del Crédito Propuesto / Saldo Disponible del Flujo U. F.
Capital de Trabajo = Activo circulante – Pasivo Circulante.

* Indicadores de actividad
ROTAC. DE INVENT. = Costo de Ventas / Inv.
PER. MED. COBRO = (CxC / Vtas Crédito) * 30
PER. MED. PAGO = (Ctas x pagar / Compras al Crédito) * 30.

* Indicadores de endeudamiento
ENDEUDAMIENTO INCLUIDO EL CRÉDITO PROPUESTO = (Pasivo + Crédito) / Patrimonio.

* Indicadores de rentabilidad.
MARGEN COMERCIAL = (Vtas - Costo Vtas) / Ventas.

b) Análisis horizontal.

ANALISIS DE LA VOLUNTAD DE PAGO

Definición

* Honestidad y responsabilidad personal para afrontar el pago.
* Percepción del Oficial de Crédito sobre la credibilidad del solicitante.

Parámetros básicos para determinar la voluntad de pago.

* Predisposición para brindar información.
* Coherencia de la información.
* Conocimiento de las opiniones de vecinos, proveedores, otros clientes de la institución.
* Experiencia crediticia.
* Central de Riesgo.

EL RIESGO CREDITICIO

Riesgo de que el cliente no pueda cumplir con sus obligaciones y con la institución. Colocar créditos implica minimizar al mínimo este riesgo

- Algunas razones por las que pueden fallar los créditos son las siguientes:
  - Falta de profundidad en el análisis.
  - Ausencia de independencia mental
  - Violar políticas escritas.
  - Tratar de alcanzar metas exigidas con demasiado rigor.
  - Ineficiente seguimiento de la cartera.

LA APROBACIÓN DE LOS CRÉDITOS

Tiene las siguientes fases:

- La propuesta de financiamiento hecha por el Oficial.
- La discusión sistemática del riesgo crediticio en el seno de un Comité de Crédito.
- El nivel de aprobación, descentralizado para garantizar agilidad en el servicio.
- La resolución de solicitudes de crédito.

EL SEGUIMIENTO DE LA CARTERA DE CRÉDITOS

Objetivo: mantener un bajo nivel de morosidad.

Es importante detectar problemas potenciales con anticipación.

- Debe ser altamente dinámico (empieza el primer día de atraso en el pago, información diaria generada por el sistema).
- Acción judicial.
- El Comité de Morosidad como instancia de control de calidad de la cartera.
- Expectativa de servicio futuro.

EXPERIENCIAS Y METODOLOGIAS EN MICROFINANZAS

Ingeniero Gustavo Vásconez,
Gerente General COPROGRESO LTDA.

ANTECEDENTES

- Cooprogreso nació hace 33 años en la parroquia Atahualpa, fundada por 32 socios.
- Aperturó oficina en Pomasqui, la que luego se convirtió en matriz.
- Su crecimiento se dio en base a socios microproductores, agrícolas y proveedores de materiales de construcción.
- A junio 2002 cuenta con 15 oficinas, 73.000 clientes, 16.7MM de activos, cartera por 12.7MM y 4.1MM de patrimonio.

MISIÓN

Brindar soluciones financieras de calidad en el marco de los principios cooperativistas para satisfacer de manera integral las necesidades de los socios, con recursos humanos calificados y comprometidos, contribuyendo al desarrollo socio - económico de la comunidad y del país.

VALORES

- Honestidad.
- Solidaridad.
- Justicia.
- Responsabilidad social.
- Lealtad.
- Productividad.
- Calidad en el servicio.
- Trabajo en equipo.
- Comunicación efectiva.
- Creatividad.
- Equidad.

OPORTUNIDADES

- Confianza en el sistema Cooperativo.
- Inicio de reactivación económica.
- Migración (captación recursos del exterior).
- Reactivación del sector de la construcción.
- Agrupaciones gremiales e institucionales.
- Desarrollo de productos y servicios./ Desarrollo tecnológico.
- Alianzas Estratégicas.
- Fortalecimiento de la clase media y baja (microempresa).

ALGUNAS ACCIONES

- Eliminar tiempo de encaje.
- Favorecer el encaje en certificados de aportación.
- Facilitar mecanismos para retiro de ahorros.
- Fortalecer servicios: Servicios médicos y odontológico, seguro médico, etc.
- Inicio Programa CREER.
- Aplicación programa SALTO.

- Planes de visitas y Relaciones grupos institucionales

Desembolsos por rangos

Primer Semestre 2002

EL BALANCE	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	TOTAL
0-200	531	508	468	511	481	441	**2,940**
201-500	132	137	171	166	150	140	**896**
501-1000	76	93	106	107	121	94	**597**
>1000	245	279	367	352	356	400	**1,999**
TOTAL	984	1,017	1,112	1,136	1,108	1,075	**6,432**
MONTO TOTAL	846,664	942,833	1,252,036	1,185,612	1,250,177	1,496,365	**6,973,687**
PROMEDIO	860	927	1,126	1,044	1,128	1,392	**1,084**

Número de oficiales: 19
Promedio: 56 créditos/ oficial/mes

DOCUMENTOS SOLICITUD CREDITO

- Solicitud y estado de situación.
- CC., papeleta votación (deudores, garantes, cónyuges).
- Documentos probatorios de activos.
- Certificados de ingreso o facturas de compra o ventas.
- Avalúo de garantías.

