

T
658.15
GUA
C:2.

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANISTICAS Y ECONOMICAS

“El crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional y su impacto en la Microempresa Nacional, Período 1993-1998”

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL, ESPECIALIDAD FINANZAS Y MARKETING

Presentada por:

María Fernanda Guadalupe Moyano
Paula Cecilia Guadalupe Moyano
Ángela María Franco Guzmán

Guayaquil – Ecuador

2002

DEDICATORIA

A mis padres y hermanos

María Fernanda Guadalupe Moyano

A mis padres y hermanos por su apoyo incondicional, y a quien con su ternura y amor y amor estuvo siempre dándome ánimos para seguir adelante. Gracias mi amor.

Paula Guadalupe Moyano

A mis padres que con mucho amor me apoyaron y animaron siempre para poder así culminar con éxito mis estudios universitarios. Y a mi esposo, quien con su ejemplo me impulsaba a seguir adelante.

Ángela Franco Guzmán

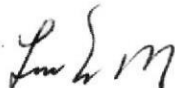
AGRADECIMIENTO

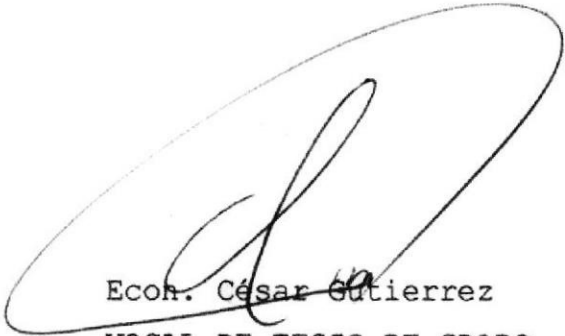
A nuestros padres y a todas aquellas personas que contribuyeron a la realización de la presente tesis de grado, al personal de la Corporación Financiera Nacional, en especial al Econ. Ronald Cuenca, quien aportó con valiosa información para la elaboración del presente trabajo; y sobre todo a Dios quien nos acompaña, guía e ilumina en todo momento de nuestras vidas.

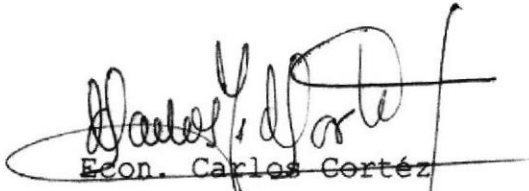


TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Omar Maluk Salem
DIRECTOR DEL ICHE


Econ. Luis Rosero
DIRECTOR DE TESIS


Econ. César Gutiérrez
VOCAL DE TESIS DE GRADO


Econ. Carlos Cortés
VOCAL DE TESIS DE GRADO

DECLARACION EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral".



(Reglamento de Graduación de la ESPOL).

María Fernanda Guadalupe Moyano

Paula Cecilia Guadalupe Moyano

Ángela María Franco Guzmán



RESUMEN

El presente trabajo contiene un análisis del Sector Informal en América Latina y el Ecuador, como guía principal que permita dar una explicación a las características de la Microempresa Ecuatoriana, el papel que el crédito tiene sobre su desarrollo y las diferentes opciones a financiamiento; como contexto al programa crediticio desarrollado por la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Este estudio analiza la distribución del crédito otorgado a través de las diferentes Instituciones Financieras (IFIs) a la microempresa urbana (ME) desde 1993 a 1998, fecha en la que la CFN arranca como Banca de Segundo Piso. Específicamente se analizan las Facilidades Fopinar, Microempresa y Credimicro.

El análisis de distribución del Crédito por sector económico, moneda, por plazos y por localización geográfica, sirvió como base para tratar de medir el impacto de dicho programa en variables como el empleo y la productividad, ambos en el ámbito de la empresa. Los resultados indican que si bien el programa se adecúa a ciertos requerimientos de la Microempresa, su ámbito de acción se limita por la dependencia de recursos financieros de donantes y a la baja participación de la banca convencional.



ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	VII
INDICE GENERAL.....	VIII
INDICE DE GRAFICOS	XIII
INDICE DE TABLAS.....	XV
INTRODUCCIÓN	XX
CAPITULO I: EL SECTOR INFORMAL Y LA MICROEMPRESA	1
1.1 LA NOCION DE SECTOR INFORMAL	
1.1.1 ORIGEN DE LA NOCION DE SECTOR INFORMAL URBANO	1
1.1.2 EVOLUCION DEL CONCEPTO DE INFORMALIDAD	2
1.1.3 CONCEPTUALIZACION DEL SIU	3
1.1.4 EL SECTOR INFORMAL EN AMERICA LATINA.....	5
1.2 EL SIU Y LA MICROEMPRESA.....	12
1.2.1 CARACTERISTICAS	12
1.2.2 IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA	16
1.3 ANALISIS DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN EL ECUADOR.....	18
1.3.1 ORIGEN DEL SIU EN EL ECUADOR.....	18
1.3.2 ESTRUCTURA DEL SECTOR INFORMAL URBANO	19
1.3.2.1 MAGNITUD DEL SIU	19

1.3.2.2 ESTRUCTURA DEL SIU POR RAMA DE ACTIVIDAD.....	25
1.3.2.3 ESTRUCTURA DEL SIU POR CATEGORIA OCUPACIONAL	28
1.3.2.4 ESTRUCTURA DEL SIU POR NIVEL DE INGRESO.....	32
1.3.2.5 ESTRUCTURA DEL SIU POR GENERO Y NIVEL DE INSTRUCCION.....	38
1.4 CONSTATAción ACERCA DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICROEMPRESA, EL ARTESANO Y EL SECTOR INFORMAL (MASI) EN EL ECUADOR	41
CAPITULO II: FINANCIAMIENTO PARA LA MICROEMPRESA	43
2.1 EL PAPEL DEL CREDITO EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA	43
2.1.1 CICLO ECONOMICO DE LA MICROEMPRESA.....	43
2.1.2 EL ROL DEL CREDITO EN LA MICROEMPRESA	44
2.1.3 RAZONES PARA ACTUAR EN EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS.....	45
2.1.4 CONTEXTO EMPRESARIAL PARA LAS MICROEMPRESAS	46
2.2 DEMANDA DE CREDITO	49
2.2.1 DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS	49
2.2.2 CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA DE CREDITO	50
2.2.3 CONDICIONANTES DE LA DEMANDA DE FINANCIAMIENTO	52
2.3 FUENTES PRIVADAS DE FINANCIAMIENTO EN EL ECUADOR	54
2.4 FUENTES PÚBLICAS DE FINANCIAMIENTO EN ECUADOR: INICIO Y DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS MICROEMPRESARIALES	56



2.4.1 UNIDAD EJECUTORA DEL PROGRAMA DE MICROEMPRESA (UNEPROM).....	56
2.4.2 PROGRAMAS DIRIGIDOS AL SECTOR MICROEMPESARIAL ADMINISTRADOS POR EL BCE: RECURSOS NACIONALES	58
2.4.3 PROGRAMAS DIRIGIDOS A LA MICROEMPRESA ADMINISTRADOS POR EL BCE: RECURSOS INTERNACIONALES	63
2.4.4 BANCO NACIONAL DE FOMENTO	67
2.5 PRODUCTOS FINANCIEROS, TECNOLOGIAS FINANCIERAS Y DE ORGANIZACION	69
CAPITULO III: PROGRAMA DE CREDITO OTROGADO POR LA CFN AL SECTOR MICROEMPRESARIAL.....	75
3.1 EL PAPEL DE LA CORPORACION FINANCIERA NACIONAL Y EL CREDITO MICROEMPRESARIAL.....	75
3.1.1 ANALISIS INSTITUCIONAL.....	75
3.2 DESARROLLO DE PROGRAMAS DE CREDITO PARA LA MICROEMPRESA	77
3.3 PROGRAMA DE CREDITO PARA LA MICROEMPRESA	80
3.3.1 OBJETIVOS Y COMPONENTES DEL PROGRAMA	80
3.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA.....	82
3.4.1 EL BID Y LA MICROEMPRESA: INSTRUMENTOS DE DESARROLLO	83

3.4.2 EL FONDO DE SOLIDARIDAD	86
3.5 EJECUCION DEL PROGRAMA	88
3.6 FACILIDADES DE CREDITO Y POLITICAS CREDITICIAS	92
3.6.1 POGRAMA GLOBAL DE CREDITO PARA LA MICROEMPRESA	
LINEA BID - 851	93
3.6.2 LINEA DE CREDITO MICROEMPRESARIAL CREDIMICRO	95
3.7 NUEVAS PROPUESTAS.....	97
3.7.1 PROGRAMA DE DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA	97
3.7.2 PROPUESTA DE ESQUEMA OPERATIVO: FIDEICOMISO DE	
REACTIVACION SOCIAL	98
 CAPITULO IV: DISTRIBUCION DEL CREDITO OTORGADO POR LA	
COPORACION FINANCIERA NACIONAL PERIODO 1993-1998.....	100
4.1 PERIODO DE ANALISIS	100
4.2 CREDITO TOTAL CFN POR AÑOS.....	101
4.3 COLOCACIONES DEL CREDITO POR SECTOR ECONOMICO.....	104
4.4 COLOCACIONES CREDITO POR MONEDA	106
4.5 COLOCACIONES CREDITO POR PLAZO.....	108
4.6 COLOCACIONES CREDITO POR LOCALIZACION GEOGRAFICA	111
 CAPITULO V: IMPACTO DEL CREDITO OTORGADO POR LA CFN EN	
LA MICROEMPRESA	113
5.1 IMPACTO DEL CREDITO EN LA MICROEMPRESA.....	113



5.2 CONTRIBUCION DEL CREDITO A LA MICROEMPRESA	114
5.3 EVALUACION DEL EMPLEO GENERADO A TRAVÉS DEL CRÉDITO Y SU CONTRIBUCION A LA REDUCCION DE LA POBREZA	116
5.4 IMPACTO DEL CREDITO OTORGADO POR LA CFN EN LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS MICROEMPRESAS	123
5.5 ALGUNAS IDEAS ACERCA DE LA MEDICIÓN DE LOS BENEFICIOS SOCIALES.....	127
5.5.1 VALOR PARA LOS CLIENTES	127
5.5.2 COSTO DE COBERTURA	128
5.5.3 PROFUNDIDAD	128
5.5.4 AMPLITUD	128
5.5.5 DURACIÓN	129
5.5.6 ALCANCE	129
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	130
BIBLIOGRAFIA.....	137

ÍNDICE DE GRAFICOS

GRÁFICO 1.1 VARIACIÓN DEL SECTOR MODERNO E INFORMAL COMO PORCENTAJE DE LA P.E.A.	25
GRÁFICO 1.2 POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD, S.I.U.	32
GRÁFICO 2.1 ESQUEMA DE DECISIONES FINANCIERAS DEL MICROEMPRESARIO.	52
GRÁFICO 2.2 BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: PROGRAMA PILOTO: TRAMITACION DE SOLICITUDES POR REGIONES . . .	60
GRÁFICO 2.3 MONTOS OTORGADOS Y TASA DE MOROSIDAD POR REGIONES.	61
GRÁFICO 2.4 PARTICIPACION DE INSTITUCIONES FINANCIERA EN EL PROGRAMA PILOTO . . .	63
GRÁFICO 2.5 COMPARACION DEL PROGRAMA PILOTO Y PGCM SEGÚN RESULTADOS . . .	66
GRÁFICO 2.6 INDICES DE MOROSIDAD BNF . . .	67
GRÁFICO 3.1 CFN: CARTERA VENCIDA COMO % DEL PIB . . .	76
GRÁFICO 3.2 ESQUEMA OPERATIVO DE FINANCIAMIENTO DE LA CFN A LA MICROEMPRESA. . .	88



GRÁFICO 3.3 FIDEICOMISO DE REACTIVACION SOCIAL.	98
GRÁFICO 4.1 TOTAL COLOCACIONES CREDITO JUSTIFICADO CFN POR AÑO.	102
GRÁFICO 4.2 CREDITO CFN JUSTIFICADO POR AÑO, NÚMERO DE BENEFICIARIOS FINALES, 1993-1998.	103
GRÁFICO 4.3 COLOCACIONES FOPINAR POR SECTOR ECONOMICO PERIODO, 1998.	105
GRÁFICO 4.4 COLOCACIONES MICROEMPRESA POR SECTOR ECONOMICO PERIODO, 1998.	106
GRÁFICO 4.5 COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR MONEDA, 1998.	107
GRÁFICO 4.6 COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR PLAZOS, 1998.	109
GRÁFICO 4.7 CREDITO CFN MICROEMPRESA POR PLAZO, PERIODO 1998.	110
GRÁFICO 4.8 CREDITO CFN FOPINAR PLAZO, PERIODO 1998.	110
GRÁFICO 4.9 CREDITO JUSTIFICADO CFN POR LOCALIZACION GEOGRAFICA, DISTRIBUCION POR PROVINCIAS, 1998.	4
GRÁFICO 5.1 DESTINO DE COLOCACIONES DE LA CFN (1992 – 1998).	4

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.1	EMPLEO FORMAL EN AMERICA LATINA (1990-1993)	6
TABLA 1.2	EMPLEO INFORMAL EN AMERICA LATINA (1990-1993)	7
TABLA 1.3	AMÉRICA LATINA, PAÍSES SELECCIONADOS, DISTRIBUCIÓN DE LOS NUEVOS EMPLEOS SEGÚN SEGMENTOS DEL MERCADO LABORAL URBANO, (1990-1996)	8
TABLA 1.4	AMÉRICA LATINA, PAÍSES SELECCIONADOS, DISTRIBUCIÓN DE LOS NUEVOS EMPLEOS SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA, (1990-1996) ..	9
TABLA 1.5	AMÉRICA LATINA, PAÍSES SELECCIONADOS, NIVEL RELATIVO DE INGRESOS EN LOS SECTORES INFORMAL Y MODERNO URBANOS SEGÚN CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN, (1990-1996)	11
TABLA 1.6	POBLACION URBANA TOTAL, SEGÚN GRUPO DE CLASIFICACION EN EL MERCADO DE TRABAJO SECTOR NACIONAL URBANO 1998	21
TABLA 1.7	DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA PEA OCUPADA, POR SEGMENTOS DEL MERCADO LABORAL Y CONDICIÓN DE OCUPACIÓN AÑO 1998	22
TABLA 1.8	SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, NACIONAL URBANO, (1993-1998)	23

TABLA 1.9	SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, NACIONAL URBANO, COMPARACION ENTRE DATOS DEL INEC Y BCE, 1998	24
TABLA 1.10	SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, NACIONAL URBANO, COMPARACION ENTRE DATOS DEL INEC Y BCE, 1998	24
TABLA 1.11	POBLACION OCUPADA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, GRUPO DE OCUPACIÓN SIU NOVIEMBRE 1998,	26
TABLA 1.12	POBLACION OCUPADA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, GRUPO DE OCUPACIÓN, SIU NOVIEMBRE 1998.....	27
TABLA 1.13	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL, POR GRUPO DE OCUPACION. NOVIEMBRE 1998	28
TABLA 1.14	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL, POR GRUPO DE OCUPACION. NOVIEMBRE 1998	29
TABLA 1.15	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD, NOVIEMBRE 1998	30
TABLA 1.16	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD, NOVIEMBRE 1998	31

TABLA 1.17	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD, NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998	34
TABLA 1.18	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD, NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998	35
TABLA 1.19	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR CATEGORIA OCUPACIONAL, NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998	36
TABLA 1.20	SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR CATEGORIA OCUPACIONAL, NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998	37
TABLA 1.21	SECTOR INFORMAL URBANO: POR GENERO Y NIVELES DE INSTRUCCIÓN, NOVIEMBRE 1998	39
TABLA 1.22	SECTOR INFORMAL URBANO: POR GENERO Y NIVELES DE INSTRUCCIÓN, NOVIEMBRE 1998	40
TABLA 1.23	SECTOR INFORMAL URBANO: POR GENERO Y JEFATURA DE HOGAR, NACIONAL-URBANO, NOVIEMBRE 1998	40
TABLA 1.24	SECTOR INFORMAL URBANO: : POR GENERO Y JEFATURA DE HOGAR, NACIONAL-URBANO, NOVIEMBRE 1998	41
TABLA 2.1	OFERTA FORMAL DE CREDITO EN ECUADOR: 1994	55
TABLA 2.2	CRÉDITOS ENTREGADOS POR LA UNEPROM (1988-1997).....	57

TABLA 2.3	RESULTADOS DEL PROGRAMA PILOTO CORTADO A DICIEMBRE DE 1992.....	61
TABLA 2.4	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: PROGRAMA PILOTO OPERACIONES POR IFI CORTADO AL 30 DE JUNIO DE 1992	62
TABLA 2.5	PARTICIPACIÓN DEL BNF EN LA DISTRIBUCIÓN DE RECURSOS DEL BID ADMINISTRADOS POR EL BCEOPERACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	65
TABLA 2.6	BNF: CREDITO ORIGINAL A LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA Y MONTO TOTAL DE TODOS LOS PROGRAMAS.....	68
CUADRO 3.1	PROGRAMAS DESARROLLADOS POR LA CFN DIRIGIDOS AL SECTOR MICROEMPRESARIAL	79
TABLA 3.1	CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA COLOCADOS POR LA CFN, 1988-1999	80
TABLA 3.2	BID PEQUEÑOS PROYECTOS EN EJECUCIÓN 1998	85
TABLA 3.3	BID PROYECTOS PARA MICROEMPRESAS APROBADOS, PERIODO 1990 - 1997.....	86
CUADRO 3.2	IFIS QUE HAN FIRMADO CONVENIO CON LA CFN: 1998	91
TABLA 4.1	TOTAL COLOCACIONES CREDITO JUSTIFICADO CFN POR AÑO	102
TABLA 4.2	BENEFICIARIOS FINALES CREDITO CFN JUSTIFICADO POR AÑO	103

TABLA 4.3	COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR SECTOR ECONOMICO PERIODO 1998.....	105
TABLA 4.4	COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR MONEDA PERIODO 1998	107
TABLA 4.5	COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR PLAZOS PERIODO 1998.....	108
TABLA 4.6	COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR PLAZOS PERIODO 1998.....	109
TABLA 4.7	COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR LOCALIZACION 1998	112
TABLA 5.1	VARIABLE EMPLEO, EMPLEO GENERADO POR COLOCACIONES CRÉDITO CFN PERÍODO 1994-1998.....	118
TABLA 5.2	DESTINO ECONOMICO DEL CREDITO.....	124
TABLA 5.3	DESTINO ECONOMICO DEL CREDITO.....	124
TABLA 5.4	COLOCACIONES CREDIMICRO POR DESTINO ECONOMICO, ENERO – JUNIO 1998	126
TABLA 5.5	COLOCACIONES CON CARGO A LA LINEA BID-851, POR DESTINO ECONOMICO 1996 - 1998.....	126

INTRODUCCION

Uno de los objetivos de la Corporación Financiera Nacional, es apoyar al desarrollo económico y social del país, fomentando el crecimiento de sectores productivos y de servicios privados. Para lograr dicho objetivo emplea una vasta gama de estrategias, programas y proyectos.

Una de las estrategias para apoyar al desarrollo económico y social del país es mediante la creación de líneas de financiamiento dirigidas a distintos sectores productivos del país. Entre estos sectores, el que se encuentra en nuestro estudio es el sector de micro y pequeños productores.

Las líneas de financiamiento que dirigen recursos al sector de pequeña y microempresa, tienen como finalidad el financiamiento de inversiones, con la intermediación del sistema bancario y financiero, las Cooperativas de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa que estén bajo el control de la Superintendencia de Bancos y que para el efecto, serán calificados por la Corporación Financiera Nacional.

La Corporación Financiera Nacional es una Banca de Desarrollo creada con el propósito de impulsar el sector manufacturero, al turismo, la pesca, a las exportaciones no tradicionales y a la agroindustria. Como tal, administra algunos mecanismos de



financiamiento, entre los que consta el Fondo de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía FOPINAR, que viene operando desde Marzo de 1981, esto es más de 11 años junto al sector financiero del país, creando fuentes de trabajo, dando sustentación a las inversiones existentes, fomentando nuevas inversiones y apoyando a la diversificación de la actividad productiva. Administra también el Fondo de Crédito para la Pequeña Empresa FOPEM orientado a unidades del sector informal, con la intermediación de bancos apoyados por ONGs y, el Fondo de Crédito para la Pequeña Empresa Productora de Bienes de Exportación FOPEMEX.

Son por estas razones que se escogió a la Corporación Financiera Nacional para analizar su financiamiento de crédito otorgado al sector microempresarial, ya que es la entidad financiera más importante y representativa entre las que otorgan créditos al sector mencionado.

En esta tesis se analizará primero el tema del sector informal urbano y la microempresa: origen, evolución, conceptualización, lugar que ocupa en América Latina, características, importancia; así como también su origen y estructura en el Ecuador.

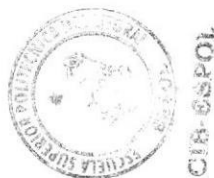
El segundo capítulo trata el financiamiento para la microempresa, donde analizaremos: el papel del crédito en la microempresa y características de la demanda de crédito.

El tercer capítulo trata la explicación del Programa de Crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional al sector microempresarial, donde se analizará: el papel de la Corporación Financiera Nacional y el Crédito Microempresarial, el

desarrollo del programa de crédito para la microempresa, el programa de crédito para la microempresa, las fuentes de financiamiento del programa, la ejecución del programa, las facilidades de crédito y políticas crediticias, y por último, las nuevas propuestas de la Corporación Financiera Nacional para el desarrollo de la microempresa.

En el cuarto capítulo aborda la distribución del crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional durante el periodo 1993 – 1998, donde analizaremos: el crédito total otorgado por la CFN de año en año, las colocaciones de crédito de la CFN por sectores económicos, las colocaciones de la CFN clasificadas por moneda (sucres o dólares), las colocaciones de la CFN clasificadas por plazo, y por último las colocaciones realizadas por la CFN por ubicación geográfica.

Una vez obtenidos y analizados todos los datos anteriores, en el quinto capítulo se analizan los resultados obtenidos: el impacto del crédito en la microempresa, la contribución del crédito a la microempresa, la evaluación del empleo generado a través del crédito y su contribución a la reducción de la pobreza, el impacto del crédito otorgado por la CFN en los activos fijos de las microempresas, y por último, algunas ideas acerca de la medición de los beneficios sociales.



CAPITULO I

EL SECTOR INFORMAL URBANO Y LA MICROEMPRESA

1.1 LA NOCION DE SECTOR INFORMAL

1.1.1 ORIGEN DE LA NOCION DE SECTOR INFORMAL URBANO

La noción de Sector Informal surge por primera vez en un artículo sobre el desempleo urbano en África, publicado en el año de 1973, elaborado por el economista Chris Hart; en donde estudia el mercado de trabajo bajo una categoría distinta de análisis a las convencionales. En este trabajo explica el origen de la informalidad como la búsqueda permanente de ingresos que solucionen el desequilibrio existente entre el débil nivel de salarios reales frente al incremento de los productos de subsistencia. A partir de ello, surgen una serie de estudios que permiten dar avances en el entendimiento del sector.

Es en la década de los ochenta, en que debido a la crisis experimentada por los países de centro y sur América que esta noción toma fuerza. Esta terminología fue retomada por la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y posteriormente por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC); pero a diferencia del enfoque de Hart, sostenían la tesis del excedente estructural de la fuerza de trabajo, en la cual la desigualdad entre la oferta y la demanda global de capacidad de trabajo, da origen a un segmento

de la población no inserto en el “sector moderno”, que es el Sector Informal. Desde esta perspectiva se enfatiza el problema de la informalidad en términos de empleo. Según esta tesis la informalidad surge por la limitada capacidad de creación de empleo del sector privado y público.

1.1.2 EVOLUCION DEL CONCEPTO DE INFORMALIDAD

Antes de los 70's, la marginalidad era la referencia conceptual en el que se enmarcaba al Sector Informal Urbano (SIU). Desde este enfoque el sector era visto desde el ángulo de la precariedad el mismo que era excluido de la sociedad, ya que estaban al margen del sistema económico - político, no eran considerados entes económicos -productivos.

A partir de los 70's se maneja una nueva referencia conceptual en torno a este fenómeno: “la informalidad”; considerando a las pequeñas actividades mercantiles como potenciales alternativas de desarrollo y crecimiento económico.

Con este nuevo enfoque se trata de delimitar un “sector” y caracterizarlo, incorporando una imagen positiva con la que se capta desde una nueva perspectiva a este sector. Aparecen terminologías tales como microempresa, microempresario, microcrédito, las mismas que encuentran su origen en el ámbito económico de este tipo de actividades de pequeña escala.

La noción de sector informal ha evolucionado desde entonces debido a los múltiples estudios que se han realizado acerca del sector, definiendo características propias, perfectamente diferenciadas de las del sector formal. Sin embargo, esta terminología se ha diversificado debido a la heterogeneidad que caracteriza a este sector y a la aplicación de políticas dirigidas hacia este, definiendo al sector informal, desde un punto de vista económico, bajo el termino “microempresas”, apoyados principalmente por instituciones cuyo objetivo es formalizar lo informal; y desde un punto de vista social como “Unidades Económicas Populares”, cuyo objetivo es el desarrollo del empleo de los sectores populares.

1.1.3 CONCEPTUALIZACION DEL SIU

Mucho se ha discutido sobre el alcance teórico y científico de la noción de sector informal como concepto, refutando sus bases teóricas. Si bien la noción de sector informal abarca una realidad económica evidente, su análisis como concepto analítico es algo borroso y vago. En un trabajo realizado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), se ha llegado a la conclusión que:



“No existe un sector informal como objeto empíricamente observable, ni como concepto teórico; por lo tanto, al menos al nivel del análisis socioeconómico, debería dejarse de utilizar esa noción, en aras de la rigurosidad científica”.¹

A pesar de las discusiones sobre su contenido teórico, esta noción (Sector Informal) ha sido adoptada y aceptada por quienes se encuentran inmersos en su temática, debido principalmente a las extensas investigaciones de tipo operativo que se han desarrollado. Es en el campo operativo que la noción cobra realmente fuerza.

El enfoque del PREALC fue el más acertado para entender la informalidad, el mismo que basaba su interpretación sobre la diferencia entre los sectores formal e informal, y con diferencias en la relación capital-trabajo, entendida como factor tecnológico.

Este concepto caracterizaba al SIU a partir de la existencia de un excedente estructural de la fuerza de trabajo y la autogeneración de empleo. Este enfoque ubicó el fenómeno de la informalidad históricamente (sustitución de importaciones), espacialmente (urbano) y puso énfasis en lo productivo (forma de organizar la producción). Un enfoque complementario al anterior, es dado por la FLACSO, el mismo que indica:

¹ De Miras Claude, Roggiero Roberto, “Guayaquil Futuro”, El Sector Urbano bajo sospecha, CEDEME - ILDIS, 1992.

“..la informalidad está constituida por aquellas actividades económicas urbanas, que en un contexto de modernización capitalista periférico, se caracterizan por una división del trabajo simple donde el (la) propietario (a) de los medios de producción se encuentra involucrado (a) de manera directa en el proceso de generación de bienes y servicios”

En nuestro país el SIU es definido por el Instituto Nacional de Estadística y Censo como establecimientos que están conformados por: Ocupados por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados, patronos y asalariados de establecimientos de hasta 5 personas excepto de quienes desarrollan actividades de nivel profesional o técnico.

1.1.4 EL SECTOR INFORMAL EN AMERICA LATINA

Cerca del 80% de las empresas de América Latina se encuentra dentro de lo que se conoce como “sector informal”. En los últimos 16 ó 17 años, ocho de cada diez nuevos empleos generados en los países de nuestra región pertenecían a este sector².

En términos de empleo, en 1990 en Latinoamérica se empleaba en el sector informal al 45,6% de la fuerza laboral de la región; en 1993 el nivel de empleo había crecido hasta el 48,4%, mostrando mayor participación de la

² Tokman Victor, Nueva teorías y servicios para la pequeña y microempresa - La importancia de la microempresa, FOLADE, 1997.

microempresa informal países como Colombia, México, Bolivia, Paraguay y Perú (ver tabla 1.1 y 1.2).

