PN-ABI-134
ISN 71882

ECUADOR DIAGNOSTICO DEL SECTOR MICRO-EMPRESARIAL: Los Mercados Financieros y el Sector de la Micro y Pequeña Empresa

GEMINI Informe Técnico No. 9

GEMINI

GROWTH and EQUITY through MICROENTERPRISE INVESTMENTS and INSTITUTIONS
7250 Woodmont Avenue, Suite 200, Bethesda, Maryland 20814

DEVELOPMENT ALTERNATIVES, INC. • Michigan State University • ACCION International • Management Systems International, Inc. • Opportunity International • Technoserve • World Education

PN-ABI-134

DIAGNOSTICO DEL SECTOR MICRO-EMPRESARIAL DEL ECUADOR:

Los Mercados Financieros y el Sector de la Micro y Pequeña Empresa

por

Richard Meyer
John Porges
Martha Rose
Jean Gilson

Marzo 1991

Este trabajo recibió el apoyo de la Misión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional en el Ecuador mediante convenio con el Proyecto Growth and Equity through Microenterprise Investments and Institutions (GEMINI), contrato número DHR-5448-Q-05-9081-00.

PREFACIO

Este estudio relativo a los Mercados Financieros y su relación con la Pequeña Empresa en el Ecuador es uno de cuatro estudios básicos auspiciados por USAID como parte de un diagnóstico para el sector de la micro y pequeña empresa (SME) en el Ecuador. El propósito general del diagnóstico de este sector ha sido el de presentar una amplia descripción de la naturaleza y características pertenecientes al SME que sirva de base para la planificación y diseño de futuras intervenciones programáticas. Es dentro de este contexto que el estudio de Mercados Financieros tiene la intención de describir las principales fuentes de financiamiento de que dispone el SME, identificar los principales problemas y limitaciones existentes, y recomendar estrategias apropiadas y eficaces que aseguren la provisión de mayores niveles de recursos financieros para el sector ME, que estén de acuerdo con los lineamientos de políticas macroeconómicas de la Misión y con sólidas prácticas de administración financiera. Específicamente, el estudio de Mercados Financieros debía:

- Identificar la demanda actual y futura de crédito que se genera y generará en el sector, incluyendo el nivel de cobertura de necesidades crediticias a través de mecanismos formales e informales, y poner en consideración programas actuales y planificados por agencias donatarias internacionales y por el Gobierno del Ecuador;

- Identificar las principales limitaciones que confronta el SME para tener acceso al crédito y demás recursos financieros, incluyendo sus antecedentes de crédito; actitudes y niveles de conciencia del SME, rentabilidad en la administración de programas de crédito que funcionan con montos pequeños, liquidez de las instituciones financieras, competencia por alcanzar fondos, y otros aspectos;

- Identificar limitaciones planteadas a la incorporación de los beneficiarios del SME que se originan en programas crediticios bajo el proyecto para acogerse a relaciones financieras con instituciones formales;

- Describir la posible función de las varias instituciones y proveedores de crédito para las actividades del SME. Entre las instituciones a considerarse deben incluirse: el sistema de la banca formal, cooperativas de ahorro y crédito, organizaciones no gubernamentales (NGOs) y el sector informal de crédito. El estudio deberá evaluar a cada una de las instituciones en términos de su actual y futura función, puntos fuertes y debilidades, limitaciones principales y su capacidad de servir al sector a niveles que impliquen alguna significación;

- Identificar alternativas que permitan incrementar el nivel de recursos de que dispone el SME, incluyendo la utilización de fondos de garantía, la movilización de ahorros locales, y la concesión de donaciones o préstamos externos;

- Evaluar la eficacia y eficiencia de las NGOs en el trámite y supervisión de los programas de crédito, y la conveniencia de que las NGOs actúen como intermediarias de crédito (IFIs);

- Evaluar la viabilidad financiera de las Corporaciones de Garantía y Retrogarantía a medio y largo plazo, formulando recomendaciones sobre cursos de acción que ayuden a afianzar su sustentabilidad y auto-gestión financiera;

- Identificar la necesidad de supervisar crédito para asegurar el nivel de cumplimiento y para incrementar los beneficios del crédito en términos de prosperidad y expansión del SME (comparando los costos y beneficios del enfoque no-supervisado de crédito que utilizan las cooperativas frente al enfoque altamente supervisado que utilizan Carvajal y ACCION/AITEC.

- Analizar temas relativos al mantenimiento de valores para las carteras de crédito a la luz de las tasas de inflación que se anticipan y de las políticas que norman las tasas de interés; y

- Analizar los costos anuales actuales para mecanismos alternos de crédito, y de tasas de interés mínimas y probables que se requieran para apoyar a los programas de auto-gestión y recapitalización.

El equipo de estudio estuvo conformado de la siguiente manera:

Jefe de Grupo:	Richard Meyer, Ph.D. Department of Agricultural Economics and Rural Sociology (Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural) The Ohio State University
Banca:	John M. Porges Consultor Independiente National Cooperative Business Association (Asociación Nacional de Empresas Cooperativas)
Cooperativas de Ahorro y Crédito:	Martha Rose, MPPM Consultora Independiente World Council of Credit Unions (Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito)
Analista Financiero:	Jean M. Gilson Especialista Financiera Development Alternatives, Inc.

El equipo recibió el apoyo de Eliana Pozo, Cecilia Vásquez, y Paulina Garzón miembros del personal del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas (INSOTEC), una entidad NGO Ecuatoriana que proporcionó apoyo administrativo y de recursos humanos al equipo del proyecto.

La investigación de campo para el estudio fue llevada a cabo entre Agosto 12 y Septiembre 8 de 1990.

RECONOCIMIENTO

Este estudio no habría sido posible sin contar con la ayuda y colaboración de un nutrido número de personas e instituciones del Ecuador. El equipo desea expresar su aprecio al personal y funcionarios de USAID/Ecuador por los profundos y valiosos comentarios vertidos, sus críticas y sugerencias ofrecidas en el curso de numerosas sesiones llevadas a cabo para revisar las versiones preliminares del informe. En particular estamos en deuda con Charles Costello, Director de la Misión; Robert Kramer, Sub-Director de la Misión; Derek Singer, Jefe de la Sección Multisectorial; Mike Deal, Jefe de Proyectos; Maruska de Burbano, Especialista en Desarrollo Empresarial; y Carmen López, Asistente de Proyectos.

También deseamos expresar nuestro agradecimiento a los ejecutivos y personal del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas (INSOTEC), una entidad Ecuatoriana no-gubernamental y firma asesora que proporcionó su apoyo administrativo y logístico al amparo de un contrato con USAID/Ecuador. Especiales agradecimientos van para Eliana Pozo, Paulina Garzón, y Cecilia Vásquez, quienes colaboraron en el diseño de la investigación, el proceso de entrevistas y el análisis de resultados.

También tenemos motivos de gratitud por el tiempo y paciencia de quienes participan en el proceso de desarrollo de la micro y pequeña empresa en el Ecuador y colaboraron con el estudio. También deseamos expresar nuestro reconocimiento a todos y cada uno de quienes participaron en entrevistas abiertas y francas, nos proporcionaron sugerencias útiles, y nos adentraron en el fascinante mundo del SME en el Ecuador. Más importantemente, queremos agradecer a los empresarios que compartieron con nosotros su tiempo y experiencias.

Como sucede en todo estudio de esta naturaleza, las opiniones, conclusiones y recomendaciones contenidas en este informe constituyen la única y exclusiva responsabilidad de los autores y no debe interpretarse como una representación de las opiniones o posturas oficiales de ninguna de las instituciones o personas que tan gentilmente han colaborado con nosotros en este efuerzo.

CONTENIDO

	Página
PREFACIO	i
RECONOCIMIENTO	iii
RESUMEN EJECUTIVO	xi
CAPITULO UNO	
POLITICAS FINANCIERAS, BANCA COMERCIAL, Y CREDITO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA	1
ANTECEDENTES ECONOMICOS	1
TENDENCIAS Y PROBLEMAS DE SISTEMA FINANCIERO	3
Liquidez	4
Descapitalización	4
Tasas Subsidiadas de Interés	6
Desequilibrio en los Mercados Crediticios	7
Costos Transaccionales	7
Requisitos de Reserva	8
LINEAS Y PROGRAMAS DE CREDITO ESPECIALES PARA LA CONCESION DE PRESTAMOS A LA PEQUEÑA EMPRESA	8
Fondos Financieros	8
FOPINAR	9
CONAUPE	10
Corporación Andina de Fomento	11
PRESTACIONES A PEQUEÑA ESCALA DENTRO DEL SISTEMA DE LA BANCA PRIVADA	13
Volumen y Distribución de los Préstamos	13
Términos y Condiciones de Préstamos	13
Préstamos a la Micro-Empresa	14
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	16
Conclusiones	16
Recomendaciones	17

CAPITULO DOS

LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO Y EL DESARROLLO MICRO-EMPRESARIAL EN EL ECUADOR 19

INTRODUCCION 19
CONCEPTOS BASICOS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO 20
Definición de una Cooperativa de Ahorro y Crédito 20
Antecedentes Históricos del Movimiento en el Ecuador 20
Estructura 21
Características Clave de las Cooperativas de Ahorro y Crédito 22
Función de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Proceso de Desarrollo 23
Relaciones con el Sector Público 23
Ingresos y Ocupación de Socios 24
Escala de Operaciones 25
Sistema Institucional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador 29
TENDENCIAS EN EL MOVIMIENTO COOPERATIVO DE AHORRO Y CREDITO EN EL ECUADOR 29
Datos Demográficos 29
Alternativas a los Problemas Actuales con Respecto a Cooperativas de Ahorro y Crédito 33
Análisis del Movimiento Reformista 38
PRESTAMOS A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA POR PARTE DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO 40
Membresía 40
Cartera de Préstamos de Cooperativas de Ahorro y Crédito 40
Proceso de Estructuración, Solicitud y Evaluación de Préstamos 41
Otros Servicios 42
Cultura Organizativa 42
Morosidad y Recaudación de Préstamos 42
Programas Gubernamentales e Internacionales 43
LIMITACIONES QUE CONFRONTAN LOS PRESTAMOS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA 44
Servicios Financieros Empresariales 44
Fondo de Liquidez Central 44
CONAUPE 45
Problemas Generales que Afectan al Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito 45
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 45
Conclusiones 45
Recomendaciones 46
ANEXO 1: METODOLOGIA 51
ANEXO 2: ENCUESTA 1990 57
ANEXO 3: ANALISIS FINANCIERO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO, RESUMEN ESTADISTICO 61
ANEXO 4: RESULTADOS DE LA ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO 83

CAPITULO TRES

LAS FINANZAS INFORMALES Y LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL ECUADOR 89

INTRODUCCION 89
LAS FINANZAS INFORMALES Y LA PEQUEÑA EMPRESA EN PAISES EN VIAS DE DESARROLLO 89
ENCUESTA GENERAL DE LA MICRO-EMPRESA 93
Fuentes y Montos de Préstamos 93
Características de los Préstamos Informales 95
Frecuencia de Operaciones 96
Operaciones con Fuentes Formales e Informales 98
ENCUESTA ESPECIAL SOBRE FINANZAS INFORMALES 98
Adquisición de Equipos 99
Compra de Insumos y Materia Prima 100
Contratación Antelada 101
Adquisición de Vehículos 102
Crédito Formal 102
Distribución de Deudas Pendientes 103
Limitaciones Crediticias 104
RESUMEN E IMPLICACIONES 105
ANEXO 1: TABLAS 111

APENDICE A: LISTA DE ENTREVISTAS A-1

APENDICE B: LISTA DE SIGLAS B-1

APENDICE C: BIBLIOGRAFIA C-1

LISTA DE TABLAS Y FIGURAS

		Página
CAPITULO UNO		
Tabla 1:	Valor Nominal y Real del Crédito Bancario (1981-1989)	2
Tabla 2:	Profundización Financiera (1981-1989)	4
Tabla 3:	Liquidéz del Sistema Bancario	4
Tabla 4:	Capitalización del BCE	5
Tabla 5:	Capitalización del BNF	5
Tabla 6:	Capitalización del Sistema de la Banca Privada	6
Tabla 7:	Tasas de Interés Real y Nominal sobre Préstamos (1980-1989)	6
Tabla 8:	Tasas de Interés Real sobre Depósitos en los Bancos Privados (1986-1989)	7
Tabla 9:	Participaciónes Autorizadas para Préstamos Micro-empresariales (1990)	8
Tabla 10:	Asignación de Crédito de BNF a la Pequeña Empresa	10
Figura 1:	Distribution of FOPINAR Funds by Financial Intermediaries (1981-1989) (Distribución de los Fondos de FOPINAR por Intermediarios Financieros)	10
Tabla 11:	Distribución de Préstamos según su Monto	12
Tabla 12:	Comparación del Sistema de la Banca Privada, 6/30/90	13
CAPITULO DOS		
Tabla 1:	Estadísticas de FECOAC Respecto a sus Socios (1989)	24
Tabla 2:	San Francisco de Ambato, Distribución de Socios	25
Tabla 3:	Estadísticas del Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador para 1989	26
Tabla 4:	Las Once Mas Grandes Cooperativas de Ahorro y Crédito	27
Tabla 5:	Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas — Estadísticas Nacionales	28
Tabla 6:	Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas — Estadísticas Nacionales, con Ajuste por Factor Inflacionario en Sucres de 1985	31
CAPITULO TRES		
Tabla 1:	Fuentes de Financiamiento para la Inversión Inicial por Parte de la Pequeña Empresa en Países Seleccionados	111
Tabla 2:	Porcentaje del Fondo Inicial Proveniente de Ahorros Propios, India	111
Tabla 3:	Fuentes y Montos de Crédito Informal	112
Tabla 4:	Monto Promedio de Préstamo por Género y Años de Experiencia Empresarial	113
Tabla 5:	Promedio de Monto de Préstamo por Activos Total y Número de Empleados	114
Tabla 6:	Promedio de Monto de Préstamo por Sector Económico y Ubicación de Empresa	115
Tabla 7:	Monto Promedio de Préstamo por Tipo de Empresa	116
Tabla 8:	Distribución por Frecuencia de los Fines Citados para Préstamos Informales	117
Tabla 9:	Distribución por Frecuencia según el Plazo de Préstamos Informales	118

Página

Tabla 10:	Frecuencia de Solicitudes a Fuentes Informales por Género de Empresarios	119
Tabla 11:	Frecuencia de Solicitudes a Fuentes Informales según Ubicación Geográfica del Empresario	120
Tabla 12:	Frecuencia de Solicitudes a Fuentes Informales por Tipo de Empresa	121
Tabla 13:	Frecuencia de Solicitudes a Fuentes Informales según Monto del Préstamo Informal	122
Tabla 14:	Distribución por Frecuencia de Empresas Que Tienen Préstamos Formales e Informales	123
Tabla 15:	Edad y Educación de Empresarios por Género	124
Tabla 16:	Fuentes de Financiamiento para 39 Piezas de Maquinaria	125
Tabla 17:	Solicitud, Concesión y Saldos sobre Préstamos Formales	126
Tabla 18:	Fuente y Monto del Total de Montos Pendientes	127
Tabla 19:	Distribución de Acuerdo a Monto de Deuda Pendiente	128
Tabla 20:	Distribución según Monto de la Deuda Informal	128
Tabla 21:	Distribución según Monto de la Deuda Formal	129

RESUMEN EJECUTIVO

LAS EVOLUCIONES MACROECONOMICAS Y EL SECTOR FINANCIERO

Un problema específico que afectó al desempeño de la economía durante la década de 1980 han sido los altos y variados niveles de inflación. Históricamente, el Ecuador no ha experimentado grandes variaciones inflacionarias. Pero a partir de mediados de la década de 1970, las tasas de inflación del 10 porciento o más se tornaron comunes. Para la década de 1980, algunos sucesos negativos causaron que las tasas de inflación se eleven aún más. Durante la década variaron de un nivel bajo del 12 porciento a un nivel alto del 86 porciento anual. El primer disparo de la inflación se registró al 53 porciento en 1983, y el segundo al 86 porciento en 1988. En la actualidad, la tasa anual de inflación se calcula en alrededor del 50 porciento con ciertos signos esperanzadores de que haya tendencia a la baja.

El Gobierno ha tomado una serie de medidas para controlar la inflación pero el sector financiero se ha visto seriamente afectado. La tasa de relación financiera cada vez más profunda (moneda en circulación más depósitos divididos por el PNB) declinó del 12.2 en 1987 al 10.9 en 1988, y finalmente al 8.5 en 1989. Similarmente, el valor real del crédito bancario decayó al 21 porciento en 1988, y un 7 porciento adicional en 1989. El tamaño del sector financiero se encogió esencialmente por más de un cuarto en solo dos años.

El Gobierno ha tratado de sobrellevar estos problemas a través de reformas al sector financiero con la intención de robustecer a las instituciones financieras, para mejorar la eficiencia de la intermediación financiera, y para incentivar el desarrollo de los mercados de capital. Las tasas de interés han sido liberadas, pero una participación máxima del 15 porciento ha sido fijada sobre las tasas de referencia bancaria (el promedio simple de la tasa de ahorros de libros de cuenta y razón y las tasas de Certificados de Depósito [CD]).

Al no haber anticipado el sector financiero las altas tasas de inflación y ajustarse a las mismas, se ha ocasionado un gran impacto a los depósitos en cuentas corrientes y ahorros. Las tasas de interés sobre depósitos han sido negativas en términos reales durante los últimos años según libros de cuenta y razón y depósitos de ahorros. Las tasas de regulación sobre las Pólizas de Acumulación registraron un súbito incremento en depósitos para este instrumento durante mediados de la década de 1980, pero estos depósitos disminuyeron drásticamente en términos reales entre 1988-1989 cuando las tasas reales de interés también se tornaron negativas. Por lo tanto, la capacidad del sistema financiero para otorgar préstamos también se ha visto deteriorada drásticamente durante el período de alta inflación.

Al mismo tiempo que la oferta real de fondos ha venido disminuyendo, la demanda de préstamos ha venido incrementándose a causa de por lo menos dos razones. En primer lugar, algunas firmas han experimentado dificultad con los incrementos de precios y la obtención de ganancias lo suficientemente expeditas como para auto-financiar sus inflados costos de producción. En segundo lugar, las tasas de interés real sobre préstamos también han sido negativas en varias ocasiones, estimulando la demanda de fondos para inversión, especulación y fuga de capitales.

BANCOS PRIVADOS Y PUBLICOS

La situación macro-económica del país ha tenido un impacto negativo considerable sobre la estructura y desempeño de las instituciones financieras. Varias de éllas han cerrado sus puertas y corren rumores de que otras se encuentran en situaciones muy precarias. Como promedio, el sistema de la banca privada ha podido robustecer su tasa de relación de capital y activos en los últimos años, pero el Banco Central del Ecuador (BCE) y el Banco Nacional de Fomento (BNF) han perdido ingentes montos de su capital real para el período comprendido entre 1986 y 1989. La liquidez del BNF y de la banca privada ha caído considerablemente desde 1981 hasta 1989.

El incremento en la demanda de préstamos acompañada por la drástica disponibilidad de fondos ha significado que el sistema bancario haya tenido que confrontar dificultades para atender a todos sus clientes. Ante esta situación altamente competitiva, se pueden esperar dos resultados. El primero es una tendencia de los bancos por atender las necesidades de sus clientes mayores, más ricos y mejor establecidos en primera instancia, antes de tratar de satisfacer las demandas de nuevos clientes que son menos poderosos y con menos recursos. El segundo es una mayor demanda por parte de empresas grandes para adquirir algún tipo de participación y un sitial en la junta de directores de un banco para mejorar su acceso al crédito.

Para recabar mayor apoyo para los sectores prioritarios, el Gobierno ha creado una variedad de líneas y programas especiales de crédito diseñados para incentivar y ayudar a que el sector bancario asigne préstamos a ciertos tipos específicos de prestatarios o fines. Muchos de éstos se financian totalmente o en parte a través del aporte de agencias internacionales. Uno de los 21 fondos de redescuento del BCE está diseñado específicamente para fondos de empréstito destinados a la micro y pequeña empresa. El Fondo de la Pequeña Industria y Artesanía (FOPINAR) manejado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) y financiado por el Banco Mundial es el programa independiente más grande.

Aunque estos programas han hecho una importante contribución a las empresas que tienen la suerte de contar con acceso a los préstamos, no han tenido una repercusión duradera sobre el sector. El BNF, el principal apoyo del Gobierno a la pequeña empresa y el usuario más grande de los fondos de FOPINAR (45 porciento) con el transcurso del tiempo no ha ampliado su cartera para préstamos a la pequeña empresa. En términos reales, los préstamos del BNF a la pequeña empresa (que incluye préstamos a pequeños agricultores) ha variado consistentemente de S/.650 millones a S/1.0 billones por año durante el período comprendido entre 1981 y 1989. Solamente cuatro bancos -- el del Pacífico, Pichincha, La Previsora y Filanbanco - han utilizado el 27 porciento de los fondos de FOPINAR, y otras 31 instituciones han utilizado otro 27 porciento. A pesar de estos fondos y cuotas impuestas por el Gobierno para préstamos de montos limitados, el valor real concedido a través de préstamos bancarios asciende a S/.500.000 lo que correspondió a menos del 8 porciento del total de préstamos bancarios concedidos en 1987, y al 5 porciento en 1989.