12.4 EVALUACION Y CALIFICACION DEL RIESGO

El Oficial de Crédito y el Verificador efectuarán las evaluaciones de rigor, lo que determinará la calificación del deudor respecto a:

a) Capacidad de pago y solvencia del deudor principal y del garante lo cual se determinará del análisis de información financiera actualizada.
b) Naturaleza y valoración de las garantías ofrecidas.
c) Información proveniente de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos, CONSEP y de otras fuentes de información que disponga la Cooperativa.
d) Experiencia crediticia del cliente, especialmente en lo referente al pago de sus deudas y al cumplimiento de los términos y condiciones preestablecidas.
e) Riesgo de mercado y entorno económico.
f) En el análisis de solicitudes de crédito de personas naturales se deberá investigar también la frecuencia de los ingresos y el patrimonio del cliente con base en la indagación directa con las personas o empresas que han contratado sus servicios y del análisis de la información presentada.

Veracidad de los datos consignados en la solicitud de crédito

CUPOS DE APROBACION DE CREDITO

NIVEL DE APROBACIÓN	CUPO
Coordinadores de Agencias	De $160 a $1.950 dólares de Estados Unidos de Norte América
Jefes de Sucursal	De $1.951 a $2.600 dólares de Estados Unidos de Norte América
Jefe de Crédito	De $2.601 a $3.250 dólares de Estados Unidos de Norte América
Gerente General	De $3.251 a $3.900 dólares de Estados Unidos de Norte América
Comité de Crédito	Montos superiores a $3.901

GESTION DE COBRANZA

1-5 DIAS: Oficial de crédito
6-30 DIAS: Cobranza telefónica

TRAMO	DÍAS MORA	COBRANZA	GESTIONES
I	31 a 60	aviso	notificación telefónica y visita de campo
II	61 a 90	prejudicial	notificación telefónica y visita de campo
III	91 a 120	prejudicial	notificación telefónica y visita de campo
IV	más de 121	judicial	verificación de campo y trámite judicial

EL FUTURO

- Validacion y aplicacion de Score Lending.
- Desarrollo de crédito comunal.
- Creación de Area y Productos especiales para Microfinanzas. Orientados hacia producción.
- Implementación de Call Center.

ROMPAMOS PARADIGMAS

COMO NACE UN PARADIGMA?

Un grupo de científicos colocó cinco monos en una jaula, en cuyo centro colocaron una escalera y, sobre ella, un montón de bananas. Cuando un mono subía la escalera para agarrar las bananas, los científicos lanzaban un chorro de agua fría sobre los que quedaban en el suelo.

Después de algún tiempo, cuando un mono iba a subir la escalera, los otros lo agarraban a palos.

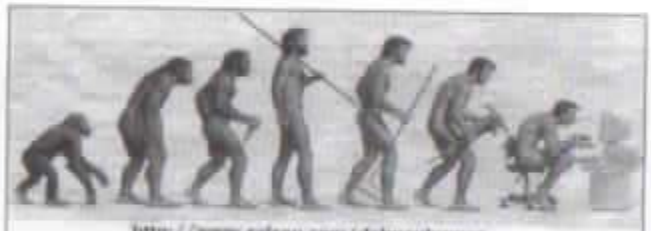
Pasado algún tiempo más, ningún mono subía la escalera, a pesar de la tentación de las bananas. Entonces, los científicos sustituyeron uno de los monos.

La primera cosa que hizo fue subir la escalera, siendo rápidamente bajado por los otros, quienes le pegaron. Después de algunas palizas, el nuevo integrante del grupo ya no subió más la escalera.

Un segundo mono fue sustituido, y ocurrió lo mismo. El primer sustituto participó con entusiasmo de la paliza al novato.

Un tercero fue cambiado, y se repitió el hecho.

El cuarto y, finalmente, el último de los veteranos fue sustituido.



http://www.galeon.com/debuenhumor

Los científicos quedaron, entonces, con un grupo de cinco monos que, aún cuando nunca recibieron un baño de agua fría, continuaban golpeando a aquel que intentase llegar a las bananas.

Si fuese posible preguntar a algunos de ellos por qué le pegaban a quien intentase subir la escalera, con certeza la respuesta sería:
"No sé, las cosas siempre se han hecho así, aquí..."
¿Te suena conocido?

No pierdas la oportunidad de pasar esta historia a tus amigos, para que, de una o de otra manera, se pregunten por qué están golpeando y...por qué estamos haciendo las cosas de una manera, si a lo mejor las podemos hacer de otra.

"Es más fácil desintegrar un átomo que un pre-concepto" - Albert Einstein.

CREDIFE.- DESARROLLO MICROEMPRESARIAL S.A

Gonzalo González

Nuestra Propuesta:

"Ofrecer alternativas que ayuden a la *Generación y Mantenimiento de Fuentes de Ingresos Corrientes*".

La Iniciativa de los informales para salir adelante a través de actividades creativas y oportunas, los convierte en el mejor ejemplo del perfil emprendedor de un: "Empresario".

Alcance de la Propuesta

Proponemos la creación de una ENTIDAD PERDURABLE y AUTOSOSTENIBLE de asistencia financiera para MICROEMPRESAS, caracterizada por estándares competitivos de eficiencia y rentabilidad.

NACE CREDIFE

1997 Septiembre: Visitamos Banco Sol en Bolivia.
1998 Marzo: Iniciamos investigación de mercado.
1998 Junio: Comenzamos la elaboración del plan de negocios.
1998 Noviembre: Se da inicio al proceso de constitución de CREDI FE.
1999 Abril: Con la capacitación para 15 ejecutivos de crédito iniciamos el plan piloto.
1999 Julio: Otorgamos la primera operación.

ACTUALMENTE

VISION:

"Seremos la primera red nacional de apoyo, gestión y oferta de servicios financieros integrados y sustentables con presencia, impacto y reconocimiento internacional, que exceda las expectativas del mercado microempresarial para su desarrollo".

