

Las microfinanzas, ¿estatales o privadas?

< POR ROBERTO ANDRADE* >
COLABORACIÓN:
MA. LORENA CASTELLANOS

Los programas públicos todavía no encuentran el rumbo

En 2007, la cartera de créditos a la microempresa superó los \$ 1.000 millones, entregados por las instituciones financieras privadas controladas por la Superintendencia de Bancos del Ecuador. A pesar del evidente crecimiento, el alcance de las microfinanzas aún dista de ser generalizado. El sector no ha logrado todavía ofrecer tasas competitivas o plazos que permitan financiar inversiones en equipos o viviendas.

Argumentando estas razones, el actual gobierno ha anunciado los planes denominados Crédito de Desarrollo Humano, Crédito 5-5-5 y Microcréditos Crecer Más. El de mayor difusión ha sido el 5-5-5 que consiste en entregar \$ 5.000 a una tasa final de 5%, a un plazo de cinco años.

En el programa participaban inicialmente las entidades privadas y, además, eran las encargadas de administrarlo. Sin embargo, la tasa final de 5% impidió a estas instituciones continuar con su administración, porque no

les clientes ubicados en este segmento. Riesgo que muchas veces no está asociado con la actitud del prestamista, sino con los efectos adversos que los desastres naturales tienen sobre las principales fuentes de producción de los microempresarios.

De los ensayos al boom de las microfinanzas

Durante las décadas de 1970 y 1980, banqueros, unas pocas ONG y gobiernos hicieron importantes esfuerzos por introducir al Ecuador al mundo de las microfinanzas, aunque sin mayores resultados.

El Programa Desarrollo de la Comunidad del Banco del Pacífico fue pionero en el tema, pero el poco conocimiento del sector y la ausencia de un marco regulatorio impidieron que despegue la actividad microempresarial.

Otro programa destacable fue el Proyecto de Apoyo a las Unidades Populares que surgió durante el gobierno de **Rodrigo Borja**, el cual, si bien tenía apoyo gubernamental, estaba marcado por una visión de negocios subsidiados, que en el siguiente gobierno no se continuó.

Recién hacia el final de los años 90, empieza el boom de las microfinanzas en el Ecuador de la mano de instituciones privadas dotadas de tecnología y metodologías adecuadas, que han permitido atender a por lo menos 500 mil microempresarios, a quienes se les ha desembolsado cerca de \$ 1.500 millones en los últimos diez años.



El Ecuador es uno de los mayores mercados de microcrédito en América Latina que, además, ha logrado un fuerte desarrollo de tecnología crediticia, pese a lo cual, grandes ciudades como Guayaquil y vastos sectores rurales todavía no cuentan con servicios financieros suficientes. La distribución masiva solo ha alcanzado a las áreas urbanas de otras ciudades.

Es interesante ver el contexto: la industria microfinanciera en América Latina genera unos \$ 6.000 millones anuales en microcrédito. ¿Parece mucho? No lo es. Ese monto solo cubre 10% de la demanda potencial, señala el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID-Fomin).

Las razones para este "atraso" estarían dadas básicamente por el tamaño de las entidades microfinancieras, la falta de tecnología apropiada y el elevado riesgo que persiste en los potencia-



permitía cubrir sus costos. Es claro que se trata de un programa subsidiado, cuyos resultados todavía son inciertos.

En la actualidad, el principal gestor de los programas gubernamentales de apoyo a los microempresarios es el Banco Nacional de Fomento (BNF), pero existen reparos sobre la gestión de la morosidad, dadas las experiencias negativas de programas pasados. Se aspiraría a un comportamiento riguroso de esa institución en materia de calificación de créditos, evaluación de riesgos y calidad de garantías.

Con o sin los planes del gobierno, el asunto sigue siendo cómo acelerar la penetración de las microfinanzas donde hoy no tienen presencia y cómo agregar valor a las carteras actuales. “Para esto, debe darse una revolución

de tecnología adecuada, pues éste es un problema técnico y no político”, dice **Sergio Navajas**, especialista en microfinanzas del BID, en un artículo publicado en la Revista *Microempresa Américas* (otoño 2007).

Actual injerencia estatal crea expectativas

Los nuevos proyectos estatales han despertado evidente interés, aunque, entre los conocedores, no han dejado de causar preocupación debido a la experiencia negativa de las décadas pasadas del Estado como proveedor de servicios financieros en el país: todos recuerdan que los programas de crédito basados en subsidios gubernamentales resultaron insostenibles y/o generaron una arraigada cultura de no pago.

Y no se trata solo del Ecuador: la experiencia mundial da cuenta de que la intervención pública suele restar incentivos a las instituciones privadas cuando no es manejada bajo criterios técnicos. De ahí que sea deseable que la participación del Estado promueva el ingreso de instituciones financieras formales para que sirvan a mercados deficientemente atendidos, y que dicte políticas que apoyen el sano desarrollo de las microfinanzas.

Para **Pilar Ramírez**, ex presidenta de la Microfinanciera FIE de Bolivia, cuando los gobiernos intervienen, deberían “promover actividades de fomento en áreas específicas como capacitación o acceso a tecnologías que abaraten los servicios a los microempresarios, así como regular horarios de

MICROFINANZAS, MÁS ALLÁ DE LA ENTREGA CREDITICIA

Es curioso que, aunque se trata de un negocio que mueve cientos de miles de millones de dólares alrededor del mundo, no existe consenso respecto a qué significa hacer microfinanzas.