Para salvaguardar su compromiso para con la pequeña empresa en vista de esta pronunciada disminución, el Gobierno creó la Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas (CONAUPE) en 1989, con un fondo de alrededor de $7 millones para préstamos a la micro-empresa.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha comprometido $30 millones en apoyo del programa, pero los términos y condiciones del programa todavía no se han negociado con éxito.

El problema básico encontrado en estas iniciativas especiales radica en que no se cuenta con grandes incentivos para que la banca participe y conceda los préstamos que se desean. La participación autorizada de la cartera de préstamos para la micro-empresa con fondos propios corresponde al 15 porciento. Este nivel puede muy bien no ser adecuado para compensar a los bancos por los altos costos incurridos y posibles riesgos asumidos al conceder préstamos pequeños. Pero los incentivos son aún menores para los programas que cuentan con auspicio. La participación autorizada bajo los préstamos del FOPINAR corresponde a únicamente el 6 porciento, y a un porcentaje aún menor del 5 porciento para préstamos redescontados con el BCE. La falta de incentivos explica el por qué, según se ha dicho, se otorgan préstamos pequeños a parientes de grandes empresas que garantizan el pago y disminuyen los costos de transacción para los bancos.

No es de sorprender que únicamente cinco bancos hayan demostrado interés por la concesión de préstamos a la micro y pequeña empresa. El Banco del Pacífico es el mayor del país y en los últimos 12 años se ha comprometido a servir a clientela marginal. Su actual portafolio corresponde a alrededor del 15 porciento de préstamos pequeños de los cuales el 30 porciento se han reportado como orientados hacia la micro-empresa. El Banco del Pichincha es usuario asiduo de la línea de FOPINAR y de la línea micro-empresarial de la A.I.D a través de la CFN. El monto promedial de préstamo del FOPINAR a través de la Previsora era relativamente grande, fijado en S/.10 millones, pero también participa en una línea micro-empresarial de la CFN y concede S/.10 millones de sus propios recursos a la Fundación Eugenio Espejo para su programa micro-empresarial. El Banco Popular no concede préstamos directos a la micro-empresa pero ha creado y fundado la Fundación Popular, emulando a la iniciativa Colombiana de la Fundación Carvajal para cumplir con su compromiso de préstamos de poca monta. En la actualidad el Banco Continental no se encuentra concediendo préstamos a la micro-empresa pero ha reportado estar dispuesto a hacerlo conjuntamente con una agencia internacional más no a través de una agencia gubernamental.

La queja uniforme de los bancos es la de que los préstamos micro-empresariales no son rentables, y que los programas gubernamentales tales como CONAUPE son demasiado complejos y burocráticos como para compensar por los costos y riesgos asumidos y para la recuperación de préstamos. Parte de las relaciones que los bancos han creado con fundaciones para canalizar préstamos son una solución parcial a estos problemas. Las fundaciones pueden absorber parte de los costos transaccionales del banco y hacer un seguimiento más minucioso de los prestatarios para poder mantener un alto índice de recuperación de préstamos. Pero muchas de las nuevas fundaciones han sido creadas en años recientes, aparentemente con la esperanza de obtener acceso a fondos gubernamentales y donatarios a través de programas tales como el CONAUPE. Los bancos reportan para estos casos altas tasas de morosidad e incumplimiento.

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

Las cooperativas de ahorro y crédito cuentan con una fuerte ventaja comparativa para proporcionar servicios financieros a la micro y pequeña empresa. Su objetivo es el de ayudar a que la

gente se ayude a sí misma; están acostumbradas a tratar con clientela de bajos estratos de ingresos, gran parte de sus socios son auto-empleados, y sus oficinas y sucursales se ubican a menudo en vecindarios más pobres y pueblos más pequeños donde muchas de estas empresas están también ubicadas. No existen estadísticas fehacientes con respecto a los socios de cooperativas de ahorro y crédito pero la membresía total de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECOAC) llega a alrededor de 1.2 millones, lo que se puede traducir en de 372.000 a 500.000 socios auto-empleados de cooperativas de ahorro y crédito. Si el 30 ó 40 porciento del total de cartera de préstamos en crédito abierto hubiese sido prestado a empresas, hubiesen recibido alrededor de S/.9 a 12.4 billones en préstamos relativamente pequeños. Por lo tanto, parecería ser que las cooperativas de ahorro y crédito son una fuente importante de financiamiento para las pequeñas empresas. Debe realizarse un estudio detallado de los socios de las cooperativas de ahorro y crédito para poder definir las características de sus prestatarios y los destinos de sus préstamos.

El problema principal que tienen las cooperativas de ahorro y crédito es el de que pudieran estar confrontando un extremado esfuerzo financiero. Las estadísticas de FECOAC sugieren que existen 929 cooperativas de ahorro y crédito legalmente constituídas en el país, pero casi la mitad de éllas (440) se encuentran inactivas o han sido liquidadas. Aproximadamente 105 cooperativas de crédito de aportaciones abiertas están siendo intervenidas por la Superintendencia de Bancos. Unicamente 11 de estas cooperativas poseen el 72 porciento del total de activos del sistema, y la más grande, con el 34 porciento del total de activos, está actualmente bajo la administración judicial de la Superintendencia de Bancos. Por sobre 100 de estas cooperativas de ahorro y crédito de aportación abierta han experimentado una erosión del orden del 52 porciento en sus activos fijos entre 1985 y 1990, mientras que el pasivo disminuyó en el 47 porciento, y su capital cayó en 68 porciento. Los certificados de aportación de los socios han disminuído aún más en un 75 porciento.

Las cooperativas de ahorro y crédito se ven plagadas de problemas - mala administración, fraude ocasional, mala imagen, y una dificultad para abandonar una filosofía de bajos depósitos - bajos préstamos a la luz de la alta inflación. Las tasas nominales que se pagan sobre las cuentas de ahorro varían del 8 al 26 porciento para las 16 cooperativas encuestadas. Los depósitos a plazo fijo ganan una tasa más alta de interés del 12 al 49 porciento. Las tasas nominales sobre préstamos varían del 18 al 49 porciento, pero dado el hecho de que del 20 al 50 porciento del préstamo debe permanecer en la cuenta de ahorros, las tasas nominales en efecto ascienden a alrededor del 20 al 62 porciento. Por lo tanto, todos quienes mantienen cuentas de ahorro en una cooperativa de ahorro y crédito están experimentando una pérdida en el poder adquisitivo de sus depósito a los actuales niveles de inflación, y existen informes de desintermediación a medida que los socios retiran sus ahorros para obtener tasas más altas en los bancos. Los prestatarios se encuentran subsidiados con tasas de interés real negativas sobre los préstamos concedidos, y existen informes aquí y allá de préstamos otorgados por cooperativas de ahorro y crédito que han sido depositados en bancos para ganar tasas de interés más altas. El exceso de demanda por préstamos así como la creciente disminución de la base real de depósitos significa que existe un considerable racionamiento de los socios que reciben préstamos y sobre los montos que se otorgan.

Existe un importante movimiento de reforma al sistema de cooperativas de ahorro y crédito que presta alguna esperanza a una situación que de otra manera es poco esperanzadora. Algunas de las cooperativas más dinámicas se encuentran evaluando cuidadosamente las aspiraciones de sus socios, están tratando de proporcionar servicios útiles, y se encuentran desarrollando estructuras de fijación de precios que son más realistas. Por ejemplo, una cooperativa de ahorro y crédito que experimentó un deterioro en sus activos fijos del orden del 30 porciento en 1988 y del 12 porciento en 1989 dió un giro a las cosas

de manera que sus bienes fijos se expandieron en un 6 porciento para la primera mitad de 1990. Si otras cooperativas de ahorro y crédito pueden encontrar medios para seguir este ejemplo, el sistema cooperativo podría tornarse en una fuente más dinámica de préstamos al servicio de la micro y pequeña empresa. La dificultad radica en que no se debe minimizar lo que tomará lograr que se introduzcan los cambios necesarios.

FINANZAS INFORMALES

Las fuentes informales de financiamiento desempeñan importante papel en el financiamiento de la pequeña empresa y los resultados de la encuesta podrían subestimar el monto total de préstamos informales utilizados. Alrededor de un tercio de las empresas encuestadas reportó haber recibido préstamos informales en lo que iba del año. El total de deuda informal pendiente corresponde a alrededor del doble de la deuda formal con respecto a las empresas encuestadas que paticiparon en programas micro-empresariales. Los resultados de la encuesta demuestran que el crédito por parte de proveedores y préstamos a través de "chulqueros" se utilizó para adquirir insumos y materia prima, representando alrededor del 45 porciento del monto de deuda pendiente entre las emresas encuestadas. Alrededor del 40 porciento del valor de maquinaria adquirida había sido financiada a través de fuentes informales. Los prestamistas o chulqueros eran considerados como la fuente más importante de préstamos informales durante el último año, pero pocos de los entrevistados admitieron deberles dinero en el momento. Algunos empresarios reportan haber recibido pagos por adelantado por productos contratados por parte propietarios de almacenes e intermediarios (*comerciantes*), pero muchos de éllos sirven como prestamistas informales ya que esperan varias semanas hasta que se efectúe la entrega final para realizar también el pago final.

El saldo promedio de préstamos pendientes para préstamos informales es a menudo mayor que el saldo correspondiente a préstamos formales, pero una mayor proporción de las empresas encuestadas recurren a fuentes formales de manera que la ditribución de la deuda informal se concentra más que la deuda formal. Es difícil generar buena información sobre las tasas de interés. Gran parte del crédito informal está libre de intereses. El crédito de proveedores puede costar un equivalente al 5 ó 20 porciento del precio de compra al contado. Se reportaron unos pocos préstamos de "chulqueros" a una tasa anual de varios cientos porciento. Los préstamos informales tienden a concederse a plazos más cortos que los préstamos formales, pero precisan menos garantías y probablemente sale costando al prestatario mucho menos en términos de costos transaccionales. Parece ser que los préstamos formales son un substituto de los préstamos informales para muchos empresarios, pero muchos otros piden prestado grandes sumas simultáneamente de ambas fuentes.

Las empresarias mujeres tienden a pedir prestado de fuentes informales tan frecuentemente como los hombres. Los montos de préstamos para ambos casos tienden a subir de acuerdo con el tamaño del negocio, pero no había una clara correlación entre edad, educación y experiencia previa del empresario con respecto al monto mismo del préstamo. Los préstamos destinados a metalmecánica, alimentos, tiendas grandes, empresas textiles y curtiembres tienden a provenir de fuentes de crédito informal, mientras que quienes se dedican a negocios de reparación, agricultura, peluquerías y salones de belleza, así como empresas artesanales son quienes menos recurren al préstamo.

Comparando la situación con la de muchos otros países, es de sorprender lo escaso de la evidencia que existe para demostrar que los grupos de ahorristas y de ahorros rotativos así como de asociaciones de crédito son métodos informales importantes para movilizar ahorros y solicitar préstamos. De igual manera, el *Monte de Piedad* del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social concede muy pocos préstamos como para constituirse en elemento importante para las prestaciones a la pequeña empresa.

Algunos empresarios reportan mayor dificultad para obtener préstamos informales hoy en día que cinco años atrás, y los plazos del crédito están siendo más exigentes. Este es un resultado lógico de la disminución en volumen y el incremento en las tasas de interés aplicadas al crédito formal que han tenido lugar durante los últimos años. Las fuentes formales están vinculadas a las fuentes informales. Las grandes firmas y fábricas piden prestado a fuentes formales, y venden sus productos oportunamente a mayoristas y vendedores al detal, quienes a su vez conceden crédito a los consumidores definitivos. Las limitaciones crediticias que confrontan las grandes empresas en la cima de este sistema lógicamente penetran hacia abajo a manera de condiciones más rigurosas para las pequeñas empresas que se encuentran al fondo.

CONCLUSIONES

El prospecto no es bueno en este momento para incrementar la oferta de servicios financieros formales para la micro y pequeña empresa a través de la banca. El desequilibrio que existe entre la oferta y la demanda de préstamos bancarios a tasas de interés real genera una situación en la que los empresarios pequeños y pobres que cuentan con muy poca o ninguna experiencia bancaria previa se ven apabullados por empresas más grandes y poderosas que cuentan con antecedentes probados de crédito y respecto a su nivel de cumplimiento. Ante esta situación, las líneas y programas especiales de crédito destinados a apoyar a la pequeña empresa sirven de simples paliativos. No resuelven los problemas básicos de una menor liquidéz bancaria, ni de tasas de interés real bajas e inflexibles, y falta de información y destrezas que constriñen la gestión prestamista de la banca a este sector. Debe asignarse la primera prioridad a la disminución de la inflación y la corrección de estos problemas si es que se desea que el sistema bancario llegue a alcanzar su potencial máximo en la concesión de préstamos en beneficio de estas empresas. Sin contar con incentivos adecuados, los bancos pueden ser inducidos a conceder fondos gubernamentales o donatarios, pero probablemente no buscarán agresivamente la base de pequeños empresarios que les servirán de clientes, ni utilizarán ingentes montos de sus propios fondos para concedérselos en préstamos.

El sistema que ha sido desarrollado en el Ecuador para la prestación a pequeña escala involucra una compleja estructura de agencias nacionales e internacionales, bancos gubernamentales y privados, cooperativas de ahorro y crédito, y fundaciones y asociaciones. Involucra un monto importante de estratificación financiera en la que los fondos destinados a carteras de préstamo fluyen a través de una masa institucional que implica retrasos, burocracia, altos costos antes de que logre llegar a manos de los prestatarios. Este sistema debe simplificarse y ser puesto en secuencia apropiada si es que se desea atender las necesidades de un gran número de empresas.

Algunas de las fundaciones parecen proporcionar un servicio útil al vincular a la pequeña empresa con la banca. Preparan documentos de préstamo y colaboran en la recuperación de préstamos de manera

que el costo de transacciones bancarias se disminuya. Pero muchas de las nuevas fundaciones no desempeñan eficázmente estos servicios y parecen haber sido creadas básicamente para lograr su acceso a fondos gubernamentales o donatarios. No existe una estrategia clara con respecto a la función idónea para estas fundaciones, ni cómo finanaciarlas. Una mayor flexibilidad en las tasas de interés permitiría a los bancos cobrar lo suficiente para recuperar tanto los costos bancarios como la operación de las fundaciones. Alternativamente, los bancos podrían cubrir sus costos mediante la aplicación de cargos por interés mientras que el Gobierno sufraga los costos de capacitación y asistencia técnica de las fundaciones como parte de los costos sociales implicados en el apoyo a la pequeña empresa. Para cualquiera de los casos, se requiere contar con un proceso de "deshierbe" de manera que únicamente aquellas fundaciones que cuentan con programas eficientes y eficaces reciban apoyo. Los fondos donatarios ejercerían una mayor influencia benéfica y repercusión si se los destinara al diseño general de un sistema basado en la eficacia de actividades versus costos en lugar de simplemente aportar a la acumulación de sumas adicionales de fondos disponibles para prestaciones a la pequeña empresa.

Las cooperativas de ahorro y crédito desempeñarían parte importante de una estrategia general que vaya en apoyo de la pequeña empresa, pero por el momento se encuentran demasiado debilitadas y saturadas de problemas como para lograr todo su potencial. Parece ser que muchas de las cooperativas de ahorro y crédito en dificultades y sus federaciones todavía no han llegado a un consenso con respecto a sus problemas y posibles soluciones de manera que la ayuda externa les pueda resultar productiva. Pero aquellas cooperativas de ahorro y crédito independientes que se encuentran en vías de recuperación y reforma podrían beneficiarse en gran manera, y servir como buenos ejemplos para el resto del sistema.

La finanza informal hace un importante y poco reconocido aporte a la pequeña empresa. Sin embargo, nadie en el Ecuador parece estar considerando la manera cómo la vasta red de fábricas, comerciantes, proveedores de insumos, o de representantes de maquinaria podría ser utilizada en favor de los pequeños empresarios mediante la prestación de servicios financieros. Esta cuestión requiere de alguna atención para buscar formas cómo las finanzas formales puedan penetrar estas redes, buscr cuáles son las limitaciones que afectan a su funcionamiento sin trabas, y cómo incrementar las finanzas formales para grandes empresas de manera que incrementen el abastecimiento y puedan conceder mejores plazos de financiamiento informal para las empresas menores. El mejoramiento de las finanzas informales puede resultar ser la manera más efectiva - que implique bajo costo - mediante la cual se pueda favorecer a la pequeña y dispersa empresa que está tratando de penetrar el mundo de las finanzas formales.

Finalmente, es escasa la atención que se está prestando al mejoramiento de las posibilidades de los prestatarios de la pequeña empresa y la necesiad de consolidar servicios financieros que se conformen a sus necesidades. En el Ecuador se ha puesto considerable énfasis en la capacitación de pequeños empresarios. Un elemento importante de dicha capacitación sería la información de cómo operan las instituciones financieras. el tipo de información que necesitan, y la importancia de desarrollar una relación con un prestatario a través de ahorros a fin de obtener préstamos. Sorprendentemente, la mayoría de las empresas entrevistadas ya tenían cuentas de ahorro y cuentas corrientes en los bancos. Por lo tanto, están principiando a desarrollar relaciones bancarias y están indirectamente proporcionando a los bancos información relativa a cómo manejan sus asuntos financieros. Lo que es más, la mayoría de los empresarios reporta que la disponibilidad de fondos les es más importante que el nivel de las tasas de interés. Están dispuestos a pagar tasas más altas por recibir un buen servicio. La mayor parte de las fundaciones, y aún los bancos y cooperativas de ahorro y crédito, tratan a los préstamos de la pequeña empresa como sucesos discretos con un ciclo de desembolsos de préstamos seguido por el cumplimiento de sus obligaciones. Pero los empresarios siguen patrones más complejos de la administración y manejo

de efectivo que lo que implican las condiciones de los préstamos. Necesitan contar con la flexibilidad de hacer préstamos y cancelarlos frecuentemente a lo largo del año. Tanto los bancos como los prestatarios deben disminuir los costos transaccionales asociados con la solicitud de préstamos discretos. A medida que los bancos y cooperativas de ahorro y crédito vayan acumulando experiencias favorables con respecto a prestatarios de la pequeña empresa, deben incorporar a parte de éllos a un proceso más eficiente a través de sobregiros y líneas de crédito.

CAPITULO UNO

POLITICAS FINANCIERAS, BANCA COMERCIAL, Y CREDITO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

por
John M. Porges
Consultor Independiente
National Cooperative Business Association
y
Jean M. Gilson
Development Alternatives, Inc.

ANTECEDENTES ECONOMICOS

La inflación constituye la mayor amenaza para el sistema financiero del Ecuador y su economía. Habiendo comenzado a mediados de la década de 1970, las tasas de inflación del 10 porciento no eran inusuales en el Ecuador. Al producirse la crisis de la deuda externa, las tasas de inflación que excedían al 20 porciento se convirtieron en la norma. Los últimos años han sido testigos de tasas de inflación superiores al 50 porciento. Con las tasas aplicadas a ahorros y préstamos que correspondían a niveles inferiores a los la inflación, los réditos a ahorristas y prestamistas eran negativos en términos reales. Lo que es más, las tasas de interés real negativo condujeron a una ineficáz asignación de crédito y disuadieron el ahorro.

Parte de la razón detrás de la presión inflacionaria se encuentra un cambio en el ritmo de la expansión económica del Ecuador durante las últimas dos décadas. Los favorables precios obtenidos por el petróleo y sus derivados junto con incrementos sostenidos de préstamos extranjeros condujeron a un crecimiento excepcional en los ingresos reales per capita durante la década que abarcó desde principios de 1970 hasta principios de 1980. Las tasas de inflación del 10 porciento fueron tolerables entre 1974 y 1981, mientras que el crecimiento acumulativo real per capita totalizaba un 24 porciento. Para 1932, las tasas de inflación del 20 porciento o más y el crecimiento real negativo per capita fueron preludio de zozobras económicas.

En respuesta ante la situación, el Gobierno adoptó reformas de políticas dirigidas hacia: a) la reestructuración de la economía mediante mayor confiabilidad en la asignación de recursos libres de mercado, 2) la restauración de los niveles de competitividad para los bienes comerciales agrícolas; 3) la restricción de la función del estado en la economía, 4) la disminución de la presión ejercida para obtener préstamos externos ulteriores y la generación de dinero interno, 5) la vigencia de disciplinas presupuestarias para el sector público, y 6) la movilización de ahorros internos para la inversión. El Gobierno liberó las tasas de interés en un esfuerzo por desincentivar la fuga de capitales, pero simultáneamente impuso una participación máxima (15 porciento) sobre las tasas referenciales de ahorro

— el promedio de las tasas nominales de ahorro y las tasas de Certificados de Depósito a 90 días. Debido a que los bancos consideran que la inflación es temporal, las tasas de interés sobre depósitos permanecen muy por debajo de los niveles de la inflación.

