



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE
GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
Y POSTGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
Y
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS:
"LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES Y
SU POLITICA CREDITICIA EN EL SECTOR
INFORMAL MARGINAL DE GUAYAQUIL:**

CASO CEPESIU - AÑO 2005"

**AUTOR:
MELBA MARLENE MORAN TOMALA**

**ASESOR:
ING. CARLOS PAZMIÑO
MBA**

**GUAYAQUIL - ECUADOR
2006**

Agradecimiento

Se agradece a Dios, por haber concedido la oportunidad de atravesar esta nueva etapa de estudio, a la UTEG, institución educativa que abrió sus puertas para cumplir una meta, al Ing. Carlos Pazmiño MBA, asesor de tesis, el que brindó su tiempo y cooperación, a Misión Alianza, con su programa D'MIRO, el mismo que permitió seguir el proceso de investigación, en las personas del Jefe de Agencia Trinitaria, Ec. Roberto Patiño y el Supervisor de Agencia Trinitaria Ing. Marcos Benítez, a CEPESIU, ONG., que ofreció información para el trabajo investigativo, en la persona de la Ing. Claudia Ortiz.

Dedicatoria

Este trabajo, se lo dedico a mi familia, por el apoyo concedido en esta etapa.

Indice General

“LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES Y SU POLÍTICA CREDITICIA EN EL SECTOR INFORMAL URBANO MARGINAL DE GUAYAQUIL: CASO CEPESIU - AÑO 2005”

Introducción	1
Capitulo I	
Diseño de la Investigación	
1.1. Antecedentes de la Investigación	4
1.2. Problema de la Investigación	6
1.2.1. Planteamiento del Problema	6
1.2.2. Formulación del Problema de Investigación	8
1.2.3. Sistematización del Problema	9
1.3. Objetivos de la Investigación	10
1.3.1. Objetivo General	10
1.3.2. Objetivos Específicos	10
1.4. Justificación de la Investigación	12
1.5. Marco de Referencia de la Investigación	13
1.5.1. Marco Teórico	13
1.5.1.1. Estudios de las Organizaciones No Gubernamentales	15
1.5.1.2. Caso Ecuador	20
1.5.1.3. Los Costos del Crédito	25
1.5.1.4. Tecnología de Crédito	31
1.5.1.5. Sostenibilidad de las Microfinanzas	34
1.5.1.6. Misión Alianza Noruega en Ecuador	37
1.5.2. Marco Conceptual	42

1.6. Formulación de la Hipótesis	44
1.6.1 Hipótesis General	44
1.6.2 Hipótesis Particular	44
1.7. Aspectos Metodológico de la Investigación	45
1.7.1. Modalidad Básica de la Investigación	45
1.7.2. Nivel o Tipo de Investigación	46
1.7.3. Población y Muestra	47
1.7.4. Operacionalización de los Objetivos	48
1.7.5. Procesamiento y Análisis	51
1.7.6. Interpretación de Resultados	51

Capítulo II

Análisis, Presentación de Resultados y Diagnóstico del Centro de Promoción y Empleo del Sector Informal Urbano

2.1. Características Principales de CEPESIU	54
2.1.1 Antecedentes	54
2.1.2 Misión	55
2.1.3 Visión	55
2.1.4 Objetivos	56
2.1.5. Estructura Orgánica	57
2.1.6. FODA CEPESIU	58
2.1.7. Consecución de Objetivos de CEPESIU	59
2.1.8. Proveedores	60
2.2. Manual de Procedimiento del Area de Crédito	61
2.2.1. Política de Clientes y Productos	62
2.2.2. Política de Incentivos al Personal	72
2.2.3. Política de Calificación, Limitación y	74

Provisiones del Riesgo de Cartera	
2.2.4. Política de Garantía y Recuperación de la Mora	78
2.3. Diagnóstico y Perspectiva	80
2.4. Presentación de Resultados	83

Capítulo III

Propuesta de Creación – Programa Crediticio de Mejoramiento Económico del Sector Informal Urbano de Guayaquil

3.1. Propuesta de Mejoramiento	88
3.1.1. Programa de Eficiencia Operativa	89
3.1.2. Programa de Eficiencia Financiera	89
3.1.3. Sistema de Principios y Valores	89
3.2. Fundamentos de los Programas	90
3.3. Formulación del Proyecto de la Propuesta	91

Capítulo IV

Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones	92
4.2. Recomendaciones	94

Bibliografía	95
---------------------	----

INTRODUCCION

Desde finales de la década del setenta, se viene hablando en el país de un sector de la economía, al que se lo ha denominado "Sector Informal"; cabe decir, sector no reconocido formalmente por la sociedad.

Con esta denominación se quiere identificar a las pequeñas unidades productivas, que participan en el proceso económico global, realizando un conjunto heterogéneo de actividades y que operan con una baja relación de capital – mano de obra, escasa tecnología y una productividad inferior a la de la empresa formal, pero con una ingeniosa inserción en el mercado de bienes y servicios.

Se ha determinado que en el Ecuador existen 1'846.336 Microempresarios, realizando una proyección de que cada hogar lo componen tres miembros, esto llegaría a una población de 5'539.008, que subsisten con los ingresos del sector informal según datos proporcionados por el INEC en el censo del año 2001.

Estas microempresas nacen como una necesidad de supervivencia de su propietario y su familia; además, generan puestos de trabajos adicionales para el excedente de la población que se encuentra desempleada; a diferencia de la empresa formal cuyo propósito fundamental es el lucro y la acumulación.

Las microempresas son de pequeño tamaño en relación al número de trabajadores que emplean, en la mayoría de casos no excede a tres personas y hacen uso intensivo de la fuerza laboral, pues para las microempresas resulta el capital más costoso y la mano de obra más barata.

Los salarios que en ellas se pagan son menores a que los de la empresa formal, incluso con frecuencia utilizan trabajo familiar no remunerado y trabajo a destajo.

Su producción y oferta de servicios se inserta en mercados competitivos y en segmentos débiles del mercado cubierto por la empresa formal debido a que generan bienes y servicios distintos a los ofrecidos por el sector moderno.

En relación a la retención de excedentes, estas microempresas pueden ser de tres tipos: deficitarias, de subsistencia y de crecimiento.

Las primeras, aquellas que no consiguen producir lo suficiente para mantener al menos el capital, por lo cual se auto consumen y su propietario termina cambiando de actividad.

Las de subsistencia, alcanzan a reponer el capital y a generar algo de excedente del cual subsisten el propietario y sus colaboradores, pero sufren un estancamiento.

Las de crecimiento, son aquellas que tienen capacidad de retener excedente y reinvertirlo, lo que les permite capitalizar y ampliarse, por lo que constituyen una importante fuente de nuevos puestos de trabajo y por consiguiente un aporte al P.I.B.

Las actividades se desarrollan como resultado de la creatividad y energía personalizada de sus integrantes, no así en la empresa formal, cuya conformación responde a una dirección técnico profesional y de acciones colectivas.

Los programas de crédito microempresarial han sido la preocupación de quienes en mayor o menor grado han captado la gravedad explosiva que implica el crecimiento de la población económicamente activa, en la producción artesanal y microindustrial, en muchos de los casos, de alta demanda pero de bajos resultados, debido a los factores antes señalados.

La preocupación del crédito microempresarial surge de la reflexión combinada de entidades privadas de servicio social y de entidades internacionales de desarrollo, las mismas que han generado diversas formas de colaboración

para las microempresas, considerando que las posibilidades de lograr formas autogestionarias en este sector, sólo pueden tener por base el crédito utilizando agentes privados de la sociedad, especializados en actividades populares, para la concesión, capacitación y seguimiento del crédito.

La participación de la banca privada en los programas de desarrollo ha sido marginal debido a los costos, baja rentabilidad y el riesgo financiero, que supone la atención a este sector en términos convencionales.

Por esta razón, es necesario generar nuevas metodologías de crédito microempresarial que constituyan una alternativa de financiamiento y desarrollo para el sector informal.

CAPITULO 1

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

TEMA: "LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES Y SU POLÍTICA CREDITICIA EN EL SECTOR INFORMAL MARGINAL DE GUAYAQUIL: CASO CEPESIU"

1.1. ANTECEDENTES

Las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), son instituciones sin fines de lucro que se crearon con el fin de ejecutar programas de apoyo para el desarrollo del sector más desposeído de la sociedad, así viendo la carencia de recursos del sector informal urbano del país se constituyeron en entes de microfinanzas.

Para el efecto, estas instituciones han realizado algunos estudios que les han permitido diagnosticar e identificar con cierta precisión las características del sector informal urbano y detectar cuales son sus limitaciones de crecimiento; y, por ende sus necesidades de apoyo.

Estos pequeños negocios nacen en el sector informal, por iniciativa propia del trabajador marginado, ante un desequilibrio entre la oferta de mano de obra y la oferta de fuentes de trabajo se puede decir que constituyen la única alternativa de subsistencia de este sector.

Es de recalcar la inmensa creatividad que la población informal desarrolla para montar una microempresa, en las actividades más variadas, con poco capital, maquinaria y herramientas improvisadas, que poco a poco van modernizándose a medida que funciona el negocio.

Su mano de obra es comúnmente subpagada pues, en la mayoría de los casos la experiencia de trabajo parte de cero o es medianamente adquirida de algún empleo anterior.

En estas condiciones, muchas microempresas nacen pero no pueden subsistir debido a su baja productividad y rentabilidad.

De hecho se ha establecido que la baja productividad en los negocios, se debe a factores como: escasez de recursos financieros, falta de gestión administrativa, bajos niveles de comercialización, entre otros.

Las Organizaciones No Gubernamentales de microfinanzas han concentrado su campo de acción en el sector urbano marginal de las grandes ciudades y en las áreas rurales, debido a la magnitud y a sus múltiples necesidades.

Dentro del análisis de la carencia de recursos financieros de las microempresas, se ha observado la dificultad de involucrar al sistema financiero formal en programas de crédito destinados a fortalecer a este sector; ya sea por escasez de recursos para el crédito, por falta de reconocimiento de la banca a este importante sector de la economía, de la potencialidad de estos pequeños negocios, o por la desconfianza de la banca en la falta de capacidad administrativa de los propietarios de ellos.

La óptica tradicional de la banca comercial ha hecho que esta no comprometa recursos propios en el desarrollo de los pequeños negocios, por considerar que es una inversión de alto riesgo.

El objetivo perseguido por las Organizaciones No Gubernamentales es de masificar el crédito en el sector informal, posibilitando el desarrollo de una política de atención continua a este sector que se ha visto desfavorecido a lo largo del tiempo hasta por parte del Estado.

1.2. PROBLEMA A INVESTIGAR

1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Ecuador, el sector informal urbano marginal desde sus orígenes década del setenta hasta la fecha, se ha caracterizado por tener deficiencia en el financiamiento de sus operaciones.

Hay que considerar que Ecuador es un país en el que la pobreza alcanza el 61.3%; esto es, alrededor de 7'447.000 personas que tienen ingresos por debajo del costo de la canasta básica familiar, la misma que tiene un costo de alrededor de \$445.67 y la canasta básica vital que es de \$300.51. Adicionalmente, un 31.9% vive en condiciones de indigencia, es decir que sus ingresos no alcanzan al menos la canasta alimenticia vital.

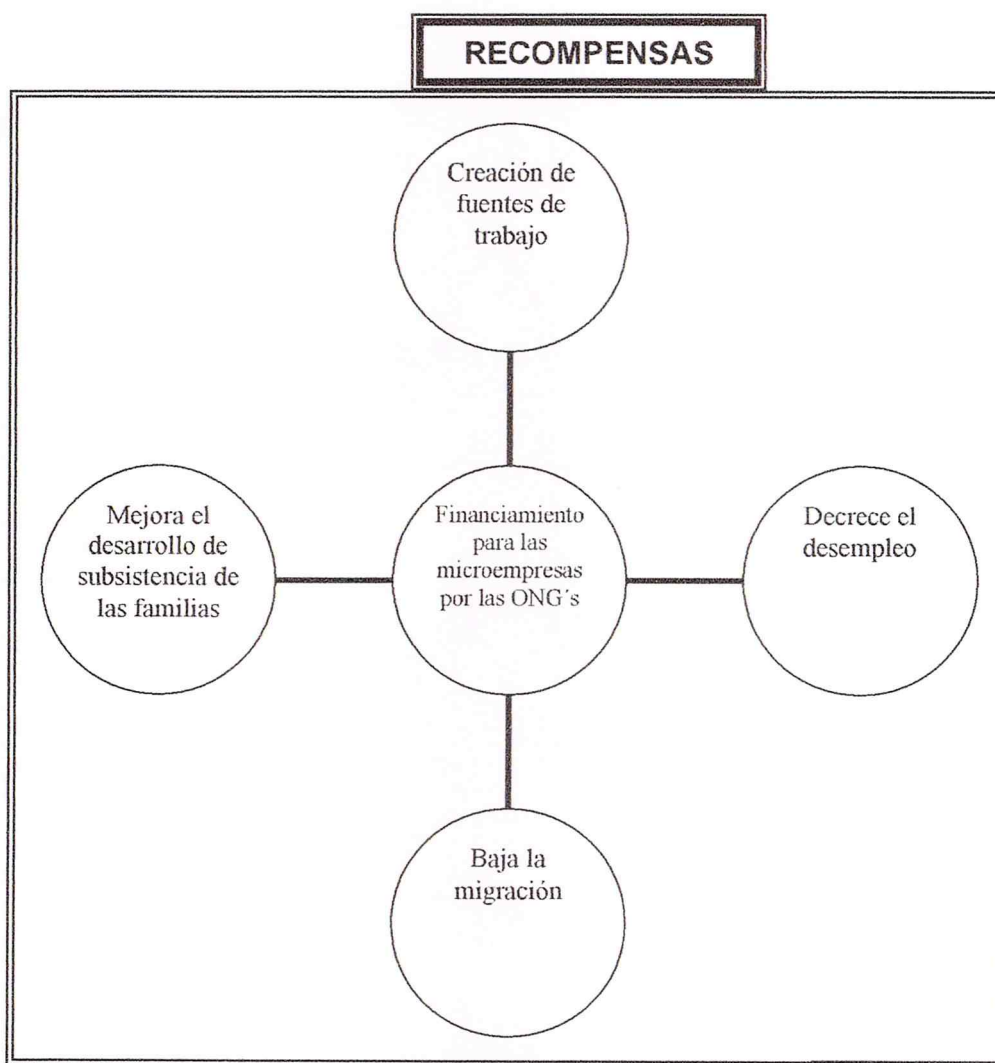
En el país, la población económicamente activa (PEA) representa el 38% de la población total, 62% a nivel urbano y 38% a nivel rural; la tasa ocupacional es del 97%. El 47% de la PEA urbana ocupada realiza su trabajo en la empresa moderna, privada y estatal; en cambio, el 53% restante trabaja en actividades de baja productividad y de éste el 48% trabaja en la pequeña empresa, micro empresarial y el autoempleo que es el que representa al sector informal de Guayaquil que está estimado en 276.412, sector que está en constante crecimiento y que necesita recursos financieros.

En lo relativo a la problemática interna del sector informal urbano marginal, las Organizaciones No Gubernamentales de micro finanzas, se constituyen en el ente financiero de sus operaciones, ya que se trata de organismos relativamente concentrados frente a un gran número de micro empresarios que se encuentran dispersos, lo cual se traduce en una mayor capacidad de interrelación en la fijación de los costos de los créditos.

Hay que establecer que debido a la inestabilidad tanto económica, como política en el país, existen variables económicas con alto grado de volatilidad, una de estas son el empleo, que al no cubrir en su totalidad a la población que

se encuentra en capacidad de laborar conlleva a establecer opciones o fuentes de ingresos, teniendo como mejor aliada a las Organizaciones No Gubernamentales que les otorguen financiamiento, para realizar sus actividades creando fuentes de trabajo, al crear fuentes de trabajo decrece el desempleo, al decrementar el desempleo se establece un estímulo tanto para que baje la migración interna y externa, esto serviría para mejorar el desarrollo de subsistencia del sector marginal, tal como se observa en el gráfico N° 1.

Gráfico N° 1



Elaborado por Melba Morán T.

1.2.1.1. PRONÓSTICO

Si las políticas crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales continúan operando con los mismos lineamientos, el sector informal urbano marginal de Guayaquil incrementará su consumo y, por tanto, con el transcurso de los años se constituirá en enclave para el sector de las microfinanzas, debido al crecimiento de la demanda de créditos y el constante crecimiento del sector.

Al tener las Organizaciones No Gubernamentales sus políticas crediticias para el sector informal urbano marginal, estas políticas indican hasta donde sí y un hasta donde no, sí para aquellas microempresas que puedan reunir todos los requerimientos que exige. No, para aquella que aunque reúna la mayoría de requisitos, pero sin uno de ellos es insuficiente.

1.2.1.2. CONTROL AL PRONÓSTICO

Frente a la problemática del sector informal urbano marginal de Guayaquil, las microempresas tienen que conformarse con montos de créditos pequeños debido a que no pueden acceder a créditos mayores por falta de garantías reales.

1.2.2. FORMULACIÓN AL PROBLEMA

Las microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil tienen necesidades de financiamiento para realizar sus actividades en cuanto a montos.

Esta situación nos lleva a formular, el problema:

¿Por qué las Políticas Crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales como el CENTRO DE PROMOCIÓN Y EMPLEO PARA EL SECTOR INFORMAL URBANO - CEPESIU han sido determinantes en el desarrollo o

sostenimiento de las microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil?

La mayor parte del sector informal urbano no cuenta con fuentes de recursos propios y; por lo tanto, necesitan de los programas de crédito de las Organizaciones No Gubernamentales para que permitan incrementar los niveles de la calidad de vida.

Delimitación del Problema

- 1) Campo: socio económico
- 2) Area : micro finanzas
- 3) Aspecto: financiamiento de las microempresas (subsistencia)
- 4) Tema: Las Organizaciones No Gubernamentales y su Política Crediticia: Caso CEPESIU, año 2005.
- 5) Problema: ¿Por qué las Políticas Crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales como el CENTRO DE PROMOCIÓN Y EMPLEO PARA EL SECTOR INFORMAL URBANO - CEPESIU han sido determinantes en el desarrollo o sostenimiento de las microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil?
- 6) Delimitación Espacial: sector informal marginal de Guayaquil área sur oeste
- 7) Delimitación Temporal: período 2005

1.2.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- 1) ¿Por qué es importante que existan fuentes de financiamiento especializado para el sector informal urbano marginal de Guayaquil?

Porque contribuyen al crecimiento del sector, dado que las microempresas generan fuentes de empleo y contribuyen a la producción de bienes y servicios en la economía, por lo tanto es un sector significativo para el aparato productivo, ya que está formado por un conglomerado importante.

2) ¿Cuáles son las políticas crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales que otorgaron este tipo de recursos en el período 2005?

Aquí identificaremos a las Organizaciones No Gubernamentales que dentro de sus políticas tienen programas para el sector informal urbano marginal de Guayaquil y, se podrá observar cómo éstas contribuyen al mejoramiento de las mismas.

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

1) Describir y Analizar las políticas crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales como CEPESIU, para identificar las facilidades o restricciones para el acceso al crédito del sector informal marginal de Guayaquil.

Con este objetivo se busca definir el carácter de las políticas para ubicarlas dentro del análisis crediticio y, verificar si se ajustan o no a la estructura económica y naturaleza de las microempresas del sector informal marginal de Guayaquil. Con esto se demostrará la razón de ser y hacer esta investigación para así aportar al diagnóstico y las posibles soluciones de un problema de acceso al crédito derivado de los requerimientos de políticas crediticias para el sector informal urbano marginal.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1) Identificar las necesidades de las microempresas de subsistencia para recurrir a líneas de crédito de las Organizaciones No Gubernamentales como CEPESIU, con esto se da respuesta a las interrogantes de la sistematización del problema.