Las definiciones van desde considerar esta actividad como una especie de programa para reducir la pobreza, encubrir el financiamiento al consumo y hasta sostener que se trata de la última modalidad de los bancos para abultar sus ingresos. Las microfinanzas van más allá de solo entregar créditos de bajo monto, más bien podría decirse que son los servicios financieros para los microempresarios, esto es, provisión de crédito, asesoramiento técnico y capacitación.

Las primeras instituciones en ofrecer estos servicios tenían como objetivo el fomento a grupos vulnerables, especialmente mujeres campesinas, como el caso del Banco Grameen en Bangladesh, impulsado por el economista **Muhammad Yunus**, Premio Nobel de la Paz, que visitó Guayaquil, Cuenca y Quito, a principios de diciembre.

También hay experiencia a nivel

mundial de grandes bancos incursionando en este nicho de mercado, porque les genera atractivos réditos financieros que prueban que efectivamente se trata de un negocio rentable y el Ecuador no se queda al margen. Grandes bancos del país desde años atrás han apostado a las microfinanzas.

La experta **Marguerite Berger**, en un reciente estudio publicado por el BID (*El boom de las microfinanzas, el modelo latinoamericano visto desde adentro*), dice que “la clave de las microfinanzas es el desarrollo de productos y tecnologías para prestar servicios financieros a estos clientes sobre una base sostenible”.

En el término “microempresa” tampoco hay una definición clara, pero usualmente se refiere a pequeños negocios, que no emplean sino a los miembros de la familia, o a dos o tres empleados, que operan en economías locales. Con frecuencia se dedican informalmente a la manufactura en pequeña escala, los servicios y las actividades comerciales.

A pesar de que en la microempre-

sa se evidencie emprendimiento, creatividad y una alta voluntad de pago, el riesgo en el cumplimiento de los compromisos está directamente relacionado con la vulnerabilidad de este sector. Por esta razón, las instituciones financieras privadas esperan tasas de retorno que compensen el riesgo ligado a ciertas particularidades de las microempresas como escasa capacidad de acumulación, bajo acceso a la tecnología, bajo poder de negociación, atención principalmente a mercados locales, informalidad jurídica y tributaria, alta dependencia de la mano de obra familiar, activos fijos menores a \$ 20.000; lo que implica dificultad para contar con garantías reales. Además, las instituciones financieras privadas han administrado este riesgo con estrategias de asesoría y acompañamiento a los clientes.

Como menciona **Luis Alberto Moreno**, presidente del BID, “El valor fundamental de las microfinanzas reside en su capacidad de estimular el espíritu de iniciativa y de generar la posibilidad de una mejor vida para millones de individuos con gran espíritu de trabajo que, en la actualidad, carecen de acceso al sistema financiero formal”.

atención bancaria para que sean más flexibles para microempresarios y emprendedores”.

El Grupo Consultivo para Asistir a los Pobres (CGAP por sus siglas en inglés) estima que un escenario positivo sería que los gobiernos provean servicios microfinancieros a través de bancos estatales con amplia cobertura geográfica, trabajen por bancarizar una parte del segmento pobre de la población o creen entornos más propicios para el desarrollo de las microfinanzas.

La expectativa por la intervención del Estado sigue latente, aunque la cartera de microcréditos entregada por las instituciones públicas del Ecuador representa apenas 2% del financiamiento total. De mantenerse esta tendencia, los programas públicos emprendidos por el actual gobierno no tendrían impacto significativo en el negocio microfinanciero.

Aspectos claves para el negocio

Según estudios realizados por la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el BID sobre el clima de negocios de las microfinanzas en América Latina, para un saludable entorno es importante analizar tres aspectos: a) marco regulatorio, b) clima de inversiones y c) desarrollo institucional.

Como el Ecuador está a las puertas de que la Asamblea Constituyente emprenda cambios en la actual legislación para el sistema financiero, sería importante que los encargados de estos cambios reflexionen en algunos principios claves para un mejor entendimiento de las microfinanzas:

1. Las personas emprendedoras y de escasos recursos, en su mayoría, necesitan servicios financieros. Esto significa que se debe tener precaución de no excluirlos con una fijación de precios en que los proveedores de estos servicios no puedan cubrir sus costos y riesgos asociados.
2. Las microfinanzas podrán alcanzar su potencial si éstas son integradas al sistema financiero, con institu-

CUADRO 1
CRÉDITOS CRECEN A MENOR RITMO
(TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA CARTERA)*

Cartera	dic-03	dic-04	dic-05	dic-06	dic-07
Comercial	12,7%	13,6%	17,3%	11,4%	7,2%
Consumo	2,3%	39,4%	30,0%	27,4%	14,8%
Vivienda	16,6%	49,2%	28,0%	22,4%	20,3%
Microempresa	128,8%	96,4%	100,5%	30,8%	26,5%
Sistema*	12,0%	26,9%	26,8%	22,6%	12,1%

* SISTEMA FINANCIERO SE REFIERE A BANCOS, FINANCIERAS, COOPERATIVAS, MUTUALISTAS Y BANCO NACIONAL DE FOMENTO.

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

3. El papel del gobierno puede ser de facilitador y en ciertos casos de proveedor directo de algunos servicios financieros.
4. Las microfinanzas funcionan mejor cuando se mide su desempeño.

Lograr acuerdos entre el gobierno, las organizaciones de base (redes de pequeñas cooperativas de ahorro y crédito y algunas ONG con presencia rural) y sobre todo con las instituciones privadas reguladas, dedicadas a entregar microcréditos, es fundamental para pasar del eslogan a la articulación de un programa efectivo que apoye al sector microempresarial del Ecuador.

Un año conflictivo

Este 2007 ha sido un año particularmente conflictivo para el sistema financiero ecuatoriano, y las microfinanzas no han escapado a la influencia negativa de los vaivenes políticos.