En Diciembre de 1987, el Banco Mundial emitió un préstamo de reajuste financiero al Gobierno de Febres Cordero. Como condición del préstamo, el Gobierno del Ecuador (GDE) convino en tomar medidas tendientes a robustecer a las instituciones financieras, mejorar la eficacia de la intermediación financiera, e incentivar el desarrollo de los mercados de capital. El Gobierno de Borja ha negociado dos convenios "stand-by" (de espera) con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Si bien el Gobierno ha excedido consistentemente las metas contempladas en los acuerdos, ha tenido que sufrir grandes déficits.

El programa de la Presidencia de Borja que fuera diseñado para estabilizar precios no ha encontrado el éxito. La meta del Gobierno en el sentido de reducir la inflación al 25 porciento para Diciembre de 1990 probablemente no va a cumplirse; la inflación acumulada durante los primeros seis meses de 1990 alcanzó el 29 porciento.[1]

Mediante medidas extremadamente austeras en materia de política monetaria, el Gobierno de Borja ha disminuído el déficit fiscal, del 9.6 porciento del PIB para 1988 al 2.2 porciento en 1989. El Gobierno calcula un déficit del 1.8 porciento para fines de 1990. La restricción crediticia ha ido en apoyo del programa de disminución deficitaria y ha restringido la excesiva circulación de dinero. El crédito del Banco Central del Ecuador al Gobierno Central ha disminuído de S/.463 billones a S/.367 billones.[2] El crédito del sistema financiero consolidado (BCE, banca comercial y el Banco Nacional de Fomento) también se ha reducido al mínimo.[3]

TABLA 1

VALOR NOMINAL Y REAL DEL CREDITO BANCARIO
(1981-1989)
(en millones de Sucres)

Año	Nominal*	Real**	Cambio Porcentaje
1981	113.143	78.904	-
1982	140.022	78.488	-0.5
1983	227.560	83.662	6.6
1984	266.895	78.452	-6.2
1985	376.722	89.038	13.5
1986	494.778	91.830	3.1
1987	705.220	98.798	7.6
1988	1'031.159	77.788	-21.3
1989	1'482.899	72.524	-6.8

* Incluye crédito directo de bancos privados, BNF, y Banco Central.

** Con índice de deflación según el Indice de Precios al Consumidor para Zonas Urbanas.

FUENTE: Banco Central

Como resultado de las limitaciones al crédito, los bancos han concentrado su limitada liquidez en manos de sus clientes preferidos. Al confrontar topes crediticios y de tasas de interés extremas, las instituciones de crédito dedican sus recursos a grandes empresas que implican también menores costos administrativos por préstamo concedido. Los micro y pequeños empresarios tienen muy poca opción y deben recurrir a los mercados financieros informales, al crédito por parte de proveedores, o a familiares

[1] Curtis E. Youngblood y Hugo H. Ramos, *Ecuador's Financial System and Macroeconomic Policy: Implications for Stabilization and Growth*, (Sistema Financiero y Política Macroeconómica del Ecuador: Implicaciones para su Estabilización y Crecimiento) pp. 1-8.

[2] Este capítulo utiliza una tasa de cambio de 860 Sucres (S/.860) por US $1.

[3] Youngblood, p. 10.

y amigos. Hasta tanto el Gobierno controle las fuerzas que manejan la inflación y normalice tanto la inflación como las tasas de interés real, el predicamento de los micro y pequeños empresarios persistirá.

TENDENCIAS Y PROBLEMAS DE SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero del Ecuador consiste tanto de entidades públicas como privadas. Los tres bancos del sector público incluyen a: BNF, El Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) , y el Banco de Desarrollo del Ecuador (BEDE). La Corporación Financiera Nacional (CFN), proporciona financiamiento a largo plazo para la industria, exportaciones y artesanías, así como para la pequeña industria, a través del Fondo de la Pequeña Industria y Artesanía (FOPINAR). El sistema financiero privado sostiene a 32 bancos comerciales 12 bancos de desarrollo, 11 asociaciones de ahorro y crédito, 26 compañías financieras, 123 instituciones de ahorro cooperativo, y 4 compañías de tarjetas de crédito.[4] Existe una serie de arreglos de garantía, especialmente el Fondo de Retrogarantía y las Corporaciones Provinciales de Garantía de Crédito, tendientes a fomentar la concesión de préstamos a la pequeña empresa por parte de la banca.

El punto focal de esta estructura financiera es el BCE. El BCE obtiene financiamiento de cuatro fuentes principales: asignaciones presupuestarias del gobierno, préstamos externos, contribuciones de lo bancos privados del Ecuador y demás organizaciones financieras, y la venta de bonos en los mercados nacionales de capital.[5]

Los recursos financieros disponibles menguaron durante la década de 1980. Simultáneamente, las necesidades financieras del sector público aumentaron. Consecuentemente, el BCE extrajo crédito del sector privado en un 43 porciento en términos reales. La extracción crediticia condujo a que los bancos concentraran su gestión y la dedicaran a sus principales clientes y tomaran menos interés por prestatarios nuevos o más pequeños. Una disminución en la profundización financiera (definida como la disponibilidad de dinero en circulación dividida para el PIB), pone de relieve esta contracción.

Este informe se centra en las funciones del BCE, BNF (como el usuario más grande de los fondos del FOPINAR), CFN, y la banca comercial privada para responder ante las crecientes necesidades del micro y pequeño empresario. En particular, enrevistas llevadas a cabo con 12 de los principales bancos comerciales nos llevaron a identificar cinco bancos que se encontraban interesados por tratar de acogerse a los programas micro-empresariales. Estos eran: Banco del Pacífico, Banco del Pichincha, La Previsora, Banco Popular y Banco Continental.

[4] Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, *A.I.D. Microenterprise Stock-Taking: Ecuador Field Assessments*, (Evaluación Microempresarial de la A.I.D.: Diagnóstico de Campo para el Ecuador) p.2.

[5] Morris D. Whitaker, et al, *Agriculture and Economic Survival: The Role of Agriculture in Ecuador's Economic Development*, (Supervivencia Agrícola y Económica: La Función de la Agricultura dentro del Desarrollo Económico del Ecuador) p. 277.

Antes de pasar a analizar las diferentes instituciones, es importante examinar las varias limitaciones que confronta el actual sistema que evitan que los bancos hagan más o que los disuaden de involucrarse más. Tales limitaciones incluyen lo siguiente:

- Bajos niveles de liquidez;
- Descapitalización de las instituciones financieras;
- Crédito subsidiado/tasas de interés negativas reales;
- Desequilibrio en los mercados crediticios;
- Costos transaccionales; y
- Requisitos de Reservas.

TABLA 2

PROFUNDIZACION FINANCIERA (1981-1989)
(en millones de Sucres)

Año	Dispon. Dinero* (1)	PIB (2)	Porcent. (1)/(2)*100
1981	50.048	348.662	14.4
1982	60.167	415.715	14.5
1983	78.450	560.271	14.0
1984	111.529	812.629	13.7
1985	137.846	1'109.940	12.4
1986	166.000	1'333.232	12.0
1987	219.575	1'794.501	12.2
1988	337.667	3'104.339**	10.9
1989	466.307	5'464.613**	8.5

* Moneda en circulación más depósitos
** Provisional

FUENTE: Banco Central

Liquidez

La liquidez del sistema financiero ha disminuído marcadamente durante la década de 1980. La capacidad de los activos líquidos para cubrir depósitos ha disminuído del 35.6 porciento en 1981 al 23.19 porciento en 1989 en el caso del BNF, y del 47.2 porciento al 39.2 porciento en el caso de la banca privada. A medida que la liquidez se deteriora, los bancos evitan cada vez más asumir riesgos y disminuyen la disponibilidad de crédito. Debido a que los bancos tienden a mirar a la micro-empresa como un negocio riesgoso, están menos dispuestos a conceder préstamos a ese nivel y más propensos a concedérselos a empresas más grandes, más estableces y que les plantean menos riesgos.

TABLA 3

LIQUIDEZ DEL SISTEMA BANCARIO
(en millones de Sucres)

	BNF			Banca Privada		
Año	Activos Líquidos	Total Depósitos	Porcent.	Activos Líquidos	Total Depósitos	Porcent.
1981	2254	6332	35.6	20275	42994	47.2
1982	1157	6220	18.6	23305	52523	44.4
1983	2121	8263	25.7	33573	71240	47.1
1984	1900	10726	17.7	43456	107888	40.3
1985	2700	15158	17.8	56144	142471	39.4
1986	4976	21174	23.5	67220	176763	38.0
1987	12884	26530	48.6	95661	254041	37.7
1988	6240	30599	20.4	146430	381624	38.4
1989	9755	42199	23.1	213664	545641	39.2

FUENTE: Superintendencia de Bancos y cálculos propios.

Descapitalización

La práctica de ofrecer préstamos a tasas de interés negativas reales eventualmente descapitaliza a las intermediarias financieras. Si la tasas de interés sobre préstamos es menor que la

de la inflación, los pagos de capital e interés tendrán menos valor que los préstamos que originalmente recibieran los prestatarios. Las tasas de interés subsidiadas contribuyen aún más a la descapitalización al incentivar a los prestatarios a que incumplan o pospongan sus pagos.[6]

La tendencia a la baja en la tasa de relación capital/activos tanto para el BCE como para el BNF indica que la expansión del capital no está manteniendo el ritmo de la expansión de activos. El cambio real en capital muestra una grave pérdida de capital debido a la prolongada inflación. Los bancos privados se desempeñan mejor en esta área.

TABLA 4

CAPITALIZACION DEL BCE
(en millones de Sucres)

	1985	1986	1987	1988	1989
Capital	3298	3462	4015	4943	3143
Activos	634351	718811	824068	2356737	2585261
Capital/Activos	0.5%	0.5%	0.5%	0.2%	0.1%
Cambio Nominal de Capital		5.0%	16.0%	23.1%	-36.4%
Tasa de Inflación	28.0%	23.0%	30.0%	57.0%	55.0%
Cambio Real de Capital		-18.0%	-14.0%	-33.9%	-91.4%

FUENTE: Superintendencia de Bancos y cálculos propios.

La descapitalización incrementa la dependencia en fuentes externas. Mientras estas fuentes continúen respaldando a bancos tales como el BNF mediante inyecciones de capital, los efectos de la descapitalización se pueden ir retrasando. Si estas fuentes (tales como el BCE, el Gobierno y donatarios extranjeros) cesasen de proporcionar capital, los bancos empezarían a desfallecer.

TABLA 5

CAPITALIZACION DEL BNF
(en millones de Sucres)

	1985	1986	1987	1988	1989
Capital	14751	15326	15918	13936	17282
Activos	63991	95956	132802	190479	282285
Capital/Activos	23.1%	16.0%	12.0%	7.3%	6.1%
Cambio Nominal de Capital		3.9%	3.9%	-12.5%	24.0%
Tasa de Inflación	28.0%	23.0%	30.0%	57.0%	55.0%
Cambio Real de Capital		-19.1%	-26.1%	-69.5%	-31.0%

FUENTE: Superintendencia de Bancos y cálculos propios.

Ibid., pp. 290-291.

TABLA 6

CAPITALIZACION DEL SISTEMA DE LA BANCA PRIVADA
(en millones de Sucres)

	1985	1986	1987	1988	1989
Capital	20489	30270	40630	69726	107890
Activos	357531	437555	573180	767123	1095306
Capital/Activos	5.7%	6.9%	7.1%	9.1%	9.9%
Cambio Nominal de Capital		47.7%	34.2%	71.6%	54.7%
Tasa de Inflación	28.0%	23.0%	30.0%	57.0%	55.0%
Cambio Real de Capital		24.7%	4.2%	14.6%	-0.3%

FUENTE: Superintendencia de Bancos y cálculos propios.

Tasas Subsidiadas de Interés

Como se había mencionado anteriormente, una política de tasas subsidiadas de interés tiende a beneficiar a los prestatarios más grandes y que están en buena situación, y quienes ya cuentan con buen acceso al crédito. A menudo dicha concesión de crédito se dirige para fines improductivos, tales como instrumentos financieros donde se puede obtener una ganancia rápida.

Las tasas subsidiadas pueden conducir a una disminución en el nivel de inversión. Las tasas de préstamo a niveles inferiores a los del mercado significan tasas de interés sobre ahorros que también son inferiores a las del mercado. Los depositantes tienen muy poco incentivo por ahorrar a tasas de interés real que son negativas. Como resultado de éllo, aquellos depósitos que normalmente se utilizarían para financiar préstamos y, subsecuentemente, inversión productiva, no pueden generarse en un ambiente así. Las tasas de interés negativo son más dramáticas en los asientos de depósitos, seguidos por depósitos de ahorro (90+ días), y CDs (360+ días)

TABLA 7

TASAS DE INTERES REAL Y NOMINAL SOBRE PRESTAMOS
(1980-1989)

Año	Tasa de Inflación* (%)	Tasa de Inflación**(%)	Tasa de Interés Real*** (%)
1980	12	11	-1
1981	17	13	-4
1982	24	13	-11
1983	53	15	-38
1984	25	17	-8
1985	24	19	-5
1986	27	21	-6
1987	33	23	-10
1988	86	27	-59
1989	54	36	-18

* Tasa Promedio de inflación anual según el Indice de Precios al Consumidor para Zonas Urbanas.
** Tasa promedio de interés cargada a préstamos del BNF.
*** Tasa de interés nominal menos inflación.

FUENTE: Banco Central

Desequilibrio en los Mercados Crediticios

El equilibrio del mercado precisa una demanda que equipare a la oferta de préstamos. Si el BNF o instituciones financieras similares ofrecen crédito a tasas de interés que están por debajo de

los niveles de mercado, la demanda de préstamos excederá a la oferta. Debido a que las tasas de interés ya no sirven para asignar préstamos, se deben utilizar métodos ajenos al mercado para distribuir crédito entre los prestatarios. Como resultado de éllo, el patrocinio político y demás influencias a menudo dictan que quienes tengan mayor poder recibirán los préstamos en lugar de quienes utilizarían los fondos más productivamente.[7]

TABLA 8

TASAS DE INTERES REAL SOBRE DEPOSITOS EN LOS BANCOS PRIVADOS
(1986-1989)

	Registros de Ahorro		Depósitos de Ahorro		Certificados de Depósito	
Anual	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real
1986*	22.4	-4.6	24.8	-2.2	31.3	4.3
1987	21.4	-11.6	32.0	-1.0	34.3	1.3
1988	26.0	-60.0	35.2	-50.8	39.6	-46.2
1989	28.0	-26.0	39.5	-14.5	43.6	-10.4

FUENTE: Banco Central

Al incrementar los costos transaccionales implicados en la obtención de préstamos, el BNF y la banca privada coadyuvan a equilibrar la oferta de préstamos con la demanda de préstamos a tasas de interés que están por debajo de los niveles de mercado.

Costos Transaccionales

La asignación de fondos de préstamo bajo condiciones de exceso de demanda a menudo incrementa los costos transaccionales. Tales costos, conducentes a una disminución de la rentabilidad del préstamo, disminuyen la demanda de préstamos e incluye: incrementos en el monto del colateral requerido bajo el préstamo, incremento en el número de visitas que un prestatario deba realizar al banco antes de obtener el dinero del préstamo, aumenta los requisitos de documentación del préstamo, disminución en el monto disponible para préstamos específicos, retrasa la recepción de fondos de préstamos, y disminuye los plazos del préstamo.[8]

Los altos costos transaccionales del banco se traducen en bajas participaciones. Como las participaciones autorizadas para préstamos micro-empresariales son bajas, los bancos cuentan con muy escaso incentivo para conceder préstamos a la micro-empresa.

[7] Whitaker, pp. 286-287.

[8] *Ibid.*, p. 287.

Debido a que un importante componente de los costos transaccionales corresponde a menudo a costos fijos, con la disminución por Sucre prestado a medida que el monto del préstamo aumenta, representarían más bien un desincentivo para el pequeño prestatario más no así para el gran prestatario. Por lo tanto, a menudo los altos costos transaccionales traen como resultado el que se ahuyente al pequeño prestatario del mercado crediticio.

TABLA 9

PARTICIPACIONES AUTORIZADAS PARA PRESTAMOS MICRO-EMPRESARIALES (1990)

Tipo de Préstamo	Participación
Fondos propios del banco	15%
FOPINAR	6%
Redescuento Banco Central	5%

FUENTE: Banco Central y entrevistas con bancos comerciales.

Requisitos de Reserva

En la actualidad los requisitos de reserva corresponden al 32 porciento sobre depósitos a la vista, 6 porciento sobre CDs de hasta un año (ningún otro por más tiempo), y 6 porciento sobre cuentas de ahorro. La reserva del 32 porciento debe ser depositada en efectivo en el BCE sin que gane ningún interés. Como resultado de estos requisitos de reserva extremadamente altos (fijados en un esfuerzo por controlar la disponibilidad de circulante), la oferta de crédito por parte de los Bancos se limita al 68 porciento de los depósitos en cuentas corrientes. Para un sector como el micro-empresarial ya es suficientemente difícil el obtener crédito, con estos requisitos de reserva se les plantea otro desincentivo más. Además, los gastos administrativos de estos depósitos son altos.

LINEAS Y PROGRAMAS DE CREDITO ESPECIALES PARA LA CONCESION DE PRESTAMOS A LA PEQUEÑA EMPRESA

La preponderancia de desincentivos planteados a la micro y pequeña empresa ha dado lugar a la necesidad de crear fondos especiales. Estas líneas de crédito tienen la intención de compensar por el desequilibrio del mercado que de otra manera disminuiría o eliminaría el interés de la banca comercial por esas operaciones de préstamo.

Fondos Financieros

Existen 21 fondos de redescuento en el seno del BCE que están a disposición de sectores prioritarios. Uno de ellos corresponde a préstamos para la micro y pequeña empresa para capital de trabajo e inversiones fijas. Los fondos recibidos del Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), A.I.D., la Corporación Andina de Fomento (CAF), y el GDE conllevan una tasa de interés máxima del 39 porciento. El costo del banco por los fondos varía de entre 40 y 49 porciento anual, dependiendo de la combinación de fondos. Los préstamos para fines prioritarios los descuentan los bancos en la ventanilla de descuentos del BCE, cuando está abierta. El fondo micro-epresarial designa préstamos para capital de trabajo a un año plazo, por hasta S/.875.000 y los préstamos de inversión de capital a dos años por hasta S/.3.5 millones.

Como los bancos reciben el 39 porciento de interés, el 34 porciento es enviado al BCE y el 5 porciento queda retenido por los bancos. Los bancos podrán cargar un 2 porciento adicional por año para

comisiones sobre préstamos que está por sobre el un año. Los fondos proporcionados por empresas pequeñas han disminuído de un nivel alto de S/.2.8 billones en 1984 a S/.1.2 billones en 1988 a los precios actuales.[9]

En Febrero de 1990, el BCE creó un fondo especial de S/.4 billones para préstamos a la micro-empresa que debía canalizarse a través del programa de la Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas (CONAUPE, véase más adelante). Este fondo debe operar durante tres años. Los datos del BCE revelaron que de Marzo a Agosto, el fondo había concedido préstamos por un monto total de S/.1.5 billones, todos los cuales fueron proporcionados por la banca privada.

FOPINAR

FOPINAR, una entidad de desarrollo del GDE que se creara en 1980, pertenece y está administrada por la CNF y ha sido el fondo más importante por su cuantía para préstamos a la micro y pequeña empresa. Financiado básicamente por el Banco Mundial en tres etapas de préstamos, el GDE y un pequeño monto del Fondo Holandés (F.M.O) ha recibido por sobre los $132 millones incluyendo reflujos. Los bancos consideran que este es el mejor de los programas micro-empresariales. Se espera que una cuarta fase, es decir un préstamo por $50 millones del Banco Mundial se reciba en Septiembre de 1990. El monto máximo de préstamo a cualquier prestatario ha correspondido a S/.21 millones (alrededor de $25.000) y se espera que se eleve al equivalente de $85.000 (alrededor de S/.73 millones) a futuro.[10]

Los préstamos se conceden a micro y pequeñas empresas que poseen menos de S/.25 millones en activos fijos, excluyendo terrenos y edificaciones. La nueva cuarta fase elevará el monto máximo de inversión en bienes fijos al equivalente de $200.000 (o alrededor de S/.172 millones). En la actualidad, los présteamos se otorgan ya sea para capital de trabajo a tres años plazo (con seis meses de gracia) o para inversiones fijas hasta por 10 años (con tres años de período de gracia). FOPINAR concede el 90 porciento y el banco proporciona el 10 porciento de cada préstamo. El cliente debe financiar una parte (normalmente el 10 porciento o más del proyecto de inversión.[11]

Las tasas de interés que se aplican a los pequeños prestatarios se basan en la tasas promediales pagaderas sobre CDs a 90 días durante los 30 días anteriores más un 4 porciento de margen de participación permisible para los bancos que otorgan el préstamo. Un 2 porciento anual adicional por comisión es recargado por los bancos por préstamos que sobrepasan un año. La actual tasa cobrada al prestatario corresponde a alrededor del 52 ó 53 porciento, y es reajustable. La morosidad sobre préstamos está por debajo del 3 porciento; las pérdidas no quedan indicadas pero los bancos consideran que son insignificantes.