MISIÓN:

"Somos una Empresa filial del Banco del Pichincha que a través de la gestión y administración de servicios financieros integrados y sustentables, contribuye al desarrollo del sector microempresarial.

Garantizamos a los accionistas rentabilidad para nuestra sostenibilidad y progreso a los colaboradores; mediante la cultura del reconocimiento y la equidad".

VALORES:

1. Compromiso: Hacer lo que se ama y amar lo que se hace.
2. Excelencia: Que nos busquen para copiarnos.
3. Trabajo en equipo: Unificar esfuerzos para crecer juntos.
4. Responsabilidad: Exceder las expectativas de nuestros Clientes.
5. Solidaridad: Reconocer las necesidades ajenas como propias.
6. Liderazgo: Llegar más lejos y ser el mejor.
7. Equidad: Trabajar por el talento humano exitoso.

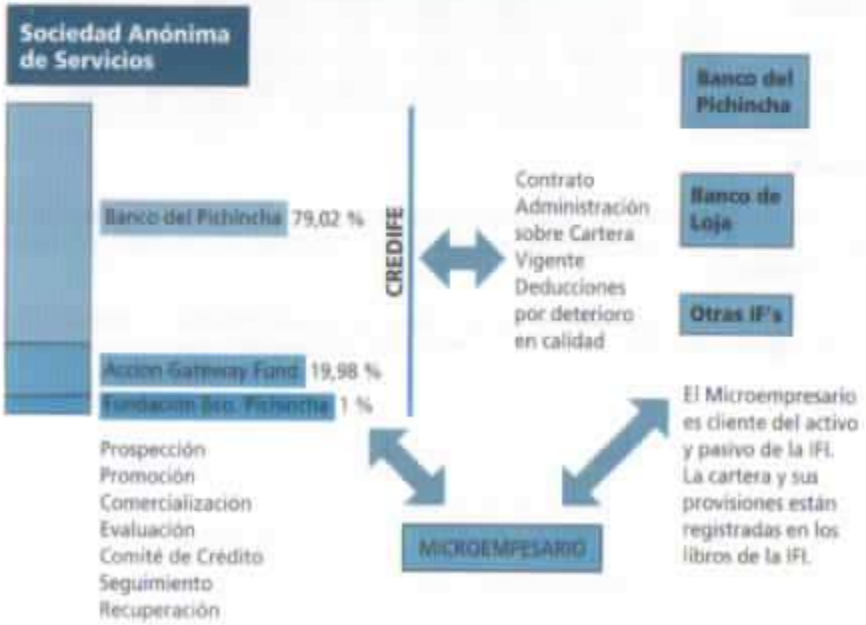
Objetivos Institucionales

- Tener la rentabilidad adecuada que nos asegure permanencia en el mercado de microfinanzas.
- Maximizar y fortalecer la relación de negocios con el segmento a través de la mejor oferta de servicios atendiendo las necesidades de la Microempresa con amplia cobertura nacional e internacional .
- Generar la industrialización del negocio microfinanciero permitiendo minimizar el riesgo y maximizar su rentabilidad.
- Institucionalizar la cultura humanista para generar calidad en el servicio.

Objetivos Específicos

- Mantener 75,000 Clientes activos al 31 de Diciembre del 2004, con una cartera vigente de USD 40 millones y un nivel de morosidad del 4%.
- Cobertura a través de 50 grupos de negocio a nivel nacional.

Sierra		Costa	
Pichincha	14	Guayas	18
Azuay	2	El Oro	1
Cañar	1	Manabí	3
Tungurahua	1	Los Ríos	1
Imbabura	2	Esmeraldas	1
Loja	1		
Chimborazo	1	**Oriente**	
Cotopaxi	1	Morona Santiago	1
Carchi	1	Bolívar	1



ALCANCE DE LAS MICROFINANZAS

GRANDES BENEFICIOS ECONOMICOS Y SOCIALES

- Mantienen una economía informal en movimiento.
- Generan empleo (crecimiento de la microempresa).
- La Microempresa está en capacidad de entregar precios finales más bajos.
- Las Ganancias se reinvierten en el propio negocio (menor costo financiero que con el chulco).
- Colaboran en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas involucradas.
- Grandes expectativas a nivel internacional. Organismos que dedican recursos para promover el sector:

  - Banco Mundial
  - BID
  - CAF
  - USAID
  - Agencias de Ayuda de países desarrollados
  - Fundaciones y
  - ONGs

El impacto que han logrado las microfinanzas en la masificación de servicios financieros ha motivado la necesidad de crear legislaciones específicas en varios países de Latinoamérica.

MICROEMPRESA

Unidad socioeconómica productiva del área urbana o rural
Ventas anuales por máximo US$ 70,000
Activos por hasta US$ 10,000
Con un máximo de 5 trabajadores

- En Ecuador existen más de un millón.
- •• Hay aproximadamente 2 millones de puestos de trabajo en el sector. Crea fuentes de empleo.
- •• Alrededor de la microempresa subsisten casi el 50% de ecuatorianos.
- •• Existe un enorme déficit en la transferencia de recursos financieros hacia el sector.

Metodología Especializada:

"El Cliente"

Permite al microempresario disminuir el costo total de gestionar un préstamo. No utiliza su tiempo productivo en viajes o trámites.

El Mayor Costo corresponde a "Interrumpir la Generación de Ingresos".La estructura del modelo permite brindar una respuesta rápida y acorde a la necesidad del cliente.