TABLA 1.1
EMPLEO FORMAL E INFORMAL EN AMÉRICA LATINA (1990-1993)
(PORCENTAJES)

PAISES	1990				1993			
	INFORMAL		FORMAL		INFORMAL		FORMAL	
	A	B	C	D	A	B	C	D
A. Latina	24.6	21.0	32.1	22.3	26.1	22.3	30.9	20.7
Colombia	25.1	27.8	30.2	16.9	25.4	29.01	29.6	16.0
Paraguay	21.3	29.5	26.3	22.9	21.4	29.5	25.2	23.9
Bolivia	37.8	12.9	24.6	24.7	38.3	12.9	28.1	20.7
Mexico	30.4	19.5	19.6	30.5	30.6	20.9	20.01	28.5
Peru	35.3	11.4	36.7	16.6	34.7	14.9	35.7	14.7
Brasil	21.0	23.3	36.9	18.8	23.4	24.5	34.5	17.6
Venezuela	21.4	22.1	28.9	27.6	25.1	22.4	29.2	23.3
Honduras	25.6	16.6	36.8	21.0	24.2	14.8	41.6	19.4
Chile	23.6	18.3	43.0	15.1	22.6	20.6	42.3	14.5
Ecuador	30.2	11.7	35.1	23.0	29.01	15.2	36.2	19.6
Costa Rica	17.6	22.0	31.7	28.7	22.2	24.7	26.5	26.6
Argentina	24.7	14.9	33.2	27.2	26.6	16.1	32.4	24.9

a) Trabajador Independiente; B) Pequeña Empresa; C) Empresas Privadas; D) Sector Público

FUENTE: Mifflin Ivan, La Microempresa Latinoamericana: Características y Perspectivas, congreso de Microfinanciamiento en América Latina, Quito 1998

ELABORACION: Propia

TABLA 1.2
EMPLEO INFORMAL EN AMÉRICA LATINA (1990-1993)
(PORCENTAJES)

PAISES	1990	1993
Colombia	52.9	54.4
Mexico	49.9	51.5
Bolivia	50.7	51.2
Paraguay	50.8	50.9
Peru	46.7	49.6
A Latina	45.6	48.4
Brasil	44.3	47.9
Venezuela	43.5	47.5
Costa Rica	39.6	46.9
Ecuador	41.9	44.2
Chile	41.9	43.2
Argentina	39.6	42.7
Honduras	42.2	39.0

FUENTE: Mifflin Ivan, La Microempresa Latinoamericana: Características y Perspectivas, congreso de Microfinanciamiento en América Latina, Quito 1998

ELABORACION: Propia

A principios de la década de los 90 más de la mitad de los nuevos empleos generados en la región son generados fundamentalmente por la microempresa y el trabajo por cuenta propia o trabajadores independientes, como lo muestra la tabla 1.3, en donde se puede observar que el rango de estos puestos se ubica entre el 29% en Chile (1992-1996) y el 81% correspondiente a Brasil (1992-1995). En la mayoría de los países seleccionados el empleo generado por el sector informal es superior al generado por el sector moderno, especialmente es Brasil, Perú y Venezuela.

TABLA 1.3
AMÉRICA LATINA. PAÍSES SELECCIONADOS
DISTRIBUCIÓN DE LOS NUEVOS EMPLEOS SEGÚN SEGMENTOS DEL
MERCADO LABORAL URBANO, 1990-1996 A/ (PORCENTAJES)

Países	Período	Total	Sector Informal b/				Sector Moderno c/		
			Total	Cuenta propia	Micro-empresa	Serv. Domést	Total	Público	Privado
Argentina	(1990-96)								
	d/	100	53	-2	5.5	-	47	-10	57
	e/	0.5	0.8	-1.2	3.4	-0.2	0.3	-3.6	1.5
Brasil	(1992-95)								
	d/	100	81	37	26	18	19	2	17
	e/	3.5	5.1	4.6	5.6	5.6	1.5	0.8	1.7
Chile	(1990-96)								
	d/	100	29	8	16	5	71	11	60
	e/	3.6	2.8	1.4	4.8	3.2	4.1	5.3	4.0
Colombia	(1992-96)								
	d/	100	37	45	8	-1.6	63	-3	66
	e/	1.8	1.2	1.5	0.4	-6.2	2.3	-0.5	2.8
Costa Rica	(1990-95)								
	d/	100	51	12	39	-	49	-3	52
	e/	4.4	5.4	4.2	7.8	-	3.7	-0.5	6.3
México	(1990-95)								
	d/	100	58	18	34	6	42	6	36
	e/	6.2	8.5	7.2	9.5	7.4	4.5	2.2	14.0
Panamá	(1989-95)								
	d/	100	38	17	15	6	62	8	54
	e/	6.5	6.5	7.5	6.9	5.2	6.4	1.8	11.6
Perú	(1991-95)								
	d/	100	68.7	34.8	29.6	4.3	31.3	-3.3	34.6
	e/	5.1	6.5	5.0	11.2	4.5	3.4	-1.6	4.9
Venezuela	(1990-96)								
	d/	100	77	53	35	-11	23	6	17
	e/	2.6	5.0	6.0	6.8	-10.9	0.9	0.4	1.4

Fuente: Elaboración OIT con base en las encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil(área urbana), Bolivia (19 ciudades principales), Chile(área urbana), Colombia(10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), México(39 ciudades), Panamá(área Metropolitana), Perú(Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

b/ En el sector informal se incluye trabajadores por cuenta propia exceptuando profesionales

c/ El sector moderno incluye las empresa de más de 10 trabajadores y el sector público

d/ Distribución porcentual de los nuevos empleos según segmento del mercado de trabajo

e/ Tasa de crecimiento del empleo según segmento y categoría durante el período



TABLA 1.4
AMÉRICA LATINA. PAÍSES SELECCIONADOS
DISTRIBUCIÓN DE LOS NUEVOS EMPLEOS SEGÚN ACTIVIDAD
ECONÓMICA, 1990-1996 A/ (PORCENTAJES)

Países	Años	TOTAL	<u>BIENES</u>	Indust.	Constru cción	<u>SERVIC.</u>	Comer.	Transp.	Est. Financ.	Servic.
Argentina	1990	44	38	28	77	47	66	30	30	44
	1996	45	42	32	74	46	63	36	32	43
Brasil	1992	56	36	22	62	67	64	44	4	71
	1995	59	39	25	67	68	66	46	7	71
Chile	1990	39	27	25	34	44	58	38	10	45
	1996	37	27	26	30	41	54	47	12	36
Colombia	1992	47	37	34	50	52	64	53	21	49
	1996	46	39	34	54	50	64	56	20	45
Costa Rica	1990	40	37	33	55	41	60	33	20	34
	1995	42	37	51	61	44	57	40	24	39
México	1990	44	29	23	54	51	70	47	23	41
	1995	48	36	30	61	52	68	56	10	42
Panamá	1989	43	34	28	54	45	54	46	27	43
	1995	41	39	33	50	41	49	58	23	36
Perú	1991	52	47	42	67	54	79	49	4	42
	1995	55	50	50	50	57	77	76	10	47
Venezuela	1990	38	29	22	46	41	60	59	21	28
	1996	43	42	33	60	44	67	51	20	30

A/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

Fuente: Elaboración OIT con base en las encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil(área urbana), Bolivia (19 ciudades principales), Chile(área urbana), Colombia(10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), México(39 ciudades), Panamá(área Metropolitana), Perú(Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

Como puede observarse en la Tabla 1.5 la proporción del ingreso generado por el Sector Informal varía en cada país, sin embargo en todos los países de la muestra y en todos los años este es inferior al del Sector Moderno.

El empleador del sector informal percibe ingresos menores que el de su par en el sector formal, sin embargo este ingreso es significativamente mayor al generado por el empleado del sector moderno, razón por la que este no se encuentra motivado para ser trabajador del sector moderno además del sentido de independencia y crecimiento empresarial.

Por otro lado el empleado del sector informal percibe ingresos inferiores al promedio generado por el mismo, razón por la cual es creciente el número de trabajadores que abandonan las microempresas para transformarse en trabajadores dependientes formales, sin embargo existen tanto barreras de acceso al mercado formal, limitaciones tanto de información como de calificación laboral. (Ver tabla 1.5)



TABLA 1.5
AMÉRICA LATINA. PAÍSES SELECCIONADOS
NIVEL RELATIVO DE INGRESOS EN LOS SECTORES INFORMAL Y
MODERNO URBANOS SEGÚN CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN, 1990-96 A/
(INGRESO PROMEDIO DEL SECTOR MODERNO = 100) (PORCENTAJES)

Países	Años	Total	SECTOR INFORMAL					SECTOR MODERNO			
			Total b/	Microempresas		Cuenta propia		Total	Emplea dores	Asala rios	Cuenta propia
				Total	Emple.	Asalaria.					
Argentina	1990	87	75	87	173	63	79	100	350	91	145
	1996	84	64	90	202	54	72	100	300	89	194
Brasil	1992	75	55	75	192	40	65	100	361	89	154
	1995	85	59	101	225	41	68	100	420	82	191
Chile	1990	90	73	69	361	50	91	100	498	85	182
	1996	93	85	107	399	51	94	100	660	83	277
Colombia	1992	83	64	80	151	53	59	100	340	90	168
	1996	82	62	76	145	52	58	100	395	88	176
Costa Rica	1990	85	61	71	111	56	67	100	153	99	114
	1995	85	64	78	129	63	57	100	232	98	99
México	1990	93	83	93	222	64	84	100	658	95	161
	1995	85	65	78	202	54	60	100	585	94	125
Panamá	1989	81	48	77	183	58	40	100	377	99	108
	1995	82	54	76	191	52	49	100	361	99	88
Perú	1991	90	80	89	171	55	85	100	248	92	147
	1995	73	45	62	111	44	47	100	273	91	154
Venezuela	1990	91	74	93	145	57	71	100	248	93	187
	1996	84	62	67	127	45	64	100	171	91	81

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

b/ En el sector informal se incluye trabajadores por cuenta propia exceptuando profesionales

Fuente: Elaboración OIT con base en las encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil(área urbana), Bolivia (19 ciudades principales), Chile(área urbana), Colombia(10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), México(39 ciudades), Panamá(área Metropolitana), Perú(Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

Elaboración: Autoras.

1.2 EL SIU Y LA MICROEMPRESA

1.2.1 CARACTERISTICAS

El universo microempresarial no es conocido debido, a la falta de estadísticas fidedignas y rigurosas que incluyen la falta de estadística oficial. La Corporación Nacional de Apoyo a la Unidades Populares Económicas (CONAUPE) realiza estimaciones del número de microempresas multiplicando un factor por el número de microempresas que se registraron en el año de 1990 en una investigación realizada por el mismo. Actualmente no existe consenso en las definiciones operativas, al existir una definición establecida por la ley (menos de 10 trabajadores) y otra otorgada por las Organizaciones no gubernamentales (ONGs) basadas en la experiencia que ellas han tenido con el sector (menos de 5 trabajadores).

Si bien no existe acuerdo en cuanto al número de personas que forman la microempresa, son sus diferencias cualitativas las que apuntan a explicar sus verdaderas características. Son características comunes de las microempresas:

- Disponen de escaso capital y baja inversión fija por trabajador, lo que da como consecuencia el uso de tecnología retrasada y niveles bajos de productividad física.
 - Sus costos de producción son tan variados como heterogéneo es el sector.
- Las microempresas de costos bajos afrontan problemas de calidad y

aquellas con costos altos no pueden competir en precios con las grandes empresas.

- Existe poca racionalidad empresarial, no llevan registros contables y normalmente no separan el presupuesto familiar de las finanzas del negocio. Esto debido al nivel de instrucción de sus propietarios quienes manejan el negocio y a la falta de conocimientos mínimos de las herramientas básicas de gestión sumado a esto el hecho que se carece de conciencia sobre este problema.
- La propiedad de los negocios es individual o familiar. En estas empresas la norma es la contratación de operarios, quienes no están protegidos por la seguridad social.
- Un bajo nivel de complejidad técnica y una muy incipiente división técnica del trabajo. Además de una débil especialización de funciones. Requieren poco nivel de calificación de mano de obra. Sus relaciones laborales muestran poco desarrollo. Generalmente emplean trabajo familiar no remunerado y utilizan el trabajo a destajo de sus allegados y de menores de edad
- Desde el punto de vista de “trabajadores ocupados”, su tamaño es muy pequeño (menos de 10 trabajadores), y hay predominio de las actividades unipersonales (trabajadores por cuenta propia)

- En ellas los salarios son sustantivamente menores que los vigentes en ramas y oficios análogos del sector formal.
- En su mayoría la microempresa no se ajusta a las regulaciones de registro formal. Operan fuera de las reglas institucionales y jurídicas que regulan la actividad empresarial del sector formal.
- Compiten en mercados dominados por otras formas de empresas mejor dotadas. Generalmente tienen una desventajosa articulación con empresas grandes tales como ciertos tipos de subcontratación, trabajo a domicilio, entre otros.
- En su mayoría, no acceden al sistema financiero formal para acceder a créditos.
- El límite de los activos fijos utilizados por estas unidades para ser clasificados como microempresas no debe exceder de US\$ 20.000 (de acuerdo con la Corporación Financiera Nacional CFN), exceptuando terrenos y edificios

El BID presenta como algunas de sus características estar dirigidas por sus propietarios, no separar las finanzas del hogar de las del negocio, tener un importante porcentaje de mujeres como dueños del negocio (entre el 30 a 60 por ciento), el valor de sus activos fijos es de US\$20.000 o menos, dependen en

gran medida de la mano de obra familiar, tienen un acceso limitado al sector financiero formal, escaso adiestramiento técnico y gerencia así como limitado acceso a los servicios de apoyo empresarial.

La microempresa adopta múltiples formas. No es un conjunto homogéneo de empresas sino un agregado heterogéneo de unidades de distinta actividad, productividad, técnicas de producción, ubicación tanto en el espacio como geográficamente, tipos de trabajadores, etc. Incluyen tanto a vendedores ambulantes, talleres de reparación de bicicletas, de metal-mecánica, panaderías, sastrerías, ebanisterías, y muchos tipos más.

De acuerdo al tipo de población involucrada, sus activos y su capacidad de generación de ingreso, existen tres tipos de microempresa: de subsistencia, de acumulación simple y de acumulación de capital.

Las microempresas de subsistencia tienen baja productividad y la generación de ingresos que perciben son para consumo inmediato. Este es el segmento que concentra problemas de tipo social, y es aquí donde se confunden más ampliamente los límites entre el hogar y la unidad económica. Las microempresas de acumulación simple son aquellas que cubren sus costos de actividad pero carecen de capacidad de ahorro o inversión que les permita ingresos que les permitan invertir en capital. Las microempresas de acumulación ampliada son aquellas empresas en que existe una productividad

elevada que le permite acumular excedentes que les sirve para invertir en la propia empresa. Este tipo de empresas se ubica en aquellas áreas en que debido a la competencia de otras empresas les exige aumentar su calidad y productividad.

La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de las microempresas ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre el sector informal. Si bien no existe consenso al respecto, como anteriormente se comentó, las definiciones operativas han estado referidas principalmente a la actividad económica, valor de capital, número de trabajadores o valor del producto. Para los propósitos del presente trabajo, la distinción relevante entre las microempresas y el resto de las empresas es el requerimiento que estas tienen por servicios financieros, por un monto y/o escala no provisto por el sector financiero privado. Por ello, referencias al tamaño, número de trabajadores, nivel de ventas o capital, o al tipo de actividad económica, son sólo complementarias para identificar a este tipo de empresas.

1.2.2 IMPORTANCIA DE LA MICROEMPRESA

En Latinoamérica, las microempresas representan más del 80% de las empresas de América Latina y el Caribe y llegan a representar dependiendo del país entre el 30 y 80 por ciento de los empleos. Según estimaciones del BID, en la región existen actualmente más de 50 millones de microempresas que proveen trabajo

a más de 150 millones de personas. La microempresa en la Latinoamérica representa entre el 10 y 60% del Producto Interno Bruto (PIB).

Según estudios realizados por Fundación Ecuador a mediados de los 90's existían en el Ecuador cerca de 500.000 MIPYES (micro, pequeñas y medianas empresas) que empleaban a alrededor de 1,2 millones de ecuatorianos. Esto representó el empleo de cerca del 70% de la PEA, el 31% del sector moderno y el 80% del sector informal. Debido a la falta de información que envuelve a la microempresa no existen datos concretos de su participación en la economía ecuatoriana, sin embargo se ha estimado que su participación en la economía del país es fundamental: 70% del valor agregado bruto nacional³.

Si bien la microempresa ha demostrado gran capacidad para sobrevivir a las adversidades, al incrementarse el número de personas que trabajan en la microempresa; en 1990 se estimó que el sector agrupaba a 850,000 personas, para 1997 existían 1,200,000 ecuatorianos en el sector, su capacidad para generar puestos de trabajo ha disminuido considerablemente, así en 1994 la microempresa generó 3 puestos de trabajo, en 1995 el promedio de trabajadores por empresa fue de 2.2, para 1996 el promedio fue de 2 trabajadores y para 1997 se estimó que solamente generaron en promedio 1.8 puestos de trabajo por empresa. Todo esto según datos tomados de la Cámara de Microempresas.

³ Luis Torres, El Crédito Microempresarial en el Ecuador (1ra. Edición; Quito: Fundación Avanzar 2000, pp2)

Esto pone de manifiesto como la situación económica del país ha hecho difícil el crecimiento gradual de los establecimientos, y casi imposible su formalización en términos de una división del trabajo más compleja.

1.3 ANALISIS DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN EL ECUADOR

1.3.1 ORIGEN DEL SIU EN EL ECUADOR

A partir de 1940, en Ecuador como en el resto de los países de América Latina, se presentan factores condicionantes para el nacimiento del Sector Informal, como son:

La explosión demográfica experimentada principalmente entre los años 1974 y 1982, cuya tasa de crecimiento fue de 4.6%. Se inicia un proceso de migración de los habitantes del sector rural hacia las ciudades mas desarrolladas, impulsados principalmente por la necesidad de servicios públicos tales como salud o educación y por las expectativas de encontrar empleo que les genere ingresos superiores a los de su lugar de origen, lo que ocasionaría que estas ciudades se transformen en ciudades inadecuadas para conseguir trabajos.

El modelo de desarrollo adoptado por el Ecuador (modelo de sustitución de importaciones) se constituyó en un modelo que convertía al país en dependiente a nivel económico, cultural, tecnológico y político. Este modelo provocó concentración de riquezas e ingresos y un ritmo insuficiente de creación de puestos de trabajo en relación a los altos índices de crecimiento demográfico.

Las cifras de la época demuestran el desfase que hubo entre esta acumulación de capital y la capacidad del Sector Formal de absorber la creciente oferta de trabajo. Así tenemos que si bien de 1970 a 1975 el ingreso per cápita aumentó en un 50%, 43% de la población recibía ingresos inferiores al mínimo legal establecido. Así mismo, en la década de los setenta, el 38.2% del crecimiento de la PEA y el 56% de la ocupación urbana, fue absorbida por el sector moderno. Lo que contrasta con las cifras de la década de los ochenta en que estos índices bajaron a 8.7% y 18.7% respectivamente. Es a comienzos de la década de los 80's en que la crisis se agudiza al registrarse un crecimiento del PIB de tan solo 1.4% lo que incidió en un aumento de la tasa de desempleo (de 3.0% en 1980 a 6.5% en 1985).

Son en estas circunstancias, en que aparecen formas alternativas de autogeneración de ingreso y de empleo, apareciendo pequeñas actividades mercantiles integradas por personas que trabajan por cuenta propia o a través de las denominadas microempresas.

1.3.2 ESTRUCTURA DEL SECTOR INFORMAL URBANO

1.3.2.1 MAGNITUD DEL SIU

Según la encuesta de Empleo realizada por el INEC a noviembre de 1998 en nuestro país de una Población Urbana total de 7,780,286 personas la población en edad de trabajar (PET)⁴ representa el 78.32%, es decir 6,093,686 personas

⁴ Comprende a todas las personas de 10 y más años de edad.

mayores de 10 años que se encuentran aptos para incorporarse al mercado de trabajo. De la PET aquella que tiene realmente disponibilidad de incorporarse en la producción social está representada por la PEA⁵ que representa el 58.43 de la población en edad de trabajar y la Población Económicamente Inactiva formada por los individuos cuyas actividades individuales absorben su tiempo sin permitirles trabajar, representan el 41.57% de ella.

⁵ El INEC considera como PEA a todas las personas de 10 años y más que trabajan al menos 1 hora a la semana, o bien aquellas personas que no tienen empleo pero están disponibles para trabajar.

TABLA 1.6
POBLACION URBANA TOTAL, SEGÚN GRUPO DE CLASIFICACION EN EL
MERCADO DE TRABAJO SECTOR NACIONAL URBANO 1998
(NUMERO DE PERSONAS)

GRUPOS DE POBLACIÓN	TOTAL NACIONAL
POBLACION URBANA	7,780,286
POBLACIÓN MENOR DE 10 AÑOS DE EDAD	1,686,600
POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR	6,093,686
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)	3,560,484
OCUPADOS	3,151,203
OCUPADOS SECTOR MODERNO	1,349,415
- Ocupados Adecuadamente	1,175,115
- Subempleados	174,300
- Con Subempleo Visible	78,473
Desempleo equivalente a SV	33,544
- Con Subempleo Invisible	95,827
Desempleo equivalente a SI	31,838
OCUPADOS SECTOR INFORMAL URBANO	1,331,620
OCUPADOS ACTIVIDADES AGRICOLAS	230,634
OCUPADOS SERVICIOS DOMESTICOS	239,534
DESEMPLEADOS	409,281
DESEMPLEADOS ABIERTOS	309,389
DESEMPLEADOS OCULTOS	99,892
POBLACION ECONÓMICAMENTE INACTIVA (PEI)	2,533,202

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo-Noviembre 1998

ELABORACION: Autoras

El análisis de ocupación de la PEA por sector de actividad económica demuestra que el sector informal de la economía tiene un papel relevante en cuanto a la generación de empleo al emplear al 37,40 por ciento de la PEA (según datos del INEC), es decir 1,331,620 ecuatorianos (Ver tabla 1.6).

Según datos tomados del Banco Central del Ecuador, de una encuesta del mercado laboral ecuatoriano realizada por la PUCE, el sector informal representa en promedio desde marzo hasta diciembre de 1998, el 30.92% de la PEA. (Ver tabla 1.7)

TABLA 1.7
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA PEA OCUPADA, POR
SEGMENTOS DEL MERCADO LABORAL Y CONDICIÓN DE
OCUPACIÓN AÑO 1998

Total Cuenca, Guayaquil y Quito	SECTOR MODERNO	SECTOR INFORMAL	SECTOR AGRICOLA	SECTOR DOMESTICO	NO CLASIFICADOS
MARZO	65.0	28.3	1.9	4.7	0.1
ABRIL	63.2	30.5	1.5	4.8	0.0
MAYO	62.5	31.0	1.4	5.1	0.0
JUNIO	65.3	29.0	1.1	4.6	0.1
JULIO	62.8	29.1	1.1	7.0	0.0
AGOSTO	62.0	31.3	1.6	5.0	0.1
SEPTIEMBRE	61.6	31.6	1.5	5.2	0.1
OCTUBRE	60.4	32.3	1.5	5.5	0.2
NOVIEMBRE	60.4	32.1	1.6	5.5	0.3
DICIEMBRE	59.2	34.0	1.4	5.3	0.2
PROMEDIO	62.24	30.92	1.46	5.27	0.11

FUENTE: P.U.C.E.- Encuesta del Mercado Laboral Ecuatoriano. Año 1998

ELABORACION: Autoras

TABLA 1.8
SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
NACIONAL URBANO (PORCENTAJES)
PERIODO 1993 - 1998

SECTORES ECONOMICOS	1993		1994		1995		1996		1997		1998		VARIACION		VARIACION	
	2da.	1era.	2da.	1era.	2da.	1era.	2da.	1era.	2da.	1era.	2da.	1era.	2da.	1era.	2da.	1era.
	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	Ronda	ABSL	%	ABSL	%
Sector Moderno	47.4	49.7	48.5	51.0	47.3	49.8	50.4	52.2	49.4	50.4	49.4	52.2	2.0	4.2	-2.8	-5.4
Sector Informal	40.6	38.6	39.6	37.9	41.5	39.4	37.8	36.3	37.4	37.8	37.4	36.3	-3.2	-7.9	1.1	3.0
Actividades	6.7	6.6	6.5	6.0	5.8	5.9	6.8	6.2	6.5	6.8	6.5	6.2	-0.2	-3.0	0.3	4.8
Agrícolas																
Servicio	5.3	5.2	5.4	5.1	5.5	4.9	5.1	5.3	6.7	5.1	5.3	6.7	1.4	26.4	1.4	26.4
Doméstico																

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo. Periodo noviembre 93 - noviembre 98
 ELABORACION: Propia

TABLA 1.9
SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONÓMICAMENTE ACTIVA
NACIONAL URBANO
COMPARACION ENTRE DATOS DEL INEC Y BCE AÑO 1998
(NUMERO DE PERSONAS)

SECTORES ECONOMICOS	1998 (según INEC)	1998 (según BCE)
	A Noviembre	Marzo, Abril y Mayo
Sector Moderno	1,349,415	2,357,970
Sector Informal	1,331,620	1,899,716
Actividades Agrícolas	230,634	77,311
Servicio Doméstico	239,534	220,384
TOTAL	3,151,203	4,555,504

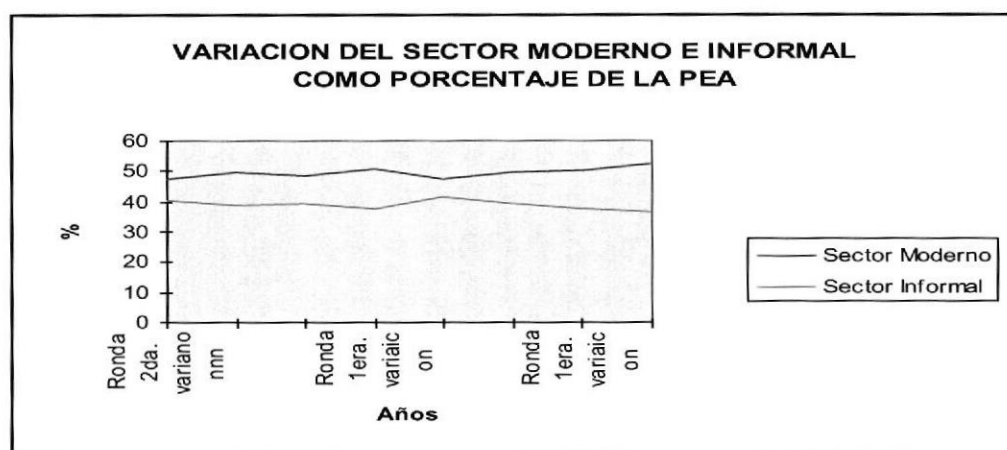
FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo. Banco Central del Ecuador: P.U.C.E. Encuesta de indicadores de coyuntura del mercado laboral ecuatoriano
 ELABORACION: Autoras

TABLA 1.10
SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
NACIONAL URBANO
COMPARACION ENTRE DATOS DEL INEC Y BCE AÑO 1998
(PORCENTAJES)

SECTORES ECONOMICOS	1998 (según INEC)	1998 (según BCE)
	2da.Ronda O Semestre	Meses Marzo, Abril y Mayo
Sector Moderno	52.20	51.76
Sector Informal	36.30	41.70
Actividades Agrícolas	6.20	1.70
Servicio Doméstico	5.30	4.84
TOTAL	100.00	100.00

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo. Banco Central del Ecuador: P.U.C.E. Encuesta de indicadores de coyuntura del mercado laboral ecuatoriano
 ELABORACION: Autoras

GRAFICO 1.1



FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo.