[9] Eliana Pozo, *Líneas de Financiamiento para la Micro y Pequeña Industria*, p. 3.

[10] El Banco Mundial, *Staff Appraisal Report, Ecuador: Fourth Small Scale Enterprise Project*, (Informe de Evaluación de Personal, Ecuador: Cuarto Proyecto para la Pequeña Empresa) p. 17.

[11] *Ibid.*

A la fecha, por sobre 7.000 subpréstamos han sido otorgados en favor de más de 5.000 beneficiarios. En convenios de proyecto suscritos con anterioridad con 24 bancos comerciales, 11 compañías de desarrollo financiero y el BNF, únicamente 5 instituciones han utilizado más del 5 porciento de los recursos de FOPINAR individualmente. El BNF ha sido el más activo, utilizando el 45 porciento de los recursos del fondo y financiamiento de alrededor de 5.000 operaciones (76 porciento del total).

TABLA 10

ASIGNACION DE CREDITO DE BNF A LA PEQUEÑA EMPRESA
(en millones de Sucres)

Año	Valor Nominal	Valor Real (base 1980)	% Cambio Real
1981	887	771	-
1982	883	659	-14.6
1983	1414	714	8.4
1984	2458	945	32.4
1985	3421	1027	8.7
1986	3111	759	-26.1
1987	5539	1043	37.5
1988	5609	675	-35.3
1989	10521	814	20.6

FUENTE: BNF y cálculos propios.

Solo cuatro bancos privados han utilizado más del 5 porciento de los recursos del fondo: Banco del Pacífico, 8.5 porciento; Banco del Pichincha, 7.5 porciento; Banco La Previsora, 6.7 porciento; y Filanbanco, 5.1 porciento. Las demás instituciones financieras utilizaron entre el 1 y el 3 porciento de los recursos de FOPINAR. Los cuatro bancos comerciales mencionados anteriormente utilizaron el 27 porciento del total y otras 31 instituciones juntas utilizaron el 27.2 porciento del fondo.

La Figura 1 ilustra la distribución de lo fondos de FOPINAR por parte del BNF y los cinco bancos mayormente interesados en proseguir con los programas micro-empresariales. El enfoque del BNF difiere al de los bancos privados particularmente con respecto al tamaño del prestatario y el monto del préstamo. El BNF se ha concentrado en la concesión de préstamos a escala pequeña, con un promedio de monto de préstamo de $7.300 mientras que los bancos e instituciones de desarrollo han extendido préstamos especialmente a la pequeña industria con un monto promedio de préstamo de $25.000. Se ha sugerido que muchas de estas pequeñas empresas prestatarias correspondían en realidad a clientes o parientes de los clientes del banco. Lo que es más, el BNF cuenta con la infraestructura necesaria para establecer contacto con las micro-empresas en lugares remotos y aislados del país así como en las ciudades.

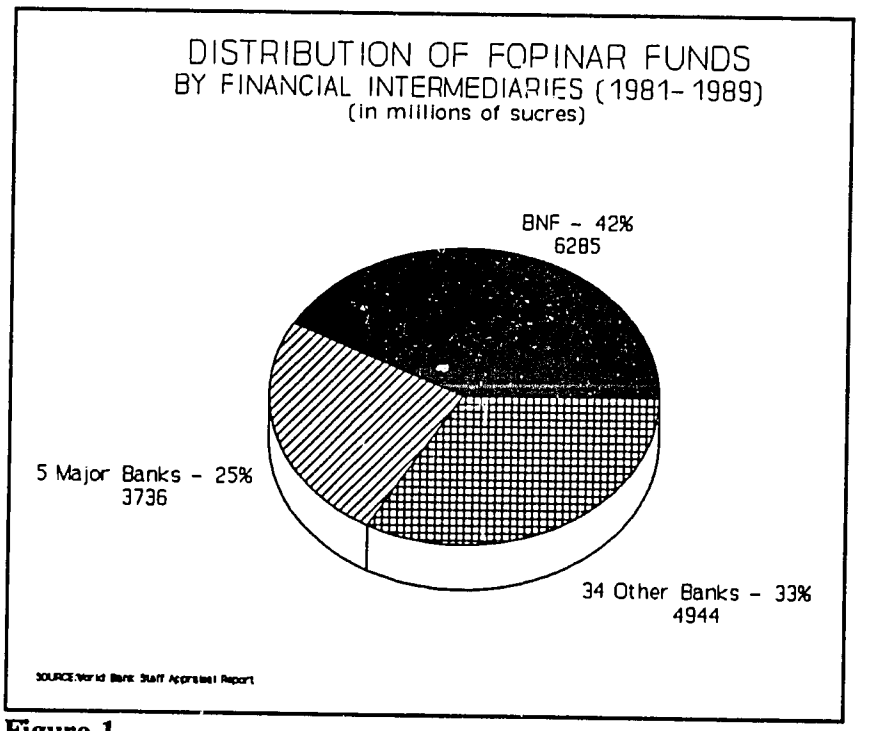

Figure 1

CONAUPE

CONAUPE fue creado por el GDE en Noviembre de 1989. El BCE proporcionó alrededor de $7 millones para préstamos a la micro-empresa. El BID comprometió $30 millones para el programa pero los fondos no se habían cristalizado todavía para principios de Septiembre de 1990. CONAUPE es un programa tan nuevo que los bancos únicamente empezaron a conceder préstamos bajo este programa en Marzo de este año. Aún así, lo encuentran engorroso y frustrante. Se concede crédito a micro-empresarios para la adquisición de maquinaria con plazos de hasta dos años o para capital de trabajo con plazos de un año. Los montos máximos respectivos por préstamo corresponden a S/.3.5 millones y S/.875.000, respectivamente. La elegibilidad para optar por un préstamo se mide de acuerdo a una inversión máxima de S/.1.7 millones invertidos en activos fijos por trabajador, y un máximo de ocho trabajadores.

Los prestatarios son seleccionados y calificados por diez fundaciones públicas y privadas: FUNDEC, FUNDAR, SEME, BOLIVAR, CORPECO, QUITO y FAMILIA PARA EL FUTURO. Los últimos son financiados por el CONAUPE y preparan solicitudes de crédito e información financiera para los bancos cada tres meses y llevan a cabo actividades de capacitación y seguimiento de contacto personal con el cliente. Se aplica una tasa de interés del 39 porciento anual más un honorario único del 2 porciento que se destina al CONAUPE. Los bancos pueden cobrar una comisión del 2 porciento anual por préstamo durante un año. Los bancos conceptúan que estos préstamos no son tan rentables ya que únicamente les generan el 5 porciento al descontar los documentos con la CFN y un 2 porciento anual adicional por el monto de préstamos concedidos durante el año.

Corporación Andina de Fomento

La CAF es una organización de desarrollo de los países Andinos. CAF ha contribuído con $10 millones para una línea de crédito administrada por el BNF, y el GDE adelantó $4.4 millones. Esta línea de crédito está disponible para pequeños empresarios y artesanos para su inversión en bienes fijos y la adquisición de materia prima. El monto máximo que se puede solicitar para cada negocio pequeño asciende a S/.100 millones en activos fijos que exluyen terrenos y edificaciones. Este monto correspondía a S/.20 millones antes de Mayo de 1990. El monto máximo de cualquier préstamo corresponde a S/.8 millones con una tasa de interés fija máxima al cliente del 47.5 porciento. Los plazos contemplan hasta siete años con dos períodos de gracia. La CAF requiere garantías de por lo menos 125 porciento del monto del préstamo. La línea de la CAF financia hasta el 80 porciento del proyecto y las finanzas de los clientes el restante 20 porciento.

La mayoría de los bancos entrevistados en el curso de este estudio reportaron no haber utilizado la línea de la CAF porque pensaban que los préstamos eran demasiado pequeños y no resultaban rentables.

PRESTACIONES A PEQUEÑA ESCALA DENTRO DEL SISTEMA DE LA BANCA PRIVADA

Solamente un banco de los 12 entrevistados (Banco del Pacífico) tenía una política positiva con respecto a la concesión de préstamos a la micro empresa. Uno de los bancos, el Banco Popular, creó una fundación propia para administrar su propio programa de crédito microempresarial. Sin que sea de sorprender, ambos bancos lo consideran como negocio poco rentable y participarán en los programas únicamente por considerarlos deberes sociales. Claramente, la política del banco es la de conceder préstamos a los clientes actuales quienes mantienen grandes cuentas y a quienes conocen bien o a afiliados a organizaciones más grandes que incrementan importantemente el margen de rentabilidad gracias a los beneficios colaterales.

La concesión de incentivos a los bancos privados para que participen en las iniciativas de crédito a la micro-empresa se torna cada vez más importante a medida que el ambiente económico continúa imponiendo desincentivos. Este sistema debe ciertamente ser explotado ya que sus capacidades de distribución y potenciales son extraordinarios.

Volumen y Distribución de los Préstamos

La distribución de la cartera de préstamos de los sistemas financieros público y privado para el período comprendido entre 1987 y 1989 fue la siguiente:

TABLA 11

DISTRIBUCION DE PRESTAMOS SEGUN SU MONTO
(billones de Sucres)

Monto del Préstamo	1987 Nominal	1987 Real	1987 %	1988 Nominal	1988 Real	1988 %	1989 Nominal	1989 Real	1989 %
Hasta 100.000	8.8	1.2	1	7.5	0.6	1	6.5	0.3	1
100.001- 500.000	49.5	7.0	8	47.9	3.6	5	55.2	2.7	4
500.000- 1'000.000	41.8	5.9	7	66.2	5.0	8	72.2	3.5	6
1'000.001- 5'000.000	144.3	20.2	23	162.2	12.2	19	216.0	10.6	17
5'000.001-10'000.000	90.9	12.7	15	117.7	8.9	13	129.0	6.3	10
10'000.001-50'000.000	203.3	28.5	33	308.9	23.3	35	456.1	22.3	35
Sobre 50'000.000	79.1	11.1	13	163.3	12.3	19	350.9	17.2	27
TOTAL	617.7	86.6	100	873.7	65.9	100	1286.0	62.9	100

FUENTE: Superintendencia de Bancos y cálculos propios.

Términos y Condiciones de Préstamos

Normalmente los préstamos empresariales se conceden por seis meses renovables para toda categoría (grandes, medianos y pqueños) y se los financia con CDs a 90 y 150 días. Las tasas de interés máximas son normadas. La última reforma de Abril de 1989 estableció una participación del 15 porciento sobre el promedio aritmético de la tasa sobre CD a 90 días fijada por cada banco y su tasa de

interés sobre cuentas de ahorro. Las tasas de interés sobre préstamos corresponden en la actualidad al 52 ó 53 porciento anual, a lo que debe añadirse comisiones y saldos de compensación. Las tasas de interés pagaderas sobre CDs y cuentas de ahorros no están sujetas a regulación.

Préstamos a la Micro-Empresa

Los bancos que demostraron tener interés especial en la concesión de préstamos micro-empresariales y que podrían hacer a futuro incluyen a: El Banco del Pacífico, Banco del Pichincha, La Previsora, Banco Popular, y Banco Continental. Como lo refleja la Tabla 12, la influencia que ejercen estas cinco instituciones es substancial. Con los incentivos adecuados, podrían tener un magnífico impacto sobre la micro-empresa.

Banco del Pacífico, el banco más grande del país, merece mención especial. No solamente porque considera que cuenta con una misión especial al financiar al micro-empresario y cliente marginal tanto en las grandes ciudades como en el interior, sino que lo ha venido haciendo durante 12 años. Los estatutos del Banco contemplan esta gestión a fin de coadyuvar al desarrollo económico del país. El banco se ha organizado para cubrir esta operación mediante el mantenimiento de un departamento de préstamos a la micro-empresa tanto en su sede como en sus sucursales. Emplea a 50 promotores quienes buscan a los clientes marginales en los sectores más pobres de ciudades y pueblos. Dichos promotores capacitan a los empresarios, los incentivan a pertenecer al banco, y hacen frecuentes visitas de seguimiento.

TABLA 12

COMPARACION DEL SISTEMA DE LA BANCA PRIVADA, 6/30/90
(en millones de Sucres)

	Activos		Depósitos		Equidad		Ingresos		Préstamos	
Banco	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto*	%	Monto	%
Pacífico	173814	14	126180	16	11937	11	1770	13	83657	15
Pichincha	138531	11	102861	13	11110	10	1259	9	64794	12
Popular	117972	10	69486	9	9718	9	1420	10	46661	8
Previsora	73576	6	49635	6	6086	5	833	6	38376	7
Continental	73029	6	48713	6	7304	7	24	0	34327	6
Subtotal	576922	47	396875	50	46155	42	5306	38	267815	48
Otros Bancos	650043	53	395247	50	64573	58	8635	62	294798	52
TOTAL	1226965	100	792122	100	110728	100	13941	100	562613	100

* primer semestre de 1990

FUENTE: Banco Central

Aunque los antecedentes de pérdidas en el Pacífico son insignificantes, los préstamos micro-empresariales no son rentables. Hasta Junio 30 de 1990, su cartera de préstamos ascendía a alrededor de S/.84 billones de los cuales el 14.5 porciento correspondía a pequeños préstamos y dentro de los cuales el 30 porciento correspondía a préstamos micro-empresariales. En comparación con el Banco del Pacífico, otros bancos otorgan alrededor del 20 porciento de sus carteras en préstamos para la pequeña empresa, principalmente a clientes anteriores.

El **Banco del Pichincha**, que es uno de los usuarios más activos de la línea de FOPINAR, es un entusiasta usuario de la línea de crédito de S/.50 millones de USAID/Ecuador a través de la CFN. Estos préstamos se conceden en seis provincias: Esmeraldas, Manta, Portoviejo, Santo Domingo, Quevedo y Cuenca, exceptuando a Quito y Guayaquil. El banco dice que sí se gana dinero en esta actividad debido a una mejor participación. Es uno de los pocos bancos que trabajan con las Corporaciones de Crédito conformadas por asociaciones de micro-empresarios, y opera en provincias.

La Previsora, otro de los asiduos usuarios del programa FOPINAR, también considera que debería participar activamente en la concesión de préstamos micro-empresariales, aunque reportó que tales programas no son rentables. El monto promedio de un préstamo del FOPINAR asciende a S/.10 millones, muy por debajo del monto promedio de préstamos concedidos por los bancos que participan en el programa y que corresponden a S/.25 millones. La Previsora concede S/.20 millones de sus propios recursos a la Fundación Eugenio Espejo (FEE) que en su opinión funciona muy bien. La FEE también cuenta con el financiamiento de la A.I.D. En provincias, La Previsora utiliza una línea de crédito rotativo de S/. 10 millones proveniente de la CFN en sus oficinas de Manta y Ambato, para canalizarlos en préstamos micro-empresariales.

La Previsora no concede préstamos a micro-empresarios desconocidos pero prefiere atraer a pequeños cuenta correntistas y concederles préstamos a éllos una vez que se hayan vinculado con el banco. Del total de su cartera de préstamos de S/.38 billones alrededor del 113 porciento (aproximadamente S/.5.0 billones) se destina a la concesión de préstamos a la pequeña empresa.

Aunque el **Banco Popular** no concede préstamos micro-empresariales, considera que es una obligación hacerlo en función social. Hace dos años la Fundación Carvajal visitó la Fundación Popular para este fin y entregó al banco S/.100 millones para el presupuesto operativo de 1990. Con la ayuda de la Fundación Carvajal, el Banco Popular ha capacitado a alrededor de 800 micro-empresarios a través de la Fundación Popular y para fin de año espera haber capacitado a alrededor de 1.200 en sus sesiones de seis semanas de duración. Han tenido un 25 porciento de participantes que abandonan los cursos. Los estudiantes paga cada uno de éllos S/.30.000 por el curso. El Banco Popular subsidia lo que resta del costo de capacitación, en un monto de S/.70.000.

El Banco Popular espera satisfacer los requisitos legales de conceder el 10 porciento de su cartera de préstamos comerciales para canalizarlos hacia la pequeña empresa, tan pronto como la Fundación Popular esté lista para hacerlo.

El banco no espera llegar al punto de equilibrio ni aún inicialmente en este proyecto ya que prestará fondos a su fundación a una tasa del 39 porciento anual y la fundación cobrará la tasa comercial del 54 porciento anual. El banco ha contratado a promotores que seleccionen y hagan un seguimiento frecuente con el micro-empresario. La fundación espera que eventualmente parte de los "graduados" de la empresa mediana se conviertan en buenos clientes del banco. Este sería el único beneficio económico que recibiría el Banco Popular. A la fecha el banco ha concedido S/.80 millones en préstamos micro-empresariales financiados con sus propios recursos y espera alcanzar los S/.500 millones cuando la fundación esté totalmente dispuesta a futuro cercano.

Si bien el Banco Popular no está buscando ayuda, en la actualidad tiene necesidad de contar con técnicos que sean peritos en el análisis de necesidades micro-empresariales.

El **Banco Continental** no concede préstamos micro-empresariales y reconoce que no está organizado para hacerlo. Al igual que otros bancos, opina que tiene la responsabilidad social de conceder tales préstamos y está dispuesto a trabajar con una entidad semejante a USAID/Ecuador para crear una fundación. También estaría dispuesto a trabajar con una de las fundaciones ya existentes, tal como sería la Fundación Guayaquil o la Fundación Eugenio Espejo en Guayaquil. El Banco Continental lo haría partiendo desde una base de financiamiento directo por parte de una agencia internacional que también proporcione asistencia técnica — y no estaría dispuesto a trabajar a través de una agencia gubernamental. Está dispuesto a asumir el riesgo, y opina que las pérdidas serán insignificantes. Si bien el banco no esperaría generar ingresos bajo este tipo de operación, insistiría en que tampoco se tengan que absorber pérdidas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

La actual distribución de tasas de interés disuaden a los bancos de utilizar sus propios recursos para conceder pequeños préstamos y para participar en otros programas que fueron diseñados para incentivarlos a conceder préstamos para pequeñas empresas. La fuente más importante de préstamos para la pequeña empresa que se encuentra en el país es FOPINAR, perteneciente y administrada por la Corporación Financiera Ncional. Está financiada principalmente por tres préstamos del Banco Mundial que ascienden a casi $132 millones. Esta línea de crédito empequeñece a las otras dos entidades que otorgan préstamos a la pequeña empresa — CONAUPE, con $7 millones, y la CAF, con $14.4 millones — pero los préstamos de la CFN se otorgan casi exclusivamente a empresas medianas y a las más grandes de las pequeñas.

El principal prestamista del sector micro-empresarial en el país es el BNF, que ha concedido 45 porciento de los préstamos bajo el fondo de FOPINAR, con préstamos que promedian en alrededor de $7.300. La mayoría de estos préstamos se destinaron a la producción agrícola y en realidad no a la pequeña empresa. Cuatro bancos comerciales privados juntos concedieron préstamos que alcanzaron el 27.2 porciento de los recursos de FOPINAR. Estos son Pacífico, Pichincha, La Previsora y Filanbanco. Cada uno de éllos utilizó entre 5 y 9 porciento de los recursos del fondo. Los restantes 20 bancos y 11 instituciones financieras de desarrollo que suscribieron convenios con la CFN otorgaron el saldo restante, que en total correspondió a 27.8 porciento. Cada uno de éllos utilizó entre el 1 y el 3 porciento de los recursos de FOPINAR. Como el monto promedio de los préstamos de bancos comerciales correspondía a alrededor de $25.000 bajo el financiamiento de FOPINAR, los préstamos se canalizaron básicamente hacia pequeñas empresas más no en realidad a la micro empresa.

La fijación de un punto de referencia que diferencie entre micro y pequeña empresa plantea problemas para los bancos participantes. El programa del CONAUPE fijó el monto de S/.875.000 como monto máximo de préstamos para capital de trabajo y S/.3.5 millones para inversiones de capital. La mayoría de los bancos entrevistados no tenía intención de utilizar el programa del CONAUPE, no solamente debido al monto del préstamo y la resultante improductividad, sino también porque resulta molesto y engorroso el trámite respectivo. Si S/.3.5 millones es el máximo monto fijado para

prestaciones a micro-empresas, probablemente un máximo de 5 de los 12 bancos entrevistados se interesarían como una función social, y éstos preferirían trabajar a través de fundaciones privadas.