La cartera total del sistema financiero (que incluye bancos, financieras, mutualistas, cooperativas y BNF) evidencia una desaceleración importante en el último año. Mientras en diciembre de 2006 se registró una tasa anual de crecimiento de 22,6%, las últimas cifras disponibles muestran que, en diciembre de 2007, apenas llegó a 12,1% (Cuadro 1).

Si ése es el comportamiento de la cartera total, las microfinanzas también registran esta contracción, pues si bien la cartera de microcrédito logró una expansión importante durante los años 2003 a 2005, con tasas de crecimiento anual superiores a 100%, a diciembre

de 2007, este porcentaje bajó a 26% (Gráfico 1).

En el primer quinquenio de la década, semejante expansión de las microfinanzas fue posible gracias a la fuerte introducción de este segmento en el sistema financiero. Ahora el sector está amenazado por un ambiente de incertidumbre y expectativas poco favorables del futuro próximo.

La estrategia es seguir ganando terreno

El interés de ciertos bancos y de un mayor número de cooperativas en hacer microfinanzas ha sido un buen motor para acrecentar su penetración de mercado.

De hecho, existe una creciente participación de la cartera de microempresa en la cartera total del sistema financiero en su conjunto, al pasar de 3,5% en diciembre 2003 a 11% en diciembre de este año (Gráfico 2).

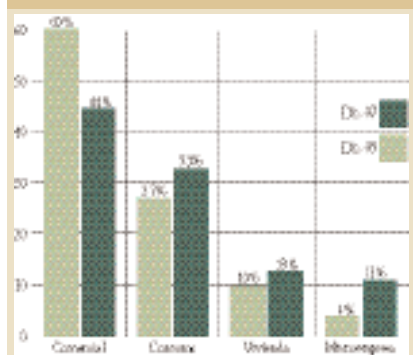
Así mismo, se observa un importante crecimiento del sector de cooperativas que típicamente atienden a microempresarios, pues el porcentaje de créditos

GRÁFICO 1
FUERTE DESACELERACIÓN DE LA CARTERA DE MICROEMPRESA



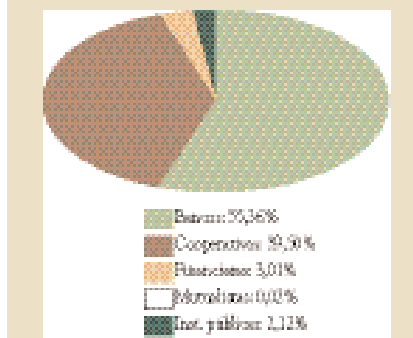
DATOS CORRESPONDEN A LA CARTERA DEL SISTEMA FINANCIERO.
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

GRÁFICO 2
CRÉDITOS A LA MICROEMPRESA
HAN GANADO TERRENO



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

GRÁFICO 3
BANCA Y COOPERATIVAS DOMINAN
ENTREGA DE CRÉDITOS A LA MICROEMPRESA
(% DE CARTERA DE MICROEMPRESA POR TIPO
DE INSTITUCIÓN/CARTERA TOTAL)



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

concedidos por éstas, frente al total del sistema, pasó de 30% en diciembre 2003 a 40% en diciembre 2007.

De todas maneras, la banca mantiene el liderazgo, ya que los créditos entregados a la microempresa representan 55% de los créditos totales canalizados por el resto del sistema financiero (Gráfico 3).

Las instituciones públicas tienen muy poca injerencia en el financiamiento a la microempresa y una larga historia de entregas crediticias fallidas como ya se dijo.

No solo hay un mayor monto de recursos entregados —aunque en desaceleración—, sino también un número creciente de instituciones reguladas y no reguladas que han incursionado en las microfinanzas. Mientras a diciembre 2003 hubo 30 instituciones atendiendo este segmento, en diciembre 2007 se

duplicaron; las de mayor expansión han sido las cooperativas (Cuadro 2).

Este creciente número de participantes en el sector de las microfinanzas ha sido positivo por su efecto en la desconcentración del mercado y alcance del servicio. Sin embargo, poco ha cambiado la distribución del pastel, pues los tres principales actores se mantienen con alrededor de 50% del mercado, marcando el rumbo del sector y dejando poco lugar a competencia entre instituciones (Cuadro 3).

En todo caso, el que más terreno ha cedido es el Banco Solidario que, tras concentrar cerca de un tercio de los créditos entregados en 2003, bajó a solo 17% en diciembre 2007.

La baja morosidad de la cartera de microcrédito es un atractivo para continuar financiando al microempresario, aunque siempre existe el riesgo de que el incremento de la oferta lleve a sobreendeudamiento e incapacidad de pago.

Desde el año 2003, ha existido cierta tendencia al alza en el ratio de morosidad (cartera vencida y contaminada / cartera total), pues pasó de 4,5% a 4,8% en diciembre de 2007. En este indicador pesa la morosidad de la ban-

ca pública, superior a 9%, que contamina a todo un sector que tradicionalmente tiene buena voluntad de pago.

La falta de controles, seguimiento y capacitación adecuada termina siendo perjudicial para el beneficiario final.

Olvidar el asesoramiento es un grave error

La preocupación del gobierno actual se ha centrado en las tasas de interés, pero parece desconocer la realidad de las microfinanzas, pues los microempresarios consideran al servicio como parte fundamental del producto. Entonces, la competencia gira primero en torno a la disponibilidad del servicio, después hay presión por mejorarlo y finalmente preocupa el precio.

Los clientes dan mucho más valor a la posibilidad de obtener el financiamiento, la calidad del servicio, la flexibilidad y el tiempo de entrega del dinero, que a la tasa de interés que les cobran.