- 2) Analizar los fundamentos de la tecnología del crédito otorgado por las Organizaciones No Gubernamentales como CEPESIU, concretamente observamos cuales son los recursos para cumplir con las actividades centrales del proceso del crédito.

1.4. JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Como sector informal urbano marginal de Guayaquil, encontramos pequeñas unidades productivas de diferentes actividades, tales como mecánica, costura, tiendas, bazares, comedores, etc. Constituyéndose en un sector que requiere mejorar su organización interna ya que tiene un crecimiento no planificado, se trata de un sector que trabaja para satisfacer la necesidad de subsistencia y solventar los gastos de sus hogares y, para todo esto necesitan de financiamiento. Un financiamiento necesario y urgente, entonces acuden a las Organizaciones No Gubernamentales de micro finanzas y plantean sus requerimientos de fondos. Las Organizaciones No Gubernamentales están dispuestas a facilitarles los recursos siempre y cuando cumplan con los requisitos formales.

Se constata el interés de relacionar la necesidad de financiamiento de las microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil y especialmente, desde que las Organizaciones No Gubernamentales son consideradas entes claves para generar recursos y así mejorar el nivel de vida de los primeros.

Se trata de un estudio que tiene importancia social y actual, ya que sería una base para buscar una alternativa de solución, que sin alguna duda generaría beneficios grandes tanto cultural, social y económico, ya que existe la factibilidad social, económica y técnica.

1.5. MARCO DE REFERENCIA

1.5.1. MARCO TEORICO

La macroeconomía se ocupa del comportamiento de la economía como un todo: de las expansiones y las recesiones, de la producción total de bienes y servicios de la economía y su crecimiento, de las tasas de inflación y desempleo, de los recursos, el crédito y el nivel general de precios. Trata del crecimiento de la producción y del empleo durante períodos largos de tiempo es decir el crecimiento económico y de las fluctuaciones a corto plazo que constituyen los ciclos económicos. En síntesis, trata de los temas y de los problemas económicos más importantes de la actualidad.

La microeconomía se diferencia de la macroeconomía en la magnitud de las variables que utiliza y también en los problemas que abordan. El centro de la microeconomía es el agente económico individual o el mercado o sector aislado.

LA NUEVA ESCUELA CLASICA

La nueva macroeconomía clásica, que se desarrolló en los años setenta, sigue manteniendo su influencia, esta escuela macroeconómica comparte con Friedman (monetarista) muchos puntos de vista sobre la política económica, concibe el mundo como un lugar donde los individuos actúan racionalmente buscando su propio interés en mercados que se ajustan rápidamente a condiciones cambiantes.

Las principales hipótesis de trabajo de la nueva escuela clásica son tres:

- Los agentes económicos maximizan. Las familias y las empresas toman decisiones. Esto significa que utilizan toda la información disponible para tomar sus decisiones y que estas decisiones son las

mejores a las que pueden llegar en las circunstancias en que se encuentran.

- Las decisiones son racionales y se toman utilizando la información disponible.
- Los mercados se vacían. No hay ninguna razón para pensar que las empresas o los trabajadores no estén dispuestos a ajustar sus salarios o sus precios si con ello mejora su situación. Por esto, los precios y los salarios se ajustan para conseguir igualar la oferta y la demanda. La liquidación de los mercados es un supuesto potente, como se ve a continuación:

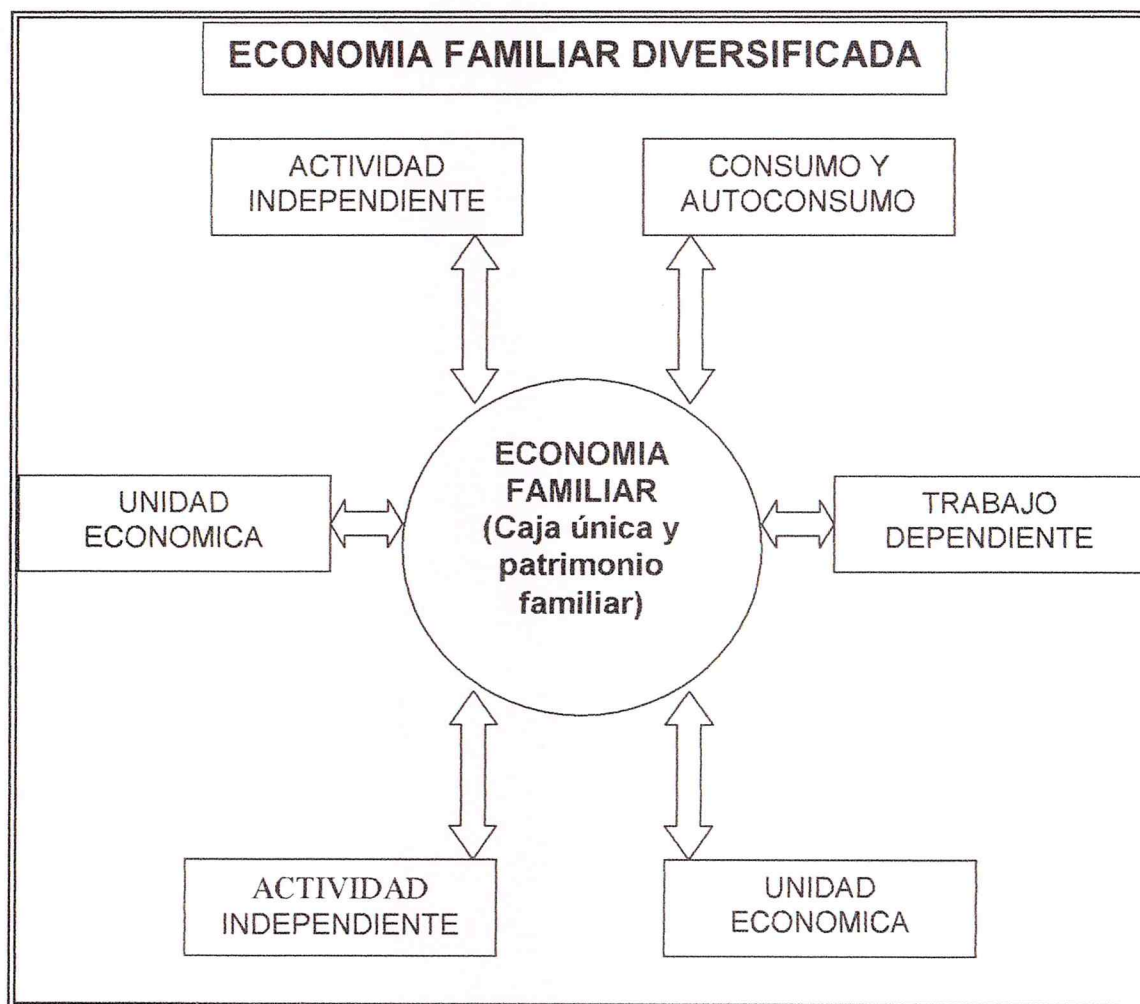
Una consecuencia importante de estos supuestos, que parecen tan razonables considerados individualmente, es que no hay lugar para el desempleo involuntario, cualquier persona sin trabajo que verdaderamente quiera un empleo o una actividad, estará dispuesta a rebajar su salario hasta que sea lo suficientemente reducido hasta conseguir una oferta de empleo.

De igual manera, cualquiera que tenga un exceso de mercancías en sus estantes, reducirá los precios con objeto de poder venderlas. El ajuste flexible de los salarios y los precios deja a todos los individuos y empresas en todo momento en una situación en que los primeros trabajan tanto como desean y las segundas producen tanto como quieren. En síntesis, es que el supuesto de que la gente hace en todo momento lo que es mejor para ella.

Se considera que cada actividad por separado es muy vulnerable, el núcleo familiar es el centro de capitalización (el menos vulnerable), funciona con el sistema de caja común, el patrimonio familiar y el capital humano de la familia son parte fundamental del sistema de las micro – empresas o de subsistencia, el patrimonio y las inversiones en actividades (ver gráfico 2) económicas son también formas de ahorro y respaldo.

El consumo es una inversión de largo plazo para proteger y mejorar el capital humano, es natural la resistencia a la concentración del capital (físico y humano) y del riesgo. La estrategia requiere gran discrecionalidad y flexibilidad en las decisiones sobre los ingresos. Las percepciones sobre oportunidades y riesgos frente a cada situación son los principales factores que orientan estas decisiones.

Gráfico N° 2



Elaborado por Melba Morán T.

El presente estudio nos llevará a analizar a las Organizaciones No Gubernamentales las mismas que son entidades autónomas establecidas y dirigidas por una o más personas con interés por el cambio, por la mejora y fortalecimiento del desarrollo social y económico de pequeños grupos productivos y excluidos del sector moderno.

1.5.1.1. ESTUDIOS DE LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES

El programa de las Naciones Unidas para el desarrollo se refiere a las Organizaciones No Gubernamentales, como instituciones de la sociedad civil, sin ánimo de lucro que mantiene estrechos vínculos con la población, desarrollan enfoques de trabajo participativo y cuyos órganos de dirección son independientes del Gobierno. Sus áreas de interés cubren el amplio espectro del desarrollo, el medio ambiente y los aspectos humanitarios.

El término de sociedad civil alude a temas y actores tan disímiles, que van desde la vida cotidiana y las relaciones interpersonales en el hogar, hasta organizaciones territoriales, étnicas, de género, generacionales, ambientalistas, culturales, económico y en general todas aquellas expresiones ciudadanas que propugnan por reivindicar un ámbito de organización y acción relativamente autónoma y que reclaman un espacio de propia participación democrática.

Es decir, son elementos y diversos espacios organizativos que la ciudadanía se autogenera con el propósito de llevar a cabo un proceso de multiplicidad de identidad de acuerdo a la tipología de los grupos humanos, los escenarios geográficos, las temáticas de interés y; en fin, todos aquellos factores que influyen en la conformación de determinada organización de la sociedad civil.

1.5.1.1.1. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES INTERNACIONALES

Son todas aquellas entidades privadas sin fines de lucro asentadas en el Ecuador como oficinas de cooperación y con sede en algún otro país. Las Organizaciones No Gubernamentales internacionales ejecutan directamente sus programas y proyectos, otorgan préstamos con fondos reembolsables a través de organizaciones locales, muchas de las mismas cumplen un rol de facilitación y segmento en la acumulación de políticas internas, y otras han logrado consolidar propuestas y prioridades nacionales.

1.5.1.1.2. ORIGEN Y FORMACION

Este movimiento se inicia en España, a fines de los años cincuenta, como un medio de responder a las demandas de las poblaciones más pobres del campo.

Demandas que los gobiernos no podían, o no querían, satisfacer por razones políticas, económicas, estratégicas, o de cualquier otra índole. La iglesia católica desempeñó un rol preponderante en el lanzamiento del movimiento ONG en la región, ya que su estructura institucional universal, no solo se encuentra presente en el área urbana, sino que está profundamente arraigada en las zonas rurales de la mayoría de los países del continente.

Al principio, el apoyo ofrecido por las Organizaciones No Gubernamentales era eminentemente humanitario y su financiamiento provenía exclusivamente de las iglesias y otras organizaciones humanitarias del mundo desarrollado. Las actividades de las Organizaciones No Gubernamentales se concentraban en donaciones para servicios de extensión rural, crédito en pequeña escala, salud, nutrición, entre otras. Este trabajo inicial, aún cuando muy bien intencionado, no tuvo los resultados esperados ya que los esfuerzos eran dispersos y los recursos financieros muy limitados, por ende no sostenibles.

Luego de este inicio, el movimiento de Organizaciones No Gubernamentales, continuó trabajando de manera estable en los años sucesivos, creando lazos asociativos con organizaciones locales y de base, tanto a nivel nacional y subregional, como regional.

La orientación del movimiento cambió progresivamente, de la caridad al profesionalismo. Las Organizaciones No Gubernamentales han desempeñado un papel prioritario, en la creación de conciencia colectiva sobre el tema de los derechos humanos, constituyendo un movimiento de vigilancia y denuncia a sus violaciones y a los hechos no democráticos que pueden ocurrir en los países.

A comienzos de 1970, en algunos países de la región, las Organizaciones No Gubernamentales, estaban activamente involucradas en la formulación de estrategias políticas y de desarrollo y mecanismos concretos para la puesta en marcha de un programa de desarrollo rural dado su conocimiento y experiencia acumulada en su trabajo con los pobres del campo.

En la actualidad existe una profusión de asociaciones en América Latina y el Caribe, denominadas generalmente ONG, que en su mayoría no existían más de treinta años.

En el caso de Brasil, las Organizaciones No Gubernamentales, cumplen un rol importante en la red de una constitución nacional. En el caso de otros países como Perú y Chile, los cambios que se adoptaron en los Gobiernos y las políticas durante la década de los años setenta pusieron fin a programas públicos experimentales, para estimular la reforma social. Privada de los recursos y el apoyo oficial, muchas de las personas que habían formado parte de dichos experimentos en Perú terminaron creando organizaciones intermediarias, para continuar trabajando en la promoción del desarrollo social económico de su país.

Chile cambió de dirección abruptamente en el año 1973, tras un violento golpe militar. El régimen militar desmanteló la mayor parte de los esfuerzos de desarrollo social de los gobiernos civiles anteriores, un gran número de profesionales y académicos que se vieron obligados a renunciar a sus cargos, descubrieron formas de proseguir sus intereses y compromisos sociales fuera de la estructura oficial, dando lugar a que se originen nuevas formas de trabajo no gubernamentales.

Posterior a esto, se creó en Chile la Asociación de Organizaciones No Gubernamentales (ASONG), en el año de 1981, que se compuso de 35 Organizaciones No Gubernamentales.

1.5.1.1.3. ESTUDIOS DE LAS ONG'S Y SU INFLUENCIA EN EL CAMBIO SOCIAL

Las raíces de la Conferencia de ONG se remontan al rol jugado por las ONG's en la fundación de las Naciones Unidas y en el concepto "Nosotros los pueblos", con el que la Carta de la ONU comienza. Poco después de su creación, las Naciones Unidas incorporaron el aporte de la sociedad civil dentro de sus deliberaciones en temas de global importancia. La ONU animó a las ONG's solicitar estatus consultivo a través de un "Comité de Organizaciones No Gubernamentales", establecido por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC). Unas cuarenta ONG's Internacionales fueron las primeras en recibir estatus consultivo; estas, rápidamente formaron una asociación, llamada "Conferencia de Organizaciones No Gubernamentales en Estado Consultivo con ECOSOC", o CONGO.

Desde 1948 la Conferencia ha facilitado la participación de la sociedad civil en deliberaciones internacionales, así como también representó activamente a las ONG's en los debates y decisiones de Naciones Unidas. Los actuales miembros de la Conferencia provienen de cada uno de los continentes y representan un amplio rango de intereses, entre los que incluyen: Derechos Humanos, Asuntos de Género, Paz y Desarme, Justicia Social, Gobernabilidad, Medio Ambiente y el Desarrollo Sustentable.

En síntesis, las ONG's como su propio nombre lo indica, son organismos conformados por la sociedad civil. Su origen se debe fundamentalmente a la necesidad de lograr objetivos comunes y donde el Estado no tiene injerencia.

1.5.1.2. CASO ECUADOR

La presencia mayoritaria de las ONG's es relativamente reciente a pesar de su existencia desde hace algunas décadas, las primeras han estado ligadas a fines benéficos con marcado tinte paternalista. Las ONG's con el enfoque moderno de trabajo no tienen más de unos 20 años, y únicamente en la última década toman gran auge, tanto por el crecimiento numérico, como por el impacto que tienen en diversas esferas de la promoción del desarrollo socio económico.

La historia de las ONG's en el Ecuador no es un hecho aislado de lo que sucede en la sociedad y es un reflejo de su evolución, crisis y necesidades por la coyuntura existente, en efecto en cada época han presentado sus características respectivas.

Las primeras ONG's aparecen en los años 60 – 70, un pequeño grupo de instituciones se constituyeron en espacios dejados por otros entes, en donde los diferentes grupos sociales encontraban un canal para la participación política.

En Febrero de 1999, luego de un trabajo previo de coordinación entre algunas ONG's internacionales presentes en el país, se constituyó el Foro de las ONG's establecidas en el Ecuador, unidas para coordinar esfuerzos, compartir información, generar análisis, debatir y compartir intereses estratégicos de concertación con la sociedad civil y el Estado, sobre la aportación, las democracias y el desarrollo humano.

La visión del foro representa a las organizaciones no gubernamentales internacionales inscritas, que mantienen relaciones fluidas y concertadas con el Estado, y contribuyen al desarrollo equitativo y democrático de la sociedad.

Los principales principios y valores son de solidaridad, equidad, participación, cooperación, transparencias, dignidad, paz con justicia, eficacia, profesionalismo y creatividad para lo cual los objetivos son promover la

coordinación y la comunicación para potenciar esfuerzos, fortalecer nuestra posición y representación ante el gobierno ecuatoriano, fomentar el debate y el consenso sobre temas de interés económico y social que afectan a la sociedad civil ecuatoriana y coordinación con la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.

Uno de los temas prioritarios de la política exterior ecuatoriana es el impulso a la cooperación internacional, que permite la ejecución de programas y proyectos en zonas menos favorecidas, en el Gobierno del Dr. Gustavo Noboa, mediante decreto No 611, el 26 de Julio del 2000, creo el Instituto Ecuatoriano de Cooperación Internacional, INECI, entidad adscrita al Ministerio de Relaciones Exteriores, que tiene como finalidad implementar un sistema de cooperación técnica que permita captar, orientar, evaluar y utilizar de manera más eficiente los recursos provenientes de la cooperación y asistencia técnica internacional no reembolsable.

Desde su creación el INECI ha contado con la colaboración de las Embajadas, Agencias de Cooperación, Organismos y Organizaciones No Gubernamentales internacionales acreditadas ante el Gobierno del Ecuador, así como el permanente apoyo del Consejo Asesor de Cooperación Internacional - CACI y de las diversas instituciones públicas y privadas nacionales.

El INECI se ha constituido en un centro técnico de concertación, evaluación y seguimiento de la oferta y demanda de cooperación internacional. Para ello, impulsa acciones que permite racionalizar la cooperación, y promueve la gestión de proyectos prioritarios en beneficio de la población más necesitada del Ecuador.

Lo anteriormente expuesto es fruto de la participación directa de los actores sociales vinculados en el tema de desarrollo; en especial, la ayuda de los denominados socios cooperantes, entre los cuales sin duda tienen un rol importante las ONG's. Internacionales. El trabajo que realizan las ONG's Internacionales permite impulsar el desarrollo del Ecuador a través de la

ejecución de programas y proyectos de cooperación; por ello, el INECI mantiene contacto directo con las mismas y fomenta, en las diferentes negociaciones mantenidas con países y Organismos Internacionales, el otorgamiento de recursos internacionales con las fundaciones y grupos.

1.5.1.2.1. CARACTERISTICAS RELEVANTES

La existencia de una amplia gama de Organizaciones No Gubernamentales, involucradas en programas y políticas sociales, constituyen un aspecto trascendente de la realidad ecuatoriana, cuando sus actividades han significado importantes contribuciones que se han caracterizado en diversas maneras:

- Mejoramiento de las condiciones de vida de aquellos sectores beneficiados directamente con su trabajo.
- Avances técnicos en áreas específicas de actividades
- Desarrollo de metodología de trabajo, relevante para un gran número de sectores
- Programas experimentales que podrían ser llevados a cabo en gran escala
- Capacitación y experiencia para una generación de miembros de una comunidad y personal técnico
- Contribución al desarrollo de la sociedad en general, incluyendo la elaboración de enfoques participativos de trabajo

Amendaño Rosa, Criollo José. Diseño y Desarrollo de las Organizaciones No Gubernamentales, Folleto "Plan Progreso" N° 4. Ecuador, 2001, página 5 – 7.