Con una sola excepción, los bancos comerciales manifestaron que los préstamos a la micro y pequeña empresa no eran rentables, ya que su participación bajo el programa ascendía a únicamente el 5 porciento anual con un 2 porciento adicional anual por préstamos en el transcurso de un año. Como calculaban los costos totales en 3 porciento, consideraban que su participación en la concesión de préstamos pequeños, tanto con sus propios recursos como bajo programas de préstamo, constituía una misión social y un deber cívico. Como resultado de éllo, la concesión de préstamos a la pequeña empresa se limitó en la mayoría de los casos al 10 porciento de su cartera comercial según lo requiere la ley. Esto implica muy poca prestación para las minúsculas micro-empresas. Lo que es más, los bancos extendían préstamos principalmente a sus clientes anteriores (normalmente afiliados o parientes de grupos de negocios influyentes y compañías más grandes).

Con la excepción del Banco del Pacífico y del Banco del Pichincha, que están debidamente organizados para conceder préstamos micro-empresariales, y del Banco Popular que creó una fundación el año pasado para capacitar y conceder préstamos a la micro-empresa, no podemos esperar que los bancos comerciales se interesen por este tipo de actividad a no ser que el actual sistema disponga de garantías externas y capacitación de manera que por lo menos no les reditúe pérdidas sobre los préstamos concedidos. Bajo estas condiciones, probablemente participarían también La Previsora y el Banco Continental.

Recomendaciones

Se debe incentivar a que los bancos creen fundaciones similares a la Fundación Popular a fin de seleccionar clientes para la concesión de préstamos micro-empresariales, impartiendo capacitación, preparando solicitudes de crédito, y concediendo préstamos micro-empresariales que tengan un seguimiento apropiado y frecuente. La asistencia técnica a las fundaciones en cuestiones de capacitación micro-empresarial tendría un efecto beneficioso.

Los bancos tales como el Banco del Pacífico, que cuentan con departamentos de préstamo a la pequeña empresa se beneficiarían de la asistencia técnica y capacitación que pudiera llevarse a cabo en sus sucursales del interior o de pueblos pequeños sobre los procedimientos implicados.

Comenzando en 1983, ciertos grupos de micro-empresarios han conformado Corporaciones de Crédito en ciudades y pueblos pequeños para garantizar sus préstamos bancarios. Cinco de éstas, que se conocen están en deterioro financiero, han creado una corporación de amparo, la Corporación Mayor de Crédito (Corporación de Retrocrédito) bajo la guía del Banco Central, CFN, y varios bancos privados, para garantizar a pequeñas Corporaciones de Crédito. Estas últimas podrían rehabilitarse mediante asistencia técnica en aspectos administrativos y de gerencia financiera que afiancen su operación. Por lo tanto, las corporaciones de garantía del sector privado podrían volver a ser operativas en lugar de depender del apoyo gubernamental. Estas corporaciones de crédito ayudarían a que los micro-empresarios obtengan crédito bancario que en la actualidad no está disponible para ellos porque no pueden proporcionar las garantías que se precisan.

Para incentivar las exportaciones agrícolas e industriales por parte de pequeños productores, se podría abrir una ventana de garantía crediticia para exportaciones dentro de la CFN para garantizar a bancos comerciales cuyos clientes deseen girar contra cartas de crédito o hacer descuentos contra dichas cartas de crédito emitidas en su favor por el banco de los importadores. Si bien USAID/Ecuador ha concedido una línea de S/.50 millones a la CFN, ésta es muy pequeña en comparación con las necesidades. Además, la ventana de garantía de crédito debe funcionar con personas que estén bien versadas en comercio exterior y los instrumentos que intervienen en esas gestiones.

Se podría incentivar a fundaciones sólidas para que creen ventanas de garantías de crédito que garanticen los préstamos bancarios para micro-empresarios que no pueden ofrecer tales garantías.

Los bancos indicaron una clara preferencia por trabajar con financiamiento y asistencia técnica que no involucre a una entidad gubernamental como intermediaria. Tal asistencia podría proporcionarse directamente a los bancos comerciales o a través de fundaciones privadas.

CAPITULO DOS

LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO Y EL DESARROLLO MICRO-EMPRESARIAL EN EL ECUADOR

por
Martha Rose
Consultora Organizativa y Empresarial
World Council of Credit Unions

INTRODUCCION

Este capítulo analiza la actual función y posible función de las cooperativas de ahorro y crédito (CUs) en el financiamiento de las actividades micro-empresariales del Ecuador. Documenta los puntos fuertes y las debilidades del sistema cooperativo del Ecuador, y proporciona recomendaciones que vayan en apoyo del desarrollo micro-empresarial a través de CUs.

Según las estadísticas de la Superintendencia de Bancos, las CUs representan casi el 6 porciento del total de bienes financieros del país, con más de S/.30 billones en ahorros ($35.8 millones).[1] La Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC), calcula que los montos son aún más altos, con 120 CUs de aportación abierta y cerrada que han reportado ahorros en 1989 del orden de los S/.52 billones ($61.4 millones).[2]

La cartera total de préstamos varía de un mínimo de S/.31 billones a un máximo calculado por FECOAC de S/.53 billones. En base a cálculos conservadores, un mínimo del 30 porciento de estos préstamos pendientes corresponden a pequeños préstamos para micro y pequeñas empresas. Esto representa una gama de S/.9.3 billones a S/.15.9 billones ($10.9 millones a $18.8 millones), cantidad importante de dinero. Si el monto de préstamos empresariales del sistema se estima en un porcentaje más alto (que es muy posible que así sea según los datos generados en el estudio) por sobre el 50 porciento del capital en el sistema (o un total de $18.2 millones a $31.2 millones) está invertido en préstamos a la pequeña empresa.

Este capital ha sido totalmente generado mediante ahorros de socios, sin contar con subsidios externos ni inyecciones de capital. Representa la acumulación de capital de alrededor de 677.000 a 1.2 millones de personas quienes pertenecen a CUs. Estas personas representan predominantemente estratos bajos o intermedios de la clase media.

[1] Este capítulo utiliza un tipo de cambio de S/.850 por cada US$1.

[2] Todas las estadísticas de esta sección fueron extraídas de la *Memoria* de la Superintencia de Bancos correspondiente a 1989, o de la *Estadística General* de FECOAC para 1989.

Las CUs se dedican al negocio de los préstamos porque sus socios están dedicados a pequeñas empresas y tienen necesidad de operar para ese fin. Las CUs tienen la habilidad de continuar llegando a esta población, a un costo positivamente menor que la mayoría de las demás alternativas. Organizacionalmente, su fuerza radica en que otorga préstamos menores a mucha más gente. Dado su bajo nivel de tasas de morosidad, las CUs tienen una ventaja comparativa con respecto a otras instituciones financieras que atienden a las empresas pequeñas que se encuentran prosperando. Con la organización de Cooperativas de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa (CACPES) en todo el país, la capacidad de dedicarse a las necesidades de la pequeña empresa aumentará.

Sin embargo, existen puntos críticos que deben atenderse si es que se desea que el movimiento cooperativo se movilice a un estado más saludable de existencia. No puede continuar sirviendo a socios bajo los actuales objetivos operativos.

CONCEPTOS BASICOS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

Definición de una Cooperativa de Ahorro y Crédito

Las CUs son organizaciones cooperativas financieras pertenecientes y operadas por sus socios sin perseguir fines de lucro.[3] Comprometidas con principios democráticos, las CUs utilizan conjuntamente los recursos financieros de sus socios para obtener préstamos y proporcionar otros servicios, incrementando así el bienestar económico y social de sus socios.[4]

Como parte del sistema cooperativo nacional e internacional, las CUs se ciñen a los principios operativos que tienen extracto democrático, servicio a sus socios, y metas sociales según lo establece el *World Council of Credit Unions* (WOCCU) — el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Antecedentes Históricos del Movimiento en el Ecuador

El movimiento cooperativo en el Ecuador tuvo tres importantes períodos. Sus orígenes se remontan al último siglo, cuando especialmente en Quito y Guayaquil, el apoyo mutuo y las organizaciones artesanales fueron creadas. El segundo período se inició en 1937, cuando la primera Ley Cooperativa oficial fue aprobada. El tercer período se inicia en la década de 1960 mediante dos leyes gubernamentales: La Reforma Agraria (1964) y una nueva Ley de Cooperativas (1966).[5]

[3] Se las conoce en Español como CACS (cooperativas de ahorro y crédito).

[4] J. Peter Marion, *Building Successful Financial Systems: The Role of Credit Unions in Financial Sector Development*, (Edificando Sistemas Financieros Exitosos: La Función de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Desarrollo del Sector Financiero) pp. 1-2.

[5] Giuseppina Da Ros, "El Cooperativismo de Ahorro y Crédito en el Ecuador," *El Cooperativismo en El Ecuador, La Experiencia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, Recopilación de Textos 1982-1988*, 1988, p. 143.

FECOAC, la federación nacional fue creada en 1963, con la participación de 22 cooperativas sociales y el financiamiento de USAID/Ecuador. Continuó prosperando y ampliándose rápidamente durante los siguientes 10 años, con una membresía que en 1972 alcanzó las 270 CUs (72 porciento del total). USAID proporcionó importante ayuda financiera a través de la *Credit Union National Association* (CUNA) hasta 1974. En este momento, FECOAC empezó a experimentar serios problemas financieros, no podría alcanzar su auto gestión a través de cuotas de socios, y finalmente se la puso bajo intervención en 1978.[6]

En 1980, FECOAC fue reorganizada mediante el apoyo de la Confederation of Latin American Credit Unions (COLAC). Sus niveles de membresía incluían a 398 afiliadas.[7] Desde entonces, los niveles de socias y cooperativas afiliadas han continuado subiendo. Sin embargo, la organización ha continuado experimentado problemas. En 1990, durante el curso de este estudio, el gerente y subgerente renunciaron inesperadamente, y los socios había puesto por delante un plan de reorganización.

En 1985, todas las CUs **de aportación abierta** que operaban en ese momento fueron puestas bajo las órdenes de la Superintendencia de Bancos. Se estimó que su número ascendía a alrededor de 130. Algunas han sido liquidadas desde entonces, dejando atrás a 105 CUs activas que en la actualidad están siendo supervisadas. Según las estadísticas de FECOAC existía un total de 929 CUs constituídas legalmente en 1989, con 440 (o el 47 porciento) de éllas liquidadas o inactivas. De las restantes 489 organizaciones, 463 (95 porciento) estaban afiliadas a FECOAC.[8]

Estructura

Las CUs están organizadas en torno a una **aportación común** de los socios. Esto actúa como una fuerza social que unifica a los socios, y también define el potencial de mercado que puede abrirse la cooperativa. Las aportaciones comunes son de dos tipos: abiertas y cerradas. Las CUs de **Aportación Cerrada** normalmente limitan su membresía a personas que tienen afiliaciones compartidas, o relaciones de trabajo. Ejemplos de éstas en el Ecuador incluyen a gremios, profesores, arquitectos y otras profesiones que se han organizado en cooperativas para satisfacer sus necesidades financieras y profesionales. En el caso de las CUs de **Aportación Abierta** no existe restricción alguna a su membresía y están abiertas a todos los residentes de una comunidad dada. Siguen muy de cerca los lineamientos de las CUs para desarrollo comunal de los Estados Unidos, que están comprometidas con el desarrollo económico dentro de áreas de bajos ingresos.[9]

[6] FOCAC, *El Cooperativismo en el Ecuador, la Experiencia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito 1982-1988*, p. 74. Véase también Da Ros.

[7] FECOAC, *Estadística General del Desarrollo del Movimiento Cooperativo Ahorro y Crédito del Ecuador 1963-1989.*

[8] *Ibid.*

[9] J. Peter Marion, *Building Successful Financial Systems: The Role of Credit Unions in Financial Sector Development*, (Creación de Sistemas Financieros Exitosos: La Función de las Cooperativas de Ahorro y Crédito para el Desarrollo del Sector Financiero) p.3.

Este capítulo se centra principalmente en torno a las CUs de aportación abierta por las siguientes razones:

- Las únicas estadísticas de que se dispone provienen del FECOAC y de la Superintendencia de Bancos que se encuentra interviniendo en las CUs de aportación abierta. Las estadísticas de FECOAC solamente proporcionan información relativa al movimiento en general, sin hacer una diferenciación entre las CUs de aportación abierta y cerrada;

- No se disponía de ningún tipo de estadísticas para con las CUs de aportación cerrada. En la actualidad se encuentran bajo la autoridad del Ministerio de Bienestar Social y no son supervisadas tan de cerca como las CUs de aportación abierta; y

- El estudio ha tratado de documentar los servicios "desconocidos" que se prestan a micro y pequeñas empresas dentro del sector informal. La membresía de las CUs de aportación cerrada tiene una definición estricta de sus socios, la mayoría de los cuales son parte del sector formal. En términos de prestaciones empresariales, todos los socios podrían calificar (como es el caso de taxistas o de la nueva CACPES, que específicamente atiende las necesidades de los socios de las Cámaras de la Pequeña Industria y que ahora se están incorporando con aportaciones cerradas según las recientes interpretaciones dadas por la ley de cooperativas respecto a la formación de nuevas cooperativas).

Estudios futuros deberían profundizar más en cuanto a las cooperativas de aportación cerrada para poder comprender de mejor manera y analizar sus servicios, estilo gerencial y situaciones financieras.

Características Clave de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Las CUs constituyen instituciones únicas que se mantienen aparte de otros intermediarios financieros tanto dentro del sector formal como del informal. Como agencias de servicio social del mundo banquero, su misión es la de ayudar a que sus socios se ayuden a sí mismos. Al colocar a la gente por delante, sus objetivos no son sencillamente los de marcar una estrategia de mercado, sino que obedecen más bien a objetivos financieros y operativos básicos.

Dada la gama de valores democráticos que implica el movimiento, las CUs se estructuran para mantener líneas de comunicación entre socios, personal y gerencia. Como las CUs son organizaciones con membresía, cada socio tiene derecho al voto en una asamblea general anual que se organiza para tratar temas importantes y elegir a los representantes que conformarán los varios comités y juntas.

Al igual que sucede con otras organizaciones que no persiguen fines de lucro, las CUs deben operar económicamente, utilizando la participación generada entre ahorros y tasas de interés sobre préstamos como la base de financiamiento para sus servicios y operaciones. En el Ecuador, esta participación es fijada por las normas gubernamentales en no más de 17 puntos, por lo cual la gestión gerencial debe ser muy cuidadosa para que cubra con éxito todos los gastos incurridos. Para mantener los costos a bajo nivel y reforzar sus valores de servicio a la comunidad, numerosos socios voluntariamente hacen uso de su tiempo para servir desde puestos de liderazgo no remunerados.

El liderazgo es otro aspecto que desempeña una función importante en el mundo de las CUs. Se incentiva a los socios para que se involucren en comités organizativos, donde pueden aprender nuevas destrezas gerenciales, financieras y organizacionales. También van ganando confianza y destreza que son importantes en sus logros y superación personal. Existen muy pocas oportunidades para que personas que se auto-emplean puedan adquirir este tipo de conocimiento y experiencia muy directos sobre organizaciones más grandes que las suyas propias.

Función de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Proceso de Desarrollo

El desarrollo del sector financiero involucra la creación de instituciones en comunidades que están fuera de los sistemas tradicionales por una serie de razones históricas. La meta de crear una institución se basa en los objetivos de generar una base de capital que pueda utilizarse en beneficio de personas así como de la comunidad entera.

Una vez que la cooperativa creada por la comunidad en base a una iniciativa e inversión local queda bien establecida, hay necesidad de contar con un apoyo y estructura institucional a nivel nacional y regional. Estas instituciones nacionales y regionales están en capacidad de movilizar y manejar mayores proporciones de recursos financieros de la nación en representación de los intereses de las varias CUs.[10]

Las CUs se basan en auto-confianza financiera. El capital se genera a través de las aportaciones de los socios, sin contar con donativos externos. Este método de desarrollo de bajo costo es exponente de una filosofía muy de auto-ayuda.[11]

Como instituciones que llenan el vacío existente entre intermediarios financieros formales y los prestamistas informales, las CUs adoptan características de ambas estructuras, de las instituciones financieras modernas y de la comunidad informal. Están en capacidad de proporcionar servicios financieros a esas personas que no han tenido posibilidad de acceder a los mercados formales y que han tenido que depender de las ambigüedades y caprichos del sector informal.

Para muchas empresas en vías de desarrollo, las CUs ofrecen la verdadera alternativa de tener acceso a capital, así como a otros recursos del sector formal. Permiten que la gente se mueva dentro y fuera del sistema hacia una institución que está estructurada para proporcionar tanto servicios como conocimientos técnicos y prácticos. Este acceso al sistema es tan importante como el acceso al capital ya que permite que el empresario aprenda varias maneras de operar en un ambiente que lo apoya y no critica sus valores culturales.

Relaciones con el Sector Público

Desde 1985, las cooperativas de aportación abierta han estado sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos. Esta relación involucra un seguimiento regular y la conducción de auditorías permanentes, aunque éstas últimas solo se han efectuado para con una pequeña parte de las CUs. El

[10] *Ibid.*, p. 8.

[11] *Ibid.*, p. 10.

Director General de Cooperativas de la Superintendencia de Bancos ha manifestado las metas organizacionales de que eventualmente se llegue a realizar una auditoría bianual a cada una de las cooperativas de ahorro y crédito.

De acuerdo con las entrevistas en el curso de la encuesta, las relaciones existentes entre las varias CUs y la Superintendencia varían diametralmente. Algunas cooperativas tienen una actitud muy positiva respecto al trabajo de auditoría y el seguimiento general así como con respecto a las normas del sistema, opinando que le da al público un sentido de seguridad y confianza. Otros expresan la opinión de que ahora el proceso es más burocrático, y se manifestaron reservas respecto a la capacidad del gobierno por comprender verdaderamente los principios cooperativos.

Las CUs de aportación cerrada se ven sujetas a la supervisión del Ministerio de Bienestar Social. No existen estadísticas disponibles que podrían resultar de utilidad para este estudio ya que esta relación no involucra ningún tipo de fiscalización o seguimiento.

Ingresos y Ocupación de Socios

Si bien no existen estadísticas no-formales sobre los socios de cooperativas dentro del sistema Ecuatoriano de ahorro y crédito, es posible hechar un vistazo a las CUs independientemente, muchas de las cuales mantienen estadísticas sobre las ocupaciones de sus socios. Existen dos fuentes de información disponibles para este estudio: la información recopilada por FECOAC relativa a 120 de sus socios en 1989, y una reciente evaluación de las ocupaciones de los socios realizada por la cooperativa San Francisco de Ambato. Las cifras de FECOAC reflejan datos tanto de los socios de cooperativas de aportación cerrada como de aportación abierta.

TABLA 1

ESTADISTICAS DE FECOAC RESPECTO A SUS SOCIOS (1989)

Sector	Socios	Porcent.
Comercio	432.250	35
Agricultura	213.600	17
Quehaceres Domést.	185.100	15
Artesanías	94.500	8
Ganadería	73.950	6
Manufactura	77.310	6
Profesionales	24.000	2
Otros	129.290	11
TOTAL	1'235.000	100

Fuente: FECOAC.

Las estadísticas de FECOAC que se han incluído en la Tabla 1 demuestran una alta tasa de auto-empleo, como lo refleja el 35 porciento de la membresía que se dedica al comercio. Si el 6 porciento que trabaja como artesanos se incluye, esto elevaría el nivel de micro y pequeñas empresas al 41 porciento de la membresía total. También es posible que esa parte del 6 porciento del grupo industrial pueda añadirse a las estadísticas.

En la pequeña muestra recabada de entre los socios de la cooperativa San Francisco de Ambato para comprender de mejor manera las cifras demográficas de su membresía, 34 socios proporcionaron los siguientes datos:

Los datos contenidos en la Tabla 2 demuestran que el 26 porciento de los socios se dedicaban al comercio y que un 5 porciento adicional trabajaba como sastres. Este 31 porciento refleja la principal ocupación y no toma en cuenta a los socios agricultores que a menudo participan en los mercados locales para vender sus productos ni a las profesiones industriales en las cuales muchos se auto-emplean.

No se dispone de estadísticas relativas al nivel de ingresos de los socios. El salario mínimo que aplica a los empleados aplicaría únicamente a menos del 8 porciento de la gente según el desglose de FECOAC en el que constan como empleados de organizaciones. Según el estudio de la San Francisco, el 30 porciento de la gente son empleados (jornaleros, 3 porciento; mineros 3 porciento; profesores 9 porciento; y empleados 15 porciento). Las ocupaciones mencionadas implican a gente de medios económicos bajos. Los únicos socios que podrían corresponder a la clase media de estratos medianos serían los profesionales que aparecen en el estudio de FECOAC, muchos de los cuales pertenecen a CUs de aportación cerrada.