"Financiamiento al alcance de su mano": El asesor se acerca al sitio de trabajo del cliente.

CLAVES DE ÉXITO

Crear y mantener actividad "de gran escala" (muchas operaciones).
Establecer con el cliente relaciones continuas de largo plazo.
Cobertura Geográfica: Amplia red de oficinas, accesibles para el microempresario.
Personal adecuada y continuamente capacitado (en lo técnico y humano).
Permanente contacto en campo con el cliente.

- Monitoreo y asesoría continua.
- Cumplimiento estricto de los principios para el adecuado Crédito Microempresarial.

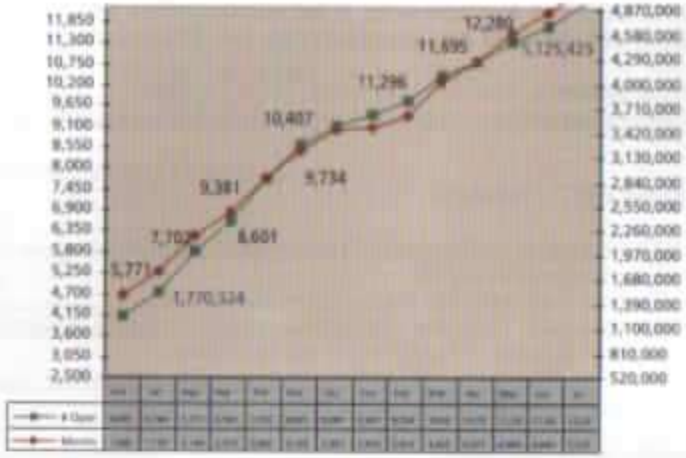
  - Sucesivo.
  - Escalonado.
  - Permanente.

CREDITO MICROEMPRESARIAL CREDIFE

- Crédito individual, para Capital de Trabajo.
- Para clientes y no-clientes del Banco del Pichincha.
- Montos entre $100 y 5000.
- Plazos entre 2 y 18meses.
- Cuotas fijas iguales, SIN REAJUSTES.
- Débito automático de cuenta de ahorros.
- Garantía Personal.

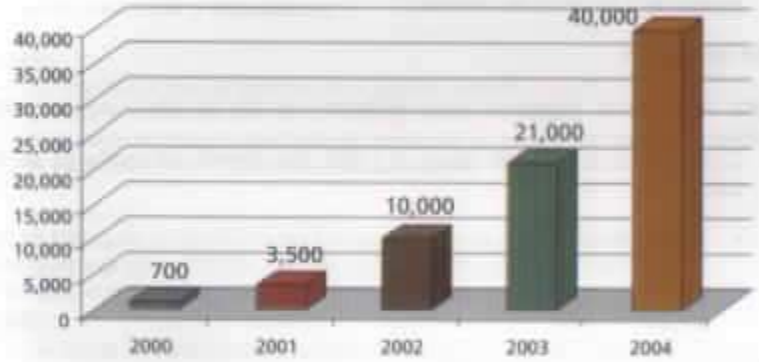
PRESENCIA CREDIFE

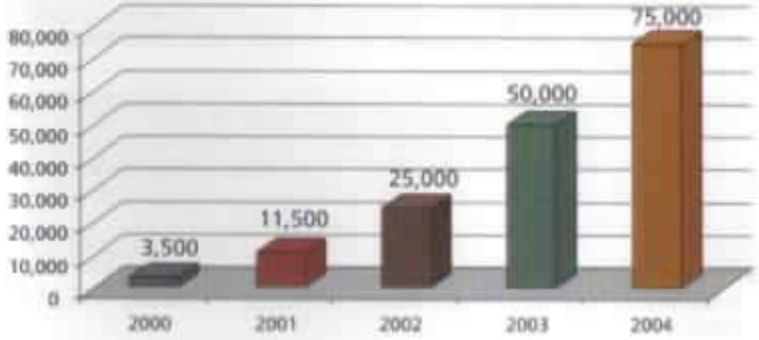
- 15 oficinas del Banco del Pichincha.
  - 8 en Quito
  - 1 Ibarra
  - 1 Ambato
  - 1 Santo Domingo de los Colorados
  - 1 Cuenca
  - 1 Riobamba
  - 1 Latacunga
  - 1Cayambe
  - Con una cobertura proyectada en 20 ciudades a nivel nacional.(30 oficinas).



Proyecciones al 2004

En miles de dólares: Cartera y número de operaciones





EXPERIENCIAS NACIONALES Y METODOLOGÍAS DE INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS DEL ECUADOR

Virginia Escobar de Tovar, Gerente General, CACPECO LTDA.
Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Cotopaxi Ltda.

ANTECEDENTES INSTITUCIONALES

- 1986-1987: Iniciativa de la Cámara de la Pequeña Industria de Cotopaxi.
  - Justificaciones para su creación:
    - Demanda insatisfecha de crédito a la pequeña empresa.
    - Las instituciones financieras tradicionales no tienen interés en atender al sector y no tienen suficiente conocimiento de sus necesidades.

» La propuesta ...

ANTECEDENTES INSTITUCIONALES

- Crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito, que bajo los principios de autoayuda, autogestión y autoresponsabilidad; dirigida por los mismos **pequeños empresarios:**
  - Reconozca las características y necesidades de financiamiento de estos **sectores productivos.**
  - Contribuya en el desarrollo de los sectores de la **micro y pequeña empresa** y en general de la Provincia de Cotopaxi.