1.5.1.2.2. RED FINANCIERA RURAL

En Marzo de 1999, un grupo de instituciones iniciaron de forma periódica las primeras discusiones acerca del financiamiento al sector rural, captando en poco tiempo el interés de varias instituciones más. Se decidió entonces constituir el Grupo Sistema Financiero Alternativo (GSFA), que se reunía con una periodicidad mensual.

Durante los años 1999 y 2000, el GSFA se reunió con regularidad, llegando a tres temas claves sobre los cuales giraban las principales acciones a realizar:

- a. Normatividad;
- b. Metodologías crediticias; y
- c. Capacitación.

Al realizar avances en cada uno de los temas se tomó la decisión de formalizar el grupo dándole una figura legal para operativizar las áreas de acción. Es así como en Septiembre del 2000 se obtiene la personería jurídica, y se adopta el nombre de Red Financiera Rural.

La Red Financiera Rural (RFR), es una Corporación Civil de derecho sin finalidad de lucro, constituida el 16 de Junio del año 2000. La aprobación de su personería jurídica se obtuvo el 29 de Septiembre del 2000, mediante acuerdo ministerial No. 2000505 concedido por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

1.5.1.2.2.1. MISION DE LA RED FINANCIERA RURAL

Es promover la creación y otorgamiento de instrumentos, mecanismos y procesos necesarios, para procurar superar los niveles de pobreza y la inequidad social y de género, viabilizando desde el sector rural y urbano marginal, un crecimiento sostenido.

1.5.1.2.2.2. MIEMBROS DE LA RED FINANCIERA

La red financiera rural cuenta con cuarenta y tres miembros los mismos que buscan financiamiento para el sector informal urbano del país y son los siguientes:

Cuadro 1

Miembros de la Red Financiera Rural

1) Asoc. Cristiana De Jóvenes	23) Cacmu
2) Asoc. María Vaca	24) Coop. Acción Rural
3) Ayuda En Acción	25) Eclof
4) Banco Solidario	26) Espoir
5) Casa Campesina De Cayambe	27) Faces
6) Catholic Relief Services	28) Fepp
7) Coop. Oscus	29) Financoop.
8) Coop. Riobamba	30) Finca
9) Cepesiu	31) Fodemi
10) CISP.	32) Fundación Marco Falconí
11) Codesarrollo	33) Fundación Alternativa
12) Conamu	34) Fundede
13) Coop. La Merced	35) Fundación Esquel
14) Coop. Sac Aiet	36) Fundamic
15) Coop. San José	37) Incca
16) Coop. Jardín Azuayo	38) Insotec
17) Coop. Mushuc Runa	39) Misión Alianza Noruega
18) Credife	40) Maquita Cusunchi
19) Coop. Coopcrédito	41) Sociedad Financiera Ecuatorial
20) Coop. Desarrollo Y Economía	42) Swisscontact
21) Coop. San Miguel Sigchos	43) Red Financiera Rural
22) Coop. Cacpe Ecuador	

Fuente: Red Financiera Rural.CD. Foro Ecuatoriano de Microfinanzas, III Edición, Quito, 2003.

Elaborado: Melba Morán T.

1.5.1.3. LOS COSTOS DEL CREDITO

1.5.1.3.1. LOS COSTOS DEL CREDITO PARA LOS CLIENTES

El precio del crédito (la tasa de interés más las comisiones y otros cargos), es sólo uno de los costos para los clientes. Pero también están:

- El Costo de Transacción
- El costo de Oportunidad

1.5.1.3.1.1. COSTO DE TRANSACCION

Es la obtención y reproducción de documentos, tiempo destinado a la tramitación (traslado hasta la ventanilla), costo de pasajes, costos para realizar los pagos, tiempo de atención al personal de crédito, y otros.

1.5.1.3.1.2. COSTO DE OPORTUNIDAD

Se trata de costos que se derivan de recibir el crédito cuando ha pasado la posibilidad de aprovecharlo con beneficio o cuando la necesidad ha sido resuelta recurriendo a otras fuentes de financiamiento de mayor costo.

En el microcrédito, por su bajo monto y corto plazo, los costos de transacción y de oportunidad generalmente son más (o mucho más) importantes que el precio.

1.5.1.3.2 LOS COSTOS DEL CREDITO PARA LOS OPERADORES

Una de las mayores dificultades del microcrédito radica en el pequeño monto promedio y el corto plazo (en relación con los créditos de la banca) de esos créditos, esta dificultad resulta del hecho de que el precio del servicio de crédito se establece como un porcentaje sobre el monto del mismo en función del tiempo.

Uno de los grandes esfuerzos en el microcrédito ha sido desarrollar tecnologías adecuadas de muy bajo costo relativo, que permita operar una cartera numerosa de pequeños créditos con costos mínimamente manejables, mientras más pequeño es el crédito promedio, más barata debe ser la tecnología para operarlos.

Sin embargo, a pesar de los avances registrados, una de las características del microcrédito en casi todos los países es que su precio (tasas de interés y comisiones) es más alto en ocasiones mucho más alto que el precio que pagan por el crédito la gran mediana empresa y los clientes tradicionales de los bancos.

1.5.1.3.2.1. COMPONENTES DEL COSTO Y ESTRUCTURA DE LA TASA DE INTERES

+ Costo financiero (o mantenimiento del valor)
+ Costos operativos
+ Costos administrativos
+ Provisión incobrable

= Costo Total del servicio
+ Utilidad o margen de capitalización

= Tasa final al cliente

Para calcular la tasa de interés se deben estimar estos costos como porcentajes sobre la cartera promedio.

1.5.1.3.2.2. COMPARACION DE COSTOS Y RENDIMIENTOS DE UN CREDITO BANCARIO Y UN MICROREDITO

1) Crédito Bancario

Monto: \$ 10,000.00
 Plazo (mes) 12
 Interés (año) 12%
 Pago trimestral de K + 1

Cuota	Capital	Interés	Saldo
1	\$ 2,500.00	\$ 300.00	7,500.00
2	2,500.00	225.00	5,000.00
3	2,500.00	150.00	2,500.00
4	2,500.00	75.00	0.00
Total	\$ 10,000.00	\$ 750.00	

Costo Financiero (5%)	\$ 312.50
Provisión (0.5%)	50.00
Gastos Operativos	200.00
Utilidad	\$ 187.50

Saldo Promedio	\$6,250.00
----------------	------------

Estructura de Ingresos y Costos	Anual
Rendimiento	12.0%
Costo Financiero	5.0%
Margen de Intermediación	7.0%
Provisión	0.8%
Gastos Operativos y Administrativos	3.2%
Total Costos	9.0%
Rentabilidad o Utilidad	3.0%

2) Microcrédito

Monto: 500.00

Plazo (mes) 5

Interés (año) 36%

Pago mensual de K + 1

Cuota	Capital	Interés	Saldo
1	\$ 100.00	\$ 15.00	\$ 400.00
2	100.00	12.00	300.00
3	100.00	9.00	200.00
4	100.00	6.00	100.00
5	100.00	3.00	
Total	\$ 500.00	\$ 45.00	

Costo Financiero (4%)	\$ 5.00
Provisión (1%)	5.00
Gastos Operativos	35.00
Utilidad	\$ 0.00

Saldo Promedio	\$ 300.00
----------------	-----------

Estructura de Ingresos y Costos	Neto	Anual
Rendimiento	15.0%	36.0%
Costo Financiero	1.0%	4.0%
Margen de Intermediación	13.3%	32.0%
Provisión	1.7%	4.0%
Gastos Operativos y Administrativos	11.7%	28.0%
Total Costos	15.0%	36.0%
Rentabilidad o Utilidad	0.0%	0.0%

Se establece la diferencia de un crédito bancario y un crédito otorgado por un organismo de microfinanzas. Los primeros son más grandes que los otros, con pagos trimestrales de capital e intereses a una tasa del 12% anual sobre saldos, se comunican telefónicamente; el oficial de crédito revisa en pantalla el movimiento de las cuentas del cliente, le solicita que traiga referencias comerciales y financieras, los documentos legalizados del terreno que va a hipotecar, y el plan de inversión del crédito.

El cliente lleva los documentos solicitados, y el oficial de crédito verifica dichos documentos y las referencias por teléfono. Como es un cliente con buenos movimientos de sus cuentas, y que ya antes ha tenido otros créditos, el banco le aprueba, le deposita en la cuenta.

Durante el período de vigencia del crédito, para conocer como marcha el negocio, el oficial de crédito revisa periódicamente el movimiento de cuentas bancarias.

Como los bancos suelen tener costos fijos altos, todos los costos de atención, tramitación y seguimiento del crédito le cuesta al banco cerca de \$200.00, adicionalmente tiene un costos financiero del 5% anual sobre los fondos que presta, y debe realizar de todas maneras una pequeña provisión del 0.5% del monto del crédito otorgado.

Una microempresa solicita un crédito de \$500.00 a una operadora de microfinanzas, a cinco meses plazo, con pagos mensuales de capital e interés, la tasa de interés que le cobran es del 36% anual.

La microempresaria no tiene teléfono y vive en un barrio relativamente distante de las oficinas de la operadora de microfinanzas. Tampoco lleva contabilidad, no tiene cuentas bancarias ni referencias comerciales importantes. Aunque tiene un terreno, no está legalizado, y si lo estuviera, el costo de hipotecarlo le saldría cerca de \$100.00, así que sólo le solicitan un garante.

Para analizar y calificar la solicitud, el oficial de crédito de la entidad operadora debe visitar el domicilio y el negocio de la microempresaria, y tratar de obtener y elaborar un mínimo de información sobre el negocio y la economía de la familia, la inversión que piensa realizar, y averiguar referencias sobre ella, además visitar el garante.

Durante la vigencia del crédito, el oficial de crédito debe realizar algunas visitas a la microempresaria, para saber como marcha el negocio.

La operadora de microfinanzas tiene mucha experiencia en su campo, y ha logrado trabajar con costos fijos muy bajos. Así que toda la gestión de atención, le cuesta \$35.00 (casi la sexta parte de lo que le cuesta al banco, y eso que es más trabajo). Para otorgar el crédito utiliza fondos de un fideicomiso, que le cuestan el 4% anual; debe además realizar una provisión del 1% sobre el monto del crédito, ya que no tiene garantías reales.

1.5.1.4. TECNOLOGIA DE CREDITO

Es una combinación particular de recursos, técnicas e instrumentos para cumplir con tres actividades centrales del proceso del crédito:

- a. Evaluar el riesgo
- b. Efectuar la Operación
- c. Dar mantenimiento a la cartera de clientes

1.5.1.4.1. EVALUAR EL RIESGO

Evaluar el riesgo de un crédito implica ponderar dos aspectos centrales que determinan ese riesgo:

- La capacidad de pago
- La voluntad de pago

Un factor clave para evaluar el riesgo referido a la capacidad y voluntad de pago es el acceso o disponibilidad de información confiable y actualizada sobre el cliente; también es su capacidad de ofrecer garantías suficientes.

1.5.1.4.2. EFECTUAR LA OPERACION

La inexistencia de información y la falta de garantías reales para el microcrédito son algunos de los principales problemas que determinan que se deba diseñar tecnologías específicas para éste tipo de crédito, las tecnologías de microcrédito han buscado resolver estos dos problemas recurriendo a:

- 1) La obtención de información "in situ", que consiste en realizar principalmente visitas a la actividad económica y al domicilio, para recoger elementos que permitan evaluar tanto la capacidad de pago, cuanto la voluntad de pago.

- 2) La utilización de formas no convencionales de garantía, tales como prestigio, presión social, relaciones, busca reemplazar al compromiso de pago expresado en la presentación de garantías reales.

1.5.1.4.3. MANTENIMIENTO A LA CARTERA DE CLIENTES

Para dar mantenimiento a la cartera de los clientes se debe tener en consideración una tecnología de crédito apropiada, la misma que debe cumplir con tres requisitos específicos:

- a. Ser aplicable a las condiciones del cliente
- b. Permitir evaluar adecuadamente el riesgo en relación con el tamaño y la complejidad del crédito
- c. Mantener una correlación manejable entre su costo de aplicación y los ingresos que el crédito genera.

1.5.1.4.4. PRINCIPALES MODALIDADES TECNOLOGICAS DE CREDITO PARA LA MICROEMPRESA

En los servicios para la microempresa se observa la predominancia de cuatro modelos básicos de tecnología de crédito, de mayor difusión y aplicación:

- 1) Crédito individual con énfasis en la empresa
- 2) Crédito individual con énfasis en la persona
- 3) Crédito mediante grupos solidarios
- 4) Crédito para grupos que administran crédito (bancos comunitarios y similares)

1.5.1.4.4.1. CREDITO INDIVIDUAL CON ENFASIS EN LA EMPRESA

- Principal factor de análisis: bondad de la inversión
- Sujeto de Crédito: empresa/individuo
- Tipo de destino más frecuente: inversión/supervisado
- Rango de montos unitarios: más de \$1,500.00
- Tamaño tendencial de cartera: decenas o pocos cientos
- Tipo de cobertura: selectivo
- Efecto esperable: intensivo (sobre todo en la empresa)
- Segmento atendido: acumulación

1.5.1.4.4.2. CREDITO INDIVIDUAL CON ENFASIS EN PERSONA

- Principal factor de análisis: capacidad de pago (economía familiar)
- Sujeto de Crédito: individuo
- Tipo de destino más frecuente: inversión y capital de trabajo supervisado
- Rango de montos unitarios: entre \$800.00 y \$1,500.00
- Tamaño tendencial de cartera: pocos cientos
- Tipo de cobertura: semi-selectivo
- Efecto esperable: extensivo (sobre todo en la familia)
- Segmento atendido: acumulación/reproducción simple

1.5.1.4.4.3. CREDITO MEDIANTE GRUPOS SOLIDARIOS

- Principal factor de análisis: voluntad de pago (relaciones y presión social)
- Sujeto de Crédito: individuo/grupos
- Tipo de destino más frecuente: capital de trabajo/libre
- Rango de montos unitarios: entre \$ 300.00 y \$800.00
- Tamaño tendencial de cartera: varios miles
- Tipo de cobertura: masivo
- Efecto esperable: extensivo (sobre todo en la familia)
- Segmento atendido: reproducción simple/subsistencia

1.5.1.4.4. CREDITO A BANCOS COMUNALES Y SIMILARES

- Principal factor de análisis: voluntad de pago (relaciones sociales y capacidad de gestión).
- Sujeto de Crédito: grupo
- Tipo de destino más frecuente: capital de trabajo/libre disponibilidad
- Rango de montos unitarios: hasta \$US 300
- Tamaño tendencial de cartera: varios miles
- Tipo de cobertura: masivo
- Efecto esperable: extensivo (sobre todo en la familia)
- Segmento atendido: subsistencia

1.5.1.5. SOSTENIBILIDAD DE LAS MICRO FINANZAS

Para las entidades del mundo comercial la rentabilidad de los servicios de micro finanzas es una exigencia de la naturaleza de su institucionalidad. Desde hace algunos años se viene insistiendo cada vez con mayor fuerza (sobre todo de los organismos de cooperación) respecto a la necesidad de que los servicios de micro finanzas de las entidades no comerciales sean sostenibles.

La sostenibilidad de las microfinanzas se alcanza cuando:

- Se dispone de una institucionalidad adecuada y estable
- Se cuenta con fuentes de fondeo regulares y suficientes
- Los ingresos de microcrédito cubren todos los costos y permite un margen de capitalización

1.5.1.5.1. RECURSOS HUMANOS PARA EL MICROREDITO

El desarrollo de tecnologías de crédito específicamente adecuadas para el microcrédito determina que el personal requerido para operar dichos servicios tenga un perfil distinto al de un oficial de crédito tradicional. Sus conocimientos, capacidades, destrezas y habilidades deben corresponderse con la tecnología que debe manejar y la población que debe atender.

1.5.1.5.2. PARADIGMA DE LAS MICROFINANZAS

De acuerdo con el paradigma de desarrollo más extendido sobre las actividades de pequeña escala, se suele esperar que el impacto del microcrédito a estas unidades se exprese en:

- Crecimiento
- Incremento de Productividad
- Mejora de la Competitividad

1.5.1.5.3. EFECTOS ESPERABLES DE LAS MICROFINANZAS

Los impactos posibles y esperables del microcrédito se ven afectados de manera significativa por:

- La deficiente dotación inicial de factores
- La racionalidad predominante en sus conductores
- Las condiciones de su inserción mercantil
- La concurrencia de otros servicios no financieros
- El acceso al microcrédito suele ser una de las necesidades más fuertemente percibidas por los propietarios de las actividades de pequeña escala.
- El microcrédito es un factor muy importante para el sostenimiento de estas actividades por su alta vulnerabilidad.
- Sin embargo, por esa misma vulnerabilidad, es indispensable evaluar muy concientemente el riesgo que el crédito implica para estas personas y su economía familiar
- El microcrédito puede ser en muchos momentos un crédito para consumo; en este caso tiene también un valor económico, ya que representa una forma de proteger el capital de trabajo del negocio y sustentar la economía familiar en su conjunto
- El acceso a crédito ágil, oportuno y adecuado puede permitir a las actividades de pequeña escala aprovechar mejor las oportunidades para lograr mejoramientos temporales u ocasionales de ingresos

- En cualquier caso, el microcrédito para las actividades de pequeña escala y para su conductor tiene el mismo sentido que para cualquier otra empresa o persona
- Solucionar problemas de flujo de caja personales o comerciales (evitando que estos problemas afecten significativamente al negocio o a la familia)
- Aprovechar oportunidades comerciales, familiares o personales
- Satisfacer necesidades familiares o del negocio que no pueden ser atendidas con la disponibilidad cotidiana, sobre la base de un flujo de caja futuro.

1.5.1.5.4. CONDICIONES DEL MICROCRÉDITO

- Debe ser accesible (garantías y requisitos)
- Debe ser ágil (bajo costo de tramitación)
- Debe ser oportuno
- Debe ser adecuado (montos, plazos, etc.)
- Debe ser útil (el costo debe ser menor que el beneficio que permite obtener)
- Debe ser regular y seguro
- Debe ser de libre disponibilidad

1.5.1.6. MISION ALIANZA DE NORUEGA EN ECUADOR

1.5.1.6.1. MISION

“Ser la institución micro financiera que contribuye a mejorar la calidad de vida de los sectores marginales del país, brindando, servicios ágiles y oportunos que reflejen la confianza en nuestros clientes. En función de valores cristianos que evidencien el amor de Dios.”

1.5.1.6.2. VALORES

- Justicia
- Confianza
- Solidaridad
- Integridad
- Perseverancia y;
- Verdad.

1.5.1.6.3. SEMBLANZAS

- 1992 Estudios de Per factibilidad
- 1994 Se inicia las operaciones en Ecuador
- 1996 Se firma acuerdo con el gobierno
- 1997 Iniciamos nuestro trabajo en micro crédito en las zonas urbano marginales

1.5.1.6.4. SITUACION SOCIO ECONOMICA

- 350000 habitantes aproximadamente, 70000 familias. Zona de invasión sin servicios básicos
- Edad promedio entre 21 y 23 años
- 5 personas promedios por familia
- 85% de pobreza

- El 65% de la población vive con menos de un dólar diarios (Datos INEC a Junio 2004)
- 5.6% de las familias tienen una persona que padece algún tipo de discapacidad (datos censo Misión Alianza, 2000)
- Vivienda: 51% de caña; 38% cemento; 10% mixta. El 13% de las casas en la zona sur están sobre el agua.