TABLA 2

SAN FRANCISCO DE AMBATO
DISTRIBUCION DE SOCIOS

	Porcent.
Comercio	26
Agricultura	15
Empleado	15
Ama de Casa	12
Sastre	5
Construcción	3
Estudiante	6
Profesor	9
Minero	3
Obrero/Jornalero	3
No Especificado	3

Fuente: INSERFINSA.

Además, cuando las estadísticas recopiladas fueron sujetas a revisión, el promedio de ahorros por socio varía de S/.11.000 a S/.132.000 ($13 a $155). El valor promedio de préstamos varía de S/.40.000 a S/.637.000 ($47 a $749).[12] Pese a que existen políticas cooperativas que desincentivan los importantes montos de ahorros y establecen montos máximos para préstamos, estas estadísticas implicarían de todas maneras la atención a una población con ingresos extremadamente limitados.

Escala de Operaciones

De las 489 CUs activas que son conocidas por FECOAC, 105 están bajo lista en la Superintendencia de Bancos correspondiente a aquellas que deben reportarse ante esa entidad. Todas esas cooperativas son de aportación abierta.[13]

Los datos contenidos en la Tabla 3 demuestran que el 78 porciento de los socios de cooperativas de ahorro y crédito habita en la región de la Sierra, con el 43 porciento de éllos residiendo en la Provincia de Pichincha. Considerando los haberes de estas CUs, la Provincia de Pichincha posee más de la mitad de todos los bienes aglutinados bajo el sistema (53 porciento), mientras que la Sierra controla cerca del 80 porciento de los bienes del sistema.

Estos datos reflejan varias observaciones relativas al sistema Ecuatoriano que incluyen:

- Quito, la capital del país y una de sus más grandes ciudades, forma parte de las estadísticas correspondientes a la Provincia del Pichincha;
- La alta membresía en una provincia refleja la presencia de una ciudad importante donde se hallan asentadas una o más CUs (Pichincha-Quito, Tungurahua-Ambato, Ibarra-Imbabura, Carchi-Tulcán);

[12] Véase el Anexo 4 a este capítulo que contiene los resultados de la Encuesta a Cooperativas de Ahorro y Crédito.

[13] FECOAC, *Estadística Cooperativa — Diciembre 31, 1989.*

TABLA 3

ESTADISTICAS DEL SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO EN EL ECUADOR PARA 1989
EN MILES DE SUCRES

PROVINCIA	# SOCIOS	% TOTAL	ACTIVOS TOTALES	% T.ACT	PASIVO TOTAL	% T PAS.	TOTAL CAPITAL	% T CAP
Carchi	36.003	5.3%	2'540.533	6.1%	1'915.058	5.6%	625.475	9.0%
Imbabura	32.895	4.9%	1'219.906	2.9%	1'086.363	3.2%	133.542	1.9%
Pinchincha	287.826	42.5%	21'730.909	52.5%	18'614.011	54.0%	3'116.898	45.0%
Cotopaxi	3.478	0.5%	212.847	0.5%	170.083	0.5%	42.763	0.6%
Tungurahua	133.825	19.8%	5'452.093	13.2%	4'491.494	13.0%	960.599	13.9%
Bolívar	11.708	1.7%	653.487	1.6%	585.647	1.7%	67.840	1.0%
Chimborazo	10.866	1.6%	330.074	0.8%	223.663	0.6%	106.410	1.5%
Cañar	.382	0.1%	15.916	0.0%	14.149	0.0%	1.767	0.0%
Azuay	1.635	0.2%	146.956	0.4%	126.506	0.4%	20.450	0.3%
Loja	5.781	0.9%	457.177	1.1%	356.501	1.0%	100.676	1.5%
TOTAL SIERRA	524.399	77.5%	32'759.898	79.1%	27'583.475	80.0%	5'176.420	74.7%
Esmeraldas	858	0.1%	25.316	0.1%	20.105	0.1%	5,211	0.1%
Manabí	74.950	11.1%	5'872.584	14.2%	4'754.231	13.8%	1,118,353	16.1%
Los Ríos	8.730	1.3%	271.775	0.7%	214.505	0.6%	57,271	0.8%
Guayas	59.523	8.8%	1'726.385	4.2%	1'321.188	3.8%	405,197	5.8%
El Oro	8.043	1.2%	721.655	1.7%	568.551	1.6%	153,104	2.2%
TOTAL COSTA	152.104	22.5%	8'617.715	20.8%	6'878.580	20.0%	1'739.136	25.1%
Napo				0.0%		0.0%		0.0%
Morona Santiago	504	0.1%	21.757	0.1%	9.966	0.0%	11.791	0.2%
TOTAL ORIENTE	504	0.1%	21.757	0.1%	9.966	0.0%	11.791	0.2%
TOTAL CUs AP. ABIERTA(a)	677.007	100%	41'399.370	100%	34'472.021	100%	6'927.347	100%
ESTADISTICAS FECOAC (b)	1'235.000	100%	90'380.674	100%	53'133.434	100%	17'844.364	100%

Fuente: (a) Superintendencia de Bancos
(b) Estadísticas Generales de FECOAC

- La liquidación que se produjera en los últimos años de numerosas CUs en la región de la Costa; y

- Las diferencias culturales y filosóficas entre las poblaciones de Sierra y Costa.

Es importante observar las organizaciones independientes que se incluyen en las estadísticas recopiladas por la Superintendencia de Bancos. Un análisis de las 11 mayores CUs (según número de socios y monto de activos) demuestra que poseen el 66 porciento de la membresía total del sistema y 72 porciento de sus bienes totales. Entre estas 11 organizaciones, el número de socios promedia en 40.892, con bienes por socio promediando en S/.66.000 ($78). Sin embargo, si la Cooperativa San Francisco de Asís — la más grande de todas — se retira de estas estadísticas, entonces la concentración disminuye para las 10 CUs restantes al 40 porciento de la membresía total, con un promedio de 26.906 socios por organización y el 37 porciento de los bienes totales, o un promedio de S/.57.560 ($68) por socio.

La mayoría de las CUs Ecuatorianas son bastante pequeñas, y se diferencian substancialmente de las 11 más grandes. La cifra promedial en cuanto a membresía para todo el sistema de las 105 CUs que se reportan a la Superintendencia de Bancos corresponde a 6.448 con un promedio de activos por

TABLA 4

LAS ONCE MAS GRANDES COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO
ACTIVOS QUE SUPERAN LOS 1.000'000.000 DE SUCRES

COOPERATIVA	PROVINCIA	# SOCIOS	% TOT SISTM	TOTAL ACTIV. (000) sucre	% ACT SISTM
San Francisco de Asís	Pichincha	130.734	27%	14'204.764	34%
15 de Abril	Manabí	24.601	4%	3'617.948	9%
Oscus	Tungurahua	49.850	7%	2'379.705	6%
Sagrario	Tungurahua	42.970	6%	1'613.173	4%
8 de Septiembre	Pichincha	25.214	4%	1'276.480	3%
San Francisco (Ambato)	Tungurahua	31.602	5%	1'138.974	3%
Atuntaqui	Imbabura	28.367	4%	1'118.639	3%
23 de Julio	Pichincha	13.544	2%	1'113.866	3%
Andalucía	Pichincha	14.083	2%	1'084.206	3%
Chone	Manabí	22.874	.3%	1'073.171	3%
Tulcán	Carchi	15.976	2%	1'072.162	3%
TOTAL 11 COOPERATIVAS		449.815	66%	29'693.089	72%
TOTAL CUs APOR.ABIERTA		677.007	100%	41'399.370	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos, "Memoria 1989"

institución de S/.394 millones (464.000), o sea S/.61.151 ($72) por socio. Sin embargo, si las 11 CUs más grandes son retiradas y solamente se analizan las restantes 94 CUs, los números bajan importantemente a un promedio de 2.417 socios por cooperativa y un monto promedial de S/.124.5 millones ($146.500) por organización y S/.51,526 ($61) por socio.

De FECOAC obtenemos cálculos aún más altos relativos a la base del capital de las CUs. En 1989 contaba con 463 afiliados de los cuales 120 proporcionaba estadísticas. Alrededor del 85 son de aportación abierta, muestran una base total de socios que abarca a más de 1.2 millones de persona, es decir un promedio de 10.292 por organización. Los activos totales para las organizaciones que se reportan a FECOAC asciende a S/.90.4 billones ($1.1 billón) o un promedio de S/.73.283 ($86) por socio.

No pudimos obtener un desglose más detallado de las estadísticas de FECOAC. Existe un censo muy complejo que en la actualidad está siendo llevado a cabo por CONCAF, una Fundación Alemana, que deberá arrojar datos más exactos y completos para fines de 1990. Sin embargo, basándonos en esta dualidad de estadísticas, sería justo asumir que las cifras provenientes de la Superintendencia de Bancos sean probablemente bastante conservadoras.

Estos datos colocarían una base de activos para las CUs Ecuatorianas en un cálculo que correspondería a alrededor de S/.41.4 billones y S/.90.4 billones ($48.7 millones a $1.1 billón).[14] Sin embargo, estas cifras incluyen bienes fijos que no han sido valorados de manera consistente. Si los ahorros del sistema, que se basan en cifras reales en efectivo, se estiman en alededer de S/.31 billones según la Superintendencia, y en S/.52.3 billones según FECOAC ($36.5 millones a $61.5 millones).

[14] *Ibid.*

TABLA 5

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO ABIERTAS--ESTADISTICAS NACIONALES
(000) SUCRES

	12/31/85	12/31/86	12/31/87	12/31/88	12/31/89	% CAMB 85-86	%CAMB 86-87	%CAMB 87-88	%CAMB 88-89	CAMBIO 85-89	CAMB 85-89
ACTIVOS TOTALES	17'937.178	22'060.628	28'312.822	35'798.163	41'399.370	23.0%	28.3%	26.4%	15.6%	23,462,192	131%
PASIVO TOTAL	13'469.961	16'598.678	21'892.535	27'898.187	34'472.021	23.2%	31.9%	27.4%	23.6%	21,002,060	156%
CAPITAL SOCIAL	4'467.217	5'461.950	6'420.287	7'899.972	6'927.349	22.3%	17.5%	23.0%	-12.3%	2,460,132	55%
# SOCIOS ACTIVOS				675.491	677.000						
# CUs EN ESTADISTICAS		112-18-130	122	118	105						
# OFICINAS CUs				225	175						
CUs EN LIQUIDACION PR			4	2	11						

Fuente: Superintendencia de Bancos, "Memoria 1985, 1986, 1987, 1988, 1989"

Sistema Institucional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador

FECOAC

FECOAC en su papel como federación nacional de cooperaivas proporciona servicios tanto a CUs abiertas como cerradas. Estos servicios incluyen representación política, aistencia técnica y auditorías financieras anuales. Respaldada en las cuotas de socios, honorarios por servicios proporcionados y algunos dineros provenientes de CONCAF, en la actualidad da empleo a alrededor de 45 personas.

Se ha propuesto una nueva estructura organizativa para la federación. Cambiaría su modalidad a la de una compañía consolidada, en la que cada uno de los principales servicios se convertiría en una organización independiente. Estas divisiones incluirían: auditoría, educación, asistencia técnica, y una *caja central*, seguros y tantas otras como sean necesarias.

COLAC

FECOAC es una organización afiliada a la COLAC, la confederación regional con sede en Panamá. Proporciona préstamos a gran escala, servicios de inversión y apoyo operativo a sus afiliadas. Los servicios de educación y asistencia técnica los proporciona una organización subsidiaria, la FECOLAC.

Actualmente COLAC se encuentra involucrada en varios programas en el Ecuador, incluyendo varias líneas de crédito a FECOAC, y varios proyectos conjuntos con WOCCU que incluyen un proyecto de vivienda de interés social y un proyecto de asistencia técnica y planificación anual en el que participan FECOAC y un número seleccionado de sus CUs socias.

TENDENCIAS EN EL MOVIMIENTO COOPERATIVO DE AHORRO Y CREDITO EN EL ECUADOR

Datos Demográficos

Organizaciones

Las estadísticas oficiales gubernamentales para 1989 dan cuenta de 175 oficinas de cooperativas de ahorro y crédito, incluyendo 106 oficinas principales y 69 sucursales.[15] Esto ha disminuído con respecto a años anteriores debido a la liquidación de varias CUs. Particularmente, una cooperativa que fue liquidada en 1986 contaba con 46 oficinas. A diferencia de los bancos, las sucursales tienden a estar localizadaas en pqueños cantones y pueden constituirse en la única institución financiera de una comunidad dada. Las CUs también pueden tener sus oficinas en sectores de pueblos que son más accesibles a las clases de estratos económicos inferiores.

[15] Superintendencia de Bancos, *Memoria 1989*, p. 594.

Muchas familias pobres y de la clase trabajadora solo pueden vivir marginalmente en las afueras de las principales ciudades. La Cooperativa San Francisco de Asís tiene una sucursal en la estación de buses de Quito. La Dolorosa tiene su oficina principal en Durán, una comunidad de escasos recursos en las afueras de Guayaquil; Andalucía, Cotocollao y 8 de Septiembre están todas ubicadas en las afueras de Quito.

Socios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

La mayoría de la gente se incorpora a una cooperativa de ahorro y crédito ya sea para ahorrar, o para optar por un préstamo. Las CUs incentivan el ahorro y tienen un carácter de obligatoriedad para poder optar por un préstamo. En las 16 CUs encuestadas por el estudio, el valor promedial de ahorros por socio varió de S/.9.000 a S/.132.000 ($14 a $235). No hubo manera de obtener información más precisa que ayude a comprender la concentración de cuentas de ahorro. Pese a éllo, si se hace un promedio del valor de los ahorros por préstamo, las posibilidades abarcan de S/.27.000 a S/.730,000 ($42 a $1,123). Esto es, con una variedad de socios con préstamos en cada cooperativa del orden del 9 al 70 porciento, demostrando cuán diferentes son las políticas que regulan a las cooperativas de ahorro y crédito. Algunas CUs otorgan grandes montos a muy poca gente. Otras conceden préstamos más pequeños a un número mayor de socios.

Los montos promedios de préstamo entre el grupo encuestado varió de S/.40.000 a S/.637.000 ($61 a $980). El promedio de la muestra correspondió a S/.166.000 ($286) para el 26 porciento de los socios, con únicamente un promedio de S/.180.000 ($290) en ahorros. Por lo tanto, existe ligeramente más dinero en ahorros por préstamo que para el sistema como promedio. Sin embargo, esta estadística no toma en cuenta el requisito impuesto por la mayoría de las CUs mediante el cual un mínimo del 30 porciento de todos los préstamos debe permanecer en la cuenta de ahorros del socio mientras el plazo del préstamo esté en vigencia. Tampoco reconoce las grandaes variaciones que existen entre CUs, algunas de las cuales están en capacidad de generar grandes cuentas de ahorros por parte de socios sin concedérseles préstamos.

Situación Financiera

Se han producido numerosos cambios en el sistema de cooperativas del Ecuador entre 1985 y 1990. Los datos disponibles para análisis han sido tomados de los registros oficiales del Gobierno y reflejan la información acumulada para las 134 CUs abiertas en su sistema, de las cuales 18 a 29 han sido liquidadas o no certificadas entre 1985 y 1989. Para este estudio fue imposible verificar las discrepancias habidas entre los documentos oficiales proporcionados y un conteo real del número de organizaciones que envían datos para incluir estas estadísticas.[16] Pese a éllo, las tendencias generales no han sido mal interpretadas a causa de esta situación.

Es importante recordar que el capital que se ha generado en el seno del sistema cooperativo de ahorro y crédito del Ecuador se ha originado a través del ahorro interno de sus socios. No han habido inyecciones de fondos externos que ayuden al sistema, aparte del aporte concedido para apoyar las gestiones operativas del FECOAC. Por lo tanto, la actual descapitalización de las CUs debida a la

[16] Superintendencia de Bancos, *Memoria 1985, 1986, 1987, 1988, 1989.*

inflación y el mal manejo gerencial representa una pérdida real en los ahorros de los socios. Las tendencias muestran muy claramente que en términos nominales ha habido una expansión global de activos, pasivos y equidad para el sistema nacional entre 1985 y 1989. Sin embargo, cuando estas cifras se ajustan de acuerdo al factor inflacionario emerge un patrón totalmente diverso. Desde 1985, ha habido una disminución real en el valor de los activos, pasivos y equidad. Esto se ha pronunciado aún más desde 1988 cuando la tasa de inflación anual se disparó al 86 porciento.

TABLA 6

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO ABIERTAS – ESTADISTICAS NACIONALES
(000) SUCRES
CON AJUSTE POR FACTOR INFLACIONARIO EN SUCRES DE 1985

	12/31/85	12/31/86	12/31/87	12/31/88	12/31/89
TOTAL ACTIVO	17'937,178	17'935.470	17'706.580	14'259.773	10'708.408
TOTAL PASIVO	13'469,961	13'494.860	13'691.391	11'112.912	8'916.572
CAPITAL SOCIAL	4'467,217	4'440.610	4'015.189	3'146.860	1'791.836
TASA DE INFLACION	AÑO BASE	27%	33%	86%	54%
FACTOR INFLACIONARIO		1.273	1.687	3.132	4.830

Al analizar los datos contenidos en la Tabla 6, es importante observar lo siguiente:

- Los activos totales, y la línea de rubros correspondientes a préstamos e inversiones;
- El pasivo total y los asientos correspondientes a depósitos de ahorros;
- La equidad general del sistema, así como depósitos compartidos dentro de las organizaciones; y
- Rubros en efectivo y de otra índole, incluyendo reservas y activos fijos no actualizados.

Activos Totales, Préstamos, Inversiones, y Activos Fijos

Dentro del sistema el total de activos reales ha disminuído en un 52 porciento entre 1985 y 1989, reflejando el ambiente inflacionario que sufre el país. Esto a pesar del hecho de que los montos nominales en sucres se han elevado de S/.18.0 billones a S/.41.4 billones, o en un 131 porciento.

Los cambios más importantes en cuanto a la situación de activos se ha producido en la manera como las CUs manejan sus inversiones. En Sucres nominales, la inversión ha subido en un 408 porciento, es decir alrededor de tres veces más que para otra categoría de activos. También es la única

categoría que evidencia un crecimiento positivo cuando se introducen los ajustes por inflación entre 1985 y 1989. Este hecho refleja la estrategia que varias CUs han adoptado de hacer depósitos que puedan generar tasas de interés al nivel de mercado y réditos en otros sectores del sistema financiero, que corresponde a mucho más de lo que podría generarse a trvés de préstamos a socios a causa de las actuales políticas vigentes para las tasas de interés (véase la próxima sección con respecto a la estructura de las tasas de interés). Este cambio de política disminuye la liquidez organizativa y reduce el monto de efectivo disponible para otras inversiones, incluyendo la concesión de préstamos a sus socios.

El análisis de las tasas de relación de inversiones y activos fijos de los activos totales también confirma esta tendencia. En 1985 las inversiones correspondieron al 3 porciento de los activos totales con relación al 6 porciento que se produjera en 1989. Para los mismos años, los activos fijos se han mantenido constantes con ligeramente sobre el 15 pociento de los activos totales.

Pasivo Total y Depósitos de Ahorro

Los depósitos de ahorros se han reducido en un 53 porciento según los ajustes por inflación durante el período comprendido entre 1985 y 1989, que es comparable a la disminución del 47 porciento del pasivo total durante ese mismo período. Esto refleja el patrón general a que obedece el sistema y las tasas de inflación, con disminuciones más pronunciadas durante el período comprendido entre 1985 y 1989 que entre 1985 y 1987.

Equidad General del Sistema y Depósitos Compartidos

Dentro del sistema de cooperativas abiertas, la equidad general disminuyó en un 68 porciento desde 1985 cuando se introdujo el ajuste por la inflación. Esta tendencia es aún mayor para certificados de aportación de los socios, o depósitos compartidos que disminuyó en un 75 porciento durante el mismo período. Entre 1988 y 1989, los certificados de aportación de los socios reflejan una disminución correspondiente a casi el doble con respecto a cualquier otro rubro incluído en la hoja de balance. Existen algunas hipótesis para esta disminución. Aunque la membresía general forma parte de todo el sistema, se han producido liquidaciones organizativas. Como las políticas independientes de cada cooperativa varían con respecto a los certificados de aportación requeridos, aquellas CUs que tienen mayores requerimientos serían las que no se incluirían en las estadísticas. Los requisitos para incorporarse como socio varían según la institución. La mayor parte de las CUs solicitan a los socios que compren certificados de aportación. Dichos certificados también podrían reflejar la disminución del valor general de cada CU, que puede ajustar el valor de equidad anual según la situación financiera de sus socios.