RESEÑA HISTÓRICA

- **1988:** 14 de Marzo, Superintendencia de Bancos aprueba Estatuto y otorga personería jurídica.
  - Capital inicial: S/. 340.000 (aprox. $ 1.500), proveniente del aporte de los socios fundadores.
    - Como referencia, en la misma época una fundación inicio un programa de crédito a la microempresa con una donación de US$ 300'000. Hoy ese programa de crédito ya no existe; en tanto la cooperativa mantiene una cartera superior a los US $ 5'700.000.
- **1989:** Inicio de primeras operaciones.
  - Fondeo: captación de ahorros de socios.
  - Créditos de S/.60,000 ($ 200) a 4 meses plazo y S/.200.000 a 15 días, para capital de trabajo de pequeños negocios.
    - Metodología: crédito individual (se mantiene esta metodología hasta la actualidad).
    - Criterios de evaluación:
      - capacidad de ingresos, de pago del solicitante.
      - capacidad patrimonial del solicitante.
      - conocimiento directo del cliente (vínculo en la creación de la cooperativa o con la Cámara de la Pequeña Industria).
      - Garantía: negociación, personal o hipotecaria.
- **1990:**
  - El crecimiento alcanzado permite otorgar créditos de S/1'500,000 (US$ 2.000) a 12 meses.

- **1992:**
  - Se firma el convenio con la DGRV-CONCAF, para otorgar créditos a pequeña empresa de hasta S/.4'000,000 (Us$ 3.000) y hasta 30 meses.
  - Se compra el Edificio.
  - Por no alcanzar en Activos el equivalente a 20.000 s.m.v.g. se sale del control de la SB.

Crecimiento Sostenido y Permanente

- **1993:**
  - Se implanta un sistema computacional para registro de las operaciones y contabilidad.
- **1994:**
  - En cumplimiento a la visión institucional de cubrir la mayor parte de la Provincia de Cotopaxi, se apertura la oficina en La Maná.

Crecimiento Sostenido y Permanente

- **1997:**
  - Se construye edificio para agencia La Maná.
  - Se abre una nueva oficina: Pujilí.
- **1998:** 10 años de creación.
  - Se reconoce la contribución de CACPECO en el desarrollo de la Provincia y recibe la Medalla al Mérito Institucional por parte de la Municipalidad de Latacunga.

Crecimiento Sostenido y Permanente

- **1999:**
  - Se apertura la tercera agencia, en el cantón Saquisilí.
  - Se supera satisfactoriamente la crisis del sistema financiero.
  - Se complementa la metodología de trabajo de la cooperativa con la incorporación de la metodología de crédito individual basada en:
    - Oficiales de crédito de campo;
    - Refuerzo en la evaluación de capacidad de pago;
    - Se lanza como un nuevo producto: microcrédito.
- **2000:**
  - Se inician operaciones con las líneas de crédito de la CFN: Credimicro, Fonlocal.
- **2002:**
  - Se inaugura oficina de Quevedo.
  - Total de Activos a Julio 2002 : $ 7'413.000.

> Los logros alcanzados son el resultado de una gestión planificada y de una permanente revisión y evaluación de los objetivos institucionales, en función de la Misión y Valores.

MISIÓN

• Satisfacer las necesidades financieras de nuestros socios y clientes con eficiencia, honestidad, responsabilidad y compromiso, impulsando su desarrollo socio-económico.

VISIÓN

CACPECO LTDA, es una entidad sólida y solvente, líder en el desarrollo de soluciones financieras para la microempresa, con oficinas operativas ubicadas en zonas de alto potencial económico, respalda sus operaciones con tecnología acorde a sus requerimientos y con personal comprometido con los valores institucionales.

VALORES

- Honestidad.
- Transparencia.
- Compromiso.
- Calidad Humana.

OBJETIVOS

- Fomentar el ahorro en la comunidad.
- Autoayuda, autogestión y autocontrol.
- Relación e integración con otras entidades.
- Obtener fuentes de financiamiento.
- Prestar otros servicios y actividades.

PRODUCTOS FINANCIEROS

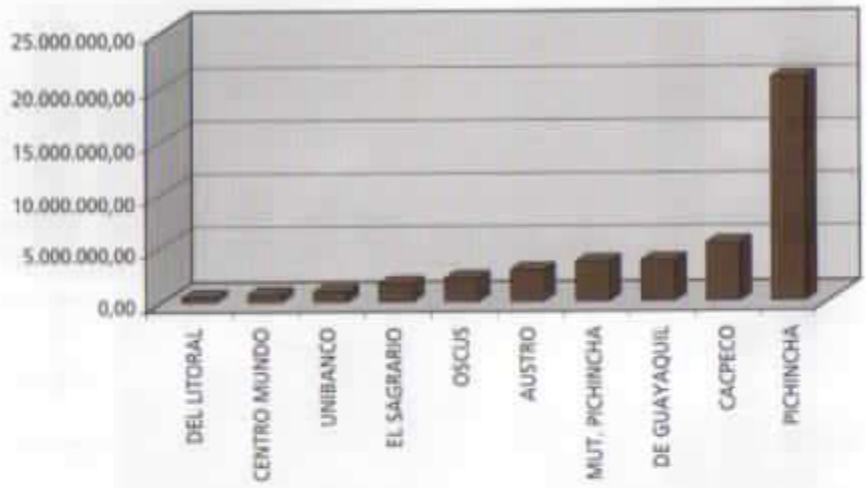
- Ahorros a la Vista.
- Cuenta Práctica.
- Depósitos a Plazo Mayor.
- Créditos.
- Cartas de Garantía.

BENEFICIOS COMPLEMENTARIOS

- Seguro de Vida.
- Seguro de Desgravamen.
- Seguro de Accidentes Personales.
- Reparto de Excedentes.