1.5.1.6.5. ENFOQUE

- Acceso a servicios financieros, no convencionales
- Oportunidades justas en el acceso a capitales
- Distribución equitativa del capital
- Desarrollo integral de los clientes

1.5.1.6.6. ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS DE MEDIANO PLAZO

- Penetración de nuestro mercado
- Profundización del mercado en función de sus necesidades crediticias (nuevos productos)
- Ampliación a zonas con características similares a las actuales

1.5.1.6.7. PRODUCTOS

- Crédito solidario, conformado entre cuatro y ocho personas
- Crédito individual
- Crédito para mejoramiento de vivienda
- Seguros para muerte o discapacidad temporal o permanente
- Servicios de exequias

1.5.1.6.7.1. PRODUCTO INDIVIDUAL

Son aquellos créditos otorgados a microempresarios cuyas características principales son:

- Comercio, servicio, o producción
- Financiar activo fijos o capital de trabajo
- Monto a financiar de \$300.00 a \$7,000.00
- Plazo de cuatro a doce meses.

1.5.1.6.7.2. PRODUCTO SOLIDARIO

Se trata de créditos otorgados a microempresarios cuyas características principales son:

- Grupos de cuatro a ocho personas
- Vivir en un perímetro de cinco cuadras
- Dirigido al comercio, servicio, o producción capital de trabajo
- Monto a financiar entre \$180.00 y \$600.00 (por integrante según manual de crédito)
- Plazo de tres a ocho meses

1.5.1.6.7.3. PRODUCTO MEJORAMIENTO DE VIVIENDA

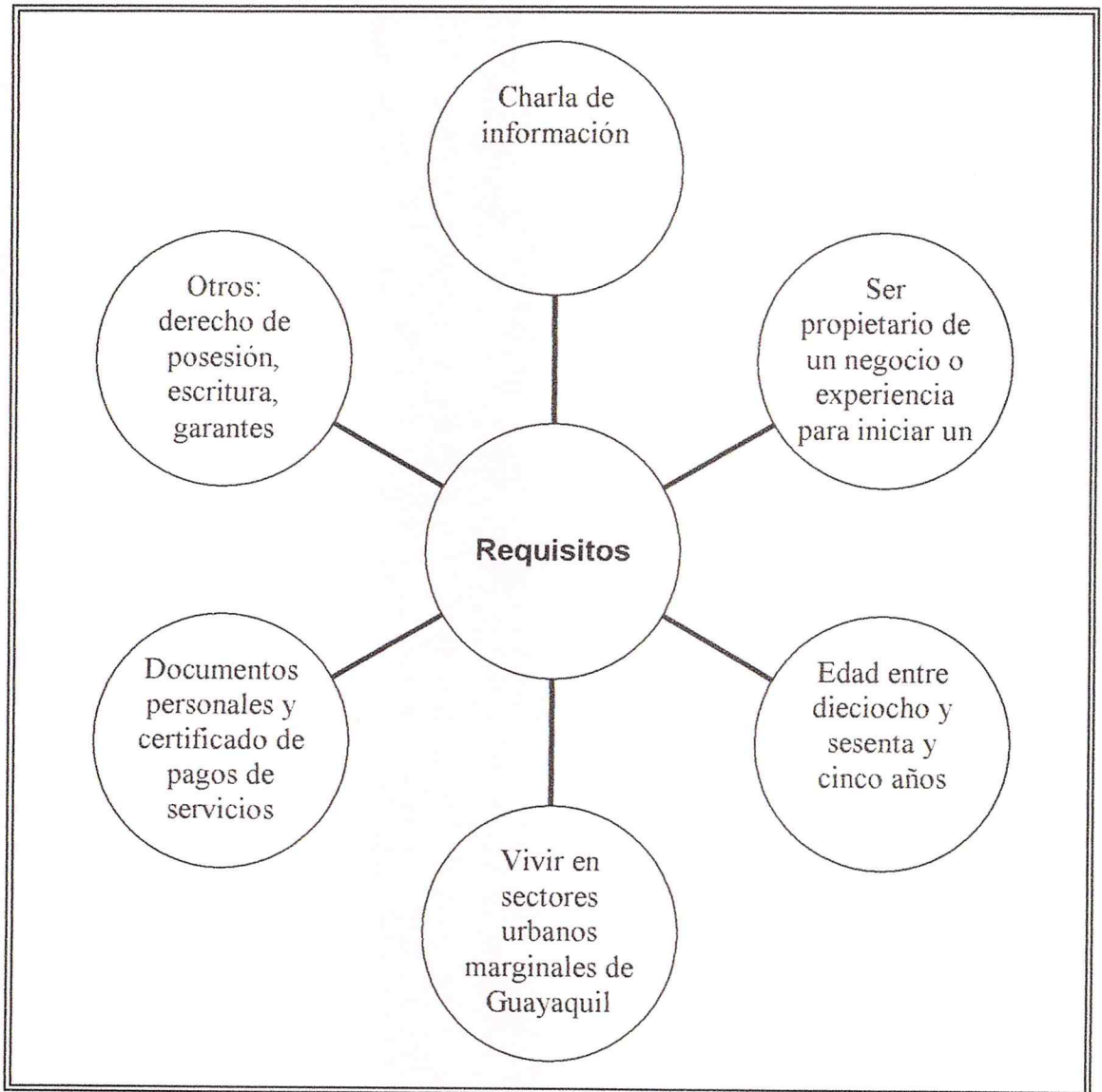
Son aquellos créditos otorgados a microempresarios y/o asalariados, cuyas características principales son:

- Tener negocio o empleo fijo
- Montos a financiar de \$300.00 a \$7,000.00
- Plazo de diez a quince meses.
- Garantías: derecho de posesión, quirografarios.

1.5.1.6.8. REQUISITOS

Para acceder al crédito en esta institución es necesario cumplir ciertos requisitos los mismos que son sintetizados en el gráfico N° 3

Gráfico N° 3



Fuente: Misión Alianza

Elaborado: Melba Morán Tomalá

1.5.1.6.9. PROVEEDORES

- Misión Alianza Noruega
- Banco Interamericano de Desarrollo
- Banco del Estado

1.5.1.6.10. ESLOGAN DE DIACONIA DE MICROREDITO ROTATIVO

D-MIRO: Diaconía microcrédito rotativo

Por el bienestar de tú familia, microcrédito rotativo sin afán de lucro.

1.5.2. Marco Conceptual

Autoconsumo = recursos para satisfacer necesidades propias mediáticas.

CEPESIU= centro de promoción y empleo en el sector informal urbano.

Costo de Oportunidad = valor que se da en un determinado momento.

Crédito = en la mayoría de acepciones confianza.

Crédito Individual = recursos financieros concedidos a una persona.

Crédito Solidario = recursos financieros concedidos a grupo de personas del mismo sector.

D – MIRO = Diaconía microcrédito rotativo.

Factibilidad Económica = posibilidad de establecer a nivel económico un crecimiento.

Factibilidad Técnica = viabilidad en el desenvolvimiento, en el conocimiento.

Factibilidad Social = viabilidad en al ámbito comunitario.

Flujo de Caja = movimiento de dinero, liquidez.

Inversión = recursos para incrementar el negocio.

Microempresarios = personas inmersas en la economía de baja escala.

Necesidad = Carencia.

ONG's = Organizaciones No Gubernamentales.

Política de Crédito = son todas las normas y criterios que emiten sus máximos cuerpos de decisión, con el fin de informar los criterios para analizar, otorgar, vigilar y recuperar los créditos.

Programa de Crédito Asociado = créditos que se otorgan a través de convenios entre la Organización No Gubernamental y Asociación de comerciantes.

Programa de Crédito Directo = (PCD) convenio entre el ente de microfinanzas y una asociación de microempresarios, con vida jurídica.

1.6. FORMULACION DE LA HIPOTESIS

1.6.1. HIPOTESIS GENERAL

La alta participación de las colocaciones de las Organizaciones No Gubernamentales como CEPESIU, en créditos otorgados al sector informal urbano marginal de Guayaquil área sur oeste, resultan ser suficientes para el desarrollo del sector.

Variable Dependiente, serán las organizaciones No Gubernamentales (créditos).

Variable Independiente, el Sector Informal Urbano Marginal de Guayaquil.

Lo expresado quiere decir que la colocación de créditos a través de programas crediticios es una consecuencia de la necesidad de financiamiento del sector informal de Guayaquil, y que el crédito es una herramienta útil para el desarrollo de las actividades de la microempresa.

Existe una interrelación de fenómenos y causalidad, será el propósito en la demostración que se pretende hacer en el desarrollo de la investigación.

1.6.2. HIPOTESIS PARTICULAR

- 1) Líneas de crédito que se otorgan a las microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil, por CEPESIU, para capital de trabajo no imponen niveles de garantía reales.
- 2) Los planes naturales de crecimiento de las empresas de subsistencia dependen de la posibilidad de obtener líneas de crédito para financiar sus actividades de trabajo.

1.7. ASPECTOS METODOLOGICOS DE LA INVESTIGACION

1.7.1. MODALIDAD BASICA DE LA INVESTIGACION

En la presente investigación se analizan los hechos en el lugar donde se origina, este trabajo se realiza con la ayuda de bibliografías y opiniones de varias personas a través de entrevistas.

De acuerdo con los objetivos establecidos para el análisis, la investigación es factible, ya que se trata de un modelo operativo de solvencia financiera, para la zona marginal en estudio, se trata de una solución de tipo socio – económico a un problema de la misma índole, para satisfacer necesidades de un grupo social.

La investigación se sustenta sobre la base de un estudio de campo de carácter descriptivo, el mismo que faculta establecer la necesidad y viabilidad del mismo.

Se analiza el problema en base a tres aspectos, siendo estos:

- 1) Factibilidad Técnica: donde se toman en circunspección las siguientes interrogantes:
 - a. ¿Cómo se hacen las cosas?
 - b. ¿Con qué se las hace?
 - c. Qué respuesta esperamos? (Guía para la presentación de proyectos, 1982, pág. 46). La presente fase finiquita con proposiciones que consientan su eficacia y perfectibilidad.

- 2) Factibilidad Económica: en el presente trabajo de investigación se demanda la combinación de factores productivos, tanto humano como material.

- 3) Factibilidad Social: la investigación es de índole social, debido que el objetivo de la misma es determinar las políticas crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales, en beneficio de las microempresas de subsistencia.

1.7.2. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACION

Debido a la índole de la investigación se circunscriben las categorías exploratorias, descriptivas y la correlación entre la necesidad de financiamiento del sector informal urbano marginal de Guayaquil (sur-oeste) y el funcionamiento de ONG's de micro finanzas con sus políticas crediticias.

Se fundamentará en el método científico, ya que se procurará llegar al conocimiento científico de una realidad, por ende es indispensable acercarse al objetivo de estudio y por lo mismo exista una interrelación de fenómenos o aplicar la teoría diseñada.

En el lapso de estudio es indispensable el análisis de dos etapas:

- Estudio de necesidad
- Estudio de factibilidad

Un preámbulo de la investigación se inicia con la búsqueda de antecedentes que determinan una relación o interrelación con el problema, de tal forma que permite soportar las bases del marco teórico.

I Etapa: Estudio de Necesidades: Se precisa la necesidad de financiamiento, para las actividades del sector informal urbano marginal de Guayaquil, zona sur-oeste, tomando en consideración que dicho sector de la PEA, se encuentra abandonado de las instituciones financieras de primer orden, a fin de que puedan establecer sus actividades productivas y logren alcanzar un mejor desarrollo económico sostenido, a través de políticas crediticias expuestas por ONG's.

II Etapa: Estudio de Factibilidad: Se estima la viabilidad de lo expuesto en la primera etapa, como alternativa de desarrollo de las microempresas de subsistencia. Por lo mismo es indispensable analizar factores técnicos y específicos que testifiquen la factibilidad de la propuesta en los aspectos tanto sociales, económicos, técnicos y equidad de género.

1.7.3. POBLACION Y MUESTRA

El estudio de mercado en cuestión se realizará en el sector informal urbano marginal de Guayaquil, área sur-oeste, financiada por CEPESIU. La población es de 380 microempresarios atendidos por la institución, si en Guayaquil la población en el sector informal de Guayaquil es de 475.577, microempresarios entre la edad de 29 a 64 años es de 414324, según datos proporcionados por el INEC.

Para establecer el tamaño adecuado de la muestra, se tomará en consideración la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{(N-1)\Sigma^2 + 1}$$

En donde: n= tamaño de la muestra

N= universo (microempresarios del sector informal urbano marginal de

Guayaquil del sector sur oeste)

Σ = margen de error admisible (en éste caso se considera el 5 %)

Sustituyendo:

$$n = 361 / (361 - 1) 0.05 + 1 = 190$$

$$\text{Cálculo de la constante de muestreo } n/N \times 100 = 190/361 * 100 = 52.63 \%$$

Cuadro N° 2

Microempresarios financiados por CEPESIU del Sector sur oeste año 2005

Microempresarios de 29 – 64 años	Habitantes	Muestra 52.63%
Hombres	206	108.00
Mujeres	155	82.00
Total	361	190.00

Fuente: datos proporcionados por la institución

Elaborado: Por Melba Morán T.

Cuadro N° 3

GUAYAQUIL URBANO MARGINAL PEA, SEGÚN SEXO, DEL SECTOR INFORMAL

Microempresarios de 29 – 64 años	Habitantes	Muestra	Proporción marginal
Hombres	235788	206	0.049
Mujeres	178536	155	0.038
Total	414324	361	0.087

Fuente: Datos proporcionados por el INEC

Elaborado: Por Melba Morán T.

1.7.4 OPERACIONALIZACION DE LOS OBJETIVOS

Acorde a los objetivos de la investigación, se diseñó el estudio en dos fases:

- 1) Identificar las necesidades de las microempresas de subsistencia del sector suroeste de Guayaquil para recurrir a líneas de crédito de las Organizaciones No Gubernamentales como CEPESIU, con esto se da respuesta a las interrogantes de la sistematización del problema.

- 2) Analizar los fundamentos de la tecnología del crédito otorgado por las Organizaciones No Gubernamentales como CEPESIU, concretamente observamos cuales son los recursos para cumplir con las actividades centrales del proceso del crédito.

Para el efecto de la operacionalización de los objetivos se ha considerado el análisis de las siguientes conceptualizaciones: necesidad de financiamiento, para las unidades productivas marginales del sector suroeste de Guayaquil.

1.7.4.1 OBJETIVO: Identificar las necesidades de las microempresas de subsistencia del sector suroeste de Guayaquil, para recurrir a líneas de crédito de las Organizaciones No Gubernamentales, a partir del año 2004.

Cuadro N° 4

CONCEPTUALIZACION DE OBJETIVOS

CONCEPTUAL	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Necesidad de financiamiento	Inversión en la empresa informal	Grado de inversión	La sapiencia empírica y financiera les permite desarrollar el negocio	Técnicas encuestas, documentos internos de la institución
	subsistencia	Gastos	En las ME y en los hogares se financian con recursos de las ONG's	Instrumentos fichas de observación

1.7.4.2. OBJETIVO: Analizar los fundamentos de la tecnología del crédito otorgado por las Organizaciones No Gubernamentales de micro finanzas, en el sector informal urbano marginal de Guayaquil, área suroeste de Guayaquil, a partir del año 2004.

Este objetivo se refiere a la factibilidad económica de la investigación y sus implicaciones financieras.

Cuadro N° 5

CONCEPTUALIZACION DE OBJETIVO

Conceptualización	Factores	Indicadores	ITEMS	Técnicas e instrumentos
Viabilidad de las políticas crediticias, en el sector informal, urbano, marginal de Guayaquil	sociales	Hay ONG's como CEPESIU que financian las unidades productivas informales	Un grupo de investigación especializado, para implementar programas crediticios	Encuestas a informales del sector sur oeste de Guayaquil
	económicas	Organismos de desarrollo del exterior financian	Tienen acceso al crédito hombres y mujeres	Instrumentos: fichas de observación
		Existe personal profesional para dirigir	Políticas crediticias	

1.7.5. PROCESAMIENTO Y ANALISIS

- Se procedería a revisar los datos recogidos originalmente con la decisión de observar si las preguntas de las encuestas han sido contestada en su totalidad.
- De encontrarse encuestas incompletas o incorrectas, se procurará realizarlas nuevamente
- Luego se realizará la tabulación de los datos recopilados adecuadamente
- Se reajustarán las tabulaciones en caso de existir casilleros vacíos o con datos relevantes
- Se utilizarán gráficos estadísticos para ilustrar resultados
- Se analizarán e interpretarán los resultados del marco teórico, los objetivos e hipótesis

1.7.6. INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Cuadro N° 6

Resumen de Créditos por Sexo, Actividad y Direccionamiento

Habitantes	Comercio	Manufactura	transporte	financiamiento	
				negocio	Hogar
Hombres	143	48	15	185	21
Mujeres	123	30	2	136	19
Total	266	78	17	321	40

Fuente: datos proporcionados por los clientes de CEPESIU

Elaborado: Melba Morán T.

Gráfico N° 4

Resumen de Créditos por Sexo, Actividad y Direccionamiento



Fuente: datos proporcionados por clientes

Elaborado: Melba Morán T.

Es notorio que la mayor proporción de éste segmento de mercado, se encuentra direccionado al comercio, con 266 clientes, siendo 143 hombres y 123 mujeres, esto se debe a que es un sector que no tiene un bien específico de venta, sino que diversifica según la temporada vigente y de acuerdo al ingreso disponible para adquirirlos, en segundo lugar está la manufactura con un monto de 78 clientes, que dentro de éste rubro están: los zapateros, costureras, personas que realizan manualidades, se trata de una segmentación concentrada en su sector laboral renuentes al cambio a pesar de que los usuarios de sus bienes se están direccionando a consumir productos importados, ya que salen más económicos consumirlos, últimamente se han estado concediendo créditos a unidades operativas en el sector del transporte, que no son más que personas que solicitan créditos, para adquirir triciclos, con los que entregan bienes a domicilios, aquí se encuentran 17 clientes, los cuales son quince hombres y dos mujeres.

Gráfico N° 5

DESTINO DEL CREDITO "CEPESIU", AÑO 2005



Fuente: Datos proporcionados por clientes

Elaborado: Melba Morán T.

Hay que determinar a que van dirigidos los créditos, los clientes de género masculino que son doscientos seis, ciento ochenta y cinco indican que es para incrementar el negocio, esto tiene una representatividad de 51.25 %, veintiuno del mismo género revelan que es para gastos del hogar, llegando a una proporcionalidad de 5.82 %. El género femenino tiene una proporción del 38 %, que indican que es para negocio, ya que ciento treinta y seis miembros del género lo afirman, diecinueve establecen que es para gastos del hogar.

CAPITULO II

2. ANALISIS, PRESENTACIÓN DE RESULTADOS Y DIAGNOSTICO DEL CENTRO DE PROMOCION Y EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL URBANO

2.1. CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE CEPESIU

2.1.1. ANTECEDENTE HISTORICO

El Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano, es una institución privada sin fines de lucro que se creó en Guayaquil el año 1983, con el fin de ejecutar programas de apoyo para el desarrollo del sector informal urbano del país.

Para el efecto, ha realizado algunos estudios que le han permitido diagnosticar e identificar con cierta exactitud las características del sector informal urbano, y detectar cuales son sus limitaciones para el desarrollo y de la misma forma cuales son sus carencias para solventar un crecimiento sostenido.

La institución reconoce que el avanzar en el tema "Apoyo al Sector Informal" ha sido arduo, ya que este presenta heterogeneidades propias y singulares, por lo que ha sido necesario procurar el afinamiento de metodologías que sean acordes y respondan a su propia realidad, que sirvan de instrumento para afianzar el trabajo institucional, especialmente los programas de crédito, que han sido una de las actividades centrales.