Las políticas públicas requieren ser coherentes con esta realidad para fomentar una competencia justa y transparente, que cree condiciones de

CUADRO 2
CRECIENTE NÚMERO DE INSTITUCIONES CON CRÉDITOS A LA MICROEMPRESA

	2003	2004	2005	2006	2007
Bancos	5	10	15	19	17
Cooperativas	23	32	37	36	36
Financieras	0	1	4	4	5
Mutualistas	1	2	2	2	2
Inst. públicas	1	0	1	1	1
Sistema financiero	30	43	58	61	60

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

CUADRO 3
TRES INSTITUCIONES LIDERAN LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR
(PARTICIPACIÓN EN LA CARTERA DE CRÉDITOS)

	2003	2004	2005	2006	2007
Credifé (Banco Pichincha)	17%	14%	12%	16%	19%
Solidario	37%	29%	16%	16%	17%
Procredit	10%	10%	9%	10%	12%
Unibanco	0%	0%	8%	5%	5%
Coop. Juventud Ecuatoriana y Progresista	0%	3%	3%	3%	3%
Coop. Riobamba	3%	3%	3%	3%	3%
Coop. Oscus	0%	2%	3%	3%	3%
Cooprogreso	0%	1%	2%	3%	3%
Coop. Manuel Esteban Godoy	1%	2%	3%	3%	3%
Finca	0%	4%	3%	3%	2%
Resto instituciones	32%	33%	38%	35%	31%

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

reducción en la tasa de interés. Los primeros pasos podrían ser:

- Imponer a los proveedores la obligación de ofrecer precios transparentes y comparables.
- Promover los conocimientos financieros de los consumidores.
- Recopilar y evaluar información veraz del mercado.
- Crear organismos de verificación de antecedentes crediticios fiables y oportunos.

Desde la expedición de la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito y de Optimización de la Inversión Pública —la llamada Ley de Justicia Financiera—, se ha observado confusión en los clientes entre el costo del dinero y el costo del servicio como tal y, lo que es más grave, hay una creciente desatención a los clientes de los estratos más bajos, provocando un incentivo al mercado informal y a la desbancarización de microempresarios ubicados en las zonas rurales, donde el acceso al crédito en general es escaso.

Es claro que la consecuencia de querer forzar la fijación de las tasas de interés de acuerdo a conveniencias políticas, especialmente en el sector de las microfinanzas, es tener tasas que no reflejan la realidad del mercado ni responden a situaciones de equilibrio y, lo que es mucho más grave, implica que buena parte de la población está siendo excluida del sector financiero formal.

Actualmente, se corre el riesgo de estar respondiendo a una demanda política y, por tanto, de que los programas gubernamentales sean temporales. Más allá de los pronunciamientos oficiales sobre las microfinanzas, la necesidad y el derecho al microcrédito están ahí y, si no es el sistema financiero el que ofrece este servicio, alguien más lo hará, con los consecuentes riesgos de que no esté sujeto a regulaciones y controles que permitan la transparencia, eficacia y oportunidad.

* Catedrático de la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE).

“LO CENTRAL ES AYUDAR A LOS CLIENTES A MEJORAR SUS CONDICIONES DE VIDA”: MÓNICA HERNÁNDEZ

“Confío en que los técnicos que han estado trabajando del lado del gobierno van a transmitir a los asambleístas la compleja estructura que hay detrás de la industria de las microfinanzas, porque no se trata de manejar el tema políticamente y solo dar créditos a bajas tasas de interés, sino de ayudar a los clientes a mejorar sus condiciones de vida”.

Lo positivo de la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito, vigente desde hace pocos meses, fue que se sinceraron los costos y presionó a las organizaciones que se dedican a las microfinanzas a buscar elementos que mejoren su productividad para bajar el costo final que paga el cliente, reconoce **Mónica Hernández**, dedicada desde hace muchos años al tema de las microfinanzas.

“Yo siempre menciono que un microempresario es una persona emprendedora que quiere hacer las cosas bien y es buen pagador. Se le inserta en un proceso en el cual asesores de microcrédito salen al campo, le enseñan a administrar su negocio, hacen un ABC financiero y le ayudan a cumplir sus obligaciones financieras. Para nosotros el crédito es el gancho a través del cual nos acercamos a la persona e indirectamente a su familia para ayudarlo a que mejore la calidad de vida, se empodere, se sienta importante y pueda surgir. Un asesor de crédito viene con toda una filosofía inmersa, en la cual el crédito es solo la punta del iceberg. Esto no sucede con las instituciones públicas”, declara.

Según ella, esta manera de actuar consigue resultados positivos, pero implica costos más altos que en la banca tradicional.

“Captar microempresarios tampoco es fácil ni rápido, hay un inmenso costo de promoción, de análisis de riesgo por parte del asesor de crédito, determinación de la capacidad de endeudamiento y seguimiento al cliente. Ahí está la diferencia con el *chulquero* a quien solo

le piden el dinero, éste les entrega y a cambio pagan exorbitantes intereses”.

La ley también ha permitido intercambiar información con las distintas entidades del gobierno para generar mayor dinamismo y difusión de todo el entorno en que se desenvuelven las microfinanzas.

El Estado sí puede ayudar

Desde el punto de vista de la Fundación Alternativa, hay productos interesantes que tiene el gobierno y que no podrían entregar las instituciones privadas por el riesgo y el costo.

Por ejemplo, el Programa de Protección Social (PPS) manejado por el Ministerio de Inclusión Económica y Social, que es un anticipo del Bono de Desarrollo Humano: en lugar de que se les entregue \$ 30 mensuales a los beneficiarios, el PPS propone un anticipo al bono por 12 meses, es decir, que podrían recibir alrededor de \$ 345 (considerando el cobro de un costo por el servicio).