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

-Provincia de Cotopaxi-



PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

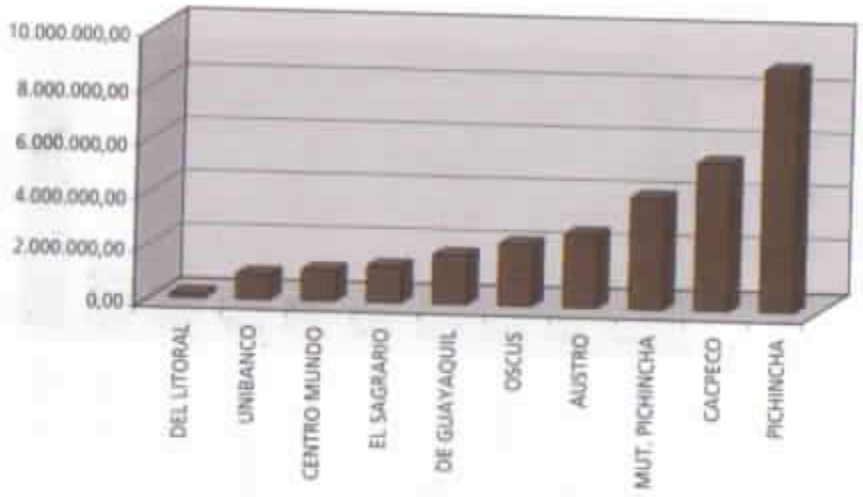
-Provincia de Cotopaxi-

CAPTACIONES

PICHINCHA	57.4%
CACPECO	12.4%
BANCO DE GUAYAQUIL	10.3%
AUSTRO	8.6%
OSCUS	4.2%
EL SAGRARIO	3.2%
UNIBANCO	2.0%
CENTRO MUNDO	1.3%
DEL LITORAL	0.4%

COLOCACIONES

MAYO 2002



PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

COLOCACIONES

PICHINCHA	35.8%
CACPECO	20.2%
AUSTRO	11.1%
OSCUS	9.2%
DE GUAYAQUIL	6.5%
EL SAGRARIO	5.3%
CENTRO MUNDO	5.0%
UNIBANCO	3.9%
LEASINGCORP	2.4%
DEL LITORAL	0.5%