ELABORACION: Autoras

En el ámbito nacional en el periodo comprendido entre noviembre de 1993 a noviembre de 1998 los resultados de la encuesta de empleo indican un aumento del 4.2% en el sector moderno en contraste con la reducción de la PEA en el sector informal que para este mismo periodo va en el orden del 7.9%(Ver tabla 1.8). Hay que tener cuenta que estos datos han sido tomados del INEC, y según estos, se han realizado los cálculos anteriores; pero existen datos del año 1998 publicados por el Banco Central del Ecuador que difieren de los del INEC, y que deben ser tomados en cuenta (Ver tablas 1.9 y 1.10).

1.3.2.2 ESTRUCTURA DEL SIU POR RAMA DE ACTIVIDAD

La principal actividad en la que se desenvuelve el SIU es la de comercio y restaurantes que reúne al 54.13% de las personas que laboran dentro de este sector, en dicha rama de actividad los comerciantes y vendedores como grupo de ocupación representan el 90.16 por ciento.

La industria manufacturera emplea al 17.96% del total de la población inserta en el SIU. De estos, el 65.71 por ciento, es decir 157,107 personas trabajan como artesanos en la industria textil.

Las actividades de transporte y comunicación, servicios comunales y sociales y servicios financieros agrupan a 350,660 personas, que representan el 26.33% del SIU. De estos servicios, el correspondiente a servicios comunales y sociales son los más representativos; 46.94 por ciento (Ver tablas 1.11 y 1.12).

TABLA 1.11
POBLACION OCUPADA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD,
GRUPO DE OCUPACIÓN SIU
NOVIEMBRE 1998
(NÚMERO DE PERSONAS)

GRUPOS DE OCUPACION	TOTAL OCUPADO	Manufact.	Const..	Com. Rest..	Transp. Comun.	Serv. Financ.	Serv.Soc- Comunit.	No bien especif.
Profesionales y Técnicos	1,012	-	-	95	-	62	856	-
Personal Directivo	11,025	3,549	64	4,175	1,756	256	1,224	-
Personal								
Administrativo	22,922	3,781	750	11,251	1,694	444	5,002	-
Comerciantes y								
Vendedores	682,034	24,043		649,877	1,602	-	6,512	-
Medios de								
Transporte	100,704	536	179	2,182	97,080	-	727	-
Artesanos e Industria								
Textil	354,629	157,107	99,340	5,842	-	679	91,660	-
Artes Gráficas	52,903	48,424		3,938	-	108	433	-
Trab. en Estiba y								
Almac.	13,569	1,186		2,675	2,322	-	7,386	-
Servicios Personales	92,822	472	105	40,761	44	-	50,814	626
TOTAL	1,331,620	239,099	100,439	720,796	104,498	1,548	164,614	626

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Autoras

TABLA 1.12
POBLACION OCUPADA, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD POR GRUPO DE
OCUPACIÓN SECTOR INFORMAL NACIONAL URBANO
NOVIEMBRE DE 1998
(PORCENTAJES)

GRUPOS DE OCUPACION	TOTAL OCUPADOS	Industria Manufact.	Construcc.	Comercio Restaur.	Transp.y Comunac.	Servicios Financiero	Servicios soc. Comunc.	No bien especif.
Profesionales y Técnicos	0.08%	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%	4.00%	0.52%	0.00%
Personal Directivo	0.83%	1.48%	0.06%	0.58%	1.68%	16.53%	0.74%	0.00%
Personal Administrativo	1.72%	1.58%	0.75%	1.56%	1.62%	28.66%	3.04%	0.00%
Comerciantes y Vendedores	51.22%	10.06%	0.00%	90.16%	1.53%	0.00%	3.96%	0.00%
Medios de Transporte	7.56%	0.22%	0.18%	0.30%	92.90%	0.00%	0.44%	0.00%
Artesanos e Industria Textil	26.63%	65.71%	98.91%	0.81%	0.00%	43.83%	55.68%	0.00%
Artes Gráficas	3.97%	20.25%	0.00%	0.55%	0.00%	6.97%	0.26%	0.00%
Trab. en Estiba y Almac	1.02%	0.50%	0.00%	0.37%	2.22%	0.00%	4.49%	0.00%
Servicios Personales	6.97%	0.20%	0.10%	5.65%	0.04%	0.00%	30.87%	100 %
TOTAL	100%	17.96%	7.54%	54.13%	7.85%	0.12%	12.36%	0.05%

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

1.3.2.3 ESTRUCTURA DEL SIU POR CATEGORIA DE OCUPACIÓN

Dentro del SIU, el 51.55 por ciento de la población trabaja por cuenta propia⁶; convirtiéndose en la principal categoría de ocupación en este segmento de mercado, siendo los comerciantes y vendedores así como los artesanos y trabajadores de la industria textil las más representativas. El 23,48 por ciento del sector, trabaja como asalariado y el 10.48 por ciento como patrono o socio. Cabe mencionar un análisis a parte a los familiares de quien maneja el negocio, que aportan en el sector sin recibir remuneración; este grupo representa al 14,50 por ciento del SIU (Ver tablas 1.13, 1.14, 1.15 y 1.16).

TABLA 1.13
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA
OCUPACIONAL, POR GRUPO DE OCUPACION. NOVIEMBRE 1998
(NUMERO DE PERSONAS)

Grupos de Ocupación	Categoría Ocupacional				
	TOTAL OCUPADOS	Patrono O Socio	Cuenta Propia	Trab. Fam.No Remunerado	Asalariado de Emp. Privada
Profes. técnicos	1,012	0	0	1012	0
Personal Directivo	11,025	6,919	81	1913	2,112
Personal	22,922	360	1,640	4,414	16,510
Comerciantes y	682,034	69,464	389,990	136,335	86,245
Medios de	100,704	3,620	69,428	1736	25,919
Artesanos e	354,629	47,335	155,172	19,556	132,565
Artes Gráficas	52,903	8,948	19,088	8,452	16,415
Trab. En Estiba y	13,569	0	7,034	1733	4,801
Servicios Personales	92,822	2,856	43,996	17,877	28,093
TOTAL SIU	1,331,620	139,502	686,429	193,028	312,661

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

⁶ El INEC define como tal a los trabajadores que desarrollan su actividad utilizando para ello, solo su trabajo personal, es decir no dependen de un patrono ni hacen uso de personal asalariado, aunque pueden estar auxiliados por trabajadores familiares no remunerados. También se incluyen aquí los socios de cooperativas de producción o de sociedades de personas que no emplean asalariados.

TABLA 1.14
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA
OCUPACIONAL, POR GRUPO DE OCUPACION. NOVIEMBRE 1998
NACIONAL - URBANO
(PORCENTAJES)

Grupos de Ocupación	Categoría Ocupacional				
	TOTAL OCUPADOS	Patrono O Socio	Cuenta Propia	Trab. Fam.No Remunerado	Asalariado de Emp. Privada
Profesionales y técnicos	0.08%	0.00%	0.00%	0.52%	0.00%
Personal Directivo	0.83%	4.96%	0.01%	0.99%	0.68%
Personal Administrativo	1.72%	0.26%	0.24%	2.29%	5.28%
Comerciantes y Vendedores	51.22%	49.79%	56.81%	70.63%	27.58%
Medios de Transporte	7.56%	2.59%	10.11%	0.90%	8.29%
Artesanos e Industria Textil	26.63%	33.93%	22.61%	10.13%	42.40%
Artes Gráficas	3.97%	6.41%	2.78%	4.38%	5.25%
Trab. En Estiba y Almac.	1.02%	0.00%	1.02%	0.90%	1.54%
Servicios Personales	6.97%	2.05%	6.41%	9.26%	8.99%
TOTAL SIU	100%	10.48%	51.55%	14.50%	23.48%

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

TABLA 1.15
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA
OCUPACIONAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD. NOVIEMBRE 1998
(NUMERO DE PERSONAS)

Rama de Actividad	TOTAL OCUPADOS	CATEGORIA OCUPACIONAL			
		Patrono o Socio	Cuenta Propia	Remunerado Trab. Fam. no	Asalariado de Emp. Privada
Industria Manufacturera	239,099	38,424	105,070	28,790	66,815
Construcción	100,439	8,693	38,081	813	52,853
Comercio restaurantes	720,796	61,376	390,070	148,777	120,573
Transporte y comunic.	104,498	4,870	69,368	4,008	26,251
Servicios financieros	1,548	0	329	761	457
Servicios cum. y soc.	164,614	26,138	83,179	9,585	45,712
Act. no especificadas	626	0	331	294	0
TOTAL SIU	1,331,620	139,502	686,428	193,028	312,661

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

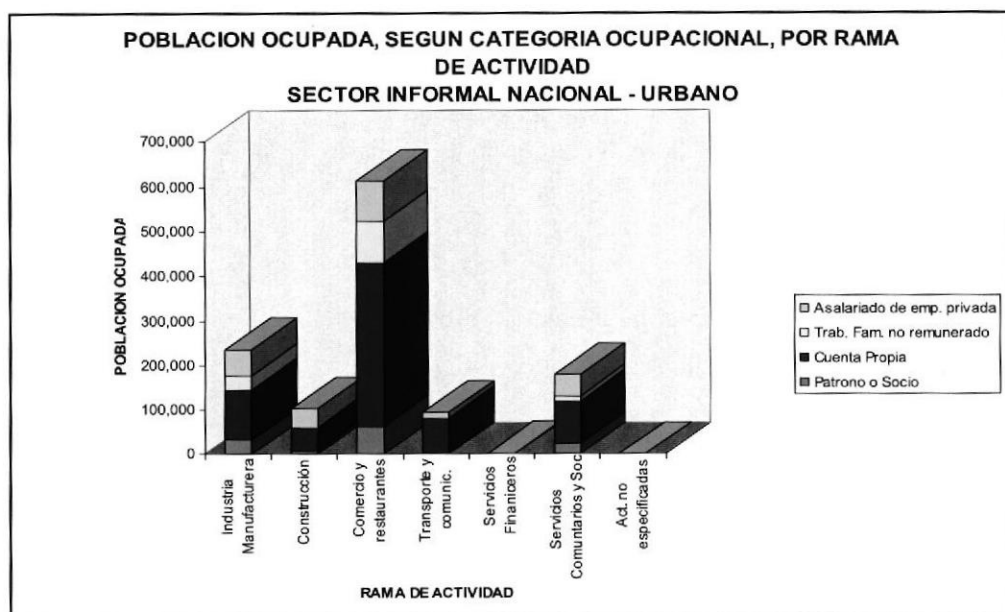
TABLA 1.16
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN CATEGORIA
OCUPACIONAL, POR RAMA DE ACTIVIDAD. NOVIEMBRE 1998
(PORCENTAJES)

Rama de Actividad	TOTAL OCUPADOS	CATEGORIA OCUPACIONAL			
		Patrono o Socio	Cuenta Propia	Remunerado Trab. fam. no	Asalariado de Emp. Privada
Industria Manufacturera	17.96%	27.54%	15.31%	14.91%	21.37%
Construcción	7.54%	6.23%	5.55%	0.42%	16.90%
Comercio restaurantes	54.13%	44.00%	56.83%	77.08%	38.56%
Transporte y comunic.	7.85%	3.49%	10.11%	2.08%	8.40%
Servicios financieros	0.12%	0.00%	0.05%	0.39%	0.15%
Servicios cum.y soc.	12.36%	18.74%	12.12%	4.97%	14.62%
Act. no especificadas	0.05%	0.00%	0.05%	0.15%	0.00%
TOTAL SIU	100%	10.48%	51.55%	14.50%	23.48%

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Autoras

GRAFICO 1.2



FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo.

ELABORACION: Propia

1.3.2.4. ESTRUCTURA DEL SIU POR NIVEL DE INGRESO

El SIU está caracterizado por los bajos niveles de ingresos que perciben sus integrantes. Así del total de integrantes del sector, únicamente el 44.30% de ellos perciben ingresos de 600,000 o más. Este segmento de personas que reciben un ingreso de 600,000 o más está compuesto principalmente, según la rama de actividad, por comercio y restaurantes; y según la categoría ocupacional, por aquellas personas que trabajan por cuenta propia y por comercio y restaurantes.

El 37.58% del SIU percibe ingresos inferiores al 599,999 sucres desglosados de la siguiente manera: 5.66 por ciento perciben ingresos entre 500,000 y 599,000

suces, 9.06 por ciento percibe ingresos entre 400,000 y 499,000 suces, 7.22 por ciento entre 300,00 y 399,000 suces, 8.01 por ciento entre 200,000 y 299,000 suces, 5.34% entre 100,000 y 199,000 suces, y 2.29% del SIU percibe ingresos de 100,000 suces o menos (ver tablas 1.17, 1.18, 1.19 y 1.20).

TABLA 1.17
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR RAMA DE
ACTIVIDAD
NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998
(NÚMERO DE PERSONAS)

Rama de Actividad	TRAMOS DE INGRESO									Ignorado
	TOTAL OCUPADOS	Menos de 100,000	100,000 a 199,999	200,000 a 299,999	300,000 a 399,999	400,000 a 499,999	500,000 a 599,999	600,000 y más	Fam. no remunerado	
Ind. Manufacturera	239,099	5,207	13,703	20,655	18,470	23,129	15,783	101,368	28,790	11,995
Construcción	100,439	762	4,314	5,369	6,718	15,333	5,707	57,712	813	3,712
Comercio restaurante	720,796	17,208	39,667	59,446	51,134	56,006	41,734	283,623	148,777	23,201
Transp. y Comunic.	104,498	845	2,964	3,028	5,217	5,734	3,155	76,666	4,008	2,881
Serv. Financieros	1,548	0	0	349	0	0	104	225	761	108
Serv. Comunal y Social	164,614	6,515	10,499	17,871	14,591	20,121	8,891	70,297	9,585	6,244
Act. No especificadas	626	0	0	0	0	331	0	0	294	0
TOTAL SIU	1,331,620	30,537	71,148	106,718	96,130	120,655	75,373	589,891	193,028	48,140

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

TABLA 1.18
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA, SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR RAMA DE
ACTIVIDAD
NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998
(PORCENTAJES)

Rama de Actividad	TOTAL OCUPADOS	TRAMOS DE INGRESO							Fam. no remunerado	Ignorados
		Menos de 100,000	100,000 a 199,999	200,000 a 299,999	300,000 a 399,999	400,000 a 499,999	500,000 a 599,999	600,000 y más		
Ind. Manufacturera	17.96%	17.05%	19.26%	19.35%	19.21%	19.17%	20.94%	17.18%	14.91%	24.92%
Construcción	7.54%	2.50%	6.06%	5.03%	6.99%	12.71%	7.57%	9.78%	0.42%	7.71%
Comercio restaurante	54.13%	56.35%	55.75%	55.70%	53.19%	46.42%	55.37%	48.08%	77.08%	48.19%
Transporte y comunicaciones	7.85%	2.77%	4.17%	2.84%	5.43%	4.75%	4.19%	13.00%	2.08%	5.98%
Servicios financieros	0.12%	0.00%	0.00%	0.33%	0.00%	0.00%	0.14%	0.04%	0.39%	0.22%
Servicios com.y soc.	12.36%	21.33%	14.76%	16.75%	15.18%	16.68%	11.80%	11.92%	4.97%	12.97%
Act. No especificadas	0.05%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.27%	0.00%	0.00%	0.15%	0.00%
TOTAL SIU	100%	2.29%	5.34%	8.01%	7.22%	9.06%	5.66%	44.30%	14.50%	3.62%

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

TABLA 1.19
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR
CATEGORÍA OCUPACIONAL
NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998
(NUMERO DE PERSONAS)

Categoría Ocupacional	TOTAL OCUPADOS	TRAMOS DE INGRESO							Fam. no remunerado	Ignorados
		Menos de 100,000	100,000 a 199,999	200,000 a 299,999	300,000 a 399,999	400,000 a 499,999	500,000 a 599,999	600,000 y más		
Patrono o socio	139,502	244	1,596	2,630	2,931	6,125	4,396	116,554	0	5,025
Cuenta Propia	686,428	24,637	48,111	66,057	60,598	55,772	50,897	350,992	0	29,366
Trab.Fam. no remunerado	193,028	0	0	0	0	0	0	0	193,028	0
Asalariado de emp. privada	312,661	5,656	21,441	38,032	32,601	58,758	20,080	122,345	0	13,749
TOTAL SIU	1,331,620	30,537	71,148	106,718	96,130	120,655	75,373	589,891	193,028	48,140

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

TABLA 1.20
SECTOR INFORMAL URBANO: POBLACION OCUPADA SEGÚN TRAMOS DE INGRESO MENSUAL, POR
CATEGORIA OCUPACIONAL
NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998
(PORCENTAJES)

Categoría Ocupacional	TOTAL OCUPADOS	TRAMOS DE INGRESO							Fam. no remunerado	Ignorados
		Menos de 100,000	100,000 a 199,999	200,000 a 299,999	300,000 a 399,999	400,000 a 499,999	500,000 a 599,999	600,000 y más		
Patrono o socio	10.48%	0.80%	2.24%	2.46%	3.05%	5.08%	5.83%	19.76%	0.00%	10.44%
Cuenta Propia	51.55%	80.68%	67.62%	61.90%	63.04%	46.22%	67.53%	59.50%	0.00%	61.00%
Trab.Fam. no remunerado	14.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%
Asalariado de emp. privada	23.48%	18.52%	30.14%	35.64%	33.91%	48.70%	26.64%	20.74%	0.00%	28.56%
TOTAL SIU	100%	2.29%	5.34%	8.01%	7.22%	9.06%	5.66%	44.30%	14.50%	3.62%

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo, Noviembre 1998

ELABORACION: Propia

1.3.2.5. ESTRUCTURA POR GÉNERO Y NIVEL DE INSTRUCCIÓN

El SIU a 1998 estuvo integrado en un 61.34 por ciento por hombres y un 38.66 por ciento por mujeres. Del total de la personas que integran el SIU 6.98 por ciento está integrado por mujeres jefes de hogar quienes cargan con el peso de llevar ingresos al hogar a más de criar a los hijos.

El nivel de instrucción en el sector está dado por bajos niveles de preparación o adiestramiento, siendo el principal nivel de instrucción lo aprendido en anteriores trabajos.

Quienes tienen como nivel de instrucción primaria representan el 43.28 por ciento, quienes han recibido preparación a nivel secundario representan el 43.51 por ciento y a nivel superior, únicamente conforman el 9.89 por ciento. Cabe resaltar, que si bien dentro de cada género el nivel de instrucción es similar, el 10.96 por ciento de las mujeres que integran el SIU han recibido instrucción superior, en comparación con el 9.21 por ciento de hombre instruidos al mismo nivel (ver tablas 1.21, 1.22, 1.23 y 1.24).

TABLA 1.21
SECTOR INFORMAL URBANO: POR GÉNERO Y NIVELES DE INSTRUCCIÓN
NOVIEMBRE DE 1998
(NUMERO DE PERSONAS)

Género y Niveles de Instrucción	Sector Informal Urbano
AMBOS SEXOS	1,331,620
Ninguna	44,197
Primaria	576,355
Secundaria	579,421
Superior	131,645
<i>HOMBRES</i>	<i>816,755</i>
Ninguna	24,184
Primaria	378,476
Secundaria	388,881
Superior	75,214
<i>MUJERES</i>	<i>514,865</i>
Ninguna	20,013
Primaria	197,879
Secundaria	240,541
Superior	56,432

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo.

ELABORACION: Autoras

TABLA 1.22
SECTOR INFORMAL URBANO: POR GÉNERO Y NIVELES DE INSTRUCCION
NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998
(PORCENTAJES)

Género y Niveles de Instrucción	Sector Informal Urbano
AMBOS SEXOS	100%
Ninguna	3.32%
Primaria	43.28%
Secundaria	43.51%
Superior	9.89%
<i>HOMBRES</i>	<i>61.34%</i>
Ninguna	2.96%
Primaria	46.34%
Secundaria	41.49%
Superior	9.21%
<i>MUJERES</i>	<i>38.66%</i>
Ninguna	3.89%
Primaria	38.43%
Secundaria	46.72%
Superior	10.96%

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo.

ELABORACION: Autoras

TABLA 1.23
SECTOR INFORMAL URBANO: POR GÉNERO Y JEFATURA DE HOGAR
NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998
(NUMERO DE PERSONAS)

Género y Niveles de Instrucción	Sector Informal Urbano
AMBOS SEXOS	1,331,620
Jefe	593,126
No Jefe	738,493
<i>HOMBRES</i>	<i>816,755</i>
Jefe	500,141
No Jefe	316,613
<i>MUJERES</i>	<i>514,865</i>
Jefe	92,896
No Jefe	421,880

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo.

ELABORACION: Autoras

TABLA 1.24
SECTOR INFORMAL URBANO: POR GÉNERO Y JEFATURA DE HOGAR
NACIONAL – URBANO. NOVIEMBRE 1998
(PORCENTAJES)

Género y Niveles de Instrucción	Sector Informal Urbano
AMBOS SEXOS	100%
Jefe	44.54%
No Jefe	55.46%
HOMBRES	61.34%
Jefe	61.24%
No Jefe	38.76%
MUJERES	38.66%
Jefe	18.04%
No Jefe	81.94%

FUENTE: INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo.

ELABORACION: Autoras

1.4 CONSTATAción ACERCA DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICROEMPRESA, EL ARTESANO Y EL SECTOR INFORMAL (MASI) EN EL ECUADOR⁷

Estudios realizados por la Organización Internacional del Trabajo, constatan la precariedad de la situación del sector, básicamente se concluyó lo siguiente:

- Las acciones dirigidas hacia el MASI por parte de Estado están caracterizadas por ser poco eficientes debido principalmente a la falta de cohesión, duplicidad y por la escasa cobertura que presentan, así mismo las intervención del sector privado, aunque contienen elementos

⁷ Tomado del Resumen Ejecutivo de la Propuesta de la OIT sobre un Programa Nacional para la Microempresa. Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos - Organización Internacional de Trabajo. Septiembre 1998.

innovadores, presentan un débil impacto en los beneficiarios finales siendo la oferta de servicios financieros escasa ante el volumen creciente de la demanda⁸ del sector, en el sistema financiero formal privado subsiste un reducido interés de las entidades para atender oportuna y masivamente al sector, por otro lado el sector asociativo y cooperativo si presenta amplia cobertura pero poca diversificación (concentradas en el otorgamiento de crédito) con poco apoyo y reconocimiento de los demás actores sociales e instituciones.

- Los representantes de los microempresarios, artesanos y trabajadores informales, declaran, en general, no estar satisfechos con los programas diseñados y ejecutados para ellos por el sector público, privado y de cooperación. Ello se debería a la ausencia de beneficiarios en el diseño de los programas, la escasa cobertura y eficiencia de los mismos y a la carencia de recursos para ejecución de programas propuestos por las organizaciones de los propios beneficiarios en favor de sus miembros.

⁸ A pesar de no disponer de datos globales, se estima que del total de las microempresas existentes, entre el 5% y el 10% tendrían acceso al crédito formal.

CAPITULO II

FINANCIAMIENTO PARA LA MICROEMPRESA

2.1 EL PAPEL DEL CREDITO EN EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

2.1.1 CICLO ECONOMICO DE LA MICROEMPRESA

En el ciclo económico en la microempresa al igual que la pequeña, mediana y gran empresa, podemos observar que se inicia con la producción de bienes y servicios que son el resultado de la combinación de diferentes factores de producción como el capital tangible e intangible y el trabajo, dichos bienes concurren al mercado donde se transforman en ingresos por ventas. Estos ingresos pueden ser mayores en relación a los costos de reposición de los factores de producción empleados, si este es el caso estaremos hablando de un margen de utilidad para la empresa, si son iguales estaremos en un proceso de reproducción simple, y que llegan a ser inferiores a los costos la empresa se estaría descapitalizando. El desarrollo de las empresas depende entonces de aspectos críticos tales como el acceso oportuno a dichos factores de producción, a la demanda y la competencia que existe en el mercado en el que se desenvuelven, a la racionalidad con que se manejan las utilidades obtenidas si se da el caso por parte de quien está al frente de la empresa. De todos estos aspectos críticos, el acceso oportuno a los factores de producción es en el que

tal vez los programas de promoción a la microempresa tengan mayor incidencia.

El estancamiento económico no ha permitido un acceso a los mercados como lo son el trabajo, de tierras y de capital, un entorno macroeconómico estable es condición importante para un buen funcionamiento de los mercados y el acceso oportuno a los factores de producción.

2.1.2 EL ROL DEL CREDITO EN LA MICROEMPRESA

El papel del crédito en la microempresa es variable y depende de la perspectiva de desarrollo que ésta tenga, esto a su vez es determinado por la racionalidad económica⁹ del conductor, por las características de los mercados y por las condiciones de inserción en los mercados que operan.

Generalmente partimos del supuesto generalizado de que el crédito potencia sus economías, en muchos casos el acceso oportuno y adecuado le has permitido acumular y crecer. Sin embargo el crédito por sí mismo no es un generador de riqueza, los servicios financieros entre ellos el crédito son solo instrumentos de un mercado cuya demanda se deriva de la existencia de oportunidades de inversión y donde la oferta sostenida podrá darse siempre que dicho mercado al que atiende le garantice tasas de ganancia adecuadas al riesgo que enfrentan con su inversión. Es aquí cuando los criterios de selección adecuados son cruciales.

⁹ "Racionalidad económica: Las alternativas se ordenan sistemáticamente y las elecciones se realizan de tal manera que se maximice el nivel de satisfacción del individuo, todo dentro de las limitaciones del mundo real ", Miller y Meiners, Microeconomía, Tercera Edición México: Mc Graw Hill, 1990, pp. 8

Entre los graves problemas que enfrenta la microempresa está la capacidad real de endeudamiento de este sector empresarial, dado su bajo nivel de activos, sus limitadas relaciones con los actores financieros, sus riesgos, su baja capacidad de gestión y más factores asociados.

2.1.3 RAZONES PARA ACTUAR EN EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS

¿Por qué existe el interés de proveer a las microempresas de servicios financieros? El sector de la microempresa ha experimentado un importante replanteamiento de su importancia en los últimos años. Ha evolucionado desde ser considerada como un elemento indeseable e improductivo de las economías latinoamericanas a admitirse que el sector tiene un enorme potencial, y dinamismo para generar ingresos para individuos y familias, esto muy favorable si tenemos en cuenta que la microempresa se desenvuelve dentro de los sectores menos favorecidos. Políticas dirigidas a este sector permitirían mejorar su situación económica a la vez que aliviarían los problemas de pobreza.

Acciones conjuntas, de Gobierno, Instituciones Privadas y la sociedad en conjunto, eliminarían la distorsión que existe entre la demanda y oferta de servicios financieros para este sector.

La experiencia demuestra como las políticas de crédito para microempresas, implementadas por gobiernos y donantes internacionales, no han sido efectivas. Las actuales políticas para microempresas precisan orientarse principalmente a:

- Fortalecer el contexto institucional favorable para la actividad empresarial de las microempresas.
- Fortalecer la actividad de los agentes de mercado, para que éstos sean capaces de proveer permanentemente de insumos escasos como: financiamiento, conocimiento técnico e información.
- Apoyar el diseño de productos financieros adecuados a los requerimientos y posibilidades de las microempresas, que pueden ser ofrecidos a costos mínimos por las microinstituciones financieras intermediarias (MIFIs), tanto desde el punto de vista de ellas y desde el punto de vista de sus clientes.

2.1.4 CONTEXTO EMPRESARIAL PARA LAS MICROEMPRESAS

Un contexto empresarial adecuado para las microempresas es definido como aquel que permite el crecimiento económico sostenido de tales microempresas, sobre la base de contratos de mercado con bajos costos de transacción. Un contexto desfavorable para las microempresas inhibe su desarrollo. La actividad empresarial de las microempresas está estrechamente interrelacionada con el resto de la economía y la sociedad. Por ello, políticas orientadas a fortalecer el sector de microempresas requieren incluir medidas que afecten favorablemente también su contexto empresarial.