Entonces, en el caso de los operadores, el apoyo consiste en prestar el recurso por 45 días hasta que el gobierno reembolse los recursos entregados, y designar un asesor con un perfil más sociológico que financiero, para que

MÓNICA HERNÁNDEZ
directora de la Fundación Alternativa



Fotos: Verónica Valencia.

analice el “carácter” del cliente y su negocio, y recién iniciar el proceso de anticipo del bono con el PPS.

“Es un producto espectacular porque un negocio puede crecer enormemente. Lo que se busca es que esas personas generen o mejoren su negocio y de inmediato empiecen a producir, en lugar de esperar que mensualmente llegue un monto mínimo de dinero”, asevera Hernández, aunque advierte que “necesariamente tiene una serie de riesgos inmersos; la responsabilidad de las entidades que apoyan este programa es que este dinero no se pierda ni se malgaste”.

Oportunidades y potenciales riesgos de la Asamblea Constituyente

La experta considera interesante que en el gobierno central hay técnicos dedicados a analizar la realidad de las microfinanzas, quienes trabajarían en talleres con los asambleístas para conversar sobre el costo de atender a un microempresario.

“Lo importante es que se entienda que este costo es alto, pues está ligado a la necesidad de llegar hasta donde está el microempresario, hacer que tenga pluriproducos (vacas, gallinas, cuyes, cultivos), distintas fuentes de ingresos, y ayudarle a crecer en cada uno de éstos”, añade. “El riesgo es que desde la banca estatal se les puede dar apoyo, pero hay que aceptar que el BNF (que está liderando los programas de apoyo a los microempresarios desde el lado del gobierno) no tiene asesores de crédito especializados que vayan al campo para manejar las microfinanzas”.

En cambio, dice, “en el sector privado contamos con por lo menos unos 5.000 asesores dando vueltas en el barrio, en el campo y en las zonas urbano-marginales, trabajando con los clientes. La banca pública no puede darse ese lujo”. Al preguntarle sobre el Programa de Crédito 5-5-5, asegura que la tasa de 5% “tiene una serie de costos ocultos que paga el Estado, porque esa tasa no cubre costos, no es sostenible”.

Declara, sin embargo, que confía “en que el presidente Correa con su equipo técnico y la Asamblea con Alberto Acosta a la cabeza, valorarán más la rentabilidad social que la financiera. Para eso estamos con el ojo bien abierto; no nos dormimos”.

“REGLAS QUE NO CONTEMPLAN LA REALIDAD PODRÍAN SIGNIFICAR UN GRAVE RETROCESO”, DICE PAÚL ARIAS

“El avance de las microfinanzas en el Ecuador tiene fama en otros países que vienen a conocer y copiar el esquema de trabajo. Poner reglas que no consideren las particularidades de esta industria llevaría a un retroceso de microfinancieras, microempresarios y la sociedad ecuatoriana en su conjunto”.

Para Paúl Arias, de Credifé, es indispensable que la Asamblea defina un ordenamiento claro y duradero para el país, que fomente la estabilidad y permita que los emprendimientos de todo tamaño mantengan su expectativa y seguridad jurídica de formación y crecimiento.

Espera definiciones en cuanto a la regulación de las instituciones que intermedian, pues se debe proteger a los clientes en tanto sujetos activos y pasivos de instrumentos financieros. Es indispensable delimitar clara y técnicamente los segmentos de crédito, tener una adecuada normativa y una supervisión ágil y eficiente, considerando la particularidad de los actores financieros.

“Se ha logrado un avance importante con el esquema de transparencia de información para los clientes impuesto por la Superintendencia de Bancos, atenuando la asimetría de información que no permite una sana competencia”, dice al sugerir que la Asamblea mantenga y refuerce dicho esquema.

“Un aporte clave para las microfinanzas dentro del rol que corresponde al Estado sería contribuir al desarrollo de economías de escala y redes de distribución. Un esquema legal de responsabilidades no bancarias, similar al que tienen Colombia y Brasil, y que ha probado ser exitoso, apoyaría en gran medida al desarrollo de esta industria en el Ecuador”, señala. A esto debería sumarse una economía estable en el tiempo, que permita mayor bancarización de la



PAÚL ARIAS
gerente general de Credifé -
Desarrollo Microempresarial del Banco
Pichincha

población e intermediación ordenada y regulada.

Presión por mayor competencia

Según Arias, las instituciones de microfinanzas enfrentan el entorno altamente competitivo con mayor capacitación, creando formas alternativas para llegar y servir a la población que no tiene acceso, desarrollando productos diferenciados y canales de servicio específicos, a más de manejar con prudencia y responsabilidad la confianza de los clientes.

Frente a los programas de microcrédito públicos como el 5-5-5, cree que las instituciones microfinancieras privadas deberían competir afianzando el actual esquema de concesión de créditos que contempla agilidad, oferta constante de productos alternativos, servicios de asesoría integral al cliente para que organice sus actividades empresariales y personales. “Es un modelo de apoyo que ha demostrado mejorar las condiciones de vida en el tiempo. Una metodología que no contemple esta integralidad simplemente estancaría al microempresario, a las microfinancieras y al país”.

“EL ESTADO SÍ PUEDE SER SUPERVISOR Y PROVEEDOR”: JAVIER VACA

“El éxito de las instituciones de microcrédito en el Ecuador se puede ver desde dos perspectivas. La primera desde el aprendizaje, porque cada vez se desarrollan nuevos productos y se exploran nuevos mercados para atender mejor a microempresarios y pequeños productores. La segunda corresponde al desarrollo del mercado, porque cada vez existe mayor competencia que obliga a las instituciones a definir diferentes estrategias, y a la vez se va logrando una mayor escala que se traduce en la reducción de costos”.