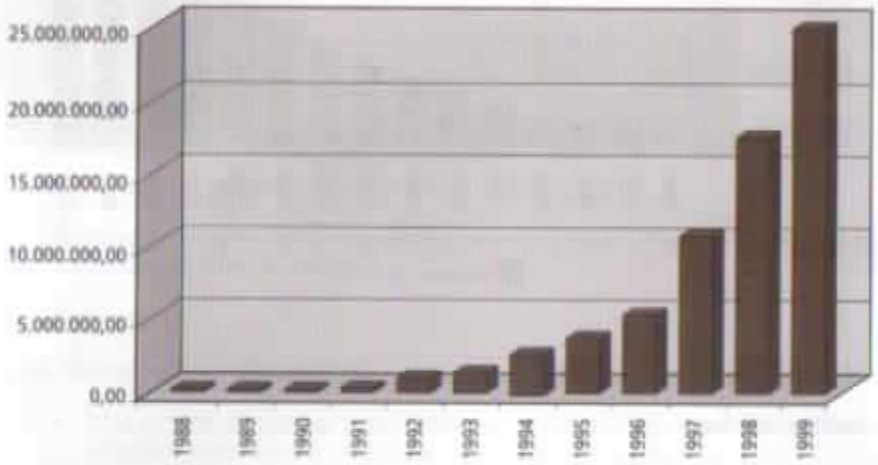
CACPECO

Crecimiento sostenido

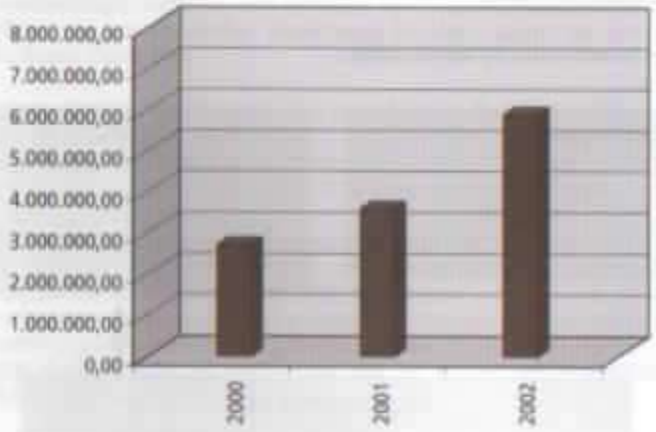
1988 - 2002

ACTIVOS TOTALES

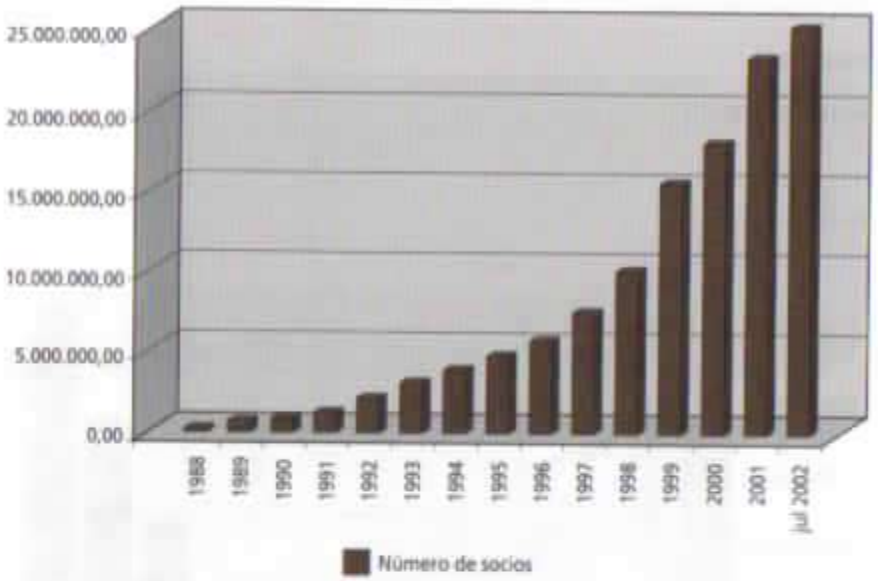
ACTIVOS 1988 - 1999



ACTIVOS 2000 - 2002



NÚMERO DE SOCIOS



METODOLOGÍA MICROCRÉDITO

Definiciones base

- **Microcrédito:**
  - Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.
  - (Resolución JB-2002-457).

Analizando la definición de microcrédito...

Analizando la definición de Microcrédito ...

- **El Destino:**
  - financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios.
- **Fuente de Pago:**
  - el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.

Conclusión ...

- El MICROCREDITO para CACPECO es un producto que ha venido ejecutándose desde su creación, al ser una entidad cuyo objetivo institucional ha sido y es, brindar servicios financieros de AHORRO y CRÉDITO a los pequeños empresarios.

Un acercamiento a la Metodología de CACPECO

DEFINICIONES BASE:

- **Metodología:** Procedimiento para alcanzar un determinado fin.
- **Tecnología:** Conjunto de los conocimientos técnicos y científicos aplicados a la industria. (Diccionario de la Lengua Española).

Partiendo ...

Una Metodología de Microcrédito

- Es el conjunto de acciones y procedimientos operativos utilizados por una institución financiera cuyo objetivo es obtener información que respalde el análisis de la(s) microempresa(s) que se va(n) a financiar y de esta manera predecir y minimizar el riesgo de la operación y asegurar el repago del crédito.

Hay una metodología de microcrédito única y perfecta?

"No hay metodología perfecta, sólo procesos continuos de adaptación"
Sostenibilidad de Intermediarias Financieras Rurales, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural, Costa Rica

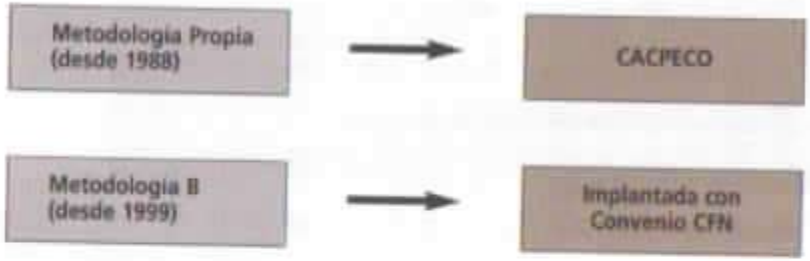
Criterios para considerar adecuada una metodología de microcrédito

- Contemple un costo adecuado de intervención, tramitación y recuperación.
- Genere respuestas rápidas hacia el cliente, sean de aceptación o rechazo.
- Proporcione información para una estimación rápida y razonable de la condición del sujeto de crédito, tanto de capacidad como de la voluntad de pago.
  Criterios para considerar adecuada una metodología de microcrédito.
- Adaptadas a los requerimientos de los grupos meta y evolución de los mercados,
- Implantadas mediante políticas y procedimientos que permiten cubrir los costos de prestar y generar rentabilidad; y, principalmente,
- **QUE GARANTICEN LA RECUPERACIÓN DE LOS FONDOS PRESTADOS EN EL PLAZO Y CONDICIONES PACTADAS.**

- Bajo estos criterios CACPECO mantiene sus dos metodologías de microcrédito, considerando en complemento sus POLITICAS CREDITICIAS de:

  - Democratización del crédito.
  - Base de evaluación del crédito: capacidad y voluntad de pago.
  - Cumplir las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

METODOLOGIAS DE MICROCREDITO DE CACPECO
14 AÑOS AL SERVICIO DE LA MICROEMPRESA



Proceso de las Metodolgias de Microcrédito de CACPECO

- Todo proceso de microcrédito comprende una serie de pasos tanto en la etapa previa como en la etapa posterior al otorgamiento de crédito, involucrando:

  - Promoción – Divulgación del crédito.
  - Información.
  - Levantamiento de información socio-económica del cliente.
  - Análisis de la solicitud de crédito.
  - Formalización y entrega del Crédito.
  - Seguimiento de la cartera.

Similitudes de las Metodologías de CACPECO

- Grupo meta: microempresa.
- Fuente de pago: la venta o ingresos generados por las actividades productivas.
- Criterios de evaluación: Capacidad y Voluntad de pago.
- Seguimiento y Recuperación de cartera. Oficial de Crédito.

Diferencias de las Metodologías de CACPECO

INSTITUCIONAL	CONVENIO CFN
RESPONSABLES DEL PROCESO	
Promoción : Departamento de Mercadeo. Entrevista hasta seguimiento y recuperación: Oficial de Crédito.	Desde promoción hasta seguimiento y recuperación: Oficial de Crédito.

Diferencias de las Metodologías de CACPECO

INSTITUCIONAL	CONVENIO CFN
Destino de crédito	
Capital de trabajo y adquisición de bienes	Capital de trabajo
Levantamiento de la información	
Cliente proporciona información económica para posterior verificación del Oficial de Crédito	Oficial de crédito levanta información directamente in situ con mayor profundidad y prepara Flujo de Caja.