A continuación se presenta algunas dimensiones de entornos consideradas pertinentes en el contexto empresarial:

Aspectos Macroeconómicos.- Un ambiente macroeconómico estable es el más conveniente para la actividad empresarial de las microempresas y de sus MIFIs, así como para el resto de las unidades económicas en el mercado. Políticas fiscales y monetarias orientadas a expandir las transacciones de mercado serán favorables a las microempresas, pues la producción de éstas es destinada fundamentalmente al mercado. Las políticas monetarias y financieras también afectan la actividad de las microempresas, tanto directamente como a través de sus relaciones con el resto de la economía.

Marco Legal.- La función básica del sistema legal es garantizar que los agentes participen en contratos que puedan ser cumplidos. Son necesarios sistemas de regularización, que permitan que las actividades de las microempresas y de quienes les brindan servicios se desarrollen sin trabas.

Leyes de contratos comerciales que permitan ágiles y simples legalizaciones y resolución de disputas pueden incluir medidas de rápida implementación o reformas más complejas. Los derechos garantizados de propiedad pueden estimular la actividad de las microempresas. Una reforma general de garantías y colaterales es crucial para las microempresas.

Normas Laborales.- Es pertinente evaluar si las regulaciones impositivas laborales son viables de ser cumplidas por las microempresas, si son compatibles con la escala y organización de su actividad económica.

Aspectos Administrativos.- Costos de registro, regulación e impuestos determinan ilegalidad de parte o toda la actividad de muchas microempresas. Aquellas microempresas legales ya existentes deben cumplir con normas laborales e impositivas. El cumplimiento de estas normas implica costos diversos, cuyo total puede estimular a una decisión económicamente racional de operar ilegalmente, si ello implica costos menores. Las principales consecuencias negativas de estas decisiones para las microempresas son su entrapamiento en técnicas de control calidad y así de baja productividad, su mínima inversión, sus tensiones legales, en síntesis la limitación a la expansión de su actividad económica. Políticas orientadas a fortalecer las microempresas serán aquellas que reduzcan drásticamente estos costos legales de operación en todas sus formas.

Rol del Sector Público.- Diversas funciones del gobierno e instituciones públicas afectan la actividad económica de las microempresas, por ejemplo: la provisión de vías de comunicación y transporte en áreas rurales y urbanas marginales es importante para la expansión de mercados para las microempresas; mecanismos de financiamiento para la implementación y/o mantenimiento de algunos tipos de infraestructura física y humana que pueden ser múltiples (cobros específicos o como impuestos, por el uso de esos

servicios); aquellas unidades orientadas al comercio exterior serán afectadas además por la calidad de servicios en puertos y aeropuertos; etc.

2.2 DEMANDA DE CREDITO

2.2.1 DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS

Crecimiento y transformación son palabras asociadas al desarrollo, aplicado a la microempresa significa aumento en sus activos, patrimonio, ventas, tamaño, ingresos, productividad, etc. Para ello es necesario establecer un proceso de acumulación sostenido, generar y reinvertir las utilidades generadas las mismas que se relacionan con el tipo de mercado en el que trabajan. Pero no todas las microempresas crecen o pueden crecer de forma significativa, ya sea por las limitaciones de sus mercados o porque no desean crecer de manera sostenida. Esto está relacionado con la satisfacción de sus necesidades, es decir relacionado con el bienestar. Algunos microempresarios buscarán satisfacer necesidades básicas (alimentación, vestido, salud, vivienda, educación) en el cual el incentivo para reinvertir excedentes está definido por ese criterio (Microempresa de subsistencia)¹⁰. Otras buscarán el bienestar de su familia y el de su comunidad, creando puestos de trabajo para familiares o vecinos, entonces, estaremos hablando de un proceso de crecimiento expresado como acumulación y crecimiento, en el cual la meta es generar ingresos que permitan tener una estabilidad en el negocio y un crecimiento. Este crecimiento como se dijo anteriormente está condicionado por la eficiencia interna (de estructura y

¹⁰ Tomado del Libro Blanco de La Microempresa. San Salvador. Enero 1997

funcionamiento) que permitan generar suficientes excedentes para reinvertir y que los mismos no se pierdan totalmente en las transacciones de compra de insumos y servicios (Microempresa de acumulación ampliada)¹¹. Estas expectativas de crecimiento son las que deberían encaminar los diferentes programas de apoyo y políticas adecuadas en el campo del financiamiento a la microempresa.

2.2.2 CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA DE CREDITO

Como característica más resaltada de este sector está su heterogeneidad; punto crucial al momento de diseñar servicios financieros. ¿Cómo determinar la rentabilidad de la inversión y la capacidad de absorción del crédito al existir tanta dispersión en este sector? Las características de la demanda como plazos, montos, frecuencia de amortización, etc. son asimismo diversas.

Los empresarios del sector presentan mucha diversidad en relación con su experiencia, nivel de educación, etc. Aunque esto puede darse en la pequeña, mediana y gran empresa, hay que tomar en cuenta que el peso del factor personal es mucho más importante en la Microempresa ya que la deficiencia de este factor no puede ser balanceada con otro tipo de recurso, como el capital que es más dotado en otro tipo de empresas.

La dispersión geográfica es otro de los factores importantes. A diferencia de otro tipo de empresas, éstas no se encuentran concentradas en las grandes

¹¹ Tomado del Libro Blanco de La Microempresa. San Salvador. Enero 1997

ciudades, si no que están dispersas en todo el país. Desde el punto de vista de las operaciones de oferta de recursos financieros esta representa una gran dificultad y exige inversiones altas.

La relación que mantienen con los bancos es escasa, como regla general las microempresas han iniciado sus negocios con aportes propios o de familiares de capital. A medida que sus negocios crecen establecen relaciones con los bancos, pero no necesariamente con acceso a los recursos financieros, sino como dueño de cuentas corrientes o de ahorros. Es decir cuanto menor es el nivel de desarrollo menor es el nivel de relaciones con el banco, muchas microempresas realizan sus transacciones comerciales al margen del sistema bancario, utilizando al usurero como fuente de financiamiento.

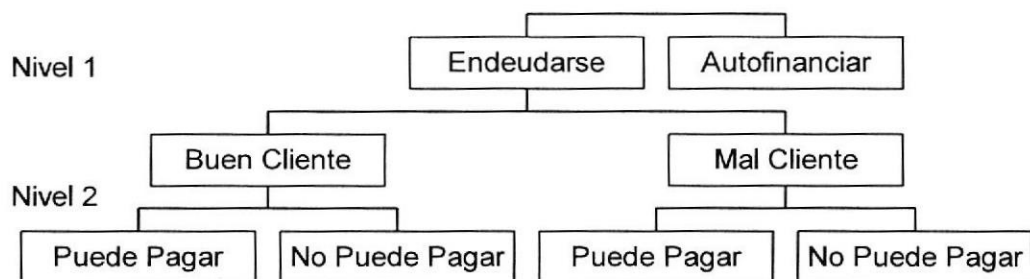
Una traba muy importante en el correcto establecimiento de la demanda de financiamiento por parte de la microempresa, es la falta de registros adecuados que permitan una correcta evaluación de los riesgos del crédito. El hecho de que se crean y se desarrollan con insuficiencias de capital hace que no puedan cumplir con garantías reales.

2.2.3 CONDICIONANTES DE LA DEMANDA DE FINANCIAMIENTO

La demanda de crédito depende tanto de las características y necesidades de la microempresa así como también del entorno y el mercado en el cual esta se desenvuelve. Tomaremos el modelo de demanda de servicios financieros desarrollado por Aguilera¹² para explicar el comportamiento de los microempresarios según su tamaño y las características de su entorno.

Frente a la necesidad de financiamiento el microempresario puede recurrir a dos opciones: autofinanciarse, es decir utilizar sus propios ahorros o los de la familia o endeudarse recurriendo a terceros proveedores de financiamiento. (Ver gráfico 2.1)

GRAFICO 2.1
ESQUEMA DE DECISIONES FINANCIERAS DEL
MICROEMPRESARIO



Fuente: Aguilera, N. "Una caracterización de la demanda de servicios financieros de la población rural", publicado en La microempresa Latinoamericana: características y perspectivas, Ecuador 1999

Ambos caminos implican riesgo y costos, sin embargo la decisión que tome el microempresario dependerá de dos factores; la magnitud del requerimiento

financiero y la propensión del riesgo, dependiendo este del conocimiento que el microempresario tenga acerca de los riesgos del mercado y su entorno; el microempresario va a preferir el autofinanciamiento ya que este reduce el riesgo y los costos que suponen un endeudamiento.

Ya en un segundo nivel, una vez que el microempresario ha tomado la decisión de endeudarse, este puede convertirse en un "Buen Cliente" si tiene la firme voluntad de cumplir con sus deudas, ganándose de esta manera credibilidad crediticia; o en un "Mal Cliente" cuando se busca la obtención del préstamo sin tener la voluntad de realizar el máximo esfuerzo por honrarlo.

Sin embargo, la voluntad de pago de un buen cliente se limita cuando el microempresario se encuentra con la realidad de que los costos que implican el crédito superan a la capacidad de pago actual o proyectada, así mismo un mal cliente, puede tener como no la capacidad de pago. Este último es el que se descarta desde el inicio: sin voluntad ni capacidad de pago.

Las estrategias que toman los microempresarios también dependen de las condiciones del mercado y el entorno en cual se desenvuelven, el microempresario puede actuar en dos escenarios: un contexto de alta incertidumbre y competencia; y un escenario predecible y estable; en cada caso existen productos financieros específicos que pueden responder a las necesidades de la demanda.

¹² Aguilera, N. "Una caracterización de la demanda de servicios financieros de la población rural",

De esta manera, en un mercado que se caracterice por la incertidumbre, en donde exista un alto nivel de competencia, la demanda sea restringida y los clientes no sean muy confiables, el microempresario optará por buscar la minimización de los riesgos a través de la diversificación de sus actividades y negocios en las distintas alternativas, esto trae como consecuencia una menor especialización, menor productividad, males endémicos que explican los problemas de competitividad en los mercados. Con estas referencias el microempresario necesita productos financieros más flexibles, con libre disponibilidad. Las evaluaciones deberían poner más énfasis en la capacidad y voluntad de pago del microempresario y en su rentabilidad.

En un mercado más estable y previsible donde la competencia es por calidad y diferenciación de segmentos de mercados hace que el microempresario tenga la opción de captar oportunidades de negocios, se especialice y mejore la productividad de su empresa; el producto financiero debe ser adaptado a la medida del cliente y a sus necesidades y la evaluación del riesgo debe poner énfasis en el mercado y en la rentabilidad del negocio.

2.3 FUENTES PRIVADAS DE FINANCIAMIENTO EN EL ECUADOR

Existen diferentes agentes que intervienen en la oferta de servicios financieros con recursos privados. Dentro de ellos están las Empresas comerciales como Financieras y Bancos, tal es el caso del Banco Solidario que es un banco especializado en las microfinanzas. Encontramos también entre las entidades

que prestan servicios a la microempresa, las Cooperativas de Ahorro y Créditos, Las Organizaciones No Gubernamentales, Asociaciones de Crédito formales e informales y los Prestamistas informales.

De todos estos el acceso por parte del microempresario a la banca formal es apenas del 5% al 10%¹³. La fuente más rápida de acceso a crédito es el Prestamista Informal que aunque se constituye en la fuente con más alto costo, es así mismo la más accesible. Y no hay costo más alto que aquel que se paga por un servicio que no se tiene. Dentro de la oferta de servicios financieros, el crédito sigue siendo el más difundido por no decir el único.

A 1994 la Oferta Formal de Crédito en el Ecuador fue de 207.4 millones de dólares que se descomponía de la siguiente manera:

TABLA 2.1
OFERTA FORMAL DE CRÉDITO EN ECUADOR: 1994
(MILLONES DE DOLARES)

INSTITUCIONES	CREDITOS
Líneas Estatales	162.4
Cooperativas de Ahorro y Crédito	25
Fondos Privados, Bancos y Financieras	10
ONG's	10
Suman	207.4

FUENTE: La Microempresa hacia el año 2000

ELABORACIÓN: Autoras

La atención bancaria a la microempresa, a los talleres, a los trabajadores por cuenta propia presenta obstáculos tales como el elevado costo que implica el

¹³ La Microempresa hacia el año 2000

proceso de evaluación y la administración del crédito, no debemos olvidar que el costo de operación es inversamente proporcional al monto del crédito, así montos pequeños que son característicos de los créditos que demandan las microempresas representan altos costos operativos. La falta de fuentes confiables que puedan convertirse en factores que generen credibilidad a la viabilidad de un proyecto se convierte también en una barrera de acceso al crédito bancario. Sumado a esto la falta de garantías reales que son exigidas por las instituciones financieras, se traduce en un alto riesgo relacionado a este tipo de operaciones, riesgo que los bancos no corren.

Podemos decir que la oferta de servicios financieros hacia la microempresa crece a un ritmo inferior a su demanda. Aunque existen servicios disponibles como el crédito y en menor medida productos como el ahorro y la capitalización, el acceso a estos recursos se convierte en una gran barrera para las microempresas.

2.4 FUENTES PÚBLICAS DE FINANCIAMIENTO EN ECUADOR: INICIO Y DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS MICROEMPRESARIALES.

2.4.1 UNIDAD EJECUTORA DEL PROGRAMA DE MICROEMPRESA (UNEPROM)

El desarrollo de los programas de crédito en nuestro país inicia en 1986 con la creación de la Unidad Ejecutora del Programa de Microempresa (UNEPROM), con una asignación de 15 millones de sucres. Esta estuvo adscrita al Ministerio de Trabajo con el objeto de promover y desarrollar el sector microempresarial,

mediante la asignación de recursos a entidades no gubernamentales. En abril de 1986, fue creado el Fondo de Desarrollo del Sector Microempresarial FODEME como parte componente de la UNEPROM. Las actividades desarrolladas por la UNEPROM estuvieron financiadas con aportes de AID, UNICEF y el propio Estado.

El UNEPROM firmó convenios con varias fundaciones para dar capacitación y con 3 bancos para la concesión de créditos, los mismos que empezaron a operar a partir de 1989. Las operaciones crediticias realizadas a través del UNEPROM fueron las siguientes:

TABLA 2.2
CRÉDITOS ENTREGADOS POR LA UNEPROM (1988-1997)
EN DÓLARES*

	BANCO DE PONENTE		PREVISORA		BANCO DE LOJA		TOTAL	
	MONTO CREDITICIO	No. DE OPERACIONES	MONTO CREDITICIO	No. DE OPERACIONES	MONTO CREDITICIO	No. DE OPERACIONES	MONTO CREDITICIO	No. DE OPERACIONES
1988	-	-	-	-	-	-	-	-
1989	-	-	208,822	532	-	-	208,822	532
1990	32,100	68	-	-	-	-	32,100	68
1991	158,904	286	-	-	22,251	52	181,155	338
1992	208,490	386	-	-	-	-	208,490	386
1993	49,414	67	-	-	-	-	49,414	67
1994	308,888	193	-	-	-	-	308,888	193
1995	26,850	15	-	-	-	-	26,850	15
1996	16,789	13	-	-	-	-	16,789	13
1997	2,259	2	-	-	-	-	2,259	2
	803,694	1,030	208,822	532	22,251	52	1,034,767	1,614

*La dolarización de los montos crediticios se realizó de acuerdo a la información estadística del BCE, a la conversión siguiente: 1988 a S/.512; 1989 a 664; 1990 a 898; 1991 a 1310; 1992 a 1846; 1993 a 2046; 1994 a 2270; 1995 a 2925; 1996 a 3635; y, 1997 a 4425.

Fuente: El Crédito Microempresarial en el Ecuador, Luis Torres Rodríguez, Octubre 2000

Elaboración: Propia

Como se aprecia en la Tabla 2.2 la UNEPROM ha entregado en sus 10 años de gestión 1'034.767 dólares, de estos el 50% perteneció a su línea de crédito y el

otro 50% a las IFIs que trabajaron con esta como fueron el Banco Nacional de Fomento quien operó el 78% del monto crediticio, el Banco La Previsora operó el 20% del monto crediticio y el Banco de Loja con apenas el 2% restante. El promedio de los montos entregados a los beneficiarios del crédito fue de US\$642. Así mismo se capacitaron a 25.545 personas, con un procedimiento semejante al crediticio en cuanto al financiamiento: 50% por el UNEPROM y 50% por las fundaciones.

2.4.2 PROGRAMAS DIRIGIDOS AL SECTOR MICROEMPESARIAL ADMINISTRADOS POR EL BCE: RECURSOS NACIONALES

En 1989, se crea mediante la Ley No. 44 de agosto de 1989 la Corporación Nacional de Apoyo a la Unidades Populares Económicas (CONAUPE), esta vez manejado por el Ministerio de Bienestar Social. La banca privada participó en la canalización de los recursos a los destinatarios en conjunción con la CONAUPE mediante el Crédito Especial de Fondos Financieros, a través de la Línea Especial de Créditos para Microempresas, creada por la Junta Monetaria con Regulación No.580-89 de Enero 24 de 1989, incorporada dentro del Mecanismo de Fondos Financieros por US\$160.00. Para operar dentro de esta línea el Banco Central y la CONAUPE suscribieron en Noviembre de 1989 un Convenio de Servicios Técnicos Especializados relacionados con el sector informal. Sin embargo debido a que se realizaron negociaciones entre el Banco Central y la CONAUPE acerca del spread correspondiente a la intermediación y por los servicios, demoraron la utilización de dichos recursos hasta mediados

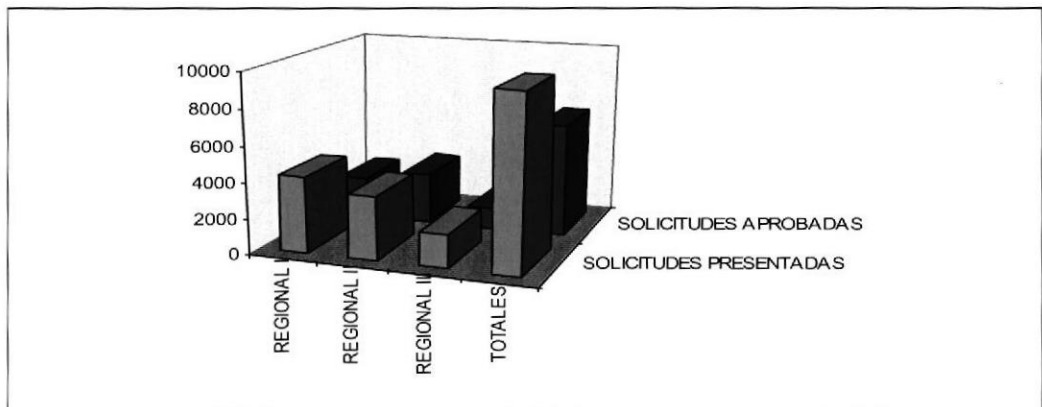
del año 1990. Esta línea de crédito estableció dos programas dentro del plan masivo de apoyo a las UPE - Unidades Populares Económicas - en Capacitación y Crédito.

En 1990 el Banco Central del Ecuador crea un Programa Piloto en donde participaron 14 entidades bancarias las que fueron denominadas IFIs (Instituciones Financieras Intermediarias), que ganarían un 5% de spread; y 34 fundaciones las que se denominaron ETEs (Entidades Técnicas Especializadas) encargadas de hacer la promoción, capacitación, tramitación y recuperación del crédito por lo que recibieron un valor fijo por cada uno de los servicios.

Cuando se inició el acceso al crédito este estaba limitado únicamente a las actividades productivas, pero luego poco a poco el crédito se extendió para las actividades comerciales, las microempresas que accedieron a este crédito debían tener por lo menos 6 meses de funcionamiento, el dueño debía estar al frente de la actividad, no debían tener más de 8 trabajadores y sus activos fijos no debían ser mayores a US\$480. Con estas características las microempresas podían acceder a crédito de hasta US\$240 cuando se trataban de personas naturales y de US\$2.400 para empresas con personería jurídica, con tasa de intereses menores a las del mercado por tratarse de tasas preferenciales. Las garantías exigidas fueron reales, personales y solidarias, contando además con la Corporación de Garantía de la CONAUPE.

Los primeros problemas que tuvo el programa se presentaron al momento de recibir las carpetas de quienes solicitaban el crédito; por una parte las IFIs no calificaban las carpetas de microempresarios que la habían tramitado con las ETAs. No se otorgó crédito al 44.4% de las solicitudes presentadas por las ETAs (ver gráfico 2.3).

GRAFICO 2.2
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: PROGRAMA PILOTO:
TRAMITACION DE SOLICITUDES POR REGIONES



REGIONAL I: Pichincha, Tungurahua, Imbabura, Chimborazo y Bolívar, REGIONAL II: Guayas, Manta, El Oro
 REGIONAL III: Cañar, Azuay y Loja,
 FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.
 ELABORACION: Autoras

Para finales de 1991 después de un año y seis meses de operar este programa fue suspendido debido principalmente a la alta morosidad que provocó que la banca asumiera radicales posiciones, separándose del programa, se registro una tasa de morosidad del 49.49%, principalmente porque los montos fueron entregados en actos políticos.

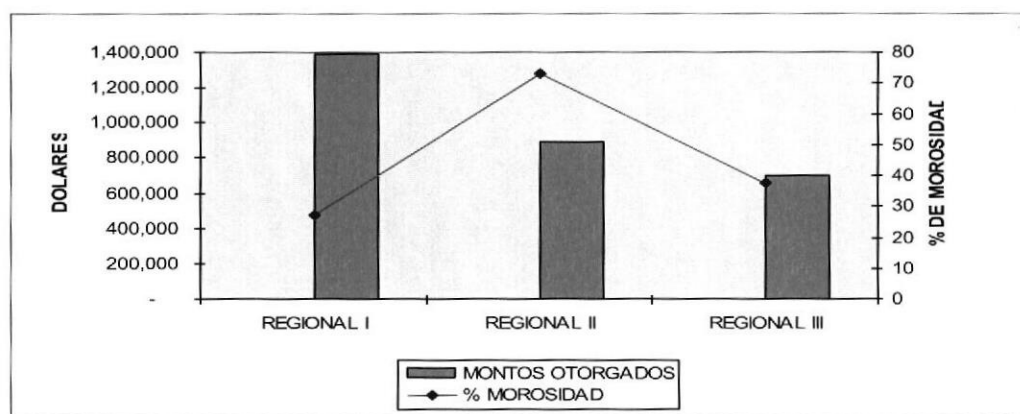
TABLA 2.3
RESULTADOS DEL PROGRAMA PILOTO
CORTADO A DICIEMBRE DE 1992
(MONTOS EN DOLARES)

REGIONAL	NUMERO DE CREDITOS	%	MONTOS OTORGADOS	%	% MOROSIDAD
REGIONAL I	2,419	37	1,391,657	47	26.97
REGIONAL II	2,880	44	889,490	30	72.87
REGIONAL III	1,236	19	698,266	23	37.65
TOTALES	6,535	100	2,979,413	100	46.49

FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autoras

GRAFICO 2.3
MONTOS OTORGADOS Y TASA DE MOROSIDAD
POR REGIONES



FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autoras

El gráfico 2.4 muestra la distribución del crédito por regional, la Regional I es la que presenta menor tasa de morosidad 26% y por el contrario absorbe la mayor cantidad de crédito concedido a nivel nacional el 47%; mientras que el regional II con apenas 3 provincias (Manta, Guayas y El Oro) presentó la tasa de

morosidad más alta a nivel nacional, el 72%, los recursos asignados a esta regional representaron el 30%.

Este primer programa estatal de crédito dirigido al sector presentó los siguientes resultados: 6.535 créditos otorgados a nivel nacional, US\$205.250 fueron entregados en crédito y US\$7.200 fueron utilizados en el programa piloto que representa un 45% de lo asignado por la Junta Monetaria.

Según el Coordinador de la CONAUPE las pérdidas que tuvieron las IFIs ascendieron al monto de US\$42.480. De las operaciones realizadas por las IFIs (ver Tabla 2.4 y gráfico 2.5) el Banco La previsora fue la entidad que canalizado el 58% de los créditos y entregó el 49% del monto total; las otras instituciones tuvieron poca participación

TABLA 2.4
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: PROGRAMA PILOTO
OPERACIONES POR IFI
CORTADO AL 30 DE JUNIO DE 1992 (MONTOS EN DÓLARES)

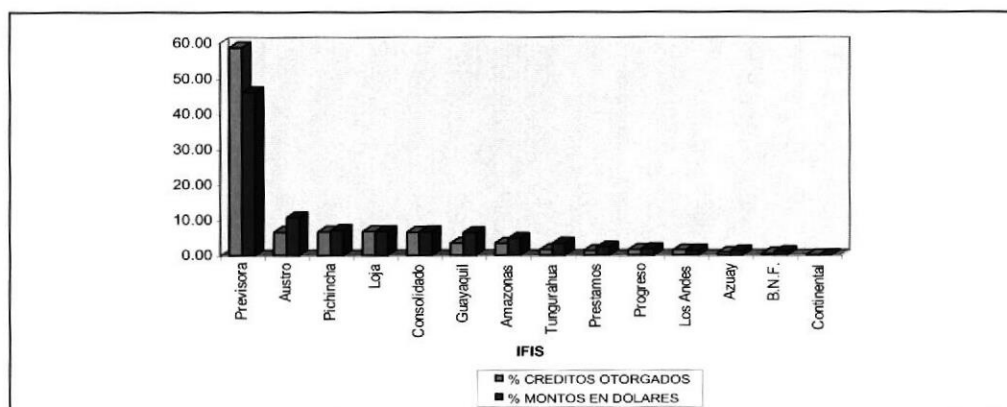
IFIs	Número de Créditos	%	Montos	%
<i>Previsora</i>	3727	58.73	1,280,862	46.02
<i>Austro</i>	421	6.63	298,035	10.71
<i>Pichincha</i>	427	6.73	198,578	7.14
<i>Loja</i>	429	6.76	188,867	6.79
<i>Consolidado</i>	418	6.59	186,783	6.71
<i>Guayaquil</i>	222	3.50	179,741	6.46
<i>Amazonas</i>	222	3.50	133,417	4.79
<i>Tungurahua</i>	103	1.62	96,137	3.45
<i>Prestamos</i>	90	1.42	63,678	2.29
<i>Progreso</i>	103	1.62	51,653	1.86
<i>Los Andes</i>	97	1.53	41,210	1.48
<i>Azuay</i>	53	0.84	33,640	1.21
<i>B.N.F.</i>	31	0.49	29,106	1.05
<i>Continental</i>	3	0.05	1,354	0.05
TOTAL	6346	100	2,783,081	100

La conversión en dólares está a S/1.846

FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autoras

GRAFICO 2.4
PARTICIPACION DE INSTITUCIONES FINANCIERA EN EL
PROGRAMA PILOTO



FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autoras

2.4.3 PROGRAMAS DIRIGIDOS A LA MICROEMRESA **ADMINISTRADOS POR EL BCE: RECURSOS INTERNACIONALES**

Para junio de 1991 el estado ecuatoriano y el BID suscribieron los Convenios de Préstamo y Cooperación Técnica, el primero destinado a financiar el Programa Global de Crédito a la Microempresa (PGCM) y el segundo como apoyo a la CONAUPE. El Banco Central fue el organismo encargado de distribuir los fondos de este Programa a través de la Línea 851/SF-EC, con la participación de la banca privada, fundaciones calificadas.

Para agosto de 1992 el BID realiza el primer desembolso con cargo a este programa por US\$1.2 millones, sin embargo por diferentes trabas burocráticas no se pudo realizar ninguna operación hasta marzo de 1993, fecha para la cual

el BID entregara un segundo desembolso, esta vez por el 50% del primero, es decir US\$600.000.

Se suscribieron al programa 20 IFIs (13 bancos, 5 financieras y 2 mutualistas) y 15 ETEs. Las operaciones del programa fueron suspendidas en septiembre del mismo año, con el fin de revisar si se habían cumplido los objetivos del programa.

A este corte, se habría entregado el 75.2% del monto total del crédito BID, las IFIs utilizaron apenas el 10.04% del monto asignado por el BID. La baja participación de la banca privada en el programa, como resultado de la inestabilidad económica del país, creó desconfianza entre la mayoría de las IFIs trayendo como consecuencia la suspensión de las operaciones crediticias, limitando de esta manera los objetivos del programa.