El crecimiento galopante de la informalidad urbana, demanda que las acciones dirigidas hacia ella, sean autogestionarias e impliquen replicabilidad y sostenibilidad de los programas.

CEPESIU, como institución inmersa en investigaciones del sector informal decreta que la baja productividad en los negocios, se debe a factores como: escasez de recursos financieros, poca capacitación tecnológica, falta de gestión administrativa, bajos niveles de comercialización.

Realizando un breve análisis de la carencia de “recursos financieros” de las microempresas, el CENTRO DE PROMOCIÓN Y EMPLEO PARA EL SECTOR INFORMAL URBANO, ha visto el obstáculo de involucrar al sistema financiero formal en programas de crédito direccionados a reforzar al sector informal; ya sea este por iliquidez de recursos para el crédito, por carencia de reconocimiento de la banca a este sector de la economía, o por la difidencia de la banca en la falta de capacidad administrativa de los dueños de los negocios.

El CEPESIU ha concentrado su campo de acción en el sector urbano de la ciudad de Guayaquil, debido a su magnitud y a sus múltiples necesidades especialmente se ha relacionado con asociaciones que aglutinan a propietarios de pequeños negocios dedicados a actividades de transformación, comercio y servicios.

2.1.2. MISION

Brindar servicios sostenibles y de calidad para el desarrollo de la microempresa.

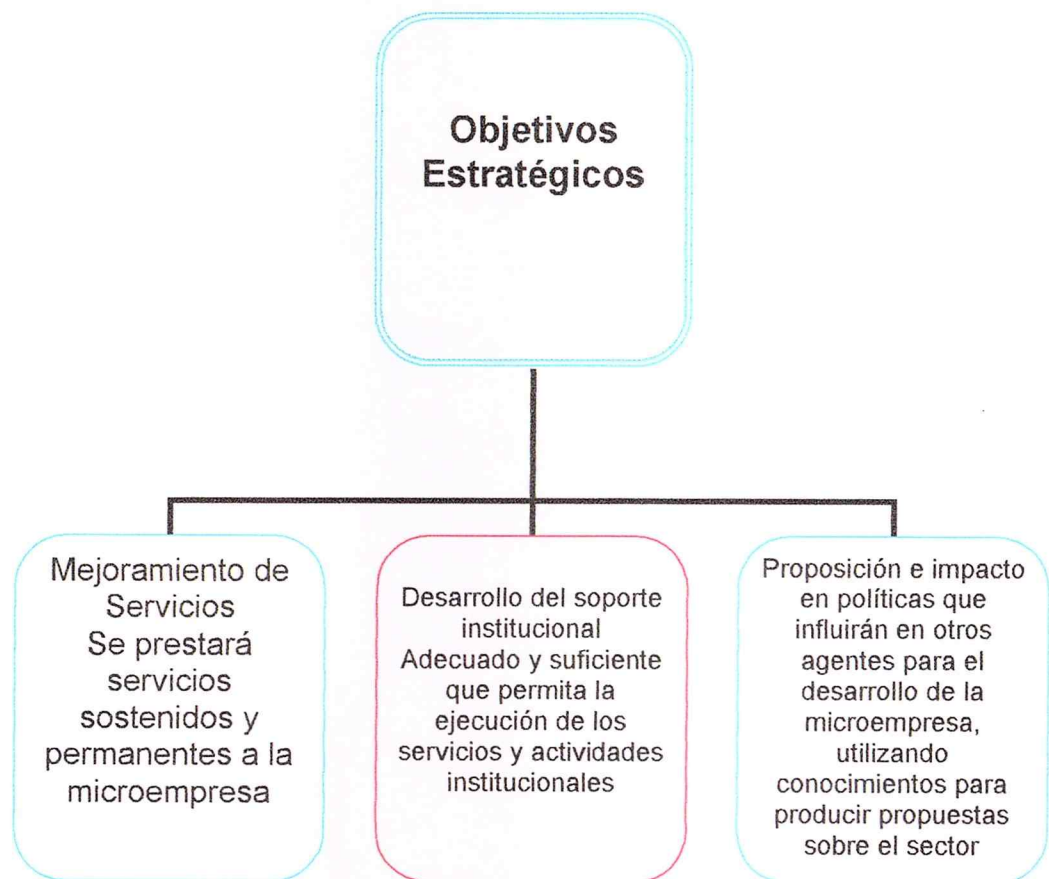
2.1.3. VISION

Incrementar la probabilidad de desarrollo de la microempresa, existiendo actores vinculados al desarrollo de la microempresa, para alcanzar de manera conjunta mejores resultados e impactos.

2.1.4. OBJETIVOS

Los objetivos estratégicos de la institución, (ver gráfico N° 6) han sido considerados de acuerdo a las prioridades del sector.

Gráfico N° 6



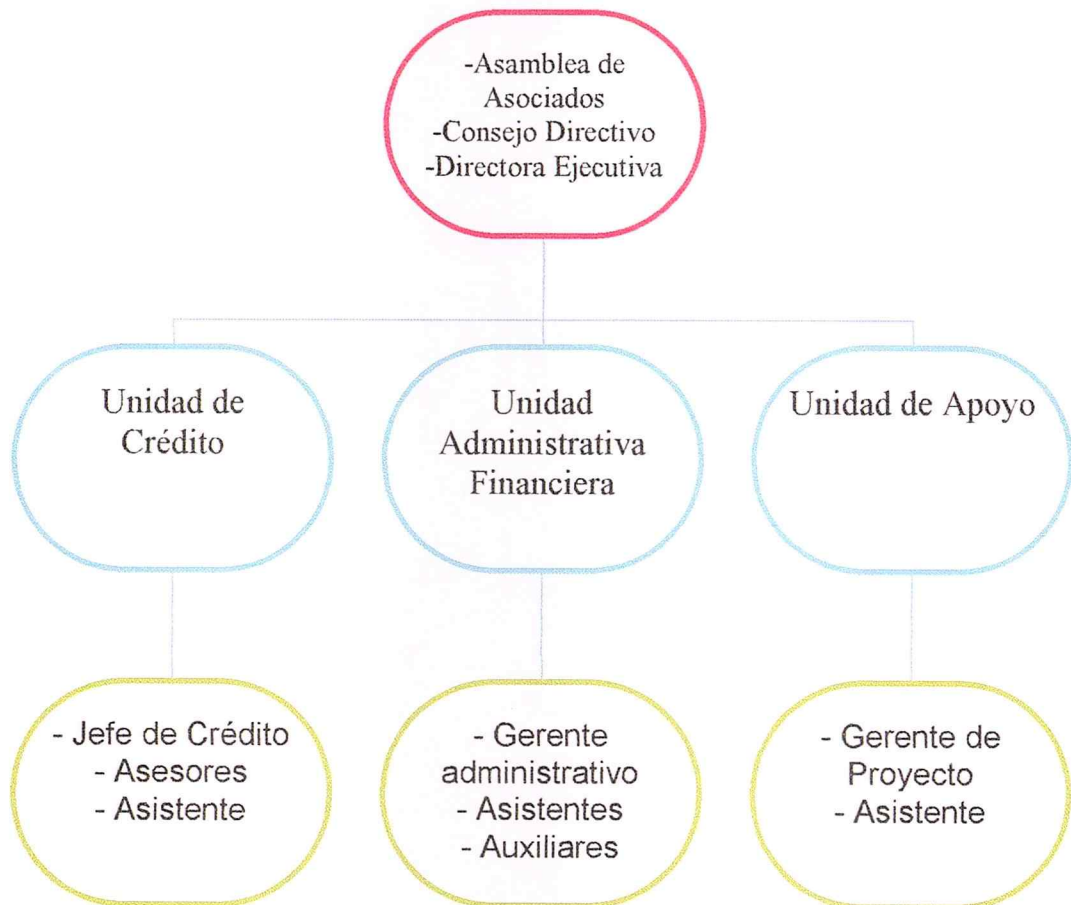
Elaborado: Melba Morán T.

2.1.5. ESTRUCTURA ORGÁNICA DEL CEPESIU

La estructura orgánica de la institución está establecida según los preceptos de la misma (ver gráfico N° 7).

Gráfico N° 7

ESTRUCTURA DEL CEPESIU



Elaborado: Melba Morán T.

2.1.6. FODA DE ONG. "CEPESIU"

Cuadro N° 7

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Entidad sin fines de lucro	Dirigido a personas de escasos recursos	Demanda alta	No recuperar créditos
Institución que tiene 23 años en el mercado	Servicio a un sector del mercado desprotegido	No direccionar a otra segmentación del mercado	Otros competidores, que sirven al mismo sector del mercado
Producto financieros, con bloqueo, (% como provisión)	Microempresarios leales	% alto de bloqueo, para el nivel de productos crediticios ofrecidos	De que otras ONG, les brinden mejores oportunidades
Créditos casi inmediatos	Gran volumen de créditos	Costos mayor por la rotación del dinero	Cartera alta de mora
Pocos requisitos para el acceso al crédito	Crear nuevos programas de crédito	Sin seguro de desgrávame	Otra ONG. es líder en el mercado
Personal operativo (asesores de crédito)	Crear estrategias de marketing, para atraer y mantener clientes	Carece de liderazgo interno	La estrategia de marketing de la competencia

Elaborado: Melba Morán T.

2.1.7. CONSECUION DE OBJETIVOS DEL CENTRO DE PROMOCION Y EMPLEO EN EL SECTOR INFORMAL URBANO

Cuadro N° 8

Consecución de Objetivos en CEPESIU

CONCEPTO	COMO SE MIDE Y SE DEMUESTRA
1.- Posición en el mercado	Se encuentra en el mercado del sector informal, urbano, marginal, que brinda programas crediticios
2.- Innovación	Cuenta con cuatro programas crediticios
3.- Productividad	Se mantiene en uso ineficiente de los recursos
4.- Recursos Físicos	Existen activos no humanos ineficientes, propiedad de la institución
5.- Desempeño y Desarrollo de la Gestión	La organización ha tenido una gestión sostenida, para la obtención de objetivos aunque ineficiente
6.- Desempeño y Actitudes del trabajador	Los colaboradores se encargan de difundir los programas crediticios de la institución
7.- Responsabilidad Pública	La institución da satisfacción al brindar los créditos a los microempresarios del sector informal urbano marginal de Guayaquil, está disponible al público, pero no en la proporción y en los montos que los clientes requieren

Elaborado: Melba Morán T.

2.1.8. PROVEEDORES

Esta institución tiene como proveedores a organismos internacionales tales como:

- CODESPA
- Banco Interamericano de Desarrollo
- Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI)

CODESPA, considera al Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU) como socio local en el Ecuador, al mismo que le ha financiado el Programa de Crédito Directo, para mejorar las actividades que llevan a cabo las microempresas de Guayaquil, mediante la gestión de crédito con una asesoría, también se incide en estrategias de comercialización de los productos elaborados por las microempresas, mediante vías legales que permitan un mayor beneficio y cierta protección social para los microempresarios, esta institución cedió para el año fiscal 2005, a "CEPESIU" el monto de \$ 63,254.00.

Queda por considerar la importancia real y potencial de las transferencias internacionales, tomen éstas formas de donaciones o préstamos, en relación con la acumulación de capital interno dentro de las naciones subdesarrolladas.

2.2. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DEL AREA DE CREDITO

El CEPESIU considera como una premisa de que hacer que los servicios financieros que ejecuta deben sustentarse en un principio de satisfacción de los beneficiarios, tanto en calidad como en cobertura y, que sólo en esa medida justifican el sostenimiento y reproducción institucional.

Se considera la necesidad de establecer cuatro políticas básicas como soporte para el crecimiento de la cartera de créditos del CEPESIU:

1) Política de Clientes y Productos

Esta política establece cuáles son los segmentos de microempresarios – clientes potenciales, a los que el CEPESIU quiere llegar con sus servicios de crédito.

También establece cuales son sus productos y sus características (modalidades de crédito) con los que la institución pretende atender a estos clientes.

Finalmente señala una estimación de la magnitud (participación o peso) que se considera posible y deseable para cada uno de los productos dentro de la cartera del CEPESIU.

2) Política de Incentivos al Personal de Crédito

Esta política permite estimular el trabajo del personal de crédito para el crecimiento de la cartera, estableciendo relaciones más directas de responsabilidad de este personal tanto con el tamaño como con la calidad de la cartera que generan y manejan, por la vía de incentivos económicos principalmente.

3) Política de Calificación y Provisiones sobre el Riesgo de Cartera

Establece mecanismos y criterios que permitan tener de manera técnica y permanente una visión clara de la calidad de la cartera y el riesgo implicado, y complementariamente que esta calidad se refleje de manera objetiva en las provisiones y los estados financieros de la institución.

4) Política de Garantías y Recuperación de la Mora

Señala la naturaleza, condiciones y calidad de las garantías que se manejan para los distintos productos de crédito, así como los mecanismos y procedimientos que deben seguirse para las gestiones de recuperación y saneamiento de la cartera en mora.

Debe entenderse que estas cuatro políticas deberán estar sujetas a revisiones y ajustes periódicos, porque estas políticas deben ser consistentes con la estrategia institucional, la cual como se conoce también está sujeta a revisiones y ajustes periódicos.

2.2.1. POLITICA DE CLIENTES Y PRODUCTOS

2.2.1.1. LOS CLIENTES META DEL SERVICIO DE CREDITO DEL CEPESIU

En el país se estima que 1.8 millones de personas se ocupan en lo que se denomina la microempresa y el autoempleo, en alrededor de 950,000 unidades económicas informales. De este número, se calcula que no más del 12% (216,000) tienen actualmente acceso a fuentes institucionales de crédito, suponiendo que de las restantes sólo el 50% fuera demandante potencial de crédito institucional, se tendría un mercado potencial de 367,000 microempresas.

Pero no todo este mercado es el nicho meta de CEPESIU; la institución tiene algunas definiciones y tendencias que señalan orientaciones más específicas:

- Por su naturaleza, el CEPESIU no se superpone en el mercado del crédito a la microempresa; allí donde alguna institución (comercial o no comercial) ya está llegando con crédito, no es mercado meta del CEPESIU, aún cuando las condiciones de la oferta existente no sean del todo satisfactorias para los clientes. Esto de modo genérico implica que los microempresarios del segmento superior que de alguna manera tienen posibilidades de acceso o ya acceden a otro tipo de fuentes de financiamiento no son parte del mercado meta de la institución.
- El CEPESIU aspira a operar servicios de crédito sostenibles; por ahora, la experiencia y las metodologías que maneja no son operaciones de alto riesgo. Por ello, las unidades informales más débiles y precarias tampoco constituyen parte de su mercado meta.
- Así mismo, la experiencia del CEPESIU se ha referido al financiamiento de actividades típicamente urbanas, y dentro de ellas, de modo preponderante a las de comercio.
- Los microempresarios organizados o agrupados han constituido el mercado principal de la institución.
- Preponderantemente la cartera activa de clientes debe concentrarse en las microempresas de subsistencia y crecimiento, y un pequeño porcentaje le corresponderá a las microempresas de expansión.

2.2.1.2. PRODUCTOS FINANCIEROS DEL CEPESIU

Los sistemas de crédito que CEPESIU promueve prioritariamente son aquellos que implican la participación organizada de los microempresarios. La justificación para ello radica en dos aspectos centrales:

- La participación organizada de los microempresarios facilita los procesos de calificación y seguimiento de los créditos y disminuye costos, de tal manera que mejora las posibilidades de sostenibilidad del servicio de crédito.
- La participación de las organizaciones de los microempresarios en los procesos del servicio de crédito.

El área de Crédito del CEPESIU ofrece cuatro productos para solventar las necesidades de las personas interesadas en el servicio, a continuación se enumeran los productos y se detalla el proceso operativo de cada servicio.

- 1) Crédito Individual
- 2) Crédito Solidario
- 3) Programa de Crédito Directo (PCD)
- 4) Programa de Crédito Asociado (PCA)

2.2.1.2.1. PRODUCTO CREDITO INDIVIDUAL

El crédito individual es un producto que está dirigido al financiamiento de capital operativo y/o capital de inversión, cuyos sujetos principales son los propietarios de negocios con más de 2,000.00 dólares en activos.

2.2.1.2.1.1. SEGMENTO DE MERCADO

El segmento de mercado al cuál está dirigido este producto son los negocios de producción, servicios y comercio que se encuentren ubicados en la zona periféricas tanto al norte como al sur de la ciudad de Guayaquil, deben ser negocios independientes y estables, específicamente los usuarios de este servicio son microempresas de acumulación simple y de subsistencia.

Las microempresas atendidas tienen como actividad ventas de artículos de abacerías, carne, mariscos, legumbres; artículos de bazar; ferreterías; tiendas de películas, CD, DVD, las microempresas de producción: tales como talleres de costuras, de cerámicas, sastrería. Las de servicios tales como restaurantes, cafeterías, servicios médicos, gabinetes de belleza, servicios mecánicos y eléctricos.

2.2.1.2.1.2. PERFIL DEL SUJETO DE CREDITO

El negocio debe tener por lo menos dos años de funcionamiento además de tener una inversión en el negocio superior a los 2000 dólares.

2.2.1.2.1.3. PROMOCION E INFORMACION

- Promoción directa
- Promoción indirecta
- Charla informativa

2.2.1.2.1.3.1. PROMOCION DIRECTA

- Los asesores lo hacen directamente en el mercado
- Visitas directas a los negocios
- Reuniones con grupos de personas
- Entrega de información verbal y escrita (tríptico)

2.2.1.2.1.3.2. PROMOCION INDIRECTA

- Los usuarios de los servicios de crédito realizan esta promoción

2.2.1.2.1.3.3. CHARLA INFORMATIVA

- Se realiza en la oficina
- Algunas charlas se las da directamente en los negocios (asesor de crédito)
- La charla es individual
- En la charla se informa (montos de crédito, plazos, tasas de interés, garantía, forma de pago, bloqueo, comisión, requisitos entre otros documentos)

2.2.1.2.2. PRODUCTO CREDITO SOLIDARIO

Es un producto de crédito dirigido a los microempresarios que se organizan en grupos de tres o seis personas.

2.2.1.2.2.1. SEGMENTO DE MERCADO

Microempresas de subsistencia con actividades de producción, servicio y comercio que trabajen dentro de la ciudad de Guayaquil.

2.2.1.2.2.2. PERFIL DEL SUJETO DE CREDITO

Los negocios deben tener un local propio o arrendado con un funcionamiento de un año, la inversión en activos debe superar a los 500.00 dólares, el grupo no debe estar formado por familiares directos, los clientes deben estar en el rango de edad de entre los veintidós y sesenta años.

El grupo puede incorporar a partir del tercer crédito a uno o dos familiares como máximo, si el grupo se disuelve y una persona quisiera seguir en el programa puede incorporar a dos personas pero con la condición de que el cliente antiguo pueda continuar con la escala de crédito anterior mientras los nuevos se sujeten a la escala actual.

Al mecanismo del grupo solidario se adiciona como elemento básico el manejo de una escala de crédito con pequeños incrementos en los montos y los plazos, también constituye un elemento (ver anexo 1) importante de esta modalidad una muy elemental y barata calificación de los créditos, basada en el cumplimiento de pagos.

2.2.1.2.2.3. PROMOCION E INFORMACION

Existen tres tipos de promociones, siendo estas:

- Promoción directa
- Promoción indirecta
- Charla informativa

2.2.1.2.2.3.1. PROMOCION DIRECTA

- Los asesores lo hacen directamente en el mercado
- Visitas directas a los negocios
- Reuniones con grupos de personas
- Entrega de información verbal y escrita (tríptico)

2.2.1.2.2.3.2. PROMOCION INDIRECTA

- Los usuarios de los servicios de crédito realizan esta promoción

2.2.1.2.2.3.3. CHARLA INFORMATIVA

- Se realiza en la oficina
- Algunas charlas se las da directamente en los negocios (asesor de crédito)
- La charla es individual
- En la charla se informa (montos de crédito, plazos, tasas de interés, garantía, forma de pago, bloqueo, comisión, requisitos entre otros documentos)

2.2.1.2.3. PRODUCTO CREDITO DIRECTO

Está dirigido a microempresarios de producción, servicio y comercio que se encuentren organizados a través de una asociación legalmente constituida (acuerdo ministerial).