Cuál es la mejor Metodología?

- Para el caso de CACPECO, las dos metodologías han cumplido con las condiciones para ser consideradas como metodologías apropiadas, dado principalmente el factor que han garantizado la RECUPERACIÓN DE LOS FONDOS PRESTADOS EN LAS CONDICIONES PACTADAS.

  - Morosidad institucional.
  - Morosidad Convenio CFN. → 0.16%

Objetivos y Actividades Principales del Proyecto SALTO en el área de microfinanzas

Reducir Índices de Pobreza mediante el crecimiento económico del país

- Meta Global

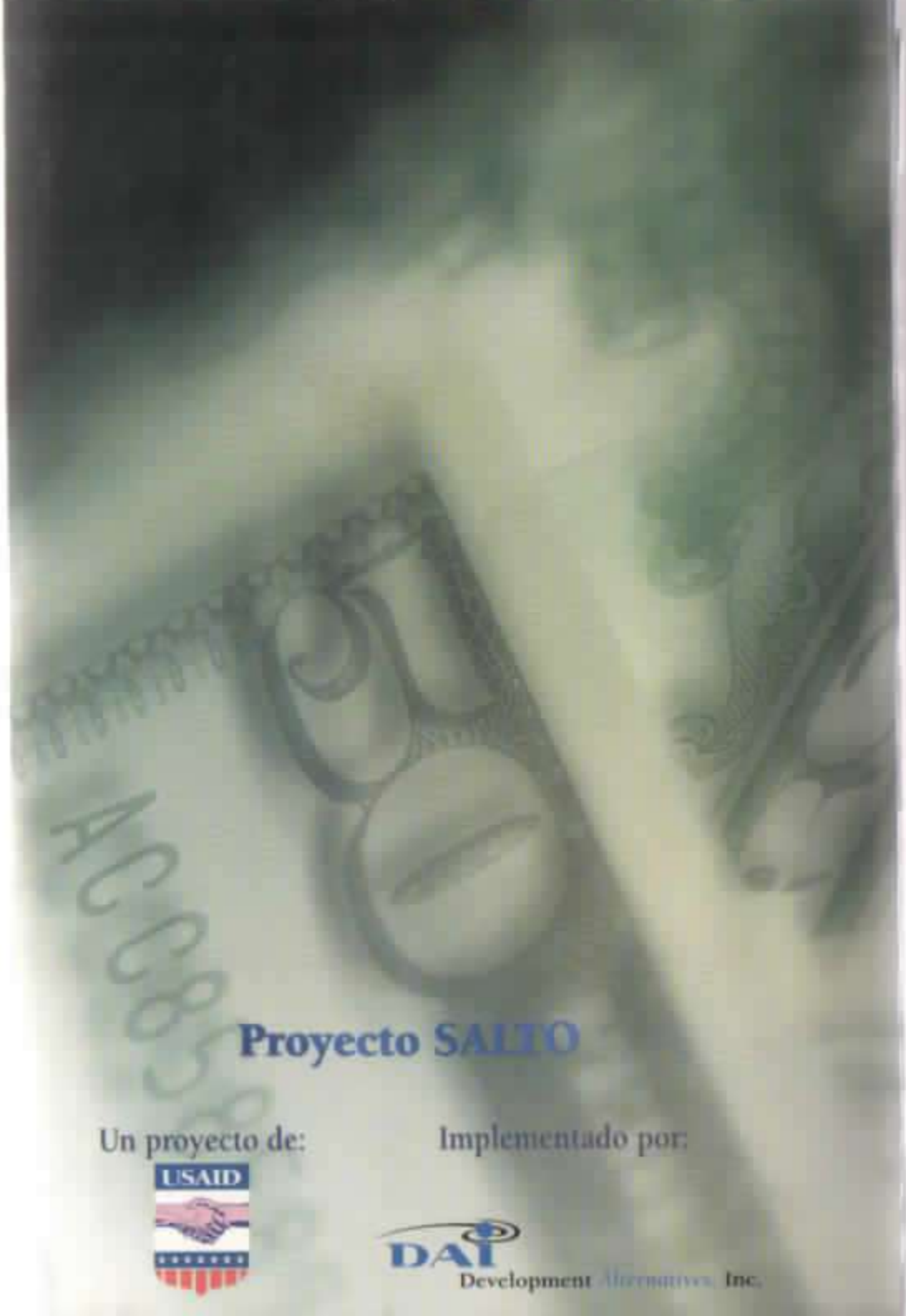
Desarrollar una industria de las microfinanzas eficaz, dinámica y eficiente en Ecuador, que emplee una variedad de metodologías y estructuras institucionales para proveer servicios de microfinanzas a un amplio segmento del mercado actualmente desatendido por los proveedores existentes

Entorno y Enfoque Conceptual

- Deficiencias en las Instituciones Microfinancieras (IMFs)
- Ambito de Política Financiera No Facilitador
- Falta de Acceso a Recursos Financieros

Objetivos Especificos

- Fortalecer Instituciones Microfinancieras. [Bancos, Cooperativas, ONGs]
- Apoyar el establecimiento de un Marco Regulador y de Supervisión [Superintendencia de Bancos]
- Facilitar el acceso de las IMFs a servicios de centrales de riesgo
- Incrementar el acceso de IMFs a fuentes estables y no-subsidiadas de financiamiento
- Coordinar y colaborar entre instituciones de apoyo.



Proyecto SALTO

Un proyecto de:

USAID

Implementado por:

DAI

Development Alternatives, Inc.

ACC8538