Rubros en Efectivo y de Otra Indole, Incluyendo Reservas y Activos Fijos no Actualizados

Las categorías que reflejan rubros en efectivo dentro del sistema, y particularmente el monto de ahorros y préstamos, se encuentran experimentando grandes disminuciones con respecto a rubros que no son efectivo, incluyendo bienes fijos y reservas. Las diferencias que se acusan entre efectivo y bienes fijos radican en la habilidad individual de cada cooperativa para revaluar sus bienes fijos tales como propiedades y edificaciones que pudieran poseer. Tradicionalmente, los bienes fijos reflejan costos reales,

lo que puede ser diferente a los valores actualizados. Al analizar las hojas de balance para cada cooperativa independientemente (Véase Anexo 3) parece ser que las varias organizaciones han revaluado sus bienes fijos desde 1987, lo que podría explicar el por qué los bienes fijos han disminuído únicamente el 13 porciento y el 8 porciento entre el año 1987-1988 y el año 1988-1989, comparándolo con las disminuciones generales en bienes del 32 y 25 porciento.

Cuando se introduce el ajuste por inflación, las reservas también disminuyeron únicamente el 1 porciento general durante 1985-1989. Esto podría reflejarse en una revaluación o la influencia de la Superintendencia de Bancos y/u otras políticas y controles cooperativos que establecen reservas más altas para compensar por la situación económica de las CUs del país.

Alternativas a los Problemas Actuales con Respecto a Cooperativas de Ahorro y Crédito

Globalmente, el sistema cooperativo del Ecuador se encuentra en descenso. Esta situación obedece a varias causas que incluyen:

- La situación económica del país;
- Estructura de las Tasas de Interés;
- Plazos, montos y asignaciones de préstamos;
- Costos operativos y administración financiera;
- Mayores niveles de morosidad y fraude;
- Recursos inadecuados que incluyen oportunidades de asistencia técnica y capacitación en administración, finanzas, comercialización y economía;
- Políticas gubernamentales;
- Tradicionalmente bajo nivel de la federación nacional que en la actualidad está siendo sometida a una reorganización
- Deterioro en la confianza e imagen pública; y
- Falta de un fondo central de liquidez.

Todos estos temas están contribuyendo al problema global y deben ser confrontados y solucionados.

Situación Económica del País

Respecto al nivel macroeconómico, el tema más importante que confrontan las cooperativas Ecuatorianas es la capacidad que tiene el GDE para controlar la inflación. Dentro del ambiente actual, el desafío de administrar cualquier institución se reafirma al tener que enfrentar presiones financieras.

Las cooperativas están absorbiendo un duro golpe a medida que la descapitalización se intensifica, especialmente en el caso de aquellas que operan con tasas inferiores a las del mercado. Aunque su base de activos está aumentando, están perdiendo terreno en términos reales debido a la inflación. Existe necesidad de que las cooperativas trabajen con el Gobierno y todos los sectores de la economía para traer por delante un cambio en el ambiente económico. También existe necesidad porque las políticas cooperativistas se adapten a la realidad.

Con la inflación, todas las organizaciones e individuos necesitan contar con mayores montos de dinero únicamente para mantener el mismo poder adquisitivo. En general, las cooperativas no están manteniendo el paso, a excepción de unas pocas organizaciones que recientemente han aprobado nuevas políticas y estrategias que parecen estar dando resultado en cuanto a la expansión positiva en 1990 a despecho de la inflación (véase las sección relativa a Modelos de Liderazgo) que se presenta a continuación.

Estructura de la Tasa de Interés

Las tasas de interés de las cooperativas han sido tradicionalmente fijadas a niveles inferiores a los del mercado. Unicamente en los últimos tiempos varias organizaciones instituyeron mayores revaluaciones de sus políticas sobre tasas de interés para principiar a ajustar las tasas y equipararlas con las del mercado.

El tema de tasas de interés tiene varias repercusiones. Si la gente no recibe una tasa de interés para sus ahorros que esté a tono con el mercado, buscará otras alternativas. Dichas alternativas incluyen el ahorro de dinero en bancos locales o cuentas extranjeras donde sí ganan tasas de interés que les significa réditos, o tienden a adquirir bienes fijos que con el transcurso del tiempo mantendrán mejor su valor.

Como consta en el Anexo 4, la encuesta a cooperativas arrojó una variación de interés básico sobre cuentas de ahorro que fluctuaba entre el 8 porciento en La Dolorosa y el 26 porciento en la San Francisco de Asís, y dos de las cooperativas de Tulcán. La gama encontrada en tasas básicas sobre préstamos abarcó desde el 18 porciento en la Cooperativa Cotocollao y La Dolorosa y el 49 porciento en la 23 de Noviembre en Babahoyo. Estas tasas todas corresponden a niveles inferiores al 54 porciento de la tasa de inflación experimentada en 1989.

Para compensar por las tasas de interés muy bajas sobre ahorros, nueve de las cooperativas encuestadas había establecido cuentas a plazo fijo que les permitían a sus socios ganar tasas más altas de interés si su dinero permanece depositado durante el plazo prescrito. En este caso, los dineros no se los puede utilizar como depósitos para equilibrar préstamos. En aquellas CUs que han creado estas cuentas, la respuesta ha sido buena. En una cooperativa, la Carchi en Tulcán, el 42 porciento de sus ahorros se encuentran depositados en cuentas a plazo fijo; la CACPE en Quito ofrece tasas de interés del 26 porciento sobre depósitos a plazo fijo, y tiene el 28 porciento de los ahorros totales para este tipo de cuenta.

Las CUs deben ajustar sus tasas de interés para reflejar las condiciones de mercado. Dentro del campo del desarrollo empresarial, es creencia común que es más importante que la gente tenga acceso al crédito que obtener tasas subsidiadas. En la actualidad los ahorristas de la organización se encuentran

proporcionando un subsidio a los prestatarios. Si las tasas se acercan a las del mercado, los ahorristas se beneficiarán y la gente querría préstamos únicamente si es que hubiera de por medio un incentivo económico real. Las actuales políticas incentivan la solicitud de préstamos, aunque solo sea para aprovechar la oportunidad de depositar los dineros provenientes de dichos préstamos en un banco donde puedan generar ingresos.

Plazos, Montos y Asignación de Préstamos

Todas las CUs contemplan el requisito de que un miembro demuestre ahorros consistentes durante un período de tres meses antes de presentar una solicitud. Para poder optar por un préstamo, un tercio del monto del préstamo debe permanecer a manera de equilibrio de compensación durante el plazo del préstamo. Sin embargo, dadas las estructuras de las tasas de interés, la mayoría de la gente que ahorra en una cooperativa de ahorro y crédito está a la expectativa de pedir un préstamo a fin de compensar por la baja tasa de interés que le generan sus cuentas. Esto ocasiona un problema de liquidez ya que la gente que desea préstamos sobrepasa al volumen que el sistema puede cubrir. Aquellas cooperativas que acusan problemas de liquidez a menudo tienen préstamos en lista de espera. En un caso, el tiempo de espera se dijo que correspondió a 10 años, aunque en este ejemplo en particular también hubo fraude de parte del gerente y del comité de crédito.

Los montos máximos de préstamo fluctuaron de S/.300.000 a S/.1.0 millón ($349 a $1.163) dentro de las organizaciones encuestadas. Una organización había fijado un máximo de S/.9.0 millones, pero eran muy pocos los préstamos de ese monto que habían sido concedidos. Los plazos varían de seis meses a cinco años, dependiendo del monto del préstamo y de la política particular de cada cooperativa.

El monto de préstamo máximo no es adecuado para satisfacer las necesidades de muchos de los socios auto-empleados dada el alza de los precios a causa de la inflación; por lo tanto la gente continúa buscando capital adicional únicamente para mantenerse en situación de equilibrio. También necesitan largos plazos de pago, pero esto se torna en un problema importante para la cooperativa dada la actual estructura de sus tasas de interés. Mientras mayor es el plazo, que siempre se otorga a tasas fijas de interés, mayor es la descapitalización que se experimenta ya que la tasa sobre el préstamo no puede elevarse hasta que no se conceda otro préstamo.

La actual estructura no proporciona incentivo alguno para pagar un préstamo antes de que venza. Nadie pagaría antes de tiempo un préstamo concedido a tasas de interés inferiores al mercado. La oportunidad es demasiado obvia. Cualquier socio que no haya solicitado un préstamo se encuentra subsidiando a aquellos que han pedido dinero prestado. Las CUs necesitan seguir creciendo únicamente para mantenerse, y sin embargo se encuentran perdiendo dinero debido a sus propias políticas.

Las políticas deben reflejar la realidad del país y las expectativas de sus socios. La demanda para préstamos debe ser más realista si se fijan tasas de mercado tanto para ahorristas como para prestatarios. Los temas de asignación cambiarían a medida que la gente se ajuste a los nuevos costos de capital, y con educación y comercialización, esto podría ser conducente a una mayor liquidez a medida que más gente está deseosa por aportar a CUs.

Costos Operativos y Administración Financiera

Este tema es el núcleo del acto de equilibrio diario requerido por parte de gerentes de cooperativas. Estas organizaciones persiguen fines sociales y requieren de atención tanto para con su rentabilidad como para cumplir con su misión de entregar bienes sociales. Esta complejidad adicional y dualidad de metas a menudo significa que el logro de bienes sociales perjudicará a las ganancias y réditos organizacionales.

Regularmente se adoptan medidas que repercuten en la salud financiera a largo plazo de las organizaciones. Esta gama de medidas principia con la asignación de bienes de la cooperativa hasta los incrementos uniformes y negociados que le ayuden a mantenerse en situación inflacionaria. Todo lo anterior repercute sobre los servicios que se proporcionan al socio, así como sobre la estabilidad de las organizaciones. Son numerosas las CU que están concediendo menos préstamos e invirtiendo fondos en bancos para obtener mayores tasas de rédito. Aunque esto proporciona capital operativo muy necesario, significa también que es menor la disponibilidad de dinero para atender las solicitudes de préstamo por parte de sus socios.

Dentro de una economía inflacionaria, los costos operativos de las CUs han incrementado. Aunque no se hizo un análisis individual de los servicios y operaciones de las CUs, se sabe que por lo menos los sueldos han tenido que subir según lo precisan las regulaciones gubernamentales, obedeciendo a la inflación. Los gerentes de cooperativas expresaron su preocupación con respecto a este incremento en la carga implicada en la provisión de servicios para sus socios, y la necesidad de negociar nuevos contratos con quienes puedan proporcionar los servicios.

Mayores Indices de Morosidad y Fraude

La mayoría de las CUs en el Ecuador no reportan a todo un préstamo como moroso, sino únicamente al monto que está vencido al momento en que se generan los estados financieros. Tradicionalmente, las CUs Ecuatorianas han acusado bajas tasas de morosidad y no han tenido que entrar en trámites legales en razón de altos principios morales y compromisos sociales implicados en el pago de sus obligaciones durante un prolongado período. Sin embargo, varias CUs mencionaron un mayor nivel de morosidad debido al deterioro económico imperante.

También se han producido casos hechos notoriamente públicos de fraude y malversación. Esto incluye a la cooperativa más grande del país, la San Francisco de Asís, así como a varias organizaciones de Guayaquil. Sin embargo, con la intervención de la Superintendencia de Bancos y la liquidación de estas organizaciones mal manejadas, lo peor parece haber repercutido sobre las CUs abiertas. Sin embargo, como sucede con todos los sistemas financieros, cuando la gente percibe una oportunidad de beneficio personal, a menudo se aprovechan de la situación, perjudicando al sistema.

Recursos Inadecuados

Dado el control democrático que existe en CUs, el proceso requerido para cambiar cualquier política tiende a ser lento. La educación de los socios es costosa en términos de tiempo y dinero. Dentro de una economía inflacionaria, no hay lugar para el lujo de una lenta curva de aprendizaje que enseñe

conceptos macroeconómicos básicos, administración financiera y desarrollo económico a una membresía que carece de educación superior.

El bienestar de la organización debe colocarse por delante del prestatario independiente cuyo objetivo es obtener la mayor cantidad posible de capital al costo más bajo. La personas deben asimilar educación organizativa y gerencial para entender este dilema.

Muchas de las CUs no están automatizadas. No cuentan con acceso a cifras exactas de manera regular. Aún entre aquellas que sí lo estan, hay necesidad de contar con mayores niveles de educación respecto a cómo utilizar las estadísticas que se generan y diseñar estrategias que ayuden a mejorar la situación financiera de organizaciones independientes.

Políticas Gubernamentales

El gobierno cuenta con dos juegos de normas para CUs. Algunas las tratan como bancos, como la institución financiera alterna que son. Para competir eficazmente, las CUs debe estar en capacidad de ofrecer algunos de los servicios más lucrativos que en la actualidad les están vedados (véase Conclusiones y Recomendaciones al final de este Capítulo).

Para tener acceso a los fondos del BCE (y a programas y capital del GDE), las CUs deben estar certificadas. Las CUs abiertas normadas por la Superintendencia de Bancos han sido evaluadas preliminarmente y se encuentran en una lista de espera que se inicia con quienes pueden participar en un programa especial de vivienda. Sin embargo, este proceso se encuentra estancado.

Hay necesidad de que se produzca una conversación entre el Gobierno y las CUs a efectos de las actuales regulaciones. Se deben desarrollar estrategias que confronten los aspectos conflictivos y robustezcan las líneas de comunicación.

Una Federación Nacional Tradicionalmente Débil

FECOAC se encuentra inmersa en una identificación de sus actuales servicios y ha diseñado una nueva estructura organizativa para solucionar los puntos percibidos como débiles. Existe mucho descontento entre los socios respecto de su situación actual, y se espera que los nuevos cambios le permitirán a la organización seguir adelante y proporcionar el liderazgo que el movimiento precisa.

FECOAC debe representar los intereses de todas las CUs Ecuatorianas, tanto abiertas como cerradas, urbanas y rurales, grandes y pequeñas. Aunque son diferentes las necesidades según la etapa de desarrollo organizativo, membresía y metas generales, FECOAC debería representar a estas organizaciones a nivel nacional, a la vez que proporcionar el apoyo necesario para alcanzar una mayor estabilidad, salud y expansión del sistema.

Deterioro en la Confianza e Imagen Pública

El público en general ha visto demasiados artículos de prensa negativos durante los últimos años a causa de los problemas qe se han producido en el sector. Desafortunadamente esta publicidad negativa no ha sido equilibrada por ejemplos de labor positiva que están realizando otras cooperativas.

Mucha gente tiene mucho mayores expectativas con respecto a las CUs que con respecto a otras instituciones financieras tradicionales. Esperan que dada la filosofía a que obedece el movimiento cooperativo estarán en capacidad de convertirse en todo para todos, satisfaciendo las necesidades de toda la gente. Esto no puede ser, y el movimiento debe definir sus metas de servicios, cómo canalizarlos, y qué retribución pedir por éllos. Esto debe comunicarse al público en general, y las instituciones deben asumir responsabilidad por sus acciones. Al contar con la gestión de la Superintendencia de Bancos para normar las actividades de CUs abiertas, se ayudará arestaurar la credibilidad y confianza del público. Es de esperarse que también existan recursos disponibles para que las cooperativas lleven a la práctica las necesarias reformas.

Falta de un Fondo Central de Liquidez

Existe la necesidad de que las CUs cuenten con acceso a capital adicional, a la vez que invertir ciertos fondos a corto plazo a las tasas de mercado. En la actualidad los bancos se benefician de las inversiones de cooperativas a corto plazo, sin devolver ninguno de los servicios que no sean los intereses sobre depósitos. En el plan de reorganización que está siendo propuesto para FECOAC, una *caja central* contemplaría esta transferencia interna de capital.

Análisis del Movimiento Reformista

En la actualidad dentro del país existen numerosas personas que se encuentran trabajando en una serie de maneras para lograr el cambio y expansión del movimiento cooperativista. Esto ha tomado la forma de introducir cambios en las CUs existentes, la creación de nuevas cooperativas que ya han incorporado reformas, y trabajo de reorganización de la federación nacional, FECOAC.

Modelos de Liderazgo

Existe mucho cambio y desarrollo en la Cooperativa **San Francisco de Ambato** que se encuentra bajo la dirección de un nuevo gerente y que cuenta con el apoyo del representante Ecuatoriano ante la COLAC. Recientes esfuerzos han incluído: encuesta a socios, la elaboración de nuevas políticas para préstamos y tasas de interés, horas de tabajo diferentes, y un análisis de los costos y beneficios para los varios servicios prestados a los socios que en el momento en que se llevaba a cabo este estudio estaban siendo sujetos a revisión. Pese a que la San Francisco de Ambato no tiene las tasas de interés más altas de entre las organizaciones que participaron en la muestra de la encuesta, también ha estado en capacidad de crecer a despecho de la inflación.

Otra cooperativa que se encuentra incorporando cambios importantes es la **San Francisco de Asís**, la más grande del sistema cooperativista. Los tremendos problemas que experimentara requirieron

de la intervención de la Superintendenciade Bancos. Sin embargo, la gerencia actual está en el proceso de revisar completamente la organizción, con nuevos controles financieros, relaciones organizacionales para intercambiar información, y adoptar nuevas políticas.[17] Aunque no se cuenta con datos disponibles que documenten los cambios, son numerosos los préstamos que ahora se están concediendo a sus socios. Anteriormente, dado el malmanejo y fraude, se rumoraba que quien solicitaba un préstamo debía esperar 10 años para obtener el dinero. También se está tomando acción legal en contra de los funcionarios fraudulentos quienes ocasionaron el daño financiero y la publicidad negativa para con la institución y sus socios.

Las organizaciones que pertenecen a la **CACPES** representan un nuevo tipo de institución orientada específicamente a satisfacer las necesidades de la pequeña empresa. Creada a través de la Cámara de la Pequeña Industria, una asociación comercial que se da en muchas zonas del país, la CACPES busca proporcionar financiamiento y otros arreglos cooperativos a sus socios. Estas organizaciones pueden ofrecer orientación y experiencia informal a la vez que proporcionar un capital importante para el éxito.

En la actualidad existen siete CACPES, con otras 10 en camino. CONCAF, financiada a través de DGRV, la organización cooperativa alemana, se encuentra proporcionando financiamiento y asistencia técnica a estos esfuerzos.

La CACPE de Quito ha desarrollado un sistema computarizado para la generación de informes y para llevar a cabo el seguimiento financiero, el mismo que piensan poner a disposición de las demás CACPES.

En las zonas de **Tulcán** y **Ambato**, donde se encuentran asentadas algunas CUs bien organizadas, se han propiciado algunas iniciativas por desarrollar servicios conjuntos. En Tulcán, las CUs ya se reúnen periódicamente para tratar temas comunes, tasas de interés, y coordinación de servicios. Se podría incentivar arreglos adicionales entre las varias cooperativas con miras a lograr cooperación similar.

Supervisión, Auditoría y Estadísticas

Antes de 1985, FECOAC proporcionó tabulaciones de CUs abiertas y cerradas como parte de sus servicios. A partir de 1985, cuando las CUs abiertas pasaron a manos de la autoridad de la Superintendencia de Bancos, se han generado tabulaciones independientes de todas las estadísticas correspondientes a cooperativas de ahorro y crédito. Sin embargo, existen inconsistencias en estas cifras y no son de valor dentro del movimiento. Las CUs independientes están en la necesidad de comprender bien cuál es la situación nacional, y su jerarquía dentro del sistema. Para que la gestión de la Superintendencia de Bancos surta efecto debe establecerse normas, y se debe trbajar con las CUs de manera que puedan satisfacer esas normas. La comunicación debe ser tanto educativa como informativa.

La auditoría interna de las CUs se ha manejado de diversas maneras. FECOAC proporciona servicios remunerados mientras que existen numerosos auditores independientes a quienes se puede recurrir. La Superintendencia de Bancos se ha visto imposibilitada de lograr que varias CUs realicen su

[17] Para Noviembre 19, 1990, la Cooperativa San Francisco de Asís fue liquidada oficialmente por la Superintendencia de Bancos.

auditoría, lo que vendría en complemento de una auditoría independiente externa. CONCAF ha mencionado que este es un aspecto con el que se encuentran trabajando como parte de la nueva subsidiaria de auditoría de FECOAC. Esperan crear oficinas regionales en todo el país que estén bien dotadas de personal para proporcionar capacitación e impartir conocimientos generales mientras se dedican también a realizar revisiones anuales.

PRESTAMOS A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA POR PARTE DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

Membresía

Los socios de cooperativas han contituído casi por tradición gente auto-empleada quienes buscan la manera de obtener servicios y financiamiento de sus actividades. A medida que el Ecuador se va urbanizando, la base agrícola de los socios ha ido cambiando más hacia la población urbana, muchos de cuyos integrantes se ganan la vida a través de negocios micro-empresariales y de la pequeña empresa.