La participación del BNF fue la salvación ante la crisis por la que estaba atravesando el programa, en poco tiempo los desembolsos empezaron a producirse. En el lapso de 4 meses este entregó 3.773 créditos y un monto de US\$11.500.000¹⁴ que en porcentajes significó el 84.19% de todo lo operado y el 90.44% de lo concedido del programa hasta esa fecha, sin embargo ese mismo año tuvo que salir debido a la corrupción detectada en la entrega de créditos. Los resultados arrojados por esta entidad fueron los siguientes:

TABLA 2.5
PARTICIPACIÓN DEL BNF EN LA DISTRIBUCIÓN DE RECURSOS DEL BID
ADMINISTRADOS POR EL BCE
OPERACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA
(MONTOS EN DÓLARES)

SECTOR	NUMERO DE CREDITOS	%	MONTOS	%
AGRICULTURA	2.124	67,19	5.363.186	41,7
MANUFACTURERA	565	17,87	1.280.365	10,0
COMERCIO	142	4,49	5.118.937	39,8
OTROS	330	10,44	1.087.581	8,5
TOTAL	3.161	100,00	12.850.069	100,0

La conversión en dólares está a S/2.000

FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autores

El Programa volvió a operar en 1994 y concluyó en febrero de 1995 bajo la administración del Banco Central del Ecuador. Luego continuó el Programa la Corporación Financiera Nacional de conformidad a la ley del Sistema Financiero.

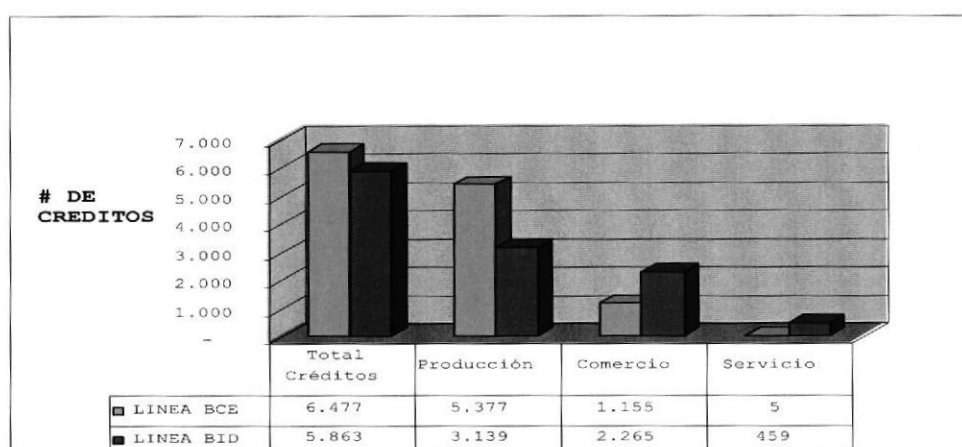
2.4.4 RESULTADOS OBTENIDOS CON LA ADMINISTRACION DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (1990-1995)¹⁵

En los cinco años en los que el BCE manejó los fondos destinados a la operación de estos programas utilizó el 77.5% de la asignación de fondos nacionales y el 92.1% de lo asignado por el B.I.D. En dos años se entregaron 16 millones de dólares que equivalen a 8 millones de dólares entregados al sector microempresarial en promedio anual, al hacer una comparación con países de economía semejantes y problemas sociales como Bolivia y Colombia

¹⁴ Tipo de cambio de esa época S/.2000

los cuales entregan en promedio unos 200 millones de dólares anuales, podemos ver que la capacidad de gestión y la utilización de recursos resulta ineficiente.

GRAFICO 2.5
COMPARACION DEL PROGRAMA PILOTO Y PGCM
SEGÚN RESULTADOS



FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autores

Se entregaron US\$1'049.102 a 6.477 beneficiarios a través de la línea B.C.E; US\$16'121.387 dólares en 5.863 créditos en la línea B.I.D; en promedio de montos crediticios es de US\$32.36 y US\$219.92 dólares por crédito respectivamente. En el Programa Piloto se habría llegado a un estrato bajo de la población microempresarial, mientras que el PGCM habrían llegado a un estrato medio de la microempresa.

Si hacemos una comparación de los dos programas se puede observar el gráfico 2.5 que el programa Piloto si cumplió con el objetivo de conceder crédito a

¹⁵ El crédito microempresarial del Ecuador, Luis Torres Rodríguez, I edición, octubre del 2000

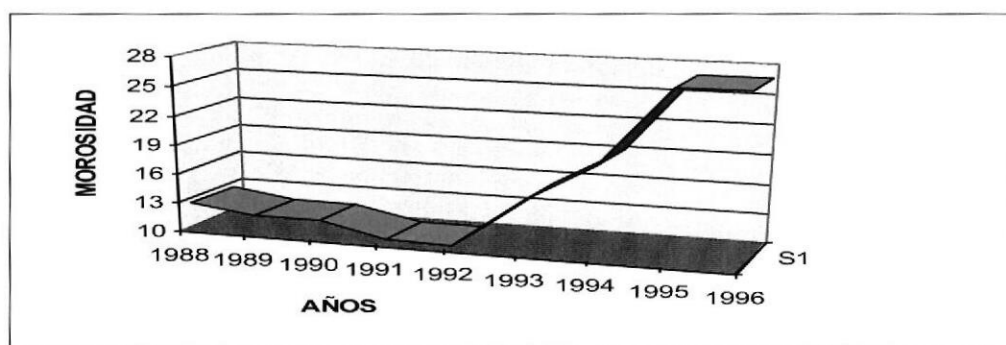
empresas muy pequeñas de todos los sectores de la economía, ya que este concedió menos monto a más gente, por lo que no hubo concentración de crédito.

2.4.4 BANCO NACIONAL DE FOMENTO

Otro ente estatal que atiende al sector es el BNF, este trabajó en 1993 con el Banco Central del Ecuador en el programa BID 851, cerca de la mitad de los créditos fueron destinados al sector agrícola.

Los montos entregados a la Pequeña Industria y Artesanía fueron significativos, sin embargo el índice de morosidad de la institución hace presumir que existieron regularidades y corrupción en la entrega y control del crédito.

GRAFICO 2.6
INDICES DE MOROSIDAD BNF



FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autores

Desde 1988 hasta 1999 se entregaron montos considerables a este sector, tanto los montos como los créditos otorgados guardan una relación estrecha, puesto

que si bajan los montos crediticios también lo hacen los créditos. El año 1993 en que trabajó con el BCE, fue el más significativo en número de operaciones, a partir del cual hay un descenso.

TABLA 2.6
BNF: CREDITO ORIGINAL A LA PEQUEÑA INDUSTRIA Y
ARTESANIA Y MONTO TOTAL DE TODOS LOS PROGRAMAS
MONTO EN DÓLARES

	PEQUEÑA INDUSTRIA Y ARTESANIA		TODOS LOS PROGRAMAS	
	MONTO	CREDITOS	MONTO	CREDITOS
1988	10,933,726	4,445	93,003,898	52,397
1989	13,349,397	4,975	114,751,506	58,534
1990	13,634,743	4,754	132,082,405	57,898
1991	14,251,908	4,426	152,816,030	60,470
1992	14,827,193	4,084	169,066,088	60,778
1993	26,364,125	5,961	176,461,388	62,917
1994	24,923,788	4,473	146,296,475	45,995
1995	9,889,230	1,920	75,245,470	25,804
1996	9,537,551	2,635	77,268,775	40,764
1997	8,296,271	1,929	50,524,519	36,711
1998	3,332,588	1,777	51,036,068	30,028
1999	1,383,220	1,929	17,910,766	21,656

FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autoras

En 1995 la Corporación Financiera Nacional reemplaza al Banco Central del Ecuador en la administración de los recursos nacionales y extranjeros. Sin embargo esta institución ha trabajado con la microempresa desde 1988 año en el que diseña y ejecuta el Fondo para la Pequeña Empresa (FOPEM), como instrumento de crédito de apoyo a las actividades de la microempresa informal, canalizado a través de instituciones financieras intermediarias IFIS, con un perfil bastante bajo. Los fondos que manejó esta línea fueron a través de líneas

de créditos especiales de organismos financieros nacionales e internacionales, entre los cuales tenemos:

Primera línea de Créditos con un préstamo de la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos de América (AID en sus siglas en inglés), que aprobó la actividad "Crédito para la Pequeña Empresa". (Monto S/. 100.000.000)

Segunda línea, igualmente con un préstamo de AID, que amplió el financiamiento de esta actividad a un monto de S/. 103.000.000, por el incremento de la demanda de crédito de los sectores involucrados.

En 1998 fue creado en el Ministerio de Industrias denominado DIRECCION NACIONAL DE MICROEMPRESAS.

2.5 PRODUCTOS FINANCIEROS, TECNOLOGIAS FINANCIERAS Y DE ORGANIZACION

Los que diseñan productos financieros para las microempresas deben considerar tanto la oferta como la demanda, preguntándose no sólo "Qué demandan los clientes", sino también "Qué se puede ofrecer basándose en el criterio de cubrir costos"

El diseño de sistemas financieros orientados a grupos metas debe permitir que los costos por producción de tales servicios sean cubiertos con el ingreso que ellos generan. Las microempresas, en el lado de la demanda, desean productos

con tasas adecuadas de interés y bajos costos de transacción. Los diseñadores de productos tienen que distinguir entre la demanda potencial y la demanda efectiva. No se puede separar la pregunta de qué tipo de servicios financieros para microempresas se quisiera tener, de la pregunta de qué tipo de servicios financieros ellos pueden pagar.

Las Microempresas como un Sector Heterogéneo de Demanda.- La diversidad del sector de las microempresas implican heterogeneidad en su demanda por crédito. Diferentes microempresas tienen diferentes flujos de caja, y diferentes flujos de caja requieren a su vez de diferentes productos financieros. Así, no todos los tipos de demanda son satisfechos por una institución financiera.

El diseño de productos también puede variar de acuerdo a si una microempresa opera en producción, servicios o comercio o si la unidad es rural o urbana; o si es que el préstamo es utilizado para activos fijos, capital de trabajo, consumo o una combinación de ellos. También el diseño de productos puede depender de:

- Si la unidad produce continuamente o sólo a pedido
- Si el prestatario es hombre o mujer
- Si el prestatario ha sido o no prestatario anteriormente

La Oferta Homogénea.- A fin de llegar a ser autosostenibles, los proveedores de servicios financieros para microempresas enfrentan dos obstáculos al reducir

costos. Primero, la institución no puede generar información sobre las posibilidades de repago de un prestatario sin incurrir en costos significativos. Segundo, las microempresas no pueden proveer garantías físicas que reduzcan la necesidad de recoger tal información.

Las MIFIs se han orientado a ofrecer productos homogéneos para reducirlos problemas provenientes de la información imperfecta y falta de garantías, en tanto que han tratado de obtener tasas de repago suficientemente altas como para cubrir sus costos.

Las instituciones tienen buenas razones para ofrecer contratos homogéneos. Las solicitudes y procedimientos estandarizados de préstamo permiten que la toma de decisiones y la responsabilidad sean descentralizadas y a costo mínimo.

Aunque la demanda es heterogénea, la oferta homogénea aún puede apoyar la actividad económica de las microempresas porque lo pertinente para los empresarios de las microempresas son los recursos finalmente disponibles y el uso que les dé. Si los donantes desean asegurarse que los préstamos de una institución financiera tienen un efecto neto positivo en el sector y la sociedad, ellos deberán preocuparse en el repago del préstamo antes que en el uso del mismo. Tomar un préstamo sólo puede mejorar el bienestar de un prestatario racional, sea que lo use para comprar un horno para su panadería o para comprar un pastel de cumpleaños. Un préstamo es conveniente para el intermediario sólo si éste es repagado.

Diseño para asociar oferta y demanda.- Los préstamos y depósitos son definidos por sus condiciones. Los elementos de diseño de un préstamo incluyen su tamaño, plazo, promedio, cuota, y sistema de desembolso y de pago.

Costos de préstamos.- Para un prestatario, los costos de prestarse incluyen la tasa de interés real efectiva, el costo de oportunidad del tiempo utilizado en la solicitud y el repago, los sobornos, los costos de adecuación por garantías o colaterales, y el costo de oportunidad de ahorros obligatorios o restricciones en el uso del préstamo. En el caso del prestamista, éste incurre en costos por adquirir y manejar los fondos, clasificar a los solicitantes, monitorear y garantizar o reforzar el pago e implementar acciones legales cuando el repago no se realiza.

Diseño de contratos Apropriados de Préstamos.- Préstamos pequeños y de corto plazo son usualmente los adecuados para las microempresas. Para el prestamista, los préstamos que son pequeños y de pronto vencimiento se adecuan al monto y plazo de su deuda, cuando los prestamistas son financiados con depósitos de corto plazo. Además, los préstamos de corto plazo revelan más rápidamente el carácter del prestatario, sin tener que esperar largos períodos.

Contratos de préstamos adecuados para microempresas deben ser garantizados no por garantías físicas, sino por presión social o por el valor de acceso

continuo al crédito. Los contratos de préstamos adecuados para microempresas pueden tener tasas de interés altas, pero bajos costos de transacción. La demanda de préstamos por parte de las microempresas depende más del acceso rápido y conveniente, y menos de las tasas de interés.

Costos de los Depósitos.- Los instrumentos de depósitos pueden ser caracterizados por su tamaño mínimo, la tasa de interés real efectiva, y los límites sobre retiros imprevistos. Los depositantes ganan intereses e incurren en costos de oportunidad y de transacción, en tanto que la institución paga intereses e incurre en gastos en el manejo de liquidez, mantenimiento de sucursales, llevando la contabilidad y pagando salarios. Los servicios de depósitos son costosos para la institución financiera. Aceptar depósitos también significa aceptar regulación y asumir los costos de lidiar con ellos.

Diseño de Contratos Apropriados de Depósitos.- para las microempresas, los instrumentos apropiados de depósito deberían permitir retiros sin restricciones, bajos niveles mínimos de depósito, bajos costos de transacción y altas tasas de interés. Los depósitos mejoran la capacidad de una MPE para conseguir préstamos informales y son importantes para las instituciones microfinancieras porque las proveen de una fuente sostenible de fondos.

Técnicas de Distribución de Productos Financieros para microempresas.- Deben satisfacer las necesidades tanto de las instituciones como de los clientes, tal como los productos financieros a ser distribuidos. Los métodos de

distribución incluyen el conjunto de sistemas y procedimientos que una institución desarrolla para distribuir sus servicios a los clientes. Así, la tecnología de distribución de crédito tiene que ir a la par con el análisis de préstamos, aprobación, desembolso, monitoreo y cobranza.

CAPITULO III

PROGRAMA DE CREDITO OTORGADO POR LA CFN AL SECTOR MICROEMPRESARIAL

3.1 EL PAPEL DE LA CORPORACION FINANCIERA NACIONAL Y EL CREDITO MICROEMPRESARIAL

3.1.1 ANALISIS INSTITUCIONAL

La Corporación Financiera Nacional (CFN) fue constituida en el año de 1964 como una institución financiera pública, autónoma, con personería jurídica, con el objetivo de apoyar al desarrollo económico y social del país, fomentando el crecimiento de sectores productivos y de servicios privados.

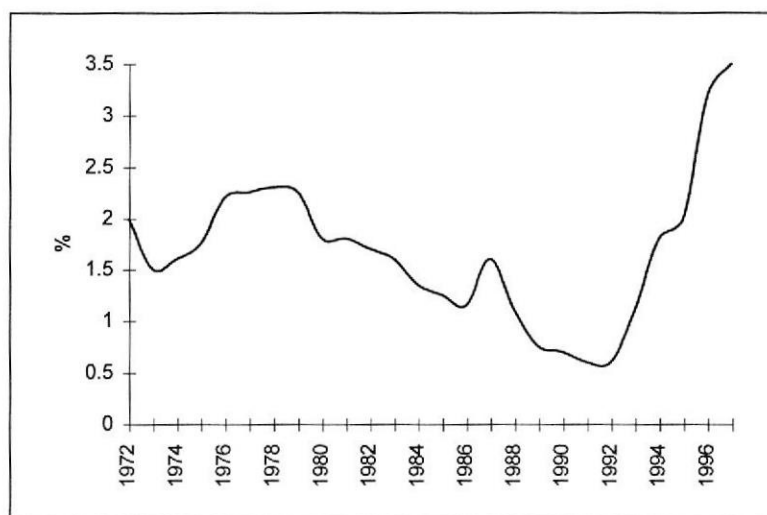
En la década de los 70 la CFN constituyó un ente importante de financiamiento para el sector industrial, los créditos estaban dirigidos a cuatro sectores fundamentales: agrícola, industrial, turismo y pesquero. En 1972 con el fin de abarcar más sectores productivos del país se crea el Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX), concebido para fomentar la exportación de productos no tradicionales.

En la década de los ochenta surgen dos eventos importantes, la creación de nuevas líneas de financiamiento, esta vez dirigidos al sector de la pequeña y de la microempresa a través del Fondo para la Pequeña Industria y Artesanía (FOPINAR) creado en 1981 y el Fondo para la pequeña empresa (FOPEM) en

1989; sin embargo como se puede ver en el gráfico 3.1 surgen problemas financieros dentro de la institución provocados por la crisis del precio del petróleo y el endeudamiento externo que desembocó en un deterioro de la cartera de la CFN.

GRAFICO 3.1

CFN: CARTERA VENCIDA COMO % DEL PIB



FUENTE: El Crédito Microempresarial en el Ecuador.

ELABORACION: Autoras

En el año de 1992 la CFN adopta un nuevo esquema operativo convirtiéndose en una Institución Financiera de Desarrollo de segundo piso, es decir canaliza el crédito a través de entidades financieras nacionales, con el fin de despolitizar la concesión de créditos y de separarla del riesgo del crédito. En 1995 la CFN, entró a reemplazar al Banco Central en la administración de los fondos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo.



Actualmente la CFN ha ampliado sus facilidades de crédito hacia más sectores productivos y de servicios, propiciando una nueva cultura empresarial orientada a lograr mayores niveles de eficiencia y competitividad. Son nueve las líneas de crédito que ofrece: Línea Multisectorial, Línea de financiamiento del Comercio Exterior, Línea Postembarque Importador, Fondo para la Pequeña Industria y Artesanía Fopinar, la línea de crédito Global para la Microempresa BID -851, La línea de Crédito microempresarial Credimicro, línea de producción y comercialización agrícola, una línea de reactivación de los sectores productivos y la Facilidad para la vivienda.

Al 31 de diciembre de 1997, los activos totalizaron 3.8 billones de sucres, que comparados con 1996, determinaron un crecimiento de 1.5 billones equivalentes al 63.3%¹⁶. Del valor total del activo, 3.2 billones (83%) corresponden a la cartera de créditos, lo cual refleja que la gestión financiera de la CFN está encaminada hacia su principal objetivo que es el otorgar créditos. El Programa Global de Crédito Multisectorial, la Línea de Reactivación, Fopinar y Comercio Exterior tuvieron un auge mayor en este año.

3.2 DESARROLLO DE PROGRAMAS DE CREDITO PARA LA MICROEMPRESA

La participación de la CFN como agente de crédito de la microempresa comienza a partir de 1988 cuando crea un programa denominado "El Sector Informal" que luego se lo conocería como el Fondo para la Pequeña Empresa,

como mecanismo de crédito exclusivo para las pequeñas empresas y las microempresas. Antes de la creación de este nuevo mecanismo se canalizaban pequeños montos a través del Fondo para la Pequeña Industria y Artesanía, este programa fue uno de los más vigorosos de la CFN, algunos años llegó a representar la cuarta parte de los montos crediticios otorgados y hasta más de las dos terceras partes del número de créditos operados¹⁷.

El FOPEM comienza a operar con un fondo inicial de S/. 100.000.000 aportado por la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos de América, además de recursos provenientes del INSOTEC por un monto de S/.600.000. Para 1989 el fondo del FOPEM se incrementa gracias a la aportación de la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID) de S/. 103.000.000.

La AID ya había trabajado en ciudades como Santo Domingo de los Colorados, Manabí, Esmeraldas, Quevedo, y Portoviejo, en programa de asesoramiento y capacitación destinados a ONGs con la ayuda de la Fundación Carvajal. Es así como la CFN es solicitada como agente proveedor de créditos destinados al sector microempresarial, específicamente a aquellos microempresarios que habían participado en los programas de capacitación de la Fundación Carvajal.

El FOPEM fue creado como un mecanismo de anticipo de fondos del sistema financiero, siendo la CFN la administradora de los fondos y las instituciones

¹⁶ Corporación Financiera Nacional

financieras las encargadas de canalizar los mismos. A través de este mecanismo se han canalizado desde 1993 a 1996 US\$11.953.000 en 4.813 operaciones, lo que significó un promedio de US\$2.480 por operación a lo largo de todas las provincias, pero principalmente los fondos se han concentrado en las más importantes ciudades como Guayaquil, Quito y Cuenca.

De esta manera y debido a la creciente demanda de crédito por parte de los microempresarios, la CFN adopta un nuevo programa de crédito destinado esta vez exclusivamente al sector microempresarial, creando dos nuevas líneas de financiamiento: La línea BID-851, la cual estaba siendo administrada desde 1991 por el Banco Central del Ecuador, pasando su administración a manos de la CFN a finales de 1996; y la línea de Crédito Microempresarial CREDIMICRO.

CUADRO 3.1
PROGRAMAS DESARROLLADOS POR LA CFN DIRIGIDOS AL
SECTOR MICROEMPRESARIAL

1965	El Fondo de la Pequeña Industria y Artesanía FOPINAR
1988	El Sector Informal
1992	El Fondo de la Pequeña Empresa FOPEM
1993	El Programa Global de Crédito Multisectorial PGCM
1996	Línea BID-851
1997	Credimicro
1999	Bono de Capacitación

FUENTE: CFN

ELABORACION: Autoras

¹⁷ El FOPINAR desapareció en 1999

Desde 1988 hasta 1999 la CFN ha entregado al sector microempresarial US\$39.776.660 en 26.443 operaciones. Los montos en el mejor de los casos llegan al 3.4% de lo operado por la institución registrado en el año de 1994 y en el número de créditos llega a constituir el 75% para 1998. (Ver tabla 3.1).

TABLA 3.1
CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA COLOCADOS POR LA CFN
1988-1999 (MONTOS EN DOLARES)

AÑOS	MONTOS	%	# CREDITO	%
1988	58,479	0.1	N.D	N.D
1989	176,204	0.5	N.D	N.D
1990	337,416	0.7	N.D	N.D
1991	290,076	0.8	344	15.4
1992	198,266	0.3	119	5.9
1993	635,386	0.5	296	13.9
1994	6,186,343	3.4	2,421	33.2
1995	2,233,846	1.5	1,058	26.4
1996	5,502,063	1.7	2,565	46.8
1997	8,361,581	2.6	5,340	71.3
1998	10,000,000	2	7,000	75.5
1999	5,800,000	3	7,300	49.5
TOTALES	39,779,660		26,443	

FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autoras

3.3 PROGRAMA DE CREDITO PARA LA MICROEMPRESA

3.3.1 OBJETIVOS Y COMPONENTES DEL PROGRAMA

El objetivo principal del programa es proporcionar recursos para incrementar el flujo de crédito del sector financiero formal hacia los microempresarios, con el propósito de mejorar sus condiciones de productividad, ingreso y empleo, así como de apoyar los esfuerzos del gobierno para incorporar esas unidades al proceso productivo nacional.

El programa de crédito para la microempresa tiene dos componentes fundamentales: Otorgamiento de Crédito y Capacitación Técnica.

El objetivo fundamental del componente crédito es lograr mejores condiciones de trabajo, ingresos y productividad a los microempresarios ecuatorianos que han accedido al crédito, mediante la aplicación del acceso y cobertura del crédito.

Por otra parte para conseguir mayor eficiencia en cuanto a la utilización de los recursos otorgados, la CFN cuenta con el componente de capacitación técnica, cuyo objetivo es el de realizar actividades de capacitación, promoción y difusión de los mecanismos de crédito al que tiene acceso el microempresario, a través de los Centros de Apoyo Microempresarial¹⁸, los mismos que funcionan en las ciudades donde la CFN tiene representaciones prestando servicios para los microempresarios; además de la asistencia técnica, evaluación de las actividades de ejecución del programa, monitoreo y seguimiento de las IFIs y la elaboración de estudios sectoriales básicos.

Así mismo la CFN desarrolla actividades de capacitación a los analistas de crédito microempresarial, cooperación técnica a través de asesoría organizativa, operativa, informática y tecnológica dirigidos a los intermediarios e instituciones financieras; el otorgamiento de servicios de apoyo

¹⁸ La CFN ofrece al microempresario servicios de asesoramiento e información en aspectos legales, tributarios, contables, nexos empresariales, difusión y charlas empresariales:

microempresarial a través de la conformación de bancos de información y de ayuda financiera al demandante de capacitación además de asesoría técnica para contratación de ONGs, institutos o profesionales; y en cuanto al medio ambiente un objetivo de la CFN es el incrementar la conciencia ambientalista tanto en IFIs como en los mismos microempresarios a través de consultorías y programas informativos acerca del Medio Ambiente.

3.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA

La CFN se nutre financieramente de diversas fuentes. Por un lado está impulsado por convenios celebrados entre Ecuador y el BID, a través del Programa Global de Crédito para la Microempresa firmado en Junio de 1991 pero que fue administrado por la CFN desde 1995, y por otro lado cuenta con el financiamiento de fuentes locales a través del Fondo de Solidaridad.

El BID es el principal proveedor de fondos destinados al financiamiento de la microempresa con el que cuenta la CFN, para el año de 1997 había cartera con cargo a esta línea de S/ 32.844 millones.

Los fondos a aplicarse al programa de microempresas son US\$50 millones del fondo de solidaridad, producto de la venta de empresas estatales.

3.4.1 EL BID Y LA MICROEMPRESA: INSTRUMENTOS DE DESARROLLO

Para América Latina y el Caribe, el BID ha desarrollado un programa de desarrollo enfocado a las microempresas denominado MICRO 2001, concebido y preparado en 1995 y cuya duración será de cinco años (durante este tiempo se piensan invertir unos US\$500 millones). El objetivo de este programa es el de ampliar las oportunidades económicas en la región a través de un desarrollo sostenible y dinámico de la microempresa¹⁹, creando las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo del sector, no solo con la transferencia de recursos financieros y asistencia técnica a los beneficiarios individuales, sino también a través del fortalecimiento de las instituciones intermediarias que provean estos recursos.

Para llevar a cabo este objetivo, el BID ha desarrollado varios mecanismos para otorgamiento del crédito entre lo que tenemos:

Los Préstamos Globales, estos créditos varían según las prioridades de cada gobierno, pero en general consisten en otorgar créditos a los beneficiarios finales utilizando como intermediarios las instituciones financieras formales del país, es decir a través de bancos, cooperativas de ahorro y crédito, compañías financieras y a veces directamente por ONGs (también indirectamente vía crédito de las instituciones financieras a las ONGs). Estos programas, además del financiamiento monetario, también incluyen componentes de asistencia

técnica para el mejoramiento de estas instituciones y, dependiendo del país, componentes de asistencia técnica y capacitación para las microempresas, siendo las ONGs y las instituciones del Estado las encargadas de brindar la capacitación y servicios a las microempresas.

Otros instrumentos de desarrollo para la microempresa que presenta el BID y que han sido aplicados a lo largo de América Latina obteniendo resultados positivos han sido el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), que utiliza instrumentos financieros del sector privado como respaldo hacia las instituciones financieras que destinan sus fondos al sector microempresarial.

Este mecanismo está todavía en una fase de desarrollo en cuanto al criterio de selección de proyectos, pero en general está dirigido a apoyar el sector privado.

Por otra parte, el Banco Interamericano de Desarrollo cuenta con recursos para financiar directamente programas de microempresa a través de los Programa de Pequeños Proyectos (PPP) el cual está enfocado hacia las microempresas más pequeñas que cuentan con un acceso limitado a los servicios de apoyo tanto financieros como de cooperación técnica, provee recursos directamente a las Organizaciones no gubernamentales especializadas en microfinanciamiento con el objetivo de mejorar la calidad de los productos y servicios del microempresario.