2.2.1.2.3.1. SEGMENTO DEL MERCADO

Va dirigido a segmentos de microempresarios de acumulación simple.

2.2.1.2.3.2. PERFIL DEL SUJETO DE CREDITO

Las organizaciones tienen las siguientes características:

- La organización debe estar legalmente constituida además se cogestiona a dos niveles, uno es el financiero en donde los socios de la organización aportan un fondo de garantía y el CEPESIU abre una línea de crédito para ellos.
- Adicionalmente existe un comité de crédito que adiestra, califica y recupera conformado por tres miembros uno de los cuáles debe ser dirigente y dos miembros de base por parte de la asociación por el CEPESIU representado por el asesor de crédito jefe y asistente.
- Opera con el sistema de grupos solidarios en donde el microempresario debe tener un negocio que esté funcionando, se establece un monto base y monto máximo de crédito con plazo mínimo de dos meses y un máximo de quince meses, la tasa de interés es reajutable según el mercado.

2.2.1.2.3.3. PROMOCION E INFORMACION

La promoción será directa de la siguiente forma:

- El asesor directamente acude a organizaciones
- Busca listado de organizaciones legalmente constituidas
- Se contactan con los dirigentes y se fijan reuniones
- Se fija una primera reunión exclusivamente con los dirigentes
- Se fija una segunda reunión con todos los socios de la organización

2.2.1.2.4. PROGRAMA DE CREDITO DE ASOCIACION (PCA)

El programa de crédito PCA es un servicio adicional que ofrece el CEPESIU a las organizaciones legalmente constituidas y que estén operando con el programa que está operando con el PCD.

Las características de éste programa son las siguientes:

- Organizaciones legalmente constituidas que tengan alguna experiencia en el manejo de crédito
- La organización es una instancia operativa que ejecuta el crédito para sus socios, deben tener una inversión compartida de capital para el fondo de crédito entre la organización y el CEPESIU
- La organización se margina un spread entre el interés que paga al CEPESIU y el que le pagan a la organización sus socios para la capitalización de los fondos de crédito de la organización
- El CEPESIU brinda asistencia técnica y asesoría a las organizaciones para el manejo financiero del fondo, manejo de tablas de amortización, registros financieros, contables.
- Es una transferencia de conocimientos sobre del crédito del CEPESIU.

2.2.1.2.4.1. SEGMENTO DE MERCADO

Microempresas de subsistencia de acumulación simple, legalmente constituida en la zona urbana marginal de Guayaquil, en rango de edad en el que se deben encontrar los solicitantes es de dieciocho a sesenta años.

2.2.1.2.4.2. PERFIL DEL SUJETO DE CREDITO

Organizaciones legalmente constituidas con experiencia de manejo de algún producto de crédito, deben haber firmado un convenio de crédito del producto PCD.

2.2.1.2.4.3. PROMOCION E INFORMACION

La promoción se dará a través de dos formas:

- Promoción Directa
- Charla Informativa

2.2.1.2.4.3.1. PROMOCION DIRECTA

- a. Los asesores o el jefe de crédito ofrece el producto a las organizaciones con las que tiene acuerdo de PCD
- b. Reuniones con dirigentes

2.2.1.2.4.3.2. CHARLA INFORMATIVA

- a. Explicación de la metodología del crédito
- b. Presidente, dirigentes
- c. Se da a conocer la información relevante en relación a este programa.

2.2.1.3. ESTRATEGIA DE COBERTURA DE LOS PRODUCTOS

En la medida en que la situación del CEPESIU plantea la necesidad imperiosa de un crecimiento sustantivo de la cartera y de los ingresos que genera, esta es la primera prioridad, por lo que en principio, al menos por un tiempo, todos los productos mencionados son admisibles. Sin embargo, las orientaciones institucionales señalan que el CEPESIU no está interesado estratégicamente en promover e impulsar al menos con el mismo énfasis todos los productos o modalidades crediticias señaladas.

Los mecanismos que regulan las prioridades de aplicación de los productos son tres:

- El establecimiento de un programa de cupos o pesos límite de algunas modalidades de menor importancia dentro de la cartera total.
- Un esquema de precios y condiciones de acceso diferenciado, que vuelva más atractivos los productos más importantes y viceversa; esta política debe además combinar los precios y las condiciones de acceso con los costos y niveles de riesgo efectivos de los distintos productos.
- Una diferenciación en la política de incentivos al personal, que estimule en mayor medida los productos de mayor interés institucional.

Cabe señalar que cuando se establece que una modalidad no tiene límites o cupos máximos dentro de la cartera total, esto no exime que se sujeten a las limitaciones que se mencionan en la política de limitaciones al riesgo general. Sin embargo se establece que hay flexibilidad en los límites establecidos bajo la responsabilidad y discrecionalidad de los Directores de las oficinas, en acuerdo con la dirección ejecutiva.

2.2.2. POLÍTICAS DE INCENTIVOS AL PERSONAL

2.2.2.1. INCENTIVOS AL PERSONAL DE CREDITO

Esta política tiene por objetivo estimular el trabajo del personal de crédito para el crecimiento de una cartera sana, estableciendo una responsabilidad más clara de este personal sobre la misma con base en una relación directa entre su remuneración y la calidad y tamaño de la cartera a su cargo.

El incentivo se establece como un porcentaje variable sobre el monto de la cartera que exceda la base mínima establecida; la variación del porcentaje varía de acuerdo al tipo de productos que conforman la cartera.

2.2.2.1.1. ASESORES

Para el caso de los asesores se parte de considerar que el sueldo que actualmente tienen debe justificarse para una cartera mínima equivalente de \$50,000.00 a su cargo, equivalentes en promedio a 150 clientes; esta cifra se la ha establecido a partir de comportamientos tendenciales de programas similares nacionales y de otros países. Por tanto, el incentivo en relación con el tamaño de la cartera empezaría a operar a partir de este monto, el que deberá ser periódicamente ajustado conforme a las escalas y limitaciones al monto unitario de los créditos en sus distintas modalidades.

Por otra parte, se propone que con base en las condiciones actuales, una cartera con una mora mayor a treinta días, de hasta 4% tiene una calidad aceptable. Esta consideración (ver anexo 2) de tomar sólo la mora mayor a treinta días debe ser asumida como temporal.

2.2.2.1.2. JEFE DE CREDITO

Se parte de considerar que para la existencia y el costo de un coordinador se justifique, éste debe tener a su cargo por lo menos a dos asesores, y por ende manejar una cartera mínima de \$100,000.00. Del mismo modo que para los asesores el incentivo para los coordinadores empezaría a operar sobre el monto de la cartera que exceda mínimo. Los criterios y tramos de mora (ver anexo 3) para los coordinadores son los mismos que rigen para los promotores.

2.2.2.2. RESPONSABILIDAD PECUNIARIA DEL PERSONAL SOBRE LOS CREDITOS CASTIGADOS

- Como consecuencia obvia al establecimiento de incentivos se establece que en caso de pérdidas de cartera el personal directamente implicado debe asumir una responsabilidad pecuniaria.
- Por la naturaleza de esta actividad, el CEPESIU asume necesariamente un mínimo de pérdida natural, no atribuible al personal responsable. Este porcentaje mínimo es de 1.5% acumulado anual del saldo promedio de los doce últimos meses de la cartera de créditos.
- Cuando se verifique pérdidas adicionales que no sean claramente atribuibles de manera directa a imponderables de significación (fuertes desastres naturales, muerte del cliente), éstas deben ser cubiertas parcialmente por el personal directo de crédito, esto es asesor y jefe.

2.2.3. POLITICA DE CALIFICACION, LIMITACION Y PROVISIONES DEL RIESGO DE CARTERA

2.2.3.1. PROPOSITO

- Puntualizar los créditos que representen riesgo mayor que lo normal;
- Evaluar el grado de riesgo involucrado;
- Manejar una política de provisiones que refleje adecuadamente la situación del riesgo de la cartera;
- Establecer pautas básicas para limitar los riesgos de la cartera;
- Sentar bases más adecuadas para las políticas y planes de acción orientados a la recuperación de la cartera en riesgo.

2.2.3.2. DEFINICION DE LAS CATEGORIAS DEL RIESGO DE LA CARTERA

2.2.3.2.1. CREDITOS DE RIESGO NORMAL – PERDIDAS ESPERADAS: 0%

- Deudores que tengan historial de cumplimiento oportuno de sus obligaciones
- Créditos de clientes nuevos
- Con dividendos vencidos hasta 30 días
- Fuente de pago 100% de la microempresa.

2.2.3.2.2. CREDITOS CON RIESGO POTENCIAL DIGNOS DE MENCION – PERDIDAS ESPERADAS: 5%

- Incumplimiento oportuno de los pagos debido a causas transitorias
- Créditos que han requerido acuerdos de pago
- Con dividendos vencidos entre 31 – 90 días

2.2.3.2.3. CREDITOS DEFICIENTES – PERDIDAS ESPERADAS: 30%

- Clientes cuya fuente de pagos principal (la microempresa) muestra un deterioro respecto a las condiciones inicialmente observadas y previstas para atender el servicio de la deuda
- Atrasos constantes en los pagos
- Incumplimiento de los acuerdos de pago
- Abonos parciales muy bajo (que apenas cubren intereses o no los cubren)
- Renovaciones forzosas
- No se dispone de garantías líquidas (propias y de terceros) que cubran al menos el 80% del saldo deudor
- Con dividendos vencidos de 91 a 150 días

2.2.3.2.4. CREDITOS DE DUDOSO RECAUDO – PERDIDAS ESPERADAS: 70%

Todas las características de los créditos deficientes, además de los siguientes:

- Desmejoramiento continuo del patrimonio del microempresario sin posibilidades ciertas de mejorar, cierre de la microempresa
- Débiles fuentes de pago alternativas propias y/o de terceros
- Durante los últimos 60 días no se registran abonos a la cuenta
- Créditos cuyas obligaciones hayan sido reclamados judicialmente por la institución
- Con dividendos vencidos entre 120 – 180 días

2.2.3.2.5. CREDITOS CASTIGADOS – PERDIDAS ESPERADAS: 95%

Todas las características de los créditos de dudoso recaudo además de las siguientes:

- Clientes con un deterioro notorio y presumiblemente irreversible de su solvencia, tanto directa como de terceros que pueden responder
- Clientes de quienes se han perdido todas las referencias para ubicarlos

- Con dividendos vencidos de 180 días

Estos créditos deben ser castigados contra provisiones para cuentas incobrables.

2.2.3.3. OPERATIVIDAD DE LA CLASIFICACION DEL RIESGO DE CARTERA Y PROVISIONES

La clasificación del riesgo de la cartera se la realizará mensualmente durante los cinco primeros días del mes, enviándose el resumen de ajuste de provisiones a contabilidad hasta el día ocho.

Responsables de Análisis: Gerente de Crédito y Jefe de Oficina

Responsable de realizar la provisión: Gerente Administrativo – Financiero

Fuentes de Información: Reportes de cartera, informe escrito del asesor, debidamente certificado por el jefe de crédito.

2.2.3.1. LIMITACIONES AL RIESGO DE LA CARTERA

Uno de los aspectos que influyen de manera muy importante en los niveles de riesgo de la cartera es su concentración; por lo que es necesario establecer pautas que representen límites a esta concentración.

Para formular propuestas de limitación al riesgo por concentración, se ha considerado que aunque el CEPESIU debe asumir una cantidad importante de parámetros, criterios y pautas de gestión de las entidades bancarias, es claro que se trata de una entidad de naturaleza distinta y con objetivos distintos; por tanto algunos no los asume, y otros los adecua. Normalmente las entidades bancarias califican los créditos productivos basándose en la calidad de la gerencia de la empresa, el respaldo patrimonial y el mercado. En el caso de una porción abrumadora de clientes actuales (y potenciales), la calidad de la gerencia es muy primaria, al menos en términos formales, el patrimonio, aunque existe suele ser también escaso, y del mercado tenemos como base el olfato del asesor.

En el caso particular de los PCA, se trata precisamente de asumir el riesgo de partir de una situación débil en la mayoría de aspectos, para procurar que en buena medida estas debilidades se reviertan a partir del proceso de gestión.

En el PCD una participación o peso muy fuerte de una asociación en el conjunto de la cartera debe considerarse una concentración, sin embargo lo es en menor medida que si se analizara dentro de una cartera tradicional, ya que ésta está efectivamente distribuida en un número relativamente amplio de clientes individualizados, cuyo comportamiento crediticio no necesariamente y no en todas las circunstancias y condiciones es semejante en todos ellos.

Partiendo de estas consideraciones, se propone considerar las siguientes limitaciones:

- Ningún cliente directo (individuo o asociación) debería tener un saldo deudor mayor al 5% de la cartera total de crédito de una oficina y a la vez mayor al 3% del patrimonio institucional
- En el PCD ninguna asociación puede tener un saldo deudor mayor al 35% de la cartera total PCD de una oficina ni mayor al 30% de la cartera total de esa oficina. Para alcanzar estos límites se podrían agregar condiciones de respaldo (cartera vs. Fondo de garantía) no menores al 30%
- Sumando todas las modalidades de crédito directas e indirectas, ninguna asociación puede tener un saldo deudor mayor al 40% de la cartera total de una oficina
- Para establecer líneas de crédito cuyo monto mayor a un cliente directo (individuo o asociación) supere los 150 salarios mínimos vitales se requiere la aprobación de la Dirección Ejecutiva

2.2.4. POLITICAS DE GARANTIAS Y RECUPERACION DE LA MORA

El préstamo del CEPESIU está orientado a negocios de producción servicio y comercio entre ellos: carpintería, cerrajeros, cerámica, mecánica, bisutería, venta de ropa, venta de calzado, venta de comidas.

Para procesar un préstamo, el cliente debe cumplir con los siguientes requisitos:

- El préstamo anterior debe haberse cancelado
- Las cuotas debieron pagarse puntualmente
- Clientes que se atrasan habitualmente en los pagos dejarán de ser sujetos de crédito
- El siguiente crédito o préstamo debe recibir el cliente máximo en cinco días laborables de haber finalizado el crédito anterior
- Cuando un cliente bueno se retira del programa y desea nuevamente el crédito debe reponer el fondo de garantía y sujetarse a la política de crédito
- Sí un cliente realiza la cancelación de su préstamo entre dos y tres meses tiene derecho a un préstamo inmediato, además no se necesita el levantamiento una nueva información económica financiera, los datos económico financieros no tendrán mayor variación en este período.

2.2.4. 1. MOROSIDAD

- 1) El índice total de mora no podrá ser mayor al 4%
- 2) Un crédito entra en mora desde el primer día en que el cliente no paga la cuota de amortización
- 3) El crédito entra en mora cuando el valor de la cuota total o parcial no haya sido pagado
- 4) No se podrá renovar ni reestructurar un crédito vencido
- 5) Un crédito moroso cuya cuota no haya sido pagada a más de 180 días, será castigado no sólo la cuota sino el saldo total del préstamo

2.2.4.2. LAS PRORROGAS

- 1) El mecanismo de prórrogas a créditos morosos puede ser utilizado por excepción solamente, procurando facilitar el pago del crédito por parte del cliente, en situaciones de morosidad crítica y con la voluntad de pago manifestada por el mismo cliente
- 2) Se hará un nuevo análisis financiero para determinar la capacidad de pago y calcular nuevamente la cuota y el plazo del crédito.

2.2.4.3. GARANTIAS

La aceptación y aprobación de las garantías dependerá del tipo de operación, del monto y del plazo.

Los tipos de garantía que se dan son:

- 1) Personal
- 2) Solidaria

- Fondo de Garantía (el bloqueo se mantiene en 8% del monto aprobado, con la salvedad de aquellos usuarios que tienen un fondo de garantía equivalente al 30% del monto aprobado, en cuyo caso no operará la retención)
- No se podrá pagar la cuota vencida más de 90 días, se podrá abonar con el fondo de garantía propio del cliente
- Las cuotas vencidas de un cliente no se podrán pagar con fondos de garantía del grupo al menos que ellos hayan terminado de cancelar el préstamo
- Sí el fondo de garantía del grupo es afectado para cancelar el crédito atrasado de un miembro del grupo, el fondo se lo debe reponer vía pago del cliente moroso o por los propios afectados, sí desean el empréstito

3) Prendaria

- El valor total de los bienes (electrodomésticos) que se tomen como prenda deben ser superiores al monto del préstamo
- El avalúo de la prenda debe ser del 150% respecto al monto del préstamo

2.3. DIAGNOSTICO Y PERSPECTIVAS

2.3.1. ANALISIS DEL MERCADO DE MICROFINANZAS

El análisis de las políticas crediticias para el sector informal urbano marginal de Guayaquil, nos lleva a analizar algunos agregados, que nos permiten identificar los problemas del crédito para el sector en referencia. Primeramente hicimos una descripción de las políticas de la ONG referida y segundo, comentaremos los componentes del mercado del crédito, tales como la evolución del crédito, los montos y plazos aplicables son las variables que nos indican el desempeño de éste mercado.

2.3.1.1. EVOLUCIÓN DEL MOVIMIENTO DE LOS CRÉDITOS CONCEDIDOS

En el programa de créditos individuales (ver anexo 4) hay que establecer que el número de créditos concedidos se incrementó en una proporción del 20%, y en número de usuarios creció en un 3% como se observa en el gráfico N° 8. En relación al monto de créditos concedidos es notorio la constante de crecimiento, (ver gráfico N° 9) hay que establecer que en el año fiscal base (2004) hubo \$26,550.00, en el año fiscal 2005 se incrementó a \$27,786.00, correspondiendo al 5% en relación al año base, para precisión en datos.

Gráfico N° 8

Movimiento de PCI

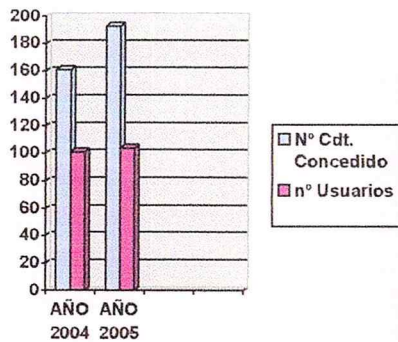
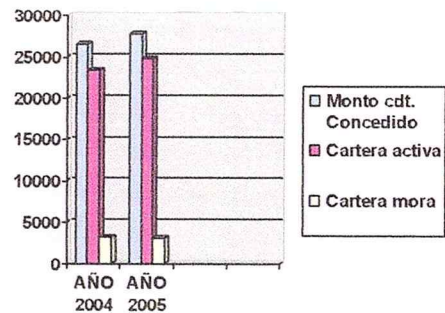


Gráfico N° 9

Movimiento de cartera PCI



El programa de grupos solidarios, como parte de las políticas crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales, presta facilidades a los microempresarios del sector informal de Guayaquil, (ver gráfico N° 10) tiene una constante de crecimiento del 1.5%, en relación a montos de crédito concedidos, el número de grupos han incrementado en el 1%, y el número de créditos concedidos también han tenido un crecimiento del 5.2%, y en relación al número de usuarios atendidos tuvo un incremento del 2.2%. Analizando el monto de crédito (ver anexo 5) concedido se establece que tuvo un crecimiento de alrededor de 1.4%, a nivel de cartera activa en el año 2004 es de \$18,091.00, que corresponde al 88% cartera sana, en cambio la mora es del 12%, en el año 2005 la cartera activa fue de \$18,978.00, que corresponde al 91% del monto de créditos concedidos, (ver gráfico N° 11) estimándose por consiguiente que la mora es del 9%, con esto se llega a establecer que éste programa se encuentra funcionando de acuerdo a las perspectivas de la institución.