El mercado ecuatoriano de microfinanzas tiene una buena evolución, tanto en crecimiento como en presencia de número de instituciones, lo que le hace cada vez más competitivo, dice **Javier Vaca**.

Sin embargo, es necesario redefinir su estructura, dado que existe un gran número de cooperativas que no son supervisadas y que se crean sin mayores complicaciones, y otras instituciones que no tienen una figura jurídica clara como las “cajas de ahorro y crédito” o “cajas solidarias”.

Con todo, en su opinión, al momento sí existe una oferta diversa para las instituciones de microfinanzas que cumplen requisitos de indicadores aceptables, transparencia y calificación de riesgos. Esta oferta va desde fondos europeos que captan recursos en sus países para invertirlos en instituciones de microfinanzas con un margen de tasa aceptable, para beneficiar a países en vías de desarrollo, lo que se conoce como “la banca ética”. Por otro lado, están también organismos multilaterales que buscan colocar recursos en instituciones que presenten una buena perspectiva de desarrollo. Lamentablemente, los plazos y costos de fondeo todavía son un problema.

El papel del Estado

Vaca ve con buenos ojos el lanzamiento del Sistema Nacional de Microfinanzas por parte del gobierno, el que proveerá fondos a ins-

tuciones de microfinanzas que cumplan ciertos requisitos, entre los cuales está la atención a sectores de población en los cantones con mayores índices de pobreza para beneficiarse de mejores condiciones de costo.

“La participación del Estado debe ser como supervisor del sector, emitiendo políticas adecuadas para el desarrollo ordenado del mercado. Como proveedor de crédito directo, el Estado podría intervenir con programas para la atención de aquella población que por sus condiciones de pobreza no puede acceder a la oferta de las instituciones de microfinanzas, como una preparación para que a futuro se conviertan en clientes”, señala.

Para lograr esto, debería combinar acciones de tipo social como capacitación, salud, vivienda, entre otras, para mejorar las condiciones de vida y disminuir la vulnerabilidad de este sector poblacional.

“El Estado también puede intervenir en aquellas inversiones que por su plazo o riesgo no son asumidas por el sector privado, como la provisión de canales de riego, legalización de tierras, compra de tierras, centros comerciales populares, reforestación, protección del medio ambiente y hasta infraestructura vial”, dice y añade que “el Estado debe garantizar el funcionamiento adecuado de los mercados, para que dispongan de información suficiente, transparencia, supervisión, normativa y de incentivos para el desarrollo. Esto garantiza la competencia entre los actores y que las instituciones busquen su propia sostenibilidad sin una dependencia externa”.

JAVIER VACA
director ejecutivo,
Red Financiera Rural



Taita Pacho, marca local de los productores de Penipe

Una experiencia exitosa de microfinanzas

A solo quince minutos de la ciudad de Riobamba está Penipe, “pueblo de la solidaridad”, donde su población —de la mano de la municipalidad y la Cooperativa 4 de Octubre— encontró en las microfinanzas una alternativa efectiva para volver a producir, mejorar su calidad de vida y así superar el embahte de ocho años de proceso eruptivo del volcán Tungurahua.

< POR VANESSA BRITO >

A pocos días de la violenta erupción del volcán Tungurahua, en agosto 2006, GESTIÓN visitó la zona. Todavía están frescas las imágenes de la destrucción causada, con poblados arrasados, puentes destruidos, miles de hectáreas de cultivos cubiertos de lava y cenizas, cientos de personas sin hogar y sin medios de subsistencia, poca coordinación entre organismos de emergencia y autoridades locales, desinformación y angustia por haber perdido todo.

Un año más tarde, GESTIÓN volvió a la zona para constatar que las microfinanzas, entendidas no solo como la entrega de microcréditos sino, sobre todo, como un proceso de acompañamiento y asesoramiento al cliente, son un medio efectivo para sacar a la gente de la pobreza y reinsertar a los microempresarios en actividades productivas que mejoran su calidad de vida.

Taita Pacho se levanta de las cenizas

La Red de Productores Locales de Penipe había desarrollado tiempo atrás la marca Taita Pacho, para garantizar la calidad tanto de los productos agrícolas como pecuarios que se producen bajo su denominación, pero esta marca estuvo a punto de desaparecer cuando sucedió la violenta erupción del Tungurahua el año pasado.

En un trabajo conjunto entre la municipalidad del cantón Penipe y la Cooperativa 4 de Octubre —única institución financiera que tiene su casa matriz en la zona—, se ha logrado recuperar la marca y sobre todo darle mayor impulso, pero con responsabilidad social.

Rodrigo Baldeón, directivo del Departamento de Gestión del Desarrollo del Municipio de Penipe, explica que la municipalidad se ha empe-



ñado en la recuperación de los medios de vida de los habitantes del cantón, la mayoría dedicadas a la agricultura y crianza de animales.

Para esto orienta a los clientes tanto en la actividad que pueden desarrollar, como los lugares donde están autorizados a ejercerla. Por su parte, la Cooperativa 4 de Octubre es la principal aliada para facilitar el financiamiento.

Como la infraestructura productiva de la zona es variada, Taita Pacho abarca cultivos hidropónicos en invernadero de tomate, mora, frutilla y brócoli; viveros, cuyeras, chancheras, granjas avícolas, queseras, molinos, artesanías y hasta proyectos turísticos.

Para asegurar el manejo técnico de las actividades productivas, el Municipio capa-



cita a los microempresarios, entrega folletos con instrucciones técnicas y hace visitas periódicas.