¹⁹ Promoviendo crecimiento con equidad. Banco Interamericano de Desarrollo, abril de 1998.

A través de los PPP el BID ha aprobado 110 proyectos a lo largo de América Latina y el Caribe (ver tabla 3.2).

TABLA 3.2
BID PEQUEÑOS PROYECTOS EN EJECUCIÓN 1998

PAIS	No. Proyectos	PAIS	No. Proyectos
Argentina	5	Honduras	3
Bahamas	1	Jamaica	1
Belize	2	México	8
Bolivia	7	Nicaragua	4
Brasil	19	Panamá	1
Chile	8	Paraguay	3
Colombia	6	Perú	1
Costa Rica	6	Rep. Dominicana	3
Ecuador	5	Surinam	1
El Salvador	4	Uruguay	3
Guatemala	2	Venezuela	13
Haití	4	TOTAL	110

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

Elaboración: Autoras

Específicamente en Ecuador se han aprobado 23 PPP²⁰ por un monto total de US\$11.500.000 y 23 cooperaciones técnicas con un valor de US\$3.500.000, los mismos que se han canalizado en 8 provincias: Guayas, Chimborazo, Pichincha, Imbabura, Manabí, Los Ríos, Tungurahua y Morona Santiago, y en 15 ocasiones en lo que respecta al área rural²¹.

Por último el BID otorga apoyo microempresarial a través de las Operaciones de Asistencia Técnica paralelas cuyo objetivo es abordar tópicos reglamentarios y fortalecimiento institucional.

²⁰ Estos recursos que otorgaba el BID no eran manejados por la CFN, sino a través de ONGs.

²¹ OPALC.- Microempresas como alternativa a los ajustes macroeconómicos.

TABLA 3.3
BID PROYECTOS PARA MICROEMPRESAS APROBADOS
PERIODO 1990 - 1997
(En millones de dólares de los EE.UU)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Pequeños Proyectos	7.7	26.0	29.6	32.6	14.3	20.4	4.0	29.7
Globales	43.7	45.0	47.0	77.6	0.0	29.5	0.0	22.2
FOMIN	-	-	-	5.2	22.1	23.0	20.3	19.2
OTROS	-	0.8	1.4	0.6	0.0	0.5	0.5	5.3
TOTAL	51.4	71.8	77.6	116.0	36.4	73.4	24.8	76.4

Fuente: BID - Promoviendo crecimiento con Equidad

Elaboración: Autores.

3.4.2 EL FONDO DE SOLIDARIDAD

El Fondo de Solidaridad es un mecanismo a través del cual el Estado ecuatoriano financia actividades de interés social. Este fondo comienza a operar a raíz de que EMETEL se convirtiera en una compañía anónima y pasara a formar parte del patrimonio del Estado, esto según lo expuesto en la Ley Reformativa de la Ley de Telecomunicaciones, que indica que el producto de las concesiones será constituido como parte de dicho Fondo.

Otros elementos que se consideran como patrimonio²² para el fondo son:

- Aportes nacionales e Internacionales

²² El patrimonio del fondo está sujeto únicamente a incrementos, de ninguna manera este se vería expuesto a ser disminuido, lo que implica que el manejo de los fondos deben realizarse de tal manera que se asegure la liquidez y rentabilidad de las colocaciones.

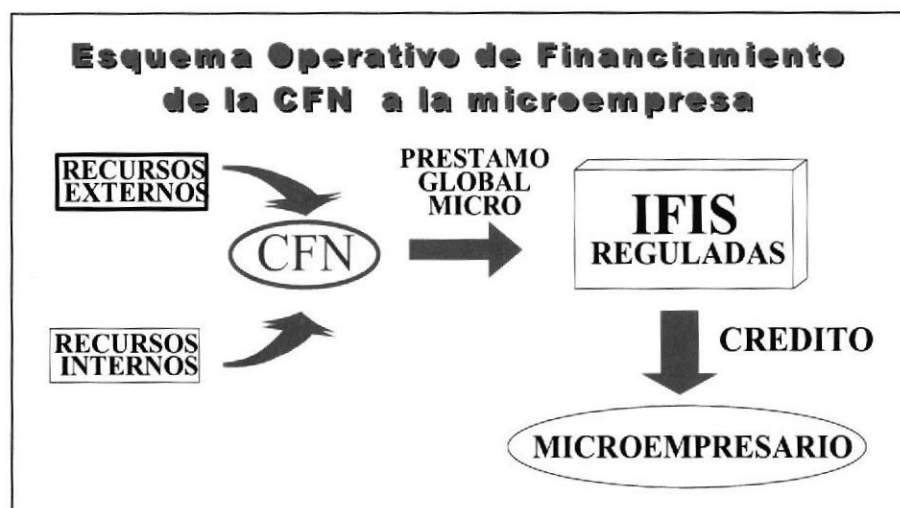
- Valores accionarios de empresas estatales
- De la venta de las acciones estatales
- Enajenaciones del patrimonio del Estado
- Resultados arrojados por el Fondo, que fueron materia de inversión.

Las rentas generadas a través del fondo se distribuyen a diferentes programas de carácter social tales como salud, educación, programas de desarrollo, etc., estas inversiones son adicionales a las contempladas en el Presupuesto General del Estado, los mismos que son evaluados por empresas de consultoría especializadas; para el efecto se realizan dos tipos de operaciones, las operaciones de mercado²³ y los programas de desarrollo humano para elevar la inversión social.

²³ Las operaciones de mercado permiten la inversión en programas de vivienda, de capital de trabajo para la industria y agricultura, de la compra de activos fijos para el fomento del turismo.

3.5 EJECUCION DEL PROGRAMA

GRAFICO 3.2



Fuente: CFN

Elaboración: Autoras.

La estructura fundamental del programa está constituida por la CFN como organismo ejecutor de segundo piso, los recursos provienen de organismos bilaterales y multilaterales de financiamiento tal como el BID y de fondos locales los que pone a disposición de las instituciones financieras nacionales de primer piso denominados IFIs a través de los cuales se canalizaran los recursos a los beneficiarios finales del crédito.

Las IFIs que operan en el programa deben cumplir con los requisitos de elegibilidad establecidos por el mismo, que son los siguientes:

- Sujetarse a la supervisión y control de la Superintendencia de Bancos.

- Cumplir las disposiciones legales vigentes según certificados semestrales de la Superintendencia de Bancos.
- Estar exento del régimen de sanciones, vigilancia especial, o plan de saneamiento financiero exigido por la Superintendencia de Bancos.
- Encontrarse al día en el pago de sus obligaciones con la CFN.
- No tener pendiente alguna acción judicial o condición especial establecida por la CFN.
- Cumplir con niveles adecuados respecto a morosidad de cartera, rentabilidad y obligaciones respecto a patrimonio técnico y con relación a los recursos totales del programa.

Por su parte las IFIs, quienes asumen todo el riesgo, son las encargadas de monitorear a los sujetos de crédito a través de mecanismos de control de cartera, que abarcan desde la ubicación, capacitación, canalización y recuperación de los recursos financieros.

El crédito es otorgado a personas naturales o jurídicas que realicen actividades de producción, comercio o prestación de servicios en el sector microempresarial con menos de 10 empleados permanentes incluyendo el propietario y un valor de activos sin considerar terrenos y edificios inferiores a US\$20.000, que

dispongan de un grado razonable de responsabilidad y que no hayan tenido obligaciones incumplidas previas con instituciones financieras.

Para formar parte del programa, un proyecto microempresarial debe cumplir las siguientes condiciones:

- Existencia de mercado para los bienes y/o servicios producidos;
- Bienes y/o servicios competitivos en cuanto a su uso, calidad y precios;
- Suministro oportuno de materias primas y demás insumos necesarios para la producción;
- Adecuada organización para la producción y mercadeo de los bienes y/o servicios;
- Capacidad técnica por parte del microempresario para desarrollar el proyecto;
- Existir adecuado mantenimiento de máquinas y equipos involucrados en el proceso;
- Existencia de mano de obra y personal calificado que la operación requiera;
- Factibilidad económica del proyecto microempresarial.

Para 1998 la CFN trabajó con 57 instituciones financieras, 4 cooperativas de ahorro y crédito y 2 mutualistas, para todas sus líneas de crédito. Las IFIs que forman parte del programa para la microempresa se detallan en el cuadro 3.1

CUADRO 3.2

IFIs QUE HAN FIRMADO CONVENIO CON LA CFN: 1998

IFI	FOPEM	BID 851
Austro	X	
Bolivariano		x
Filanbanco	X	
Finagro	X	
Financorp		X
Loja	X	
Pichincha	X	
Prestamos	X	
Previsora	X	X
Produbanco		X
Solidario	X	X
Territorial		X
FINANICERAS		
Ecuacambio	X	
Fidasa	X	
COOPERATIVAS		
Coop. Progreso	X	
Coop. Carchi	X	
MUTUALISTAS		
Benalcazar	X	X
Pichincha	X	X

Fuente: CFN

Elaboración: Autoras.

Las IFIs que operan con el Programa proceden a otorgar préstamos a los microempresarios con cargos de sus propios recursos, para posteriormente solicitar reembolso a la CFN a través de dos modalidades: reembolso y préstamos.

Una primera modalidad de canalización de recursos es la concesión de préstamos, esta modalidad trabaja con las líneas BID 851 y FOPINAR, en donde la IFI concede créditos a los beneficiarios finales con recursos de la CFN los cuales son pedidos en el transcurso del tiempo en que el cliente o beneficiario final constituyen las garantías necesarias para el otorgamiento del crédito, el banco tiene de 30 a 90 días para justificar la entrega del crédito.

La segunda modalidad con que la CFN canaliza los recursos es la de financiamiento o reembolso, en donde la CFN reembolsa hasta el 100% del dinero que la IFI ha entregado al beneficiario final.

Estos recursos son entregados a las IFIs bajo los siguientes parámetros:

Los recursos podrán canalizarse de conformidad con la legislación vigente y los desembolsos al microempresario;

Los intereses y costos financieros serán efectuados en los mismos plazos y periodo de gracia entregada al intermediario financiero.

3.6 FACILIDADES DE CREDITO Y POLITICAS CREDITICIAS

Actualmente la CFN ofrece al sector microempresarial a través del sistema financiero dos líneas de crédito: La Línea de Crédito BID - 851 y la Línea CREDIMICRO.

Estas líneas obtienen recursos de diferentes organismos y cada una esta diseñada con políticas diferentes con el fin de abarcar mayor cantidad de beneficiarios finales, abriendo de esta manera un abanico de posibilidades a los microempresarios.

3.6.1 POGRAMA GLOBAL DE CREDITO PARA LA MICROEMPRESA LINEA BID - 851

Esta línea se abastece netamente de recursos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo BID. Esta facilidad se inicia desde Junio de 1991 con la firma de un contrato de Préstamo entre Ecuador y el Banco Interamericano de Desarrollo BID y permitió iniciar sus operaciones desde Marzo de 1993 a través del Banco Central del Ecuador, es hasta 1995 que estos fondos son administrados de la CFN.

Para el efecto se considera sujetos de crédito toda persona natural o jurídica privada, legalmente establecida en el país, con no más de 10 empleados permanentes, cuyos activos totales, excepto terrenos y edificios, no superen el equivalente a US\$20.000, financiando hasta el 100% de activos fijo, capital de trabajo y asistencia técnica necesarios para ejecutar actividades de producción, comercio y servicios.

Para efectos de este programa no considerará sujetos de crédito a personas naturales, cuyos ingresos principales no provengan de una actividad microempresarial, sino de una relación de dependencia²⁴

El límite de solicitud por IFI es de US \$ 1.000.000 y no mayor al 40% del cupo disponible de la IFI, el monto promedio máximo de todos los subpréstamos, no podrá exceder del equivalente a US\$40.000.

Se aceptan reembolsos por vencer a la IFI por subpréstamos concedidos por la IFI al beneficiario final BF máximo hasta 60 días antes de la fecha de presentación de la solicitud a la CFN, siempre que tales operaciones se enmarquen en los requisitos de las facilidades de crédito de la CFN, teniendo como tasa de interés a la tasa Pasiva Referencial del Banco Central del Ecuador. La CFN respeta la tasa de interés hasta un plazo máximo de 15 días posteriores a la fecha de suscripción del pagaré.

Las IFIs que participan en este programa tendrán un plazo máximo de hasta 1440 días, dentro de los cuales se puede conceder periodos de gracia de hasta 360 días, con una amortización de 90 días.

En cuanto al BF el plazo, periodo de gracia y amortización es de libre contratación, es decir la IFI lo negocia libremente con el beneficiario final.

²⁴ CFN, Normas Operativas, de Crédito, Cap. II numeral 1

3.6.2 LINEA DE CREDITO MICROEMPRESARIAL CREDIMICRO

Financia activos fijos, capital de trabajo y asistencia técnica del sector microempresarial incluyendo financiamiento de vivienda de uso particular, pero a diferencia de las otras líneas de crédito, la línea CREDIMICRO respalda las actividades productivas de los grupos más pobres de la sociedad, es decir del sector informal que no se encuentra organizado.

El límite de cada solicitud de préstamo por IFI es de hasta US\$ 1.000.000 y no mayor al 40% del cupo disponible de la IFI. Se aceptan reembolsos por vencer a la IFI por subpréstamos concedidos por la IFI al BF máximo hasta 60 días para actividades de producción, servicios y comercio y de hasta 360 días para vivienda antes de la fecha de presentación de la solicitud a la CFN, siempre que tales operaciones se enmarquen en los requisitos de las facilidades de crédito de la CFN.

La tasa de interés se encuentra establecida por la CFN, y ésta será respetada hasta un plazo máximo de 15 días posteriores a la fecha de suscripción del pagaré.

Se harán reajustes cada 180 o 360 días en base a la tasa Pasiva Referencial del Banco Central del Ecuador.

Los plazos máximos disponibles son:

- Para actividades productivas de hasta 1.800 días con un periodo de gracia de 1 año.
- Para financiamiento de Vivienda de hasta 3.600 días con un periodo de gracia de 360 días solo en caso de construcción.

Estos pagos se los puede realizar cada 30,60,90,180 o 360 días, según se lo negocie entre la IFI y el beneficiario final, con excepción para los créditos de vivienda los cuales se hacen cada 30 días, por considerares un bien necesario y no productivo.

El Margen de la IFI es de hasta 18 puntos ya que en esta línea la CFN puede trabajar tanto con IFIs como con ONGs. Se entrega al BF un monto de hasta US \$15.000 para actividades de comercio, producción, servicios y vivienda, el saldo de los créditos concedidos a un mismo BF no superará este cupo.

En cuanto a las garantías, esta línea rompe el esquema tradicional, existen dos tipos de garantías: las garantías solidarias, las cuales consisten en garantías otorgadas a través de los denominados grupos solidarios²⁵, en donde los integrantes del grupo responden unos por otros por los montos otorgados; o también se pueden negociar otro tipo de garantías, para esta línea no es necesario cumplir con la regulación del 120% de garantías reales.

²⁵ Se entiende por grupos solidarios a las agrupaciones voluntarias de 4 a 8 microempresarios que requieren un préstamo grupal sobre la base del conocimiento y confianza que existe entre cada uno de

3.7 NUEVAS PROPUESTAS

3.7.1 PROGRAMA DE DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

La CFN dentro del programa desarrollado por el Gobierno Nacional, tiene como objetivo mejorar la atención al sector. En la Conferencia sobre Microfinanciamiento realizada en noviembre de 1999 se dio a conocer una propuesta de Desarrollo de la Microempresa, la misma que tiene como objetivos para el período 2000 – 2001.

Diseñar mecanismos institucionales que se adapten a la organización del sector y faciliten la colocación de recursos financieros y no financieros a nivel nacional. En este sentido se crea al Fondo Nacional de la Microempresa, Impulsar el sector productivo y de servicios de la microempresa a través de la colocación de US\$ 38 millones en los próximos dos años, de los cuales un 34% se canalizará a través de entidades no reguladas. Beneficiar a 36.000 microempresas a nivel nacional. Incorporar al sistema de crédito de la microempresa un mínimo de 8 entidades financieras reguladas y no menos de 20 organizaciones no reguladas / ONGs, cooperativas). Propiciar la descentralización de los créditos de manera equitativa con particular atención al sector rural. Generar 54.000 nuevas plazas de trabajo. Capacitar a 50.000 empresarios a través de los servicios de la CFN y SECAP.

ellos, para lo cual deben cumplir con ciertos requisitos tanto individuales como grupales, así como participar en las distintas actividades propiciadas por ellos mismos.

3.7.2 PROPUESTA DE ESQUEMA OPERATIVO: FIDEICOMISO DE REACTIVACION SOCIAL

GRAFICO 3.3.



Fuente: CFN

Elaboración: Autoras.

La CFN propone la constitución de un Fondo Fiduciario de Reactivación Social el mismo que estaría constituido por el Estado Ecuatoriano, el Banco Mundial, quienes transfieren los recursos al fideicomiso, fijan los parámetros de calificación de las IFIs es decir los manuales, montos, plazos, etc. Este fondo sería administrado por la CFN el mismo que se encargaría de la distribución de los recursos a través de los Operadores, Instituciones financieras, Cooperativas, ONGs, etc., quienes son los encargados de analizar las solicitudes, calificar a

los clientes, evaluar los proyectos. Para ello reciben los fondos, los canalizan hacia los beneficiarios quienes a su vez reciben asistencia Técnica por parte de la SECAP-CAES, CFN.

El esquema estratégico de este programa tiene como objetivo la Generación de productos y negocios.

Este esquema arranca con la priorización de grupos empresariales a través de la detección de necesidades y capacidades de distintos sectores, los mismos que serán detectados a través de una investigación de mercados que pueda analizar las diferentes ventajas y aprovecharlas. Las necesidades pueden ser tanto financieras como no financieras, la detección oportuna de estas necesidades permitirá diseñar productos efectivos y más acordes a la realidad de los diversos sectores que componen la microempresa, que permitan tener un impacto positivo en la generación de empleo, e ingresos, así como mejoras en la calidad de vida del microempresario.

CAPITULO IV

DISTRIBUCION DEL CRÉDITO OTORGADO POR LA CORPORACION FINANCIERA NACIONAL

Período 1993 - 1998

4.1 PERÍODO DE ANÁLISIS

El período escogido para el análisis es el período comprendido entre 1993 - 1998, tomando en consideración que es a partir de 1992 que la CFN se convierte en Banca de Segundo piso y empieza a trabajar con el conjunto de Instituciones Financieras (IFIs) para las colocaciones de sus líneas de crédito. Se debe tomar en consideración que la CFN arrancó con gran número de Instituciones Financieras las mismas que han ido mermando su participación.

El análisis de la distribución del Crédito por Moneda, Sector Económico, Por Plazos y por Localización Geográfica se ha realizado en base a un informe actualizado al 22 de Abril de 1999 realizado por la CFN a través de su departamento de Estadística y que corresponde al año de 1998.

Durante este período la participación escasa de la Banca y su interés en los programas de crédito dirigidos hacia el sector microempresarial han sido un freno para la distribución apropiada de estos recursos hacia el sector, debido

principalmente a que ésta no se encuentra especializada en este tipo de colocaciones lo que conlleva a costos operativos y riesgos muy altos.

4.2 CREDITO TOTAL CFN POR AÑOS

La CFN a través de sus facilidades de crédito colocó en el período comprendido entre 1993 - 1998 un total de US D 1,769,297,254 millones de dólares. A través de sus líneas Fopinar, Microempresa y Crédito Directo, se colocaron un total de USD 275,040,766 que corresponden al 16% del monto total colocado para ese período.

Como puede observarse en la Tabla 4.1 le corresponden a la línea Fopinar USD 128,028,742, a la línea Microempresa USD 38,397,632 y a la línea Crédito Directo USD 108,614,390. La participación de la línea Microempresa en el total de Colocaciones de la CFN es únicamente del 2.17% en el período de estudio. El Incremento en la colocación de la línea microempresa ha sido paulatino con excepción del año 1995 en que colocaron USD 2,565,263 es decir 61% menos que lo colocado en el año anterior. En forma inversamente proporcional al monto colocado, el número de beneficiarios finales del crédito Microempresa para el período de estudio es de 19,125 beneficiarios. Son casi el 55% de beneficiarios con respecto al número de beneficiarios del resto de líneas de crédito. Es decir, de 35,500 beneficiarios de las diferentes líneas de crédito de la CFN el 55% corresponden a beneficiarios de la línea Microempresa. El monto promedio de un beneficiario final de la línea Microempresa es de USD 2,000, para la línea Fopinar es de USD 12,195 y para

la línea Crédito Directo es de USD 439,734. Esto confirma como característica de la microempresa el solicitar montos pequeños de crédito, y tipo de operación a escala menor.

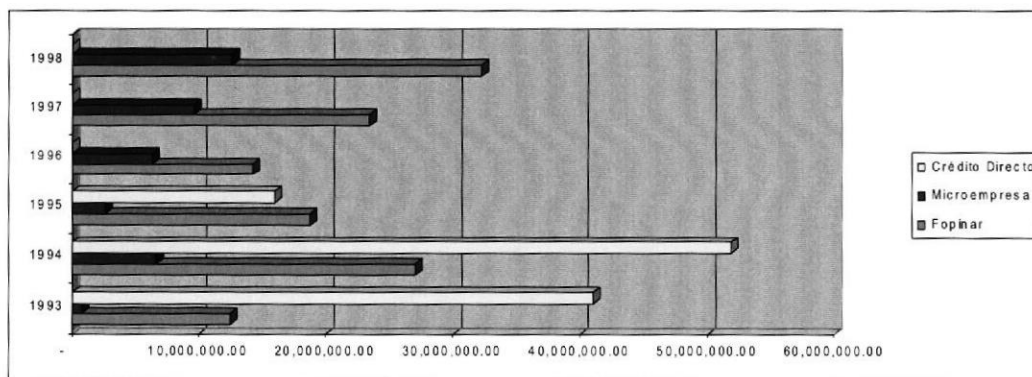
TABLA 4.1
TOTAL COLOCACIONES CREDITO JUSTIFICADO CFN POR AÑO
Información actualizada al 22 de Abril de 1999 Monto Dolarizado US Dólares

PROGRAMAS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
	41,550,489.82	78,602,116.53	103,958,493.62	171,789,909.42	129,419,421.47	155,475,329.81	680,795,760.67
Comercio Exterior	-	-	633,799.40	37,094,862.89	17,870,415.00	54,076,877.70	109,675,954.99
Reestruct. el Oro	-	-	2,308,075.51	4,791,318.36	2,394,095.75	-	9,493,489.62
Zona Fronteriza	-	-	197,777.70	2,460,145.40	188,284.19	-	2,846,207.29
Reactivación	-	-	-	90,725,566.57	104,824,351.78	183,629,803.88	379,179,722.23
Vivienda Popular	-	-	-	-	3,697,508.06	9,120,007.08	12,817,515.14
Com.Prod.Agrícola	-	-	-	-	1,265,217.96	668,322.44	1,933,540.40
Un Solo Toque	-	-	-	13,707,815.17	12,403,009.69	630,700.97	26,741,525.83
Un Solo Toque Refin.	-	-	-	-	26,883,508.37	21,222,296.62	48,105,804.99
CFN-BNF	-	9,058,722.33	296,674.71	386,743.31	-	-	9,742,140.35
Conversión	-	-	-	-	13,378,521.18	329,489.29	13,708,010.47
Justif.Préstamo Global	-	-	-	-	61,131,448.90	138,085,366.85	199,216,815.75
Fopinar	12,418,517.72	26,991,995.42	18,730,555.65	14,244,117.35	23,401,181.80	32,242,374.64	128,028,742.58
Microempresa	725,273.99	6,559,666.83	2,565,263.48	6,315,907.64	9,588,650.08	12,642,870.79	38,397,632.81
Crédito Directo	40,929,929.72	51,762,313.38	15,922,147.81	-	-	-	108,614,390.91
Crédito Justificado CFN	95,624,211.25	172,974,814.49	144,612,787.88	341,516,386.11	406,445,614.23	608,123,440.07	1,769,297,254.03

FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autores

GRAFICO 4.1
TOTAL COLOCACIONES CREDITO JUSTIFICADO CFN POR AÑO
Información actualizada al 22 de Abril de 1999
Monto Dolarizado



FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autores

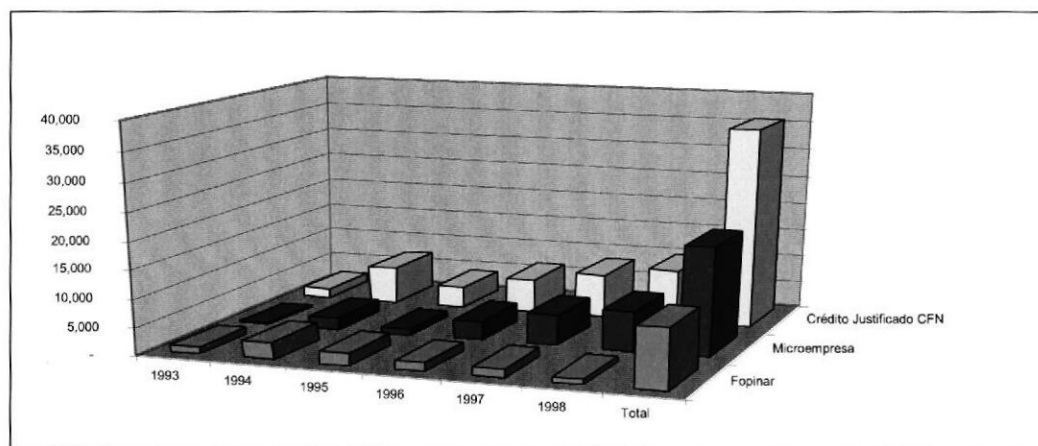
TABLA 4.2
BENEFICIARIOS FINALES CREDITO CFN JUSTIFICADO POR AÑO
Información actualizada al 22 de Abril de 1999 – Número de Beneficiarios Finales

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Total
Prog. Crédito Multisectorial	103	217	424	419	193	247	1,603
Comercio Exterior	-	-	2	40	40	92	174
Reestruct. el Oro	-	-	44	82	53	-	179
Zona Fronteriza	-	-	9	42	7	-	58
Reactivación	-	-	-	447	291	394	1,132
Vivienda Popular	-	-	-	-	79	209	288
Com.Prod.Agrícola	-	-	-	-	2	9	11
Un Solo Toque	-	-	-	36	64	41	141
CFN-BNF	-	1,264	33	74	-	-	1,371
Conversión	-	-	-	-	16	13	29
Justif.Préstamo Global	-	-	-	-	159	485	644
Fopinar	1,266	3,027	2,174	1,527	1,572	932	10,498
Microempresa	254	2,100	1,029	3,325	5,367	7,050	19,125
Crédito Directo	108	71	26	27	11	4	247
Crédito Justificado CFN	1,731	6,679	3,741	6,019	7,854	9,476	35,500

FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autores

GRAFICO 4.2
CREDITO CFN JUSTIFICADO POR AÑO
NÚMERO DE BENEFICIARIOS FINALES
1993 - 1998



FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autores

4.3 COLOCACIONES DEL CREDITO POR SECTOR ECONOMICO

Para 1998 de los USD 32,242,374 distribuidos por la línea Fopinar, USD 13,119,479.15 que corresponde al 41% del total, fueron canalizados hacia el sector servicios. El 17.19% de los recursos Fopinar distribuidos para ese año es decir USD 5,543,727 los absorbió la producción agropecuaria y en menor porcentaje (14.72%) la industria Manufactura. De manera muy similar bajo la línea Microempresa se colocaron para 1998 USD 12,635,870.79 de los cuales la mitad (50.22%) unos USD 6,345,791.33 fueron destinados al Sector Comercio, 19.14% al sector servicios y el 13.02% al sector de la Industria Manufacturera.

Claramente puede observarse que esta composición en la concesión del crédito esta en correspondencia con las estructura del sector microempresarial.