Gráfico N° 10
Movimiento de créditos
Solidarios

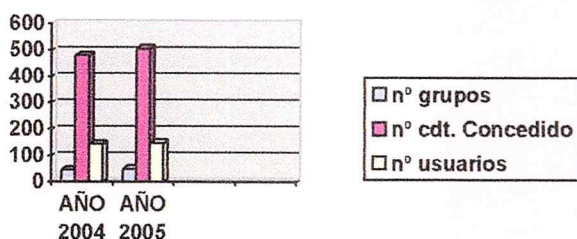
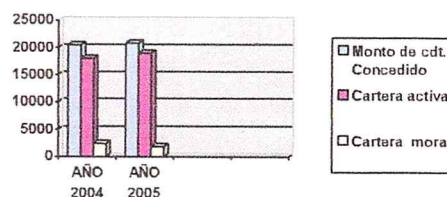


Gráfico N° 11
Movimiento de Cartera
Solidaria



Al 31 de Diciembre del 2005 el nivel de créditos directos en el centro de promoción empresarial del sector informal urbano, en Guayaquil, (gráfico N°12) ha tenido un incremento en relación al año 2004, en número de créditos concedidos creció en un 3.1%, el número de clientes creció en el 3.69%, en monto (ver anexo 6) ha incrementado su proporción en el 7%, la cartera activa tuvo un decrecimiento en relación con el año base de 1.08%, (gráfico N°13) estimándose por consiguiente que la cartera en mora se incrementó en comparación del año 2004 en 18.1%.

Gráfico 12

Movimiento de créditos PCD

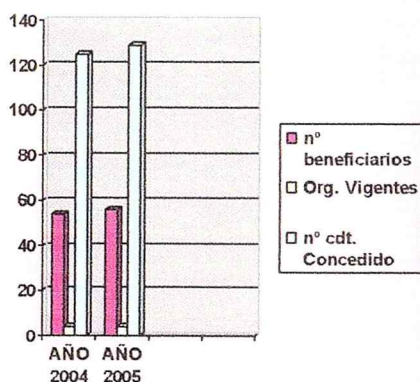
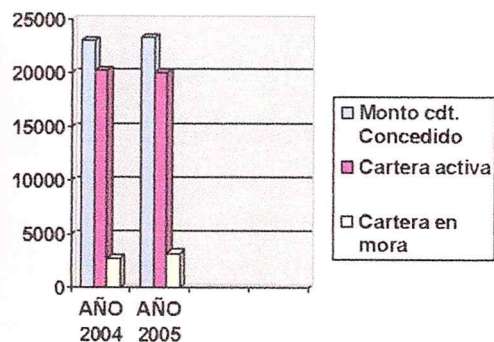


Gráfico 13

Movimiento de cartera de PCD



Se ha establecido que las unidades operativas, que se financian con el programa de créditos asociados, son microempresas dedicadas al comercio y a la producción, teniendo más cobertura en la actividad comercial, en relación al año base (2004) como se observa el gráfico N° 14, ha existido un incremento del 1.2% de créditos concedidos a nivel comercial, a nivel de producción subió el 10.3%, a nivel de usuarios tuvo un decrecimiento. las unidades que se dedican a la producción también tuvieron un crecimiento a nivel de créditos concedidos en 6.7%.

En relación al monto en cartera existe un crecimiento constante en las dos variables comercio y producción, observar gráfico N° 15, en la primera tiene un crecimiento del 25%, en la variable de producción tuvo un decrecimiento del 42%, esto se debe a que son unidades productivas que han tenido un crecimiento sostenido y han buscado otro nicho de financiamiento, porque les resulta muy pequeño los montos ofrecidos por CEPESIU, con respecto a la cartera activa ha decrecido en el año 2005 la cartera sana es del 87% del monto total concedido, (ver anexo 7) en cambio en el año 2004 era del 88% del monto concedido en el mismo período, dichos datos nos lleva establecer que la mora en el año fiscal 2005 se incrementó en un punto o sea al 13%.

Gráfico N° 14

Movimiento de crédito PCA

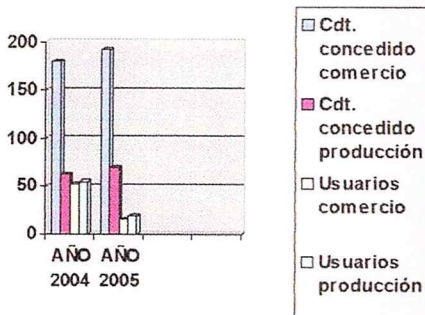
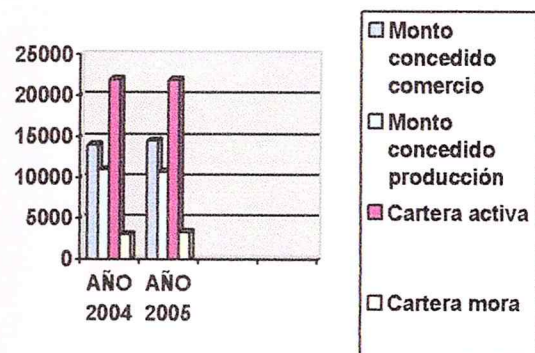


Gráfico N° 15

Movimiento de cartera del PCA



2.3.1.2. EVOLUCION DE LOS PLAZOS

Los montos y plazos aplicables a los programas de créditos PCD, PGS y PCI, no han tenido variación en relación del año base (2004) al año en análisis y son los siguientes:

Cuadro N° 9

Monto	Plazo Mínimo	Plazo Máximo
\$ 100.00	2 meses	3 meses
\$ 201.00 - \$ 350.00	2 meses	6 meses
\$ 351.00 - \$ 500.00	3 meses	8 meses
\$ 501.00 - \$ 1,500.00	4 meses	12 meses

Los montos y plazos para PCA se establecen previo criterio de la Gerencia de Operaciones.

2.4. PRESENTACION DE RESULTADOS

2.4.1. PROCEDIMIENTO RELATIVO A LA DETERMINACION DE LA MUESTRA

Este proyecto fue realizado mediante una muestra aleatoria de 190 microempresarios del sector informal urbano marginal, valor que se especifico que en el punto 1.7.3,

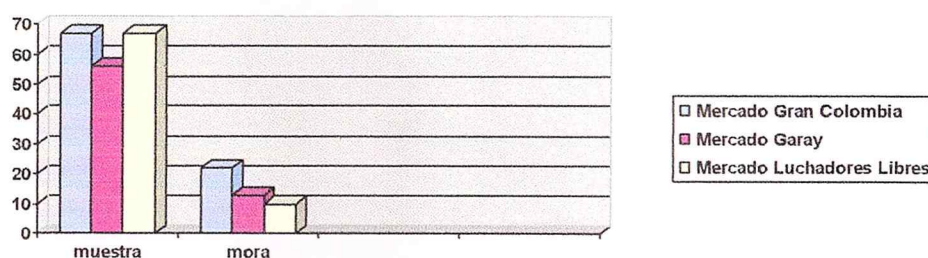
2.4.2. ANALISIS DE RESULTADO DE LA ENCUESTA

Según la encuesta realizada a la muestra pertinente, que coincidentemente pertenecen al programa de créditos asociados, se ha establecido que existe un alto grado de nivel de participación de los tres mercados donde se realizó la encuesta, el funcionamiento de los comités es en mayor proporción regular, frente a uno que es el mercado Gran Colombia que funciona según la encuesta bien. El 100 % de la muestra estima que el trámite para el crédito es fácil, y que además da oportunidad a todos, además los 190 microempresarios que se les realizó la encuesta estiman que el crédito asociado es una influencia buena para el sector.

El 35% del universo de la muestra corresponde a la población del mercado Gran Colombia, entendiéndose que se trata de sesenta y siete microempresarios, los mismos que se encuentran en un 32% en mora, por ende se determina que son veintidós personas, al mercado Garay se le estableció el 30% del universo de la muestra, llegando con esto a cincuenta y seis microempresarios a los que se les realizó la encuesta, estos tienen un 23% de mora, o sea trece informales están debiendo a la institución microfinanciera, el 35% restante del universo de la muestra lo tiene el mercado Luchadores del Suburbio, esto quiere decir sesenta microempresarios, los mismos que se encuentran en un porcentaje del 15% en mora, estableciéndose que se trata de 10 microempresarios.

Gráfico N° 16

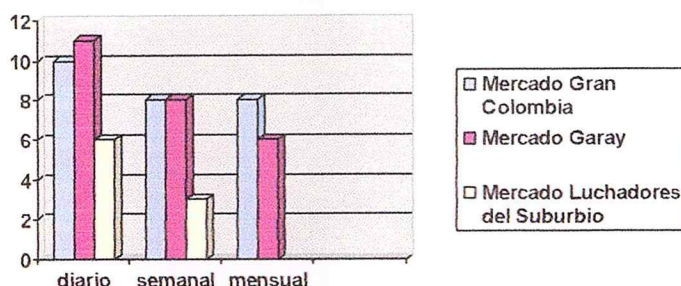
Mora en proporción de la muestra



Una variable constante que han tenido los de éste sector, es la concurrencia al usurero, la misma que antes que se estableciera ésta metodología en el mercado de Gran Colombia tenía una concurrencia de veintiséis informales del universo de la muestra, el mercado Garay veinticinco microempresarios aceptan que han concurrido al usurero antes del programa de crédito directo, en el mercado Luchadores del Suburbio se estableció que el 13% han acudido al chulco, esto quiere (ver gráfico N° 17) decir que son nueve los informales que aceptan ese tipo de financiamiento.

Gráfico N° 17

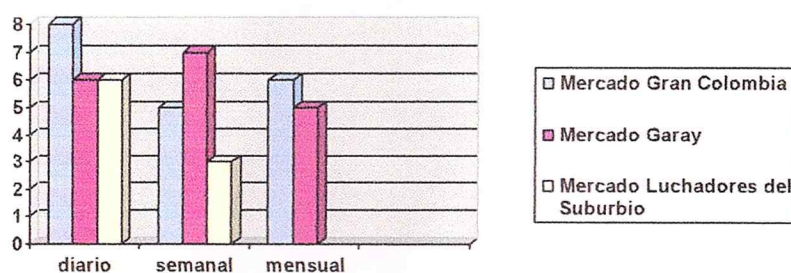
Concurrencia al Usurero, antes de metodología de CEPESIU



A pesar de contar con ésta metodología de financiamiento, los informales (ver gráfico N° 18) siguen recurriendo a los usureros aunque en menor proporción, en el mercado Gran Colombia diecinueve microempresarios aceptan que siguen realizando préstamos a los usureros, correspondiendo esto al 27% de la muestra del mercado. En el mercado Garay dieciocho microempresarios dicen que siguen financiándose con los usureros, esto representa el 32% de la población considerada en éste mercado. Analizando en el mercado Luchadores del Suburbio se establece que esta variable se mantuvo constante con el 13%.

Gráfico N° 18

Concurrencia al Usurero, después de la metodología de CEPESIU



En los tres mercados donde se tomó la muestra, (ver anexos 8 y 9) se ha establecido que el crecimiento se ha dado con la ayuda de la metodología aplicada en el financiamiento.

Capítulo III

3. PROPUESTA DE CREACION – PROGRAMA CREDITICIO DE MEJORAMIENTO ECONOMICO DEL SECTOR INFORMAL URBANO DE GUAYAQUIL

3.1. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

Las Organizaciones No Gubernamentales de microfinanzas, en éste caso CEPESIU, analiza para otorgar préstamos a los microempresarios del sector informal de Guayaquil, solicitan garantías solidarias e información que les permita formarse una idea coherente de la situación del solicitante.

Por otro lado, las microempresas no cuentan con las garantías reales requeridas por otras instituciones financieras para préstamos de cantidades importantes que necesitan para solventar el crecimiento del negocio. Creando un estancamiento de actividades productivas y financieras, consecuentemente una insuficiente inversión y una baja creación de empleo. Lo sustancial de esta situación es que los negocios de los informales tienen gran potencial y para las Organizaciones No Gubernamentales invertir en microempresas del sector informal urbano marginal representa una acción institucional, se ha establecido que éste mercado se encuentra constituido por buenos pagadores a excepción por un pequeño sector por cuestiones de políticas internas de las asociaciones. Lamentablemente por cuestiones formales importantes y de organizaciones informales, no son sujetos de crédito de cantidades mayores que les permita invertir en su crecimiento.

Por lo expresado anteriormente, dentro de la propuesta se considera que las microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil, pueden acondicionarse a una línea de créditos sujetos a la aprobación de un programa de recuperación o mejoramiento económico compuesto de tres programas fundamentales y decisivos:

- 1) Programa de eficiencia operativa
- 2) Programa de eficiencia financiera
- 3) Sistema de principios y valores

3.1.1. PROGRAMA DE EFICIENCIA OPERATIVA

Este programa se llevaría a cabo con un mayor control y monitoreo de los recursos entregados a los del sector informal urbano marginal de Guayaquil, el personal sería capacitado exhaustivamente para éste tipo de tareas, los mismos que también estarían monitoreados por el coordinador.

3.1.2. PROGRAMA DE EFICIENCIA FINANCIERA

El programa de eficiencia financiera estará dado por:

- 1) La fiabilidad
- 2) La viabilidad

3.1.2.1. LA FIABILIDAD

La fiabilidad estará dada de recursos captados a través de organismos internacionales los mismos que auditarían esporádicamente para determinar la institucionalidad de la ONG y estimar la rotación del dinero.

3.1.2.2. LA VIABILIDAD

La viabilidad de eficiencia financiera se dará con la entrega de recursos mayores a los entregados en la actualidad al sector informal urbano marginal de Guayaquil, la misma que tendría un análisis meticuloso y objetivo para medir el riesgo.

3.1.3. SISTEMA DE PRINCIPIOS Y VALORES

Se dará un sistema de principios y valores basados en la responsabilidad social de la institución. El propósito fundamental de la ONG es distribuir servicios financieros, de tal manera que los beneficios obtenidos superen a los costos. Las diversas microempresas informales establecen distintas limitaciones dentro de las cuales se espera que la ONG cumpla su finalidad.

3. 2. FUNDAMENTOS DE LOS PROGRAMAS

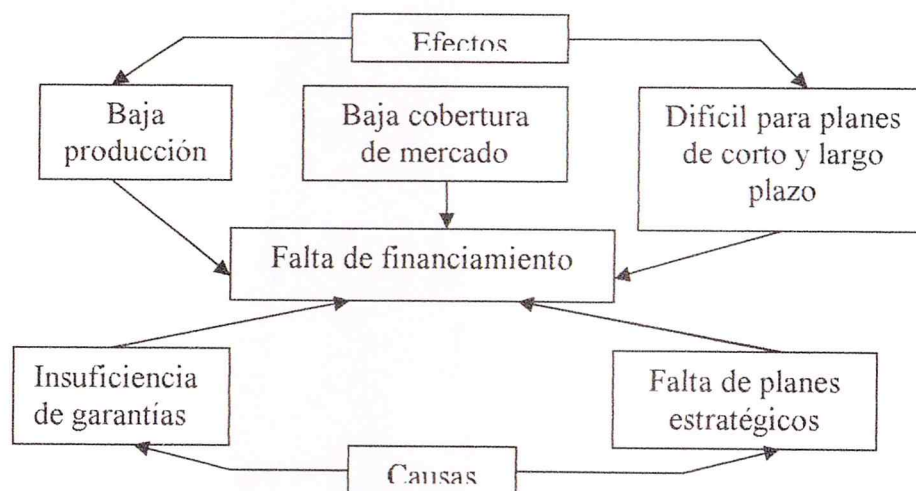
Las microempresas del sector informal urbano son negocios en marcha y cuyas perspectivas dependen en gran medida de la viabilidad de financiar sus operaciones.

El motivo de los requerimientos de fondos es para capital de trabajo, no para actividades colaterales.

3.2. FORMULACION DEL PROYECTO DE LA PROPUESTA

Se ha realizado un árbol de decisiones (gráfico N° 19) para visualizar primeramente el problema y luego el alcance del proyecto de solución al problema de financiamiento del sector informal urbano marginal de Guayaquil.

Gráfico N° 19



3.3. FORMULACIÓN DEL PROYECTO DE LA PROPUESTA

3.3.1. ANALISIS DE ALTERNATIVA

Este punto se abordará con una matriz de análisis de la alternativa del proyecto además se sugiere ver anexo 10.

Cuadro N° 10

Proyecto	Condiciones		
	Financieros	Mercado	Técnicas
Estudio de las microempresas del sector informal marginal de Guayaquil	Aporte de actividades económicas	De similar objetivo	Transparentes
Programa de recuperación y mejoramiento económico a través de líneas de crédito permanente hacia el sector informal urbano marginal de Guayaquil	Asignación de recursos superiores a los actuales, permitirá cumplimiento del programa	Volúmenes de microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil interesadas o involucradas en proyecto	Control exhaustivo

Capítulo IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

A partir del diagnóstico realizado en la presente investigación sobre las políticas crediticias de las Organizaciones No Gubernamentales y su impacto en el sector informal urbano marginal de Guayaquil, durante el año fiscal 2005, se llega a la siguiente conclusión:

- 1) El país atravesó crisis de toda índole, desde caos político, económico, en gran parte gestionado por un sector político de tipo antagónico, la economía por efectos de la misma crisis tuvo incremento de los precios, incremento del desempleo, personas que se vieron en la necesidad de buscar un medio de subsistencia, y encontraron este nicho que es la informalidad y por ende los recursos para el financiamiento de sus actividades, encontrando un aliado en las Organizaciones No Gubernamentales.
- 2) De acuerdo al marco teórico las microempresas del sector informal urbano marginal de Guayaquil como cualquier otra empresa de gran tamaño concibe el mundo como un lugar donde los individuos actúan racionalmente buscando su propio interés en mercados que se ajustan rápidamente a condiciones cambiantes, esto significa que están sujetas a leyes naturales de mercado.
- 2) Si bien el CEPESIU durante los últimos años ha construido y operado varios modelos de crédito para microempresarios, y cada uno ha representado una alternativa, dicha experiencia ha limitado su desarrollo como ONG a un aspecto importante del desarrollo de la microempresa, pero no único.
- 3) Paradójicamente, a la vez que la predominante operación de sistemas de crédito constituye para CEPESIU una limitante, es también su mayor fortaleza, puesto que guarda en su interior una importante experiencia en el manejo del crédito microempresarial.

4) Le corresponde a CEPESIU en el transcurso de los próximos años fortalecer sus programas de crédito e insertarlos en una dimensión de desarrollo más amplia, que podría expresarse en la necesidad de generar proyectos competitivos con proyección nacional, ello le exige una mayor compenetración en otras problemáticas de la economía informal, asumiendo de una manera más integral los desafíos de los microempresarios en la búsqueda de vías de desarrollo en donde la economía popular se articule más equitativamente al resto de sectores, enriqueciéndose con los aportes que desde otras vertientes, irán configurando una sociedad de futuro.

5) CEPESIU, debe capacitar y monitorear más exhaustivamente los créditos asociados, ya que son valores que se dan directamente a las asociaciones para que las mismas distribuyan dichos recursos, es ahí donde se ha encontrado un vacío.

6) Es necesario ampliar los niveles de coordinación, asociación, asesoría e intercambio de experiencias entre las distintas instituciones que apoyan al sector informal, a fin de ampliar las fuentes de aprendizaje e información. Cada una tiene fortalezas y debilidades que pueden ser superadas con las enseñanzas de otra.