España también ayudó, a través del Proyecto de Cooperación Integral y Colectiva del Ayuntamiento de Madrid, canalizando fondos que permitieron montar una base de datos con un sistema de información georreferenciada, es decir, imágenes satelitales de alta precisión en las cuales con la ayuda de expertos geólogos se definieron las zonas de alto, mediano y bajo riesgo.

Gracias a estos mapas, el Municipio cuenta ahora con una herramienta técnica para orientar a los microempresarios sobre dónde pueden asentar su inversión y a la vez prohibir la ubicación en zonas riesgosas. La cooperativa tiene la respon-

sabilidad de entregar créditos solo a los microempresarios que han recibido el aval municipal.

Este trabajo conjunto del Municipio y 4 de Octubre ha permitido a los microempresarios volver a contar con una actividad productiva que tiene financiamiento asegurado, y se realiza en zonas de bajo riesgo, lo que garantiza que no perderán su inversión ante una nueva erupción del volcán.

Microfinanzas exitosas

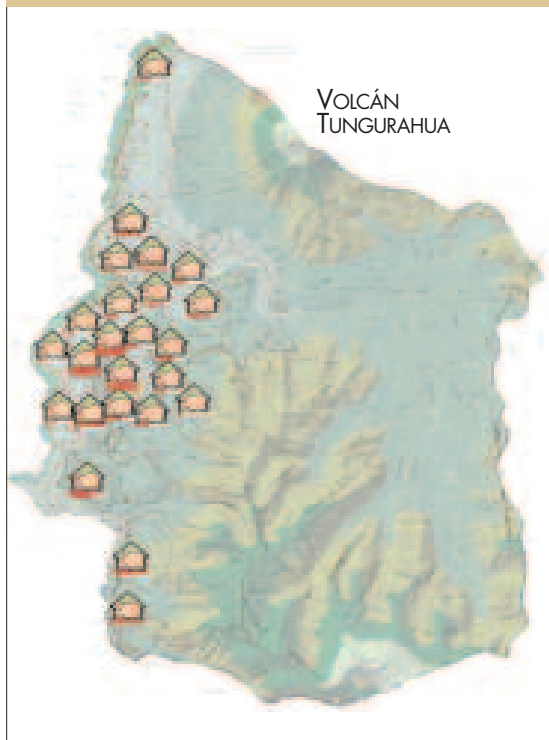
“Hacer microfinanzas va mucho más allá de solamente entregar dinero al microempresario. Si lo hubiéramos hecho así, tras la erupción del Tungurahua, ahora estaríamos llenos de créditos impagos, pero la morosidad de la institución apenas supera 3%”, dice **Yolanda Haro**, gerente de la Cooperativa 4 de Octubre.

Una correcta orientación, junto con el análisis de riesgo técnicamente realizado antes de entregar el dinero, y el acompañamiento al cliente por parte del asesor de crédito, una vez que ha recibido fondos para su negocio, son las claves para que éste genere ganancias, pueda pagar la deuda y sobre todo para que crezca.

Para los microempresarios afectados por el volcán Tungurahua y para otros de distintas zonas del país, la oportunidad de volver a ser productivo no está solo en bajas tasas de interés de los créditos, sino en que el cliente tenga opciones de negocio, conozca cómo manejarlo, acceda al dinero y reciba asesoramiento continuo.

Todo esto se ha logrado en Penipe, en una interacción entre el aporte público y privado, demostrando que las microfinanzas no son solo un negocio para generar ganancias, sino una oportunidad para que las personas recuperen su medio de vida y progresen, más aún en zonas donde los fenómenos naturales provocan tanta destrucción.

MAPA DE CHANCHERAS EN EL CANTÓN PENIPE



FUENTE: MUNICIPIO DE PENIPE.

Los corresponsales no bancarios disminuyen los costos

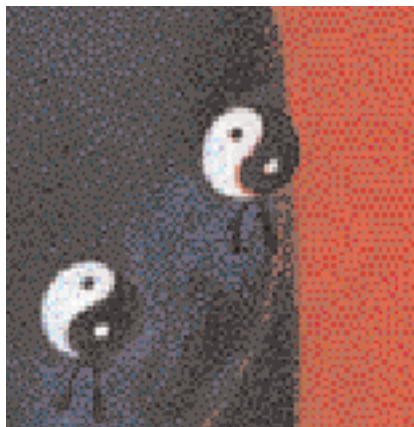
< POR MARIELA MÉNDEZ PRADO* >

¿Se imagina usted haciendo transacciones bancarias en la tienda, farmacia, distribuidora de materiales de construcción, etc., donde el encargado lo atiende como si fuera una agencia bancaria? Precisamente, eso es lo que permite un sistema de corresponsales no bancarios (CNB), desarrollado en Brasil por el Lemonbank, en Perú por el Banco de Crédito, y que se espera sea implementado pronto por la banca en el Ecuador.

El sistema de corresponsales no bancarios, como su nombre lo indica, corresponde a una cadena de distribución con costes muy inferiores al de una agencia bancaria. Según la Superintendencia de Bancos de Perú, una agencia tiene un costo de \$ 200.000, un cajero automático (ATM, por sus siglas en inglés) de \$ 35.000 y el CNB apenas de \$ 5.000. La diferencia entre las cifras facilita comprender la importancia de que se lo ponga en marcha en el país, lo que permitiría la disminución de costos del sector bancario de manera significativa.