En Esta distribución se puede observar la importancia de cada sector económico en el tipo de línea de crédito. La Microempresa en el Ecuador trabaja especialmente en el área del Comercio, es ahí donde encuentra participación y que queda demostrada en la forma en la que se ha distribuido y colocado el crédito. La colocación de crédito hacia un sector denota el grado de participación de dicho sector en la economía.

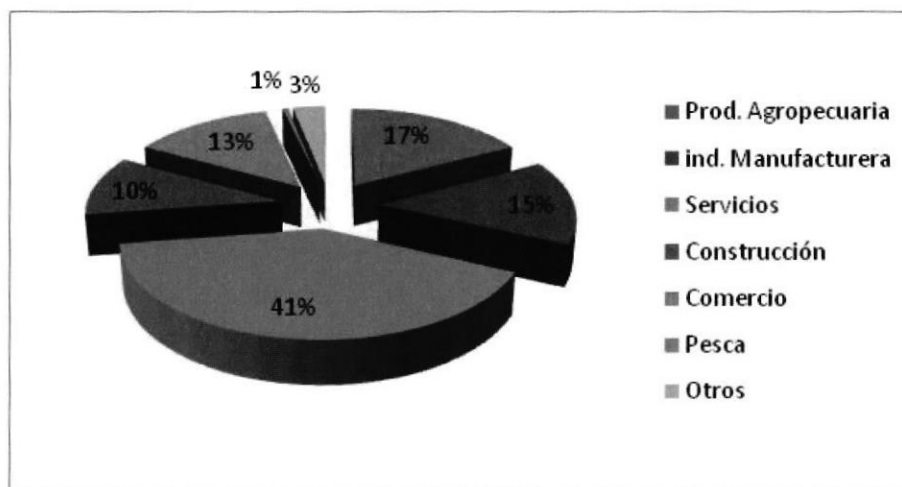
TABLA 4.3
COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR SECTOR
ECONOMICO PERIODO 1998
Información actualizada al 22 de Abril de 1999
Montos en US Dólares

	FOPINAR	MICROEMPRESA	TOTAL CREDITO JUSTIFICADO CFN
PROD. AGROPECUARIA	5,543,727.76	964,225.29	141,613,129.64
IND. MANUFACTURERA	4,744,966.50	1,645,442.53	121,359,640.79
SERVICIOS	13,119,479.15	2,418,230.53	108,150,583.71
CONSTRUCCION	3,381,754.95	1,023,583.60	90,686,238.00
COMERCIO	4,284,145.51	6,345,791.33	73,584,743.88
PESCA	171,151.59	29,665.74	51,458,618.89
OTROS	997,149.13	208,931.77	21,270,485.16
TOTAL	32,242,374.59	12,635,870.79	608,123,440.07

FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autoras

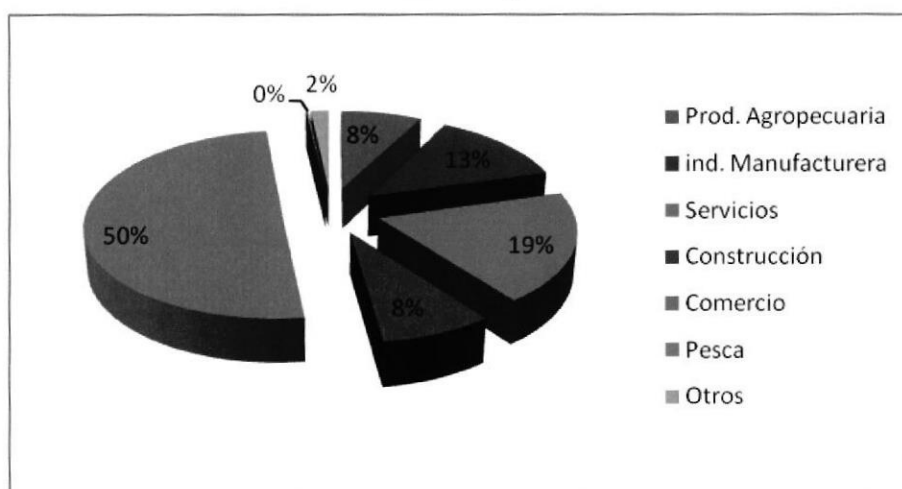
GRAFICO 4.3
COLOCACIONES FOPINAR POR SECTOR ECONOMICO
PERIODO 1998
Porcentajes



FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autores

GRAFICO 4.4
COLOCACIONES MICROEMPRESA POR SECTOR ECONOMICO
PERIODO 1998
Porcentajes



FUENTE: Corporación Financiera Nacional.

ELABORACION: Autores

4.4 COLOCACIONES CREDITO POR MONEDA

Como se puede observarse en el cuadro 4.4, en 1998 la CFN entregó créditos en dólares por una monto de USD 452,960,944.47 de los USD 608,123,440.04 totales es decir el 74% del crédito colocado por la CFN se lo hizo en dólares, el resto en sucres. Todas las líneas de crédito a excepción de Fopinar, Microempresa y Un solo Toque han colocado recursos en dólares. Del crédito colocado por la línea de crédito Fopinar, el 73% ha sido colocado en sucres es decir USD 23,660,530.06 y USD 8,581,844.58 o sea el 27% en dólares. Los beneficiarios de la línea de crédito Microempresa optan por endeudarse en sucres. Casi la totalidad de los recursos colocados bajo esa línea de crédito fueron colocados en sucres, únicamente un 3% optó por recibir su crédito en dólares.

TABLA 4.4
COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR MONEDA 1998
Información actualizada al 22 de Abril de 1999

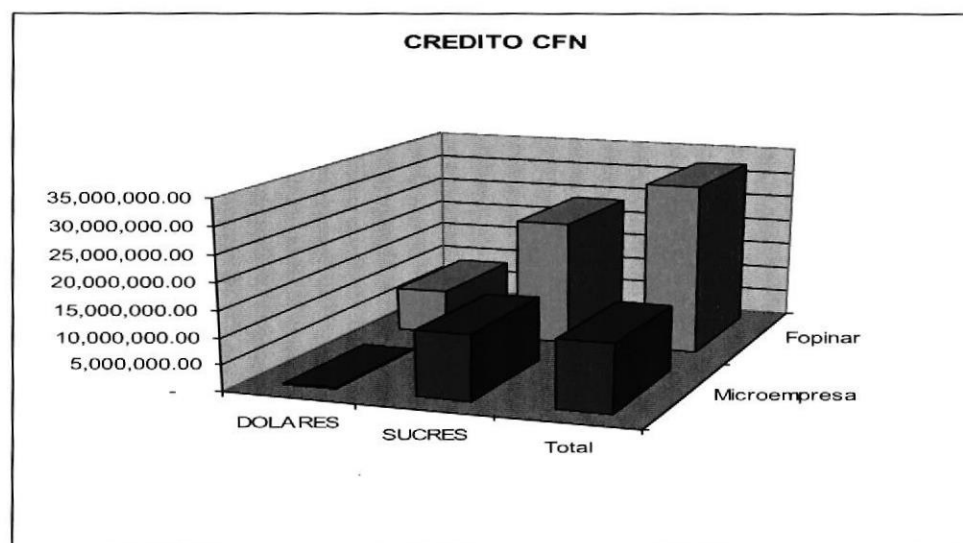
	DOLARES	SUCRES	Total
Programa de Credito Multisectorial	147,572,964.16	7,902,365.65	155,475,329.81
Comercio Exterior	54,076,877.70	-	54,076,877.70
Reestruct. el Oro	-	-	-
Zona Fronteriza	-	-	-
Reactivación	151,324,242.46	32,305,561.42	183,629,803.88
Vivienda Popular	8,045,720.98	1,074,286.10	9,120,007.08
Com.Prod.Agrícola	343,000.00	325,322.44	668,322.44
Un Solo Toque	-	630,700.97	630,700.97
Un Solo Toque Refin.	-	21,222,296.62	21,222,296.62
CFN-BNF	-	-	-
Conversión	329,489.29	-	329,489.29
Justif.Préstamo Global	82,337,593.30	55,747,773.55	138,085,366.85
Fopinar	8,581,844.58	23,660,530.06	32,242,374.64
Microempresa	349,212.00	12,293,658.79	12,642,870.79
Crédito Directo	-	-	-
Crédito Justificado CFN	452,960,944.47	155,162,495.60	608,123,440.07

FUENTE: Corporación Financiera Nacional

Elaboración: Autoras

GRAFICO 4.5
COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR MONEDA 1998
Información actualizada al 22 de Abril de 1999

Montos en US Dólares



FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autoras

4.5 COLOCACIONES CREDITO POR PLAZOS

Como puede observarse en el Gráfico 4.5 para 1998 del total de crédito concedido a través de la línea Fopinar, el 48% fue colocado para un plazo de 3-5 Años. Cabe indicar que esta línea de crédito está dirigida hacia pequeñas empresas industriales, de turismo servicios especializados así como talleres artesanales. Este tipo de industrias poseen ciclos económicos más amplios que demandan más tiempo que la microempresa. Así tenemos que para el mismo período el del total de crédito concedió a través de la línea Microempresa el 45% de los créditos se colocaron para un plazo de 0 a 90 días. Esto tiene concordancia con análisis del crédito por sector económico, en el que se pudo observar como importantes recursos del crédito fueron colocados en el sector microempresarial de comercio y cuya demanda es especialmente para capital de trabajo.

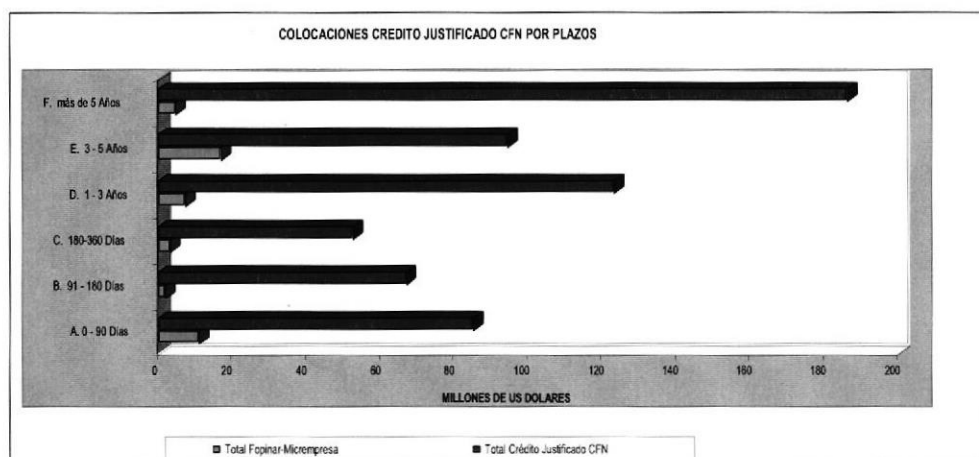
TABLA 4.5
COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR PLAZOS
PERIODO 1998
INFORMACIÓN ACTUALIZADA AL 22 DE ABRIL DE 1999
(MONTOS EN DOLARES)

FACILIDADES	Fopinar	Microempresa	Total Fopinar- Micrempresa	Total Crédito Justificado CFN
A. 0 - 90 Días	5,180,132.30	5,759,276.27	10,939,408.57	84,990,846.58
B. 91 - 180 Días	228,890.36	1,483,894.16	1,712,784.52	66,799,039.98
C. 180-360 Días	1,410,025.00	1,671,340.76	3,081,365.76	52,488,110.88
D. 1 - 3 Años	5,388,330.72	2,004,322.54	7,392,653.26	123,356,129.32
E. 3 - 5 Años	15,481,941.48	1,566,667.34	17,048,608.82	94,405,208.06
F. más de 5 Años	4,553,054.78	157,369.72	4,710,424.50	186,084,105.25
Total	32,242,374.64	12,642,870.79	44,885,245.43	608,123,440.07

FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autoras

GRAFICO 4.6
COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR PLAZOS



FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autoras

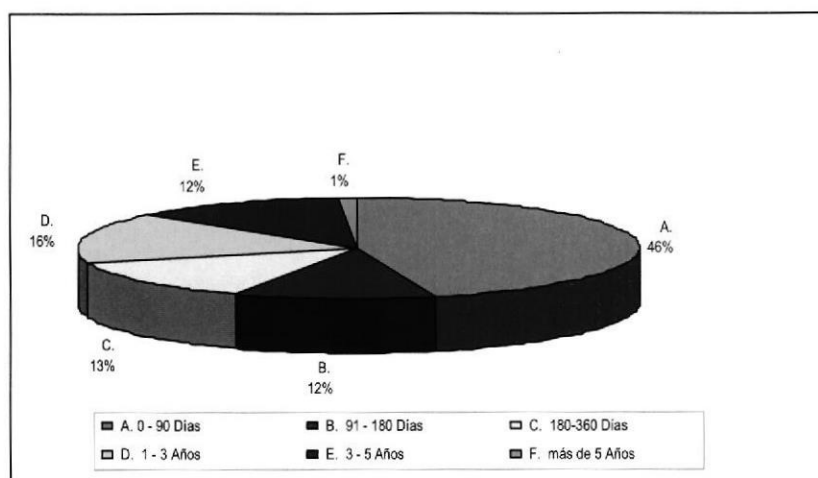
TABLA 4.6
COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR PLAZOS
PERIODO 1998
INFORMACIÓN ACTUALIZADA AL 22 DE ABRIL DE 1999
(PORCENTAJES)

FACILIDADES	Fopinar	Microempresa
A. 0 - 90 Días	16.07%	45.55%
B. 91 - 180 Días	0.71%	11.74%
C. 180-360 Días	4.37%	13.22%
D. 1 - 3 Años	16.71%	15.85%
E. 3 - 5 Años	48.02%	12.39%
F. más de 5 Años	14.12%	1.24%
Total	100.00%	100.00%

FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autoras

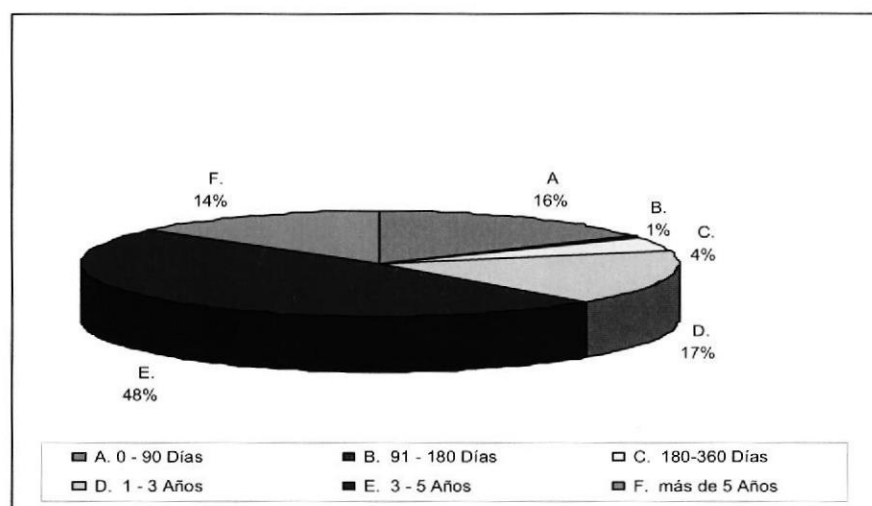
GRAFICO 4.7
CREDITO CFN MICROEMPRESA POR PLAZO
PERIODO 1998



FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autoras

GRAFICO 4.8
CREDITO CFN FOPINAR POR PLAZO
PERIODO 1998



FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autoras

4.6 COLOCACIONES CREDITO POR LOCALIZACION GEOGRAFICA

La distribución del crédito a través de las Instituciones Financieras marca el destino geográfico de las mismas de acuerdo al lugar físico de estas, es decir a su cobertura a nivel nacional, y estas a su vez del desarrollo económico de cada provincia.

Así tenemos a Guayas y a Pichincha como principales destinos del crédito. Ambas provincias son el destino del 66% de los recursos de la CFN canalizados a través de Fopinar en el año 1998, el 34% va hacia el resto de provincias. A pesar de que en la provincia del Guayas se concentra un gran número de industrias así como gran movimiento comercial, únicamente el 29% del crédito es dirigido hacia esta provincia. Existe mayor diferencia entre provincias en el crédito otorgado a través de la facilidad Microempresa, Pichincha concentra el 47% de este crédito, mientras Guayas únicamente el 17%. Tal variación choca con la distribución del SIU por zonas geográficas, en la Costa se concentra el 62% de Población Ocupada en el Sector Informal Urbano, mientras que en la Sierra únicamente el 37%.

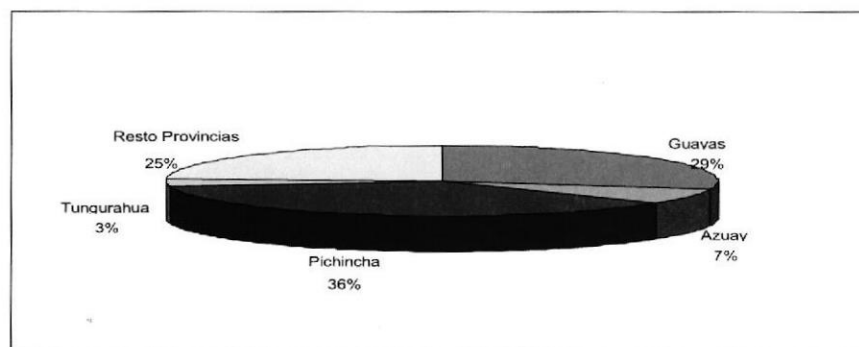
TABLA 4.7
COLOCACIONES DE CREDITO JUSTIFICADO CFN POR LOCALIZACION
GEOGRAFICA PERIODO 1998
INFORMACIÓN ACTUALIZADA AL 22 DE ABRIL DE 1999
(MONTOS EN DOLARES)

	FOPINAR	MICROEMPRESA	Suman	Total Crédito
COSTA	13,397,699.50	2,777,050.08	16,174,749.58	349,675,809.81
El Oro	1,316,568.66	310,177.28	1,626,745.94	18,136,045.02
Esmeraldas	557,128.11	20,438.25	577,566.36	11,297,333.42
Guayas	9,658,951.28	2,198,798.81	11,857,750.09	272,892,601.08
Los Rios	919,538.97	60,754.08	980,293.05	23,114,891.94
Manabí	945,512.48	186,881.66	1,132,394.14	24,234,938.35
GALAPAGOS	-	-	-	1,136,700.00
ORIENTE	77,762.26	2,744.82	80,507.08	2,136,898.21
Napo	16,922.06	-	16,922.06	103,393.06
Sucumbios	-	-	-	1,740,420.13
Zamora	60,840.20	2,744.82	63,585.02	293,085.02
SIERRA	18,766,912.88	9,863,075.89	28,629,988.77	255,174,032.05
Azuay	2,252,430.26	650,169.26	2,902,599.52	41,426,396.15
Bolívar	-	6,502.09	6,502.09	6,502.09
Carchi	1,000,603.49	197,189.05	1,197,792.54	1,512,371.13
Cañar	169,600.82	47,110.21	216,711.03	8,830,594.79
Chimborazo	787,307.28	1,262,899.69	2,050,206.97	3,306,104.18
Cotopaxi	340,765.53	435,221.57	775,987.10	29,974,343.97
Imbabura	679,115.53	740,537.75	1,419,653.28	3,128,979.99
Loja	313,177.40	93,090.78	406,268.18	462,768.18
Pichincha	12,147,354.59	5,839,985.09	17,987,339.68	161,242,436.83
Tungurahua	1,076,557.98	590,370.40	1,666,928.38	5,283,534.74
TOTAL	32,242,374.64	12,642,870.79	44,885,245.43	608,123,440.07

FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autores

GRAFICO 4.9
CREDITO JUSTIFICADO CFN POR LOCALIZACION GEOGRAFICA
DISTRIBUCION POR PROVINCIAS 1998



FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORACION: Autores



CAPITULO V

IMPACTO DEL CREDITO OTORGADO POR LA CFN EN LA MICROEMPRESA

5.1 IMPACTO DEL CREDITO EN LA MICROEMPRESA

Cabe hacernos una pregunta central, es el crédito la opción más idónea que permita mejorar el nivel de productividad y de vida del microempresario? ¿Es la falta de capital el principal obstáculo al desarrollo económico de los países latinoamericanos?

EL mejoramiento de las circunstancias en que operan los microempresarios es una condición necesaria para lograr un crecimiento equitativo y sostenible de las economías latinoamericanas. El principal obstáculo no es la escasa oferta de recursos hacia este sector, sino la falta de capacidad institucional que puedan ofrecer servicios de calidad en forma rentable y permanente.

Y es posible que una institución sea manejada eficientemente de forma que sirva este propósito, la experiencia lo demuestra que si, tal es el caso de Banco Sol, un banco comercial privado boliviano que se inició como ONG cuya cartera está constituida enteramente por microempresarios. Según un documento preparado para la reunión de expertos sobre mecanismos financieros en apoyo de la participación de los Pobres, es posible a través de tecnología crediticia oportuna y eficiente, reducir costos y obtener rentabilidad



y eficiencia persiguiendo el objetivo de atender a clientelas de bajos recursos sin acceso a la banca formal.

Está nuestro sistema financiero en capacidad de ofrecer servicios financieros dirigidos a la microempresa? En el Ecuador la participación de la banca ha sido escasa, existen programas como se dijo anteriormente, tal es el caso del Banco del Pacífico, y más actualmente la del Banco Solidario cuya cartera está compuesta por microempresarios.

5.2 CONTRIBUCION DEL CREDITO A LA MICROEMPRESA

El “microcrédito” es un factor de los muchos que intervienen en el crecimiento de la economía, el desarrollo y apoyo a este tipo de créditos en general busca hacer accesible los servicios financieros a aquellos sectores que aún no cuentan con ellos, pero no necesariamente soluciona las deficiencias estructurales del país ni alivia la pobreza.

¿Hasta qué punto el crédito puede contribuir a aliviar la pobreza? En sí, los servicios financieros, entre ellos el microcrédito, cumplen su propósito cuando cumplen sus funciones propias:

- Transferencia de poder de compra de usos menos rentables de los recursos hacia aquellos más rentables.
- Facilitan los pagos y el traslado de poder de compra en el tiempo y en el espacio.

- Permite decisiones intemporales más eficientes que contribuyen a la acumulación de activos productivos.
- Facilitan manejo de la liquidez.
- Permiten la acumulación poco costosa de depósitos de valor que permita hacer frente a imprevistos.
- Facilitan el manejo del riesgo y ofrecen diferentes mecanismos para compartirlos.

La función de la intermediación permite mejorar sus ingresos tanto a quienes poseen recursos en exceso como aquellos que no tienen recursos suficientes para aprovechar oportunidades.

¿Pero todos demandan crédito? La microempresa en si comienzan sus actividades con recursos propios o de personas cercanas, cuando demanda crédito lo realiza en períodos de demanda excepcional. Sin embargo, la mayoría de las empresas demandan instrumentos de pago, facilidades de depósito y otros medios que permitan manejar la liquidez y su acumulación de reservas. El comportamiento del cliente en el manejo de sus fondos le permitirá tener al intermediario información valiosa que le permita establecer la condición de crédito en un futuro. En si, en los mecanismos de apoyo a la microempresa debe tenerse en consideración la función de captación de depósitos.

En conclusión, el microcrédito en sí no debe concebirse como una herramienta de intervención social para aliviar el problema de la pobreza sino que debe enfocarse como parte de del desarrollo financiero, el mismo que es ofrecido por una institución autosostenible y eficiente.

La intermediación debe ser completa, se debe considerar tanto el crédito como la captación de depósito.

5.3 EVALUACION DEL EMPLEO GENERADO A TRAVÉS DEL CRÉDITO Y SU CONTRIBUCION A LA REDUCCION DE LA POBREZA

No debe limitarse la evaluación de los instrumentos financieros, entre ellos el crédito, en la cuenta de trabajos que crean, sino al papel global que desempeñan.

La medición del posible impacto del crédito en variables macroeconómicas tales como el empleo, el ingreso o la inversión, ha sido caso de estudio en diferentes países donde la importancia de este sector ha sido reconocida, y cuyos resultados miden la eficacia y eficiencia con que este tipo de programas funciona.

El empleo se crea potenciando la economía del país, en un país donde la micro y la pequeña empresa tiene como característica natural ser intensiva en mano de obra, ¿como puede existir el desempleo?

A nivel microeconómico el efecto del crédito sobre la microempresa tiene relación con la utilización óptima del crédito canalizado. El impacto sobre las ventas, inversión, utilidades, inventarios, capital de trabajo, productividad entre otras variables dependerá de la racionalidad económica que el administrador tenga sobre dichos recursos. Una óptima utilización de los mismos tendrá como consecuencias la mejora en estas variables así como el consecuente mejoramiento del nivel de vida del microempresario; mejoras en sus ingresos, acceso a servicios básicos: educación para sus hijos, medicina, entre otras, elevación de la autoestima, etc.

La generación de empleo consecuencia de una efectiva canalización hacia el sector adecuado y bajo una buena administración traerá como consecuencias muchos beneficios. Bajo este supuesto, óptima asignación y utilización de los recursos, así como bajo el supuesto de que el crédito si bien no es la única variable por la que se ha incrementado el empleo en la microempresa pero sí muy poderosa, podemos inferir en la cantidad de empleo generado por el crédito asignado hacia la microempresa por parte de la CFN.

TABLA 5.1
VARIABLE EMPLEO
EMPLEO GENERADO POR COLOCACIONES CRÉDITO CFN
PERÍODO 1994-1998
(MONTOS EN DOLARES)

AÑO	EMPLEO PROMEDIO GENERADO POR MICROEMPRESA	COLOCACIONES CREDITO CFN	BENEFICIARIOS FINALES BF	EMPLEO GENERADO	CREDITO/BF
1994	3.0	6,412,360.32	2,1	6,3	3,054
1995	2.2	2,649,993.24	1,029	2,264	2,575
1996	2.0	6,889,305.37	3,325	6,65	2,072
1997	1.8	9,139,922.83	5,367	9,661	1,703
1998	1.3	12,989,076.95	7,565	9,835	1,717
	SUMAN	38,080,658.71	19,386	34,709	1,964

FUENTE: Reporte Económico CFN a Abril 22 de 1999; Cámara Nacional de Microempresas

ELABORACIÓN: Autoras.

En la tabla 5.1 puede observarse la evolución del empleo promedio generado por la microempresa ecuatoriana.²⁶ La capacidad de generación de la microempresa ha ido decreciendo en forma gradual a lo largo de los años, situación generalizada en toda la economía ecuatoriana. De una capacidad de generación de 3 empleos por microempresa en 1994, esta capacidad se ha reducido en un 56.67% para 1998, es decir en ese año se generaron 1.3 empleos por microempresa. Tomando estos empleos promedios como referencia bajo los supuestos anteriormente descritos y debido a la falta de fuentes de información que indiquen el número de empleos resultantes de las operaciones de crédito de la CFN para esta línea específica, se optó por determinar el número de empleos generados por estas operaciones multiplicando el número de beneficiarios finales, que corresponde al número de microempresas a quienes

se les canalizó el crédito por el número de empleos promedios generados por microempresa. En el período 1994 - 1998 se generaron bajo este esquema un total de 34,709 empleos directos. Si bien las colocaciones totales se incrementaron así como el número de beneficiarios finales, el impacto en el empleo aún bajo supuestos de óptima asignación y utilización de los recursos fue mínimo.

Un estudio realizado por la Fundación Guayaquil²⁷, establece un índice de Inversión por Puesto Estable en la Microempresa, al dividir el Capital para el Número de trabajadores estables en la microempresa. Este indica el capital necesario para financiar un puesto estable en la microempresa. Bajo este esquema podemos también inferir que el crédito canalizado ha financiado un número determinado de puestos. Así tenemos que se requieren \$ 1,627.96 dólares para financiar un puesto, es decir los USD 38,080,658.71 financiaron 23,391 puestos en la economía.