El entorno macroeconómico y social actual plantea el reto de potenciar el desarrollo del sector de la microempresa, para lo cual será indispensable incorporar como socios y protagonistas a los empresarios y sus organizaciones en todas las experiencias de desarrollo, de comercialización y financiamiento que se gesten. En este sentido CEPESIU ha sabido dimensionar adecuadamente los límites técnicos existentes en las organizaciones, puesto que éstas no necesariamente deben desarrollar capacidad técnica para ser ejecutoras, sino que deben aprender a disponer de ella de manera autónoma, pero con una capacitación concienzuda y concientizada.

4.2. RECOMENDACIONES

Como organismo de financiamiento, las acciones de CEPESIU en asesoría o asistencia técnica, se dan predominantemente en aspectos relativos al funcionamiento de los programas de crédito asociado y el crédito directo, un mejor monitoreo a las asociaciones, para que se decremente el nivel de mora. En lo posterior CEPESIU deberá diversificar su asistencia hacia aspectos relacionados con la tecnología y la gerencia para producción y la comercialización, ya que cada vez los mercados más competitivos así lo exigen.

Lo mismo se puede recomendar en cuanto a las actividades de capacitación, componente sumamente importante y complejo, puesto que del capital humano dependerá en buena parte el éxito de las empresas a emprenderse. Es conveniente ampliar la capacitación a otros ámbitos, sin dejar de hacerlo en los temas relacionados con los programas de crédito y otros relacionados con la problemática de la microempresa. Hay interés de los microempresarios por capacitarse en temas financieros, de gestión y relaciones humanas.

Será necesario ir flexibilizando el manejo de las reglas de los programas, particularmente en aspectos como el crédito progresivo y el destino de los recursos, permitiendo el financiamiento de inversiones que, si bien no inciden de manera directa en la microempresa, si lo hacen de manera indirecta; por ejemplo la compra de bienes muebles, que en el mundo de lo informal (en donde se entremezcla la economía familiar y la del negocio) amplía el patrimonio micro empresarial.

Bibliografía

- Aportaciones para el Desarrollo, CODESPA. Folleto N° 2. España. 2004.
- Balarezo, Mauricio. : Estudio de Factibilidad y Diseño de un Fondo de Microcrédito en Ecuador. Editorial NINA. Ecuador. 2004.
- Banco Interamericano de Desarrollo – La microempresa y el BID – El crédito a quien corresponde. Estados Unidos. 1993.
- Becker, Alfredos.: Población urbana, los desafíos de la economía popular en etapa de crisis. Editorial Hispanoamericana. II Edición. España. 1989.
- Castiglia, Miguel. La empresa informal. Editorial Hispanoamericana. I Edición. España. 1990.
- Doménech, Carlos.: Manual de Procedimientos de Políticas Crediticias de CEPESIU, Folleto N° 5, Ecuador, 2004.
- Doménech Carlos.: Servicios Financieros para las Microempresas, CEPESIU, Folleto N° 3, Quito, 2004.
- Enke, Stephen.: Economía para el Desarrollo. Editorial Hispano-Americana, I Edición. Barcelona, 1965.
- Fischer, Stanley.: Macroeconomía. Editorial Mc. Graw-Hill. V Edición. España. 1994.
- Franco Bernal, Guillermo.: Las ONG's y su Influencia en el Cambio Social. Editorial Hispano-Americana. I Edición. España. 2000.
- Landivar, Laura.: La Microempresa en el Ecuador, Desafío al Futuro, CEPESIU. Editorial NINA. Ecuador. 2003.
- Landivar, Laura.: Memorias CEPESIU. Ecuador. 2003.
- Landivar, Laura.: Programa Especial de Crédito, CEPESIU. Editorial NINA. Ecuador. 2004.
- Maguiña, Jorge.: Guía para la presentación de proyectos. Perú. 2001.
- Memorias Estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Ecuador, 2004.
- Padilla, Cecilia.: El Desarrollo de las Microempresas en el Ecuador, CEPESIU. Folleto N° 1. 2005.
- Padilla, Cecilia.: Programa de Crédito Directo, CEPESIU. Editorial NINA. Ecuador. 2003.

- Patiño Roberto.: Políticas Crediticias programa D'MIRO. Folleto "Misión Alianza". Ecuador. 2006.
- Seminario Control de Cartera, Red Financiera Rural (RFR). CD. Ecuador. 2004.
- Seminario Fundamentos Institucionales, Red Financiera Rural (RFR). CD. Ecuador. 2003.
- Worsley, Peter.: La Brecha Social y La Integración Latinoamericana. Editorial Universitaria. Chile. 1980.

Anexos

ANEXO 1

TABLA DE INCREMENTOS Y SANCIONES GRUPO SOLIDARIO

N° DÍAS ATRASO	SANCIÓN EN PLAZO	EN INCREMENTO DEL MONTO DE CRÉDITO RESPECTO AL CRÉDITO ANTERIOR
1 a 3 días	No existe sanción	Se puede incrementar máximo el 100%
4 a 5 días	No existe sanción	Se puede incrementar máximo el 90%
6 a 10 días	No existe sanción	Se puede incrementar máximo el 70%
11 a 15 días	No existe sanción	Se puede incrementar máximo el 50%
16 a 20 días	No existe sanción	Se puede incrementar máximo el 20%
21 a 30 días	No existe sanción	No existe incremento
31 a 50 días	No existe sanción	Se sujetará a las sanciones que imponga el comité de crédito
Más 51 días	Exclusión	

Anexo 2

INCENTIVOS POR PRODUCTOS PARA ASESORES	NIVEL DE MORA (+ 30 DIAS)			
	HASTA 1%	1% - 2%	2% - 3%	3% - 4%
Incentivo sobre cartera computable	0.30%	0.20%	0.15%	0.13%
Producto de Crédito Asociado	0.36%	0.24%	0.18%	0.15%
Producto Crédito Directo	0.30%	0.20%	0.15%	0.13%
Producto Grupo Solidario – Crédito Individual	0.20%	0.13%	0.10%	0.08%

Anexo 3

INCENTIVOS POR PRODUCTOS PARA EL COORDINADOR	NIVEL DE MORA (+ 30 DIAS)			
	HASTA 1%	1% - 2%	2% - 3%	3% - 4%
Incentivo sobre cartera computable	0.19%	0.13%	0.08%	0.06%
Producto de Crédito Asociado	0.23%	0.16%	0.10%	0.07%
Producto Crédito Directo	0.19%	0.13%	0.08%	0.06%
Producto Grupo Solidario – Crédito Individual	0.12%	0.08%	0.05%	0.04%

Anexo 4

CRECIMIENTO DEL PROGRAMA DE CRÉDITOS INDIVIDUALES OTORGADOS POR CEPESIU
(EN MILES DE DÓLARES)

INDICADORES	2004	2005
Monto de crédito concedido	\$ 26,550.00	\$ 27,786.00
Número de créditos concedidos	161	193
Número de usuarios	101	104
Cartera Activa Individuales	\$ 23,364.00	\$ 24,729.54
Cartera en mora Individuales	\$ 3,186.00	\$ 3,056.46

Anexo 5

CRECIMIENTO DEL PROGRAMA DE GRUPOS SOLIDARIOS OTORGADOS POR CEPESIU
(EN MILES DE DÓLARES)

INDICADORES	AÑO 2004	AÑO 2005
Monto de crédito concedido	\$ 20,558.00	\$ 20,856.00
Número de grupos	45	49
Número de créditos concedidos	481	506
Número de usuarios	145	148
Cartera Activa Solidarios	\$ 18,091.04	\$ 18,978.96
Cartera en mora Solidarios	\$ 2,466.96	\$ 1,877.04

Anexo 6

CRECIMIENTO DEL PROGRAMA DE CRÉDITO DIRECTO OTORGADOS POR CEPESIU

(EN MILES DE DÓLARES)

INDICADORES	2004	2005
Monto de crédito concedido	\$ 22,970.00	\$ 23,250.00
Número de beneficiarios	54	56
Organizaciones vigentes	4	4
Número de créditos concedidos	125	129
Cartera activa	\$ 20,214.00	\$ 19,995.00
Cartera en mora	\$ 2,756.00	\$ 3,255.00

Anexo 7

RESUMEN GENERAL DEL PROGRAMA DE CRÉDITOS ASOCIADOS OTORGADOS POR CEPESIU
(EN MILES DE DÓLARES)

ACTIVIDAD	AÑOS	CRÉDITOS		MONTOS	Cartera activa	Cartera en mora
		Concedidos	Usuarios			
Comercio	2004	180	52	\$ 14,000.00	\$11,815.50	\$ 2,184.50
	2005	192	54	\$ 14,500.00	\$ 12,809.00	\$ 1,691.00
Producción	2004	62	15	\$ 10,985.00	\$ 19,172.00	\$ 813.00
	2005	69	18	\$ 10,700.00	\$ 9,115.00	\$ 1,585.00

Anexo 8**MUESTRA DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA DE CRÉDITO
ASOCIADO FINANCIADO POR CEPESIU**

INTERROGANTES	GRAN COLOMBIA	GARAY	LUCHA SUBURBIO
1. Nivel de participación de socios	100%	85%	75%
2. Funcionamiento de los comités	Bien	Regular	Regular
3. Criterio sobre trámite	Fácil	Fácil	Fácil
4. El programa de crédito asociado da igual oportunidad a todos	Sí	Sí	Sí
5. Influencia del programa de crédito asociado, en la organización	Buena	Buena	Buena
6. Usuarios morosos	32%	23%	15%
7. Recurrencia al usurero antes del PCA	38%	46%	13%
8. Recurrencia al usurero durante el PCA	27%	32%	13%
9. Negocios que crecieron con el PCA	83%	85%	100%

Anexo 9

ESTUDIO DE MERCADO

ENCUESTA REALIZADA A CLIENTES DE LA ONG. "CEPESIU"

Preguntas	Si	No
1.- Tienen Negocio	190	0
2.- Crédito es para el negocio	172	18
3.- Tienen crédito en otras instituciones	11	179
4.- Tienen riesgo en su trabajo	169	21
5.- Tienen ingresos extras	138	52
6.- Existe rentabilidad en el negocio	175	15
7.- Utiliza para el ingreso familiar, ganancia del negocio	160	30
8.- Negocio está en el domicilio	141	49
9.- Tienen colaboradores pagados	0	190
10.- Es satisfactoria, su relación con la ONG.	190	0

Elaborado: Melba Morán T.

Anexo 10

DIFERENTES TIPOS DE CAMBIO QUE DEBE LLEVAR A CABO "CEPESIU"

	CAMBIO PARTICIPATIVO
DESCRIPCION	Anticipadora, proactiva, diferenciada, alianza estratégica y creación de sectores de futuro
IMPLANTACION	Bidireccional
PERSONAS IMPLICADAS	El directorio, departamento operativo, departamento administrativo, atención al cliente
FUNCIONAMIENTO	Conceder margen de maniobra a las personas e involucrarlas en el proyecto, crear el departamento de atención al cliente.
CRITERIOS	Cuantitativos y cualitativos.
VENTAJAS	Flexibilidad, capacidad de reacción, disminución de resistencias. La ONG tendrá mejores perspectivas

Elaborado: Melba Morán T.

PROCESO DEL CREDITO

PASO I

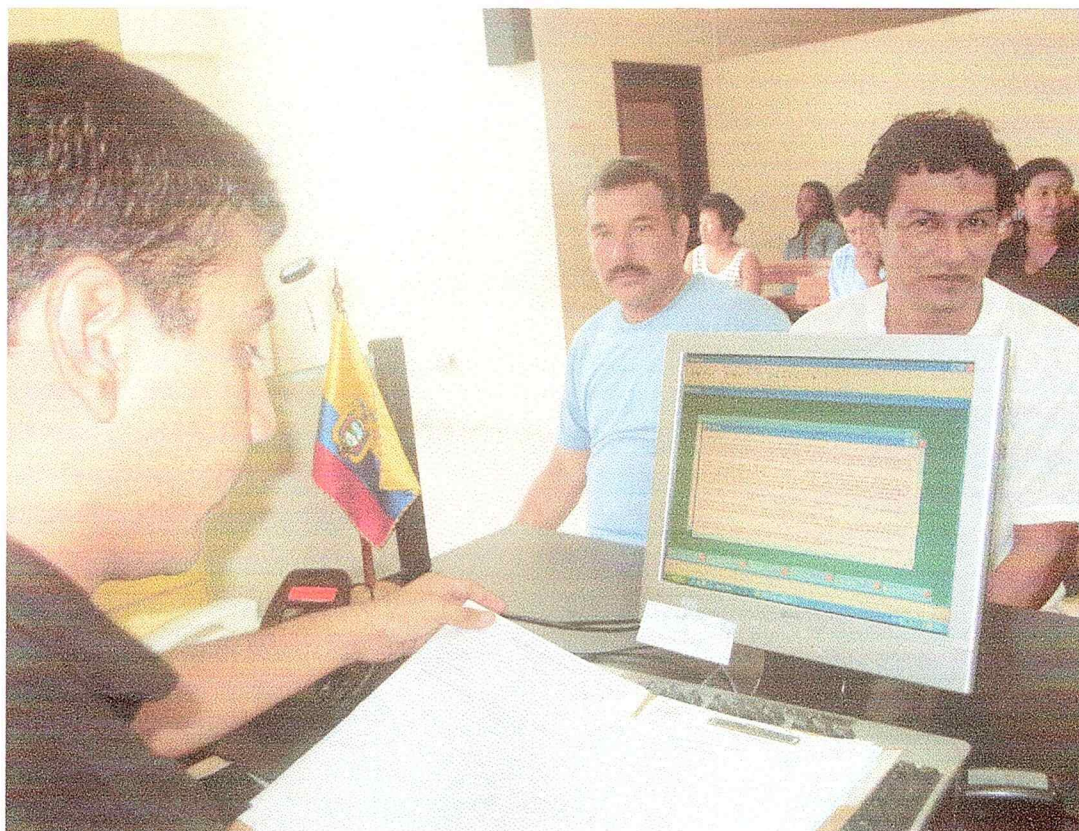
LA CHARLA



En esta toma se ve el primer paso del crédito, que consiste en la charla de los futuros clientes o de los microempresarios informales que desean obtener un crédito, en esta charla se les da a conocer los requisitos respectivos para acceder al préstamo, siendo estos copia de cédula de identidad, comprobante de votación, pago al día de un servicio tanto del requiriente como del cónyuge y del garante respectivo.

PASO II

ENTREGA DE SOLICITUD



El segundo paso consiste en la entrega de solicitud de crédito que previamente se entregó en la charla, acompañada de los documentos respectivos

PASO III

VISITA



a) En este paso se establece el tercer contacto entre la institución y los microempresarios del sector informal del suroeste de Guayaquil, aquí el asesor tratará de sacar la información al más alto nivel de veracidad.

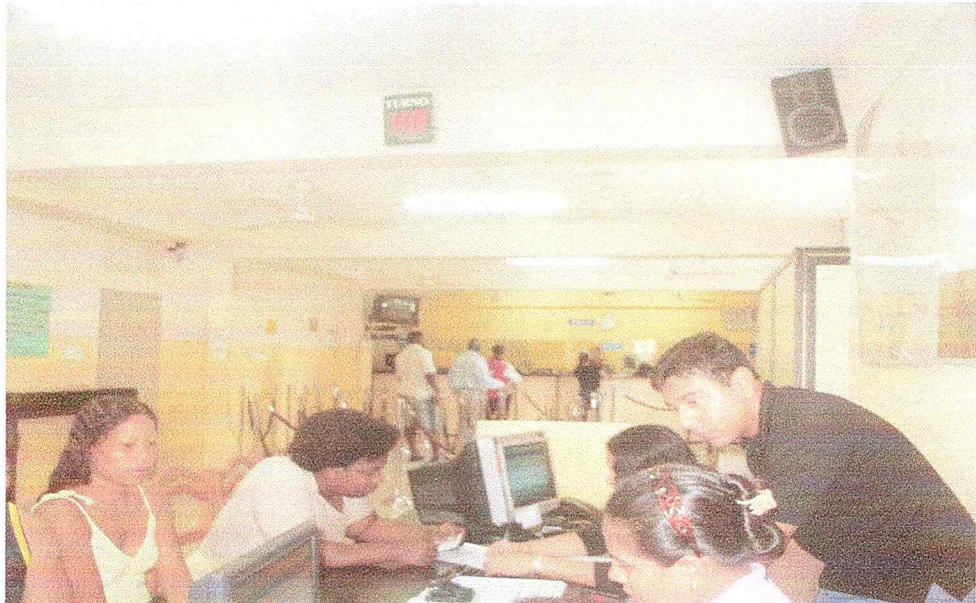
b) Toma Prendaria



En la visita que realiza el asesor a los futuros clientes a los negocios y a los domicilios toma las referencias de artículos que cubran el 30% del primer crédito, si es que realizan créditos individuales y superiores a los \$ 400.00, si es que realizan créditos de grupos solidarios, como el primer crédito es inferior a ese valor no se toma ese dato.

PASO IV

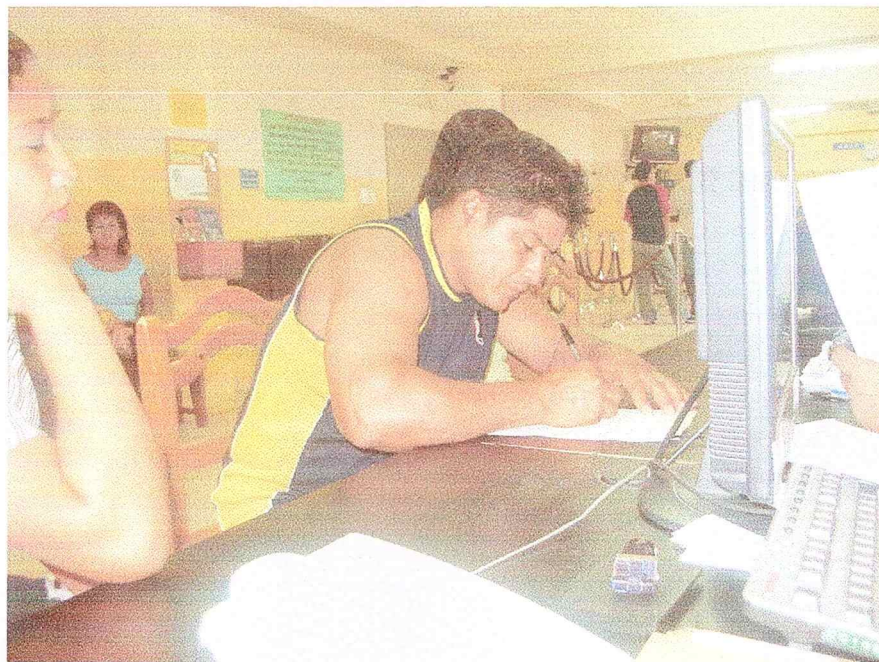
COMITÉ DE CREDITO



El comité de crédito es una instancia donde se ve si se aceptan o no la solicitud del informal, en esta toma vemos que se trata de una asociación los mismos que están colaborando con información relativa a la institución.

PASO V

ENTREGA DEL CREDITO



En esta toma se observa la entrega del crédito, el microempresario se encuentra firmando su pagaré en donde se especifica la tabla de amortización con los datos respectivos de fecha de pago, intereses, montos, etc.

NEGOCIO EN CRECIMIENTO



En esta toma observamos un negocio que ha cumplido con las expectativas del estudio realizado, ya que se trata de un negocio que empezó en la ventana de la casa con dos productos y a través del tiempo, con la perspicacia de sus dueños y de los créditos recibidos por CEPESIU, se ha mantenido en constante crecimiento.