El riesgo principal de implementación de los CNB para la banca está en capacitar, aproximadamente durante un tiempo entre cuatro a seis meses, a un “no bancario”, a alguien cuyo único referente de mover cantidades “relativamente importantes” de dinero en su pueblo o barrio es el tamaño de su negocio y la reputación entre sus vecinos. Pero hay métodos que permiten la estricta selección de un candidato de reputación probada. Además, el banco tiene que montar un terminal especial que el CNB pueda administrar para recibir y pagar dinero.

Nótese que las atribuciones de los CNB son similares al de una agencia bancaria: recibe y entrega dinero, y has-



ta puede promocionar productos financieros, es decir, tiene atribuciones superiores a los ATM, lo cual es una ventaja para el usuario del servicio.

Los incentivos para la persona que asume el reto de seguir administrando su negocio y convertir su caja en un CNB están en la comisión que recibe, de acuerdo a los niveles de transaccionalidad y el ahorro de tener que ir a depositar sus excesos de liquidez a la agencia más cercana, ya que opera la corresponsalía con su propio dinero; por tanto, la institución financiera también se ahorra el costo del traslado seguro del papel o metal moneda.

Hasta hace poco tiempo se consideraba que los cajeros automáticos eran la solución a la disminución de los altos costos de las agencias bancarias. Para implementarlos como red bastaba superar la barrera de la inversión —bastante alta si se tiene como meta ubicar uno cerca de un sector de mucha afluencia de público, como ampliamente los bancos ecuatorianos lo han desarrollado.

Otra opción de la que se habló bastante es el de la banca virtual, desarrollado bajo el supuesto de accesibilidad de Internet. Pero, como se sabe, el

acceso a dicho tipo de banca es limitado a un determinado segmento de la clase media que tiene Internet domiciliario y confía en las transacciones *on line*. Sobre esta opción, los CNB tienen dos ventajas relevantes: se mantiene el contacto con la gente, pues aún resulta difícil poder quejarse con una máquina —sea ésta personal (una PC) o sea pública (un ATM)— y permite el acceso de servicios bancarios a zonas recónditas del país, siempre y cuando se supere la barrera de la transmisión de datos encriptados vía telefónica o las tecnologías de menor costo disponibles en el lugar que se desarrolle.

Como justificación a la creación de estas estructuras, en una reciente conferencia de la Summit of the Americas Center, el doctor **Francisco Prior** analizó los niveles de profundización financiera en Latinoamérica y propuso mejorar los niveles de cobertura de servicios bancarios, la denominada “bancarización de los servicios de microcrédito” en sectores hasta hoy olvidados por las grandes instituciones.

Se puso énfasis al potencial inherente en la captación de remesas de los migrantes, ya que la formalización de los flujos permitiría canalizar esos recursos hacia el ahorro y el establecimiento de colaterales lograría garantizar futuros créditos en estos segmentos.

Los bajos niveles de bancarización también fueron corroborados en la 41^a asamblea anual de la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), celebrada en Miami en noviembre pasado, en la que se anunció que 43% de la población adulta latinoamericana no tiene acceso a servicios básicos bancarios como una cuenta de ahorros. En un estudio realizado sobre los países de la región, el Ecuador muestra

niveles de 33% y Chile los índices más altos entre 50 y 60%.

Los gastos de operación de la banca ecuatoriana en 2006, según cita Multienlace, fueron de 46% y los niveles de profundización [(créditos+depósitos)/ PIB] llegaron a 38,36%.

Bancarizar las remesas

En economías con altos niveles de remesas, como es el caso del Ecuador, existiría un nicho hasta hoy no aprovechado por los bancos, ya que los modelos de análisis de crédito se basan en ingresos formales o declaraciones de impuesto a la renta y es evidente que miles de familias que reciben remesas cuentan con los recursos para realizar operaciones bancarias, pero no tienen la documentación oficial que lo sustente.


La bancarización de remesas permite alcanzar modelos de negocio exitosos como el caso de MC inmobiliaria, franquicia española que permitió que ecuatorianos residentes en España calificaran para créditos de viviendas adquiridas en el Ecuador.

Una de las mayores razones para que los costos sean altos en el sector de los microcréditos se debe a la necesidad de montar una estructura casi personalizada para el seguimiento y trato con estos clientes. Pero esta dificultad, entre otras, para que las instituciones financieras puedan llegar a estos sectores serían superadas con la implementación de CNB, permitiendo no solo aumentar los niveles de cobertura, sino el aprovechamiento del potencial inherente en las remesas.

En estos sectores y por qué no en otros, como los de microempresarios, la banca se vuelve realmente amiga cuando el usuario del servicio identifica al que se encuentra del otro lado del mostrador como un “similar” y, más aún, si quien lo atiende es el tendero, el farmacéutico de su pueblo, etc., a quien reconoce.

Con ello se lograría alcanzar la denominada “banca inclusiva”, permitiendo la formalización y asesoría de sectores no bancarizados.

Si aún sigue escéptico sobre el tema de los CNB, la autora le invita a consultar en www.lemonbank.com el exitoso caso de ese banco en Brasil con más de 5.200 agentes alrededor de ese país y, así mismo, a corroborar en www.viabcp.com el vertiginoso crecimiento de bancarización por el Banco de Crédito en Perú. Está demás comentar sobre los excelentes resultados que se han dado en Colombia.

Por supuesto, junto a la instrumentación de los CNB en el Ecuador, tendría que venir su regulación, aún inexistente en el país, que permita libertad para su desarrollo; así, su implementación sería resultado del efecto libre competencia, con lo que se caminaría a una meta de la que se habla mucho últimamente: que el costo de los servicios bancarios en realidad disminuya. 

** Economista, máster en Mercados Financieros, profesora de la Facultad de Economía de la ESPOL (Guayaquil). Puede contactarse en smendez@espol.edu.ec o smendez@ecuadorinvierte.com*