En la actualidad existe consenso en que los aumentos en la productividad de la fuerza de trabajo del sector de la microempresa y el mejoramiento de las condiciones de vida de ese amplio sector de la sociedad, cuyos empleos e ingresos dependen de actividades microempresariales, son indispensables para promover un crecimiento económico con paz social.

²⁶ Cámara de Microempresas

²⁷ La Empresa Popular Ecuatoriana, Luis Orellana., Fundación Guayaquil, 1987

El microcrédito es sólo un factor más de los muchos que intervienen para hacer posible el funcionamiento de la economía. El desarrollo y apoyo a la expansión del microcrédito, de las microfinanzas, en general, busca hacer accesibles los servicios financieros a sectores de la población que aún no cuentan con ellos, pero no necesariamente soluciona deficiencias estructurales ni alivia la pobreza.

El impacto fundamental de las estrategias de financiamiento se da en el espacio económico, impacto que puede tener efecto en las dimensiones sociales y políticas del problema de la pobreza, pero que, en el mejor de los casos puede ser un efecto indirecto.

Se parte del supuesto generalizado que el microcrédito potencia sus economías. Un hecho que, cierto, se confirma en muchos casos en los que el acceso al financiamiento adecuado y oportuno les ha permitido acumular y crecer.

Sin embargo, cuando para esa población el crédito se convierte en deuda impagable, se encuentran razones externas a la estrategia escogida las que explican el fracaso: un fenómeno del niño, los vaivenes del mercado, las políticas del gobierno, etc.; y no se reflexiona hasta qué punto se está induciendo a mayor pobreza a sectores de la población que más que un crédito que lo empuje a ingresar a un mercado débil y sin mayores perspectivas, necesita bienes y servicios públicos, así como estrategias de desarrollo que

permitan fortalecer los mercados internos y por lo tanto ofrecer mejores posibilidades de inversión.

No se debe olvidar que el crédito por sí mismo no es generador de riqueza. Es un servicio, que así como potencia las posibilidades de acumulación de algunos segmentos de población que participan en mercados en ascenso, siempre que este servicio sea prestado de manera eficiente, oportuna y sostenida; también puede ser generador de mayor pobreza cuando se fuerza su presencia en mercados débiles y estancados, donde las pocas oportunidades de inversión tienen un alto componente de riesgo.

Los servicios financieros son solo instrumentos de un mercado cuya demanda se deriva de la existencia de oportunidades de inversión y donde la oferta sostenida podrá darse siempre que el mercado al que atiende le garantice tasas de ganancia adecuadas al riesgo que enfrentan con su inversión.

A pesar de la falta de claridad sobre la importancia real del financiamiento, comparado con otros factores, existe aceptación generalizada de que el desarrollo de sistemas financieros sostenibles contribuye en alguna medida a la reducción de pobreza y consolidación de pequeños negocios. Esta perspectiva, junto con la contribución al desarrollo global del sector financiero y su importancia en la formación y crecimiento de empresas, constituyen la base del razonamiento que impulsa a la construcción de sistemas financieros sostenibles.

El problema no es simple, sin embargo lejos de constituir una panacea, el crédito puede ciertamente considerarse un instrumento. Como lo señalan Hulme y Mosley, el "círculo virtuoso" preconizado por Muhammad Yunus de "bajo ingreso - crédito - inversión - mayor ingreso - mas crédito - más inversión - mayor ingreso" captura solamente una parte de la experiencia de los microempresarios que toman préstamos.

Una serie de otros factores, tales como la posición económica y social de estos hogares y su stock de capital humano inciden de manera importante en los resultados que pueden esperarse en términos de mejoramiento de la calidad de vida del microempresario cuando hogares de bajos recursos acceden al crédito.

Así mismo existen otros instrumentos financieros complementarios y tan o más eficientes que estos. Se ha hablado poco de los arriendos financieros, de las joint ventures, del capital de riesgo, de los avales y fondos de garantías, de los fondos de pensiones, del descuento de facturas y documentos de venta a futuro. ¿No son estos mecanismos idóneos para crear un ambiente financiero favorable para el surgimiento de encadenamientos productivos, de procesos de integración vertical, de innovación tecnológica, de generación y acumulación local, de mejoramiento de las redes de comercialización, de incremento en la transparencia de los mercados y de conservación de los recursos naturales renovables? Y de paso, ¿no favorece esta diversificación de la red de distribución financiera las condiciones de manejo del riesgo?

¿No resulta inusual que para medir el éxito y la eficiencia de los agentes crediticios se recurra únicamente a criterios de sostenibilidad financiera (morosidad, rentabilidad) y no se les someta al dictamen de eficiencia de los otros negocios, como el de los costos de producción (o en este caso, de transacción) y el precio (o en este caso, la tasa de interés) del producto?

5.4 IMPACTO DEL CREDITO OTORGADO POR LA CFN EN LOS ACTIVOS FIJOS DE LAS MICROEMPRESAS

Analizando las colocaciones realizadas por la CFN a través de sus distintas líneas de crédito (FOPEM, BID, CREDIMICRO) en las microempresas de la provincia del Guayas, se puede observar que en los primeros años en que se otorgaban créditos a las microempresas (1993), la mayor parte de éstos (98%) eran destinados al capital de trabajo, apenas el 2% a los activos fijos, y para asistencia técnica un 0%.

Esto ha ido cambiando con el pasar de los años, ya que para 1994 hubo una diferencia notable al destinar el 37% de las colocaciones a los activos fijos, y el 63% al capital de trabajo; sin embargo aún no se destinaba absolutamente nada al factor "asistencia técnica".

En los años 1995 y 1996 la situación fue bastante parecida, con sólo ligeros cambios; las colocaciones en activos fijos disminuyeron en un 7% en 1995 y un 8% en 1996, misma proporción en que aumentaron las colocaciones en capital de trabajo.

Pero para 1997 y 1998, la situación varió, ya que ahora sí hubo colocaciones para asistencia técnica. Para activos fijos se destinaron el 35% en 1997 y 26% en el primer semestre de 1998; para capital de trabajo el 49% y 41% respectivamente, y para asistencia técnica el 15 % y 26 % respectivamente. Como se puede observar, las colocaciones en asistencia técnica se van tornando mayores, ya que sólo en el primer semestre de 1998 han superado las colocaciones de todo el año anterior.

TABLA 5.2
DESTINO ECONOMICO DEL CREDITO
(MONTOS EN DOLARES)

DESTINO	1993	1994	1995	1996	1997	Ene - Jun 1998	Total
Guayas	652.897,30	6.404.511,29	2.564.143,76	7.105.664,95	10.876.635,36	4.228.314,51	31.832.167,17
Activos Fijos	15.481,74	2.344.029,33	761.104,67	2.084.305,30	3.843.718,54	1.092.285,13	10.140.924,71
Capital de Trabajo	637.415,55	4.060.481,96	1.803.039,09	5.021.359,65	5.356.647,01	1.713.300,34	18.592.243,60
Asistencia Técnica	-	-	-	-	1.676.269,81	1.422.729,04	3.098.998,86

FUENTE: Departamento de Estadística, CFN

ELABORACIÓN: Autoras

TABLA 5.3
DESTINO ECONOMICO DEL CREDITO
(PORCENTAJES)

DESTINO	93	94	95	96	97	ENE/JUN/98	TOTAL
Activos Fijos	2%	37%	30%	29%	35%	26%	32%
Capital de Trabajo	98%	63%	70%	71%	49%	41%	57%
Asistencia técnica	0%	0%	0%	0%	15%	34%	11%

FUENTE: Departamento de Estadística, CFN.

ELABORACIÓN: Autoras

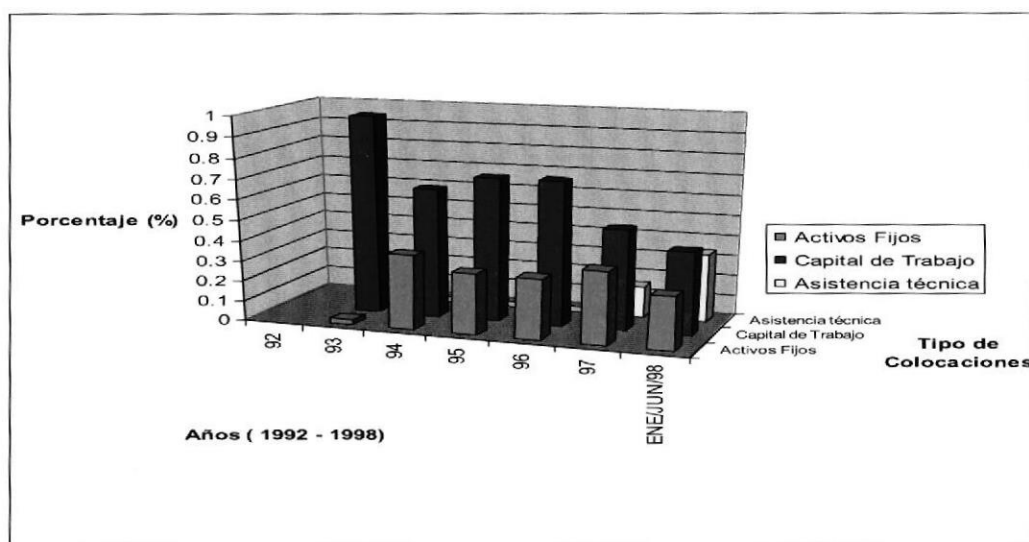


Las colocaciones en activos fijos también han tomado mayor realce, pero a pesar de esto, la mayor parte de las colocaciones de la CFN han sido destinadas al capital de trabajo. Poco a poco se va tomando mayor importancia a los activos fijos y a la asistencia técnica, pero aún falta mucho por hacer para que se tome conciencia de lo importante que son también la asistencia técnica y la inversión en activos fijos para el desarrollo de las microempresas.

GRAFICO 5.1

DESTINO DE COLOCACIONES DE LA CFN (1992 - 1998)

Destino de Colocaciones de la CFN (1992 - 1998)



FUENTE: Departamento de Estadística, CFN.

ELABORACIÓN: Autoras

De todas las líneas de crédito, la CREDIMICRO, de Enero a Junio de 1998, fue la única que otorgó mayor cantidad de créditos destinados a los activos fijos: el 84% de ellos fueron destinados a activos fijos y sólo un 16% a capital de trabajo:

TABLA 5.4
COLOCACIONES CREDIMICRO POR DESTINO ECONOMICO
ENERO – JUNIO 1998
(MONTOS EN DOLARES)

DESTINO	ENE/JUN/98	Porcentaje (%)
ACTIVOS FIJOS	567,466.32	84%
CAPITAL DE TRABAJO	111,260.1	16%
TOTAL	678,726.45	100%

FUENTE: Departamento de Estadística, CFN.

ELABORACIÓN: Autoras

Fue en el año 1996, en que la línea BID, otorgó mayor cantidad de créditos destinados a activos fijos (86.20%), pero en el año 1997 la proporción fue menor, apenas el 22% de sus créditos fueron destinados a activos fijos, el 25.10% a asistencia técnica y el 52.90% a capital de trabajo. Y en el primer semestre de 1998, los créditos destinados a activos fijos llegan al 14.30%, a asistencia técnica 44.80% y a capital de trabajo 44.90%.

TABLA 5.5
COLOCACIONES CON CARGO A LA LINEA BID-851
POR DESTINO ECONOMICO 1996 - 1998
(MONTO EN DÓLARES)

DESTINO	96	97	ENE/JUN/98
ACTIVOS FIJOS	814,122.24	1,469,218.478	498,655.49
CAPITAL DE TRABAJO	130,298.59	3,532,268.99	1,565,702.28
ASISTENCIA TECNICA		1,676,269.81	1,422,729.05
TOTAL	944,420.83	6,677,757.27	3,487,086.82

FUENTE: Departamento de Estadística, CFN.

ELABORACIÓN: Autoras

5.5 ALGUNAS IDEAS ACERCA DE LA MEDICIÓN DE LOS BENEFICIOS SOCIALES

Es difícil medir el impacto de las microfinanzas en parte porque el valor depende del beneficio subjetivo que cada cliente obtiene al recibir un crédito y en parte porque es difícil saber qué habría pasado si no tuviera acceso a él. Todo depende del valor que los clientes le dan al contrato financiero. Se ha discutido mucho acerca de los beneficios sociales de las microfinanzas y de qué dependen estos beneficios. Es claro que el éxito de un programa o de una institución que atienda a este sector supone un impacto positivo. Dentro de las discusiones que se han dado acerca de este tema, seis aspectos de cobertura pueden dar una medida de dichos beneficios; Valor, Costo, Profundidad, Amplitud, Duración y Alcance¹. Dichos aspectos tienen como finalidad medir el beneficio social neto resultado de las operaciones de una institución de microcrédito.

5.5.1 VALOR PARA LOS CLIENTES

El valor que un cliente puede asignarle a un contrato financiero difiere de la percepción que tenga de él. Una persona puede acceder a un crédito que mejore su productividad y eso representar un beneficio para quien accedió a él, pero aún si no tuviera ganancias en su negocio éste puede mejorar su bienestar tal vez por el simple hecho de diversificar sus fuentes de ingreso. Este incremento en sus ganancias es entonces apenas un mínimo en el valor de los clientes.

5.5.2 COSTO DE COBERTURA

Los costos para los clientes son los costos de de precio que son los pagos en efectivo por el préstamo y los costos de transacción que son aquellos en que incurre en cliente para acceder al préstamo. Los beneficios netos para los clientes se definen entonces como valor menos costo. Una medida del tamaño del beneficio neto, cuando no existen fuentes alternativas de préstamos, es la voluntad de pagar. Un prestatario no entrará en un contrato financiero a menos que espere un beneficio neto positivo de él. Para aquellos que repiten el préstamo el beneficio neto es probablemente positivo.

5.5.3 PROFUNDIDAD

LA profundidad de la cobertura es el valor que la sociedad le da al beneficio experimentado por un cliente. La medición directa de la profundidad a través del ingreso o la riqueza es difícil, sin embargo algunas características indirectas y sencillas para medirla son: género, lugar, educación, grupo étnico, vivienda entre otras. Un indicador es el tamaño del préstamo.

5.5.4 AMPLITUD

La amplitud de cobertura es el número de clientes y muy importante cuando generalmente existe las restricciones de presupuesto; las necesidades son mucho mayores a los recursos destinados a satisfacerlas.

¹ Aspectos de Cobertura: Un Marco para la Discusión de los Beneficios Sociales de las Microfinanzas con un Ejemplo de Banco Sol de Bolivia, Mark Schreiner, 2 de junio de 2000

5.5.5 DURACIÓN

Si se desea mantener la oferta hacia el sector de la microempresa tanto ahora como en el futuro, es importante la duración de los programas orientados hacia este sector. Pero ello depende del éxito que se tenga e la colocación de los recursos.

5.5.6 ALCANCE

El alcance de la cobertura es el número de tipos de contratos financieros ofrecidos. Puede representar por ejemplo variaciones dentro de un producto, como el préstamo tanto a grupos como a individuos, así como contratos con términos diferentes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

1. De la información obtenida, puede observarse una baja participación de la colocación de créditos hacia el sector en relación con la cartera total de la CFN. De una participación del 56% de la cartera total dada en 1993 por las facilidades Fopinar, Microempresa y Crédito Directo, la participación hacia el sector disminuyó hasta representar el 7% de la Cartera en 1998.
2. En la distribución de los Recursos Financieros según Beneficiario Final, podemos observar que en el período de estudio se atendieron a 29,780 beneficiarios finales a través de las facilidades Fopinar, Microempresa y Crédito Directo, los mismos que corresponden al 84% del total de Beneficiarios Finales atendidos con sus diferentes programas que para el período de estudio son 35,000 y específicamente a 19,125 clientes a través de la facilidad microempresa los mismos que corresponden al 53% de los beneficiarios totales. A pesar de representar más del 50% los clientes pertenecientes al sector microempresarial estos sólo representaron el 15% del total de Crédito Justificado Colocado por la CFN durante el período de estudio a través de sus tres facilidades. En concreto entre 1993 y 1998 se otorgaron 38,397,632 dólares a través de la facilidad Microempresa a 19,125 beneficiarios finales, es decir con un promedio de crédito por beneficiario final de 2,000 dólares. El

análisis anual de estas colocaciones nos indica que este promedio ha ido en decremento. De un crédito promedio de 2,855 dólares en 1993 este disminuyó a 1,793 dólares en 1998, siendo el promedio más alto el colocado en 1994 registrado por 3,142 dólares por beneficiario Final.

3. El crédito ha sido canalizado en igual proporción a la composición del sector. La microempresa ecuatoriana se encuentra conformada en un 45% orientada al sector comercial, 20% al sector servicios, 15% se encuentran en la actividad industrial, el 20% se distribuye en otros sectores. En ese orden las colocaciones por sector económico obedecen a esta composición. Para 1998 el 50% del crédito canalizado por la facilidad Microempresa se lo otorgó al sector comercio, el 19% al sector servicios y un 13% al sector industrial. Podemos concluir que han sido atendidos aquellos sectores representativos.
4. El crédito estuvo destinado a financiar capital de trabajo de rápida recuperación pero de bajo impacto en el nivel de productividad de la microempresa. Esto podemos observar en plazos cortos de recuperación del préstamo, debido principalmente al giro del negocio microempresarial, el mismo que está orientado hacia la actividad comercial. El 57 % de la facilidad Fopinar se destinó a financiar Capital de Trabajo mientras que el 32% se destino a financiar Activos Fijos y un 11% canalizada a asistencia técnica. El 45% del crédito canalizado por la Facilidad Microempresa se lo otorgó al Capital de Trabajo, una proporción importante, 41%, financió asistencia técnica y únicamente se colocó un 14% para la adquisición de activos fijos. Esta

distribución prueba que el tipo de servicio más adecuado para la microempresa depende en gran medida del estado de desarrollo de la misma.

5. En cuanto a su alcance en el ámbito geográfico existe gran concentración de recursos en las ciudades de mayor desarrollo, que corresponden a las provincias del Guayas y Pichincha, especialmente esta última, quien absorbió el 36% del crédito canalizado en 1998 con las facilidades Fopinar y Microempresa, Guayas concentró el 29% de ellos y el restante 35% el resto de provincias.
6. El crédito se canalizó a empresas que poseen una relativa mejor estructura administrativo - financiera. Los requisitos para acceder al crédito son muestra de ello: Montos importantes en cuanto a la propiedad de Activos Fijos, lo que indica cierto nivel de control administrativo y manejo financiero, garantías adecuadas para el uso óptimo del crédito canalizado, así como empleo de personal permanente en las unidades económicas. Sin embargo se deja desatendido a aquellas estructuras más pequeñas, pero necesitadas de financiamiento. A pesar de que la facilidad Credimicro se creó con este propósito, la atención a microempresas informales, el análisis de sus colocaciones nos indican que se manejaron créditos promedio de 431,637 dólares, lo que indica una asignación concentrada en pocos clientes y por lo tanto de alto riesgo. Montos grandes que no corresponden al giro económico de una microempresa informal.

7. Estas operaciones generaron 34,709 empleos que representan el 2.6% del Sector Informal Urbano registrado en 1998 y el 0.97% de la Población Económicamente Activa. Si bien se ha contribuido a la absorción de empleo, no se ha combatido de forma efectiva el desempleo. El componente Asistencia Técnica implica el requerimiento de créditos que permitan mejoras en la capacitación y por lo tanto productividad del microempresario. Si bien la microempresa es deficitaria en esta área; la productividad, ésta se ha inclinado por su necesidad más apremiante, el financiamiento de capital de trabajo.
8. En cuanto a la evaluación de dichos programas, referentes a indicadores del impacto de las operaciones de la CFN, impactos tanto en la microempresa como unidad económica y en la unidad familiar, no existe un programa formal que evalúe de manera efectiva la evolución de dichos programas de crédito. Entrevistas con el personal administrativo tanto del área de Crédito como el de Estadísticas, dan a conocer la falta de investigaciones puntuales en esa área.

Las recomendaciones que hacemos son las siguientes:

1. Es necesario el incremento de recursos hacia el sector, con La ley de modernización se espera un incremento de los fondos disponibles al sector microempresarial. La CFN deberá asignar mayores fondos hacia el sector de la microempresa. Desarrollar productos financieros innovadores que le permitan al microempresario suplir la necesidad de financiamiento cuando lo necesiten. Se han desarrollado productos financieros innovadores; los mismos que no solo

son atractivos y agresivos para el microempresario si no que a su vez estimule la participación de la banca privada.

2. Expandir la asignación de créditos de manera que abarque un mayor porcentaje de microempresas. Esto se logra cuando la institución promueve, induce y respalda estrategias de desarrollo que inciten la participación de las instituciones financieras en la colocación del crédito. Este tipo de política es usado cuando la microempresa es vista como un instrumento de desarrollo capaz de generar nuevas alternativas de empleo y deja de ser considerada como una forma de mitigación de la pobreza.
3. Identificar nuevos nichos de mercado en función de las ventajas potenciales de la microempresa. Dentro de los objetivos de la CFN debe estar el incentivar aquellos proyectos de inversión que tengan mayor impacto en la cadena productiva, identificar aquellas microempresas que suman valor agregado a sus productos o servicios de tal forma que el beneficio del crédito se multiplique.
4. La misión de una institución de desarrollo, no debería reducirse a la colocación del crédito, sino ampliarse para otorgar el apoyo técnico y financiero a aquellas instituciones, organizaciones y empresas que proporcionan respaldo, capacitación y soporte a las microempresas. LA CFN debe impulsar sistemas que logren una vinculación eficaz y permanente entre la microempresas y sus fuentes de proveeduría de insumos, materias primas, maquinarias, equipos, a fin de mejorar su capacidad de negociación individual, así como también sus

vínculos comerciales. Un mecanismo efectivo de incentivo a la inversión, podría darse estimulando el poder de compra de las empresas medianas y grandes, de tal forma que exista una demanda que aliente la creación de microempresas y la inversión de activos fijos en aquellas que existen con el fin de incrementar su eficiencia.

5. Debe existir una mejor distribución de los recursos en el resto de las provincias. Esto puede lograrse utilizando la infraestructura de las instituciones financieras que intervienen en la canalización del crédito de manera eficiente.
6. Debe existir mayor control por parte de la banca de segundo piso en la colocación de estos recursos. La transparencia de la banca comercial ha sido cuestionada duramente al comprobarse que el destino de estos recursos han sido utilizados para fines ajenos a su objetivo principal.
7. La mayor repercusión social de un empleo se da cuando este adquiere su carácter de permanente. La CFN debe conjugar el sentido social con el enfoque económico empresarial como dos conceptos que funcionen conjuntamente y no separados el uno del otro. Es necesario que se propicie el desarrollo de programas dirigidos a grupos organizados de microempresas, de tal manera que se focalice la asistencia técnica y la capacitación como complemento al crédito otorgado de manera más efectiva. Debe recordarse que la microempresa se convierte en alternativa de empleo cuando ésta es capaz de mantenerse en el mercado de manera efectiva, cuando ésta se ubica dentro del sector informal su

evolución y desarrollo es precario y no llega a resolver la calidad de vida de sus participantes y menos ser partícipe en la actividad económica.

8. Implementar como herramienta indispensable y estratégica una Base de Datos Nacional, que reúna la información necesaria para conocer, cuantificar y determinar, las características y necesidades de la microempresa ecuatoriana, algo similar al Libro Blanco de La Microempresa de El Salvador. Esta base de datos debe ser desarrollada en cooperación con las Universidades del País y de Organizaciones No Gubernamentales y con el financiamiento de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo, ACCION Internacional, entre otros, que promueven el desarrollo de la Microempresa. De esta forma se conocen de manera específica sus necesidades y características, tales como mecanismos de financiamiento, ciclos de compra de materias primas, procesos de acumulación, comercialización de sus productos, etc. Con un conocimiento pleno de la población - objetivo, se puede desarrollar estrategias realistas acordes con las particularidades del sector.

BIBLIOGRAFIA

1. Banco Central del Ecuador: P.U.C.E., "Encuesta de indicadores de coyuntura del mercado laboral ecuatoriano".
2. Banco Interamericano de Desarrollo, " La industria de las microfinanzas: ¿responde a las expectativas?, Microempresa Informe de Avances, Vol. 2 No.1 (agosto, 1999).
3. Banco Interamericano de Desarrollo, "Promoviendo crecimiento con equidad ", El Banco Interamericano de Desarrollo y la microempresa, 1998.
4. Centro de Estudios y Análisis, La Microempresa y la Dolarización, Quito, Marzo, 2000.
5. CEPECIU, Propuesta de Política y Plan de Acción para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa, La Microempresa en el Ecuador, 1996.
6. Corporación Financiera Nacional, Memorias.
7. Corporación Financiera Nacional, Manual de Crédito.
8. Cumbre de las Américas, Microempresa como un recurso de empleo técnico, resumen, 1996.

9. D. Snodgras, "Evaluación de los efectos de las características y del contexto del programa sobre el impacto de los servicios a microempresas: Una guía para practicantes", Informe Proyecto de Evaluación del Impacto de los Servicios a Microempresas (AIMS) No. 15, Noviembre. 1997.
10. De Miras Claude, Roggiero Roberto, "Guayaquil Futuro", El Sector Urbano bajo sospecha, CEDEME - ILDIS, 1992.
11. E. Dunn, N. Kalaitzandonakes y C. Valdivia, "Riesgos e Impacto de los servicios dirigidos a Microempresas", Informe Proyecto de Evaluación del Impacto de los Servicios a Microempresas (AIMS) No. 4, Agosto, 1996.
12. El Libro Blanco de la Microempresa, San Salvador, 1997.
13. G. L. Gaile y J. Foster, "Revisión de los enfoques metodológicos al estudio de impacto de los programas de crédito a las microempresas", Informe Proyecto de Evaluación del Impacto de los Servicios a Microempresas (AIMS) No. 2, Julio, 1996.
14. III Conferencia Anual "Miguel Ángel Castiglia, in Memoriam", Nueva Institucionalidad para el Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa, Foro Internacional de Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa, San Salvador, 26, 27 y 28 de Octubre de 1998, "Algunas Ideas sobre políticas públicas para el financiamiento de la microempresa en América Central por Jorge Arroyo".

15. INEC. Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo. Periodo noviembre 93 - noviembre 98.
16. IV Conferencia Anual Latinoamericana: La Demanda por Servicios Financieros, Quito, Noviembre, 1999, "La Microempresa Latinoamericana: Características y Perspectivas por I. Mifflin" (Foro Internacional de Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa, 1999).
17. J. Sebstad y G. Chen, "Revisión General de los Estudios de Impacto del crédito otorgado a Microempresas", Informe Proyecto de Evaluación del Impacto de los Servicios a Microempresas (AIMS) No. 1, Julio, 1996.
18. L. Torres, El crédito microempresarial en el Ecuador, Fundación Avanzar, Primera edición, 2000.
19. La Microempresa en Panamá: Importancia, características y evolución durante los años 90, Juan Diego Trejos Solórzano, PROMICRO/OIT; FUNDES; DIRECCION GENERAL DE PEQUEÑA EMPRESA; SIAL. San José Costa Rica, 1999.
20. M. Schreiner, Aspectos de Cobertura: Un Marco para la Discusión de los Beneficios Sociales de las Microfinanzas con un Ejemplo de Banco Sol de Bolivia, (Washington: Center for Social Development George Warren Brown School of Social Work; Washington University, junio 2000).

21. M. Wenner, "Haciendo funcionar las finanzas rurales", Microempresa Informe de Avances, Banco Interamericano de Desarrollo, Vol. 3 No.2 (Invierno, 2001).
22. Mifflin Ivan, La Microempresa Latinoamericana: Características y Perspectivas, Congreso de Microfinanciamiento en América Latina, Quito 1998.
23. Miller y Mieners, Microeconomía, Tercera Edición, México : Mc Graw Hill, 1990, pp. 8.
24. N. Aguilera, "Una Característica de la demanda de servicios financieros de la población rural", publicado en La microempresa Latinoamericana: características y perspectivas, Ecuador, 1999.
25. OPALC, Microempresas como alternativas a los ajustes macroeconómicos, 1999.
26. Tokman Victor, Nuevas teorías y servicios para la pequeña y microempresa - La importancia de la microempresa, FOLADE, 1997.