Si utilizamos las estadísticas sobre socios que ha proporcionado FECOAC y la San Francisco de Ambato, 30 a 40 porciento de la membresía total representaría a micro y pequeñas empresas, con préstamos proporcionales a esa cifra. Si utilizamos las estadísticas de la Superintendencia de Bancos, el sistema de CU cuenta con 677.000 socios (véase Tabla 10), mientras que FECOAC estima la cifra en 1.24 millones de socios. Presumiento que el 30 o 40% de éstos sean propietarios de pequeñas empresas, alrededor de 203.000 ó 271.000 socios contarían con una empresa pequeña. Si utilizamos los totales de FECOAC, estas cifras pudieran ser tan altas como 372.000 a 500.000 socios micro-empresarios.

Cartera de Préstamos de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Los gerentes de cooperativas de ahorro y crédito opinaban que los prétamos a estas micro y pequeñas empresas representaban una cifra más alta que la de todos los socios juntos. El gerente de la 8 de Septiembre en Quito manifestó que aunque las empresas constituían el 28 porciento de la membresía, absorbían el 60 porciento de los préstamos, ya que sus necesidades de capital eran mayores que las del resto de los socios. La Dolorosa, cerca de Guayaquil, expresó la misma opinión.

El monto promedio de préstamo, según las estadísticas de la encuesta a todas las organizaciones visitadas, correspondió a S/.166.000 ($195), con una fluctuación del S/.40.000 a S/.637.000 ($47 a $749). Con una fluctuación mínima del 30 al 40 porciento de las cooperativas abiertas, S/.31 billones de la cartera de préstamos se destina a la empresa, de S/.9 billones a S/. 12.4 billones se conceden en préstamos a nivel nacional ($11 a $15 millones).[18]

Estas cifras no reflejan los numerosos préstamos otorgados por las CUs para uso personal, que también podrían destinarse en parte al flujo de efectivo de un negocio dada la inevitable mezcla de fondos utilizados comunmente entre familia y negocio. (Véase Encuesta contenida en el Anexo 4).

[18] Superintendencia de Bancos, *Memoria 1989*, p. 622.

Proceso de Estructuración, Solicitud y Evaluación de Préstamos

Las CUs conceden préstamos únicamente a sus socios, mediante un formulario de solicitud y la apertura de una cuenta de ahorros. Ninguna de las cooperativas encuestadas podía extender préstamos a un solicitante antes de que cumpliera los tres meses como socio, y durante ese tiempo el socio debía acumular en ahorros el monto mínimo requerido para equilibrar el monto de préstamo. Nadie podía optar por un préstamo antes de haber acumulado el saldo mínimo en una cuenta durante por lo menos un mes antes de presentar la solicitud.

Aunque existen variaciones en este sentido entre las CUs, la mayoría de ellas requería del 20 al 33 porciento del monto de préstamo para permanecer en una cuenta de ahorros que genera interés hasta que el préstamo quede saldado. En el caso de préstamos de emergencia a corto plazo, varias CU pedían un saldo del 100 porciento del monto de préstamo. Para préstamos que involucraban garantías colaterales en tierras o maquinarias, los requisitos de saldo variaban del 10 al 33 porciento; sin embargo estos préstamos no son comunes entre las CUs encuestadas como lo eran los préstamos básicos o de producción sin otro respaldo que los ahorros. Los préstamos de producción se destinaban en general a la agricultura y a fines comerciales, con plazos de crédito que estaban en función de ese ciclo industrial en particular.

Todas las CUs encuestadas requerían de por lo menos uno y a veces hasta dos garantes, con diversidad de políticas al respecto en las varias organizaciones. Como bajo las leyes actuales se precisa que el cónyuge firme cuando una persona casada se vea involucrada en una transacción financiera, esto podría implicar de dos a seis firmas, dependiendo del requisito de garantía. Ha habido dos diferentes interpretaciones de este requisito entre los encuestados. Algunas cooperativas permiten que un cónyuge satisfaga el requisito de un garante, involucrando un total de dos firmas para el préstamo. Otras requieren de dos garantes independientes, involucrando por ende seis firmas en total.

Todas las CUs de la encuesta manifestaron que efectuarían una visita al lugar de trabajo de ser necesario para verificar la situación de los negocios de los socios auto-empleados. La mayoría no llevaba a cabo ningún tipo de tasas de relación financiera ni requiere de documentos financieros. Todas indicaron que era responsabilidad del personal ayudar a que el solicitante llene los formularios necesarios y que la misma filosofía de las CUs implicaba que los socios no se verían sujetos a demandas y burocracia innecesaria.

Una vez que una solicitud de préstamo ha sido llenada, ninguna de las cooperativas se demoraba más de cuatro semanas en procesarla. Algunas se enorgullecían de cuán ágil era el proceso, movilizando documentos internamente hacia el comité de crédito en menos de dos semanas.

Las CUs no cobraban comisiones por procesar los préstamos, en su mayoría, con tres excepciones. Quienes aplicaban cargos indicaban que se relacionaban con cargos gubernamentales.

El monto máximo de préstamo fluctuaba entre S/.300.000 y S/.1.0 millón ($353 a $1,176) por períodos de seis meses a cinco años. Las tasas de interés correspondían a las mismas que para préstamos personales.

Otros Servicios

Todas las CUs encuestadas ofrecían servicios adicionales a sus socios aparte de ahorros y préstamos. Todos los gerentes encuestados opinaban que éstos eran importantes para los socios, aunque nadie opinaba en cuanto al volumen de servicios utilizados por los socios empresarios. Los servicios médicos, los más populares entre las organizaciones encuestadas, podían ser particularmente beneficiosos para aquellas micro y pequeñas empresas que no pueden participar del sistema gubernamental. No se hizo evaluación alguna de la calidad y costo de estos servicios.

Dichos servicios adicionales incluyen servicios mortuorios, seguro de préstamos para cubrir deudas irrecuperables, y para incrementar el valor de las cuentas de ahorro en casos de muerte; bibliotecas; almacenes para la adquisición de artículos de primera necesidad a precios menores que los de al detal; y en el caso de Tulcán, un programa de orientación universitaria.

En Tulcán las CUs se reúnen regularmente para tratar problemas comunes. Han sostenido conversaciones preliminares sobre la coordinación de servicios como una manera de abaratar costos y mejorar servicios.

Cultura Organizativa

Las CUs son únicas en su actitud. Contrariamente a lo que sucede con muchas instituciones financieras tradicionales, generalmente buscan razones para conceder préstamos a los socios, colocando una carga de comprobación sobre los hombros de quien pudiera no constituir un buen riesgo crediticio, en lugar de llevar a cabo la tarea más dificultosa de comprobar honestidad.

El acceso a servicios se facilita mucho. Las cooperativas tiene la habilidad de relacionarse bien con gente de escasos ingresos, muchos de quienes se encuentran en situaciones poco cómodas frente a instituciones tradicionales y por tanto no son atendidas por la comunidad bancaria.

En su función de ayudar a otra gente, las CUs son una de las pocas instituciones donde se incentiva a la gente para que aprenda y prospere. Esto se extiende tanto a aspectos de administración financiera como de liderazgo. Las destrezas de administración financiera vienen muy útiles para la gente que está tratando de mejorar sus condiciones con escasos recursos y conocimientos. Para personas que se auto-emplean, esto es aún más crítico ya que las finanzas familiares y empresariales se mezclan normalmente y la capacidad de manejar efectivo es esencial para conseguir la estabilidad y prosperidad económica de ambas unidades.

Morosidad y Recaudación de Préstamos

Históricamente, se ha pensado que las CUs tienen bajos niveles de morosidad, pero desafortunadamente no existen datos con que confirmar esta creencia. Pese a todo, como las CUs utilizan los valores del sistema cooperativo para reforzar el sentido de cumplimiento por parte de sus socios, la mayor parte de las personas cumplen con sus obligaciones, al no querer dañar su imagen personal dentro de la comunidad. El retraso en los pagos es bastante común.

Este estudio no pudo llevar a cabo un análisis de la morosidad. Por ejemplo, dadas las tasas de interés inferiores a las del mercado, y la filosofía orientada hacia la gente, es probable que no sea poco frecuente que los pagos se retrasen cuando el flujo de efectivo es importante, o cuando perciben una oportunidad de mercado más lucrativa.

Programas Gubernamentales e Internacionales

CONAUPE

CONAUPE fue creada recientemente por el Gobierno del Ecuador para dotar de financiamiento a la pequeña empresa. Actúa como intermediaria, y utiliza al Banco Central como mecanismo para la distribución de fondos. Si una institución financiera participa en el programa, debe convenir en cobrar las tasas de interés establecidas, que están fijadas por debajo de los niveles del mercado. La organización también debe aceptar la participación de cinco puntos que le ayude a cubrir gastos adinistrativos, que es el máximo permisible en la actualidad.

CONAUPE está muy interesada en trabajar con CUs. Se sostuvo una reunión preliminar en la que participaron alrededor de 30 organizaciones con el objeto de identificar el interés que existe por su programa. Muchas de estas CUs cuentan con políticas de préstamo con tasas de interés que están por debajo de las fijadas por CONAUPE. De estas organizaciones, varias expresaron la opinión de que estarían dispuestas a equiparar tasas si es que pudieran participar. Otras ofrecerían una estructura de tasas de interés dual, estableciendo criterios internos para optar por los préstamos. También existe un grupo que no aceptaría el dinero a no ser que se lo subsidie aún más.

Dada la participación de cinco puntos para cubrir costos administrativos, parecería ser que las CUs no podrían cubrir sus gastos. Sin embargo aquellas que estuvieron interesadas en el programa expresaron su opinión en el sentido de que sus imprevistos eran fijos hasta cierto punto y que podrían manejar fácilmente más capital. De las 15 CUs encuestadas, 6 habían manifestado que las tasas de interés superiores al 39 porciento están siendo cobradas en la actualidad por CONAUPE. Ocho tenían tasas nominales superiores al 39 porciento si se tomaba en cuenta los réditos sobre depósitos de ahorros requeridos.

El Plan Padrino

Con sede en Guayaquil, el Plan Padrino es un programa afiliado al Plan Internacional. Se encuentran trabajando con pequeños negocios que proporcionan asistencia técnica y recursos. La cooperativa La Dolorosa, con sede en Durán y oficinas también en Guayaquil, se encontraba involucrada en el Plan Padrino que administraba su cartera de préstamo. Bajo este arreglo, el Plan Padrino incorpora nuevos socios a la cooperativa, y luego pueden optar por una línea especial de fondos que son depositados en dicha cooperativa por parte de la fundación específicamente para estos préstamos. La cooperativa se encuentra muy a gusto con la situación ya que incrementa su membresía y su base de activos, percibe un honorario por administración, y representa muy poco en costos transaccionales. Debe hacer un seguimiento de los préstamo y si después de sus procedimientos normales experimentan una pérdida, no tendrían que devolver esa parte del capital al finalizar el programa.

LIMITACIONES QUE CONFRONTAN LOS PRESTAMOS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Varios factores impiden la concesión adicional de préstamos en favor de la micro y pequeña empresa por parte de CUs. Varios de estos problemas deben tomarse en cuenta a través de modificaciones de la ley nacional; otros pueden solucionarse mediante cambios organizativos y sistemáticos.

Servicios Financieros Empresariales

De acuerdo con la actual interpretación de la ley con respecto a los servicios prestados a socios, las CUs se ven restringidas en su gestión. Transacciones más sofisticadas, y que son especialmente importantes a medida que la empresa progresa emergiendo de sus etapas iniciales, solo pueden ser cumplidas por otro tipo de instituciones financieras. Estas transacciones incluyen:

- Cuentas Corrientes
- Tarjetas de Crédito
- Cartas de Crédito
- Dotación de plantas y/o su arriendo
- Garantías

A medida que un socio va teniendo éxito en su gestión empresarial, la falta de estos servicios podría requerir del uso de servicios bancarios. Esto le priva a la cooperativa de un valioso socio y del capital que ahora está siendo generado por la empresa de dicho socio. Las alternativas podrían considerar la posibilidad de que a las CUs se les permita proporcionar estos servicios, o estar en capacidad de trabajar con ciertos bancos en un arreglo de mutua conveniencia.

Fondo de Liquidez Central

No existe en el Ecuador una institución a la que las CUs puedan recurrir para obtener capital adicional que las ayude a satisfacer demandas temporales, o en la que puedan depositar el exceso de efectivo y reservas para obtener mayores ganancias a corto plazo, negociar préstamos para obtener liquidez adicional, o coordinar dineros gubernamentales e internacionales destinados a préstamos micro-empresariales.

La idea de una *caja central* ha venido siendo discutida en el seno de FECOAC como parte de sus planes de reorganización. Una caja central debe estar apropiadamente conceptuada y ejecutada, estableciendo la confianza y el respeto de las CUs, instituciones financieras y organizaciones gubernamentales y también fundaciones internacionales.

CONAUPE

Los dineros que en la actualidad están siendo destinados por el Gobierno para uso del programa financiado por el BID y canalizado a través de CONAUPE no se ponen a disposición de las CUs ya que carecen de acceso al Banco Central. Estas necesidades deben confrontarse a nivel normativo, ya que la Superintendencia de Bancos ha verificado la selectividad de cooperativas de ahorro y crédito para aquellas instituciones que están al amparo de su supervisión. Aparentemente el CONAUPE ha comenzado a explorar maneras de poder utilizar a las CUs como intermediarias financieras.

Problemas Generales que Afectan al Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Según se había enumerado anteriormente, existen problemas que limitan la capacidad del sistema cooperativo para operar. Estos aspectos deben ser superados para beneficio del sistema en general.

Si el sistema cuenta con un liderazgo mejor educado, disponibilidad adicional de capital, los servicios a la micro y pequeña empresa que atañen a membresía actual y futura mejorarán. Esto podría producirse a manera de préstamos por mayores montos que son muy necesarios en un medio inflacionario, así como para la prosperidad empresarial.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Con más de S/.30 billones ($35.8 millones) en ahorros, las CUs representan casi el 6 porciento del total de activos financieros del sector privado en el Ecuador. La cartera de préstamos total varía de una apreciación conservadora de S/.31 billones a un cálculo más optimista de FECOAC de S/.53 billones. Un mínimo del 30 porciento del monto total de préstamos pendientes — S/.9.3 billones a S/.15.9 billones, o $10.9 a $18.8 millones — ha sido concedido en préstamos a la micro y pequeña empresa. Los datos generados por este estudio indican que un porcentaje mucho más alto (tanto como el 50 porciento) de los préstamos del sistema se destinan a la empresa ($18.2 a $31.2 millones).

A diferencia de otros programas de ayuda a la micro y pequeña empresa, el capital de cooperativas ha sido generado a través de la formación interna de capitales. Representa la acumulación de capital de alrededor de 677.000 o más de 1.2 milones de personas socias de cooperativas, que representan principalmente un estrato económico bajo. Lo que es más, las CUs se auto-financian, sin contar con subsidios externos ni apoyo operativo. Por tanto, los fondos de que dispone la pequeña empresa no representan incrementos en obligaciones de la deuda externa ni una fuga de los recursos gubernamentales.

Las CUs se encuentran involucradas en la concesión de préstamos empresariales debido a que sus socios están involucrados en empresas y negocios y solicitan préstamos para ese efecto. Las CUs tienen la habilidad de continuar llegando a esta población a un costo significativamente menor que la de las demás alternativas programáticas. Organizacionalmente, su fuerza radica en la concesión de préstamos

más pequeños a mucha más gente. Dadas sus bajas tasas de morosidad, las cooperativas tienen una ventaja comparativa con respecto a otras instituciones financieras que atienden a empresas pequeñas que se encuentran en vías de desarrollo. Con la organización de las CACPEs en todo el país, la capacidad de enfocar las necesidades de la pequeña empresa solo podrá mejorar.

Aún a pesar de la reciente clausura de la Cooperativa San Francisco de Asís — la más grande del país — el sistema cooperativo es y continuará siendo la mayor fuente de financiamiento para la micro y pequeña empresa en el Ecuador. Sin embargo, existen ciertos aspectos críticos que deben atenderse si se desea que el movimiento cooperativo avance hacia una existencia más saludable. Muy importantes a este respecto son las inadecuadas políticas de movilización de ahorros, las poco realistas tasas de interés, la ausencia de una mentalidad de progreso y servicio, y controles internos poco sólidos. El sistema cooperativo no puede seguir atendiendo las necesidades de sus socios bajo las actuales prácticas operativas.

Recomendaciones

1. Robustecimiento Institucional del Movimiento Cooperativista

FECOAC

FECOAC debe recibir apoyo en su intento por diseñar y llevar a la práctica cambios que intentan solucionar problemas y debilidades específicas bajo el actual sistema. FECOAC se encuentra en el proceso de sufrir una importante re-estructuración, que en este punto se encuentra únicamente en su etapa conceptual. Todavía debe ser aprobada por sus afiliadas, y los detalles de ejecución todavía están por prepararse.

El plan que ha sido propuesto delinea un nuevo sistema que se llevaría a la práctica a principios de 1991. Tomará en cuenta aspectos relacionados con auditoría, educación y asistencia técnica, infuencia política, e información estadística. Dentro de su nueva estructura organizativa, FECOAC será una compañía consolidada con varias subsidiarias que administren programas bajo sus propios mecanismos administrativos y junta de directores. La Confederación de Cooperativas de Alemania Federal (CONCAF) ha manifestado interés por trabajar con la división de auditoría. En este punto, las demás divisiones no han sido ni diseñadas ni financiadas.

La estructura propuesta también requiere de la creación de una *caja central* que facilite la transferencia interna de capitales y que actúe como un conducto para programas del GDE y de fuentes externas. Las ganancias generadas podrían utilizarse para financiar los servicios de las demás divisiones de FECOAC o para crear programas de capitalización para ciertos proyectos debidamente identificados. Esto podría incluir el desarrollo micro-empresarial, préstamos de capitalización a 5 ó 10 años plazo para CUs que crecen aceleradamente, subsidios operativos para CUs que buscan mejorar el nivel de capacitación de su personal gerencial y otras ideas más.

Cooperativas Abiertas y Cerradas

Aunque este estudio solo se ha concretado a CUs abiertas, existe necesidad de identificar a todas las CUs que se encuentren trabajando en pro del desarrollo empresarial. Numerosas CUs cerradas también proporcionan servicios a pequeños negocios, y existe mucho potencial para su expansión. El sistema debe documentar su labor actual, y propugnar servicios de apoyo para todas las cooperativas.

Capacitación

Las CUs deben recibir ayuda para mejorar sus capacidades gerenciales, operativas y de servicios. Existen varios modelos que se han venido desarrollando en el país. Estos dirigentes organizacionales deben ser identificados, documentados, apoyados, y replicados. Las oportunidades de capacitación deben diseñarse de manera que ayuden a que otros comprendan y lleven a la práctica estrategias que están siendo utilizadas por dichas oganizaciones ejemplares.

Se precisa impartir educación a todo nivel dentro del sistema — para la junta y miembros de comités, gerentes, personal y socios. Esto involucra a CUs líderes y CACPES, así como a todas las CUs que están interesadas por participar en la expansión de su comunidad. El enfoque de la asistencia técnica debería corresponder al desarrollo organizativo, prestaciones a la micro-empresa, cooperativismo y principos generales financieros y gerenciales. Los tipos de cursos podrían incluir:

- Principios de liderazgo, destrezas necesarias en miembros de juntas de cooperativas;
- Economía de la inflación: cómo parar la descapitalización de las cooperativas de ahorro y crédito y del sistema financiero del Ecuador;
- Costos y beneficios de servicios a socios;
- Comercialización: cómo llegar a nuevos socios y aumentar los niveles de rentabilidad;
- Generando dinero para las CUs: cómo fijar el precio por servicios prestados.
- Préstamos a la micro-empresa: cómo ayudar a que las pequeñas empresas utilicen óptimamente la posibilidad de recibir préstamos;

2. Mejores Comunicaciones, Referencias, Inter-relación y Compartir de Recursos

Dentro del Movimiento Cooperativo

Hay necesidad de que se dialogue en el medio cooperativo — entre cooperativas independientes, la federación nacional FECOAC y la Confederación Latinoamericana (COLAC), así como entre grupos de cooperativas y otras organizaciones públicas y privadas. Esto es particularmente importante ya que los sistemas cambian y evolucionan. La gente necesita comprender los beneficios y problemas que plantean las diferentes estrategias. Este es un punto crítico para la prosperidad de todas las empresas.

Entre las Organizaciones Cooperativas y las Organizaciones de Apoyo a la Micro-empresa.

En el campo micro-empresarial, una mejor comunicación entre los proveedores de servicios técnicos, programas de capitalización, grupos de apoyo industrial, CUs independientes, y grupos de apoyo al cooperativismo, a nivel nacional y regional serán conducentes a la oferta de mejores servicios y mayores recursos financieros al servicio de la pequeña empresa. Estas redes pueden construir y mantener vínculos que faciiten la obtención de recursos que son importantes para el éxito y que proporcionen un intercambio de información relativa a oportunidades de mercado y regulaciones aplicables. Las CUs pueden desarrollar nuevos y mejores servicios en base a su mejor comprensión de las necesidades del mercado.

Bajo la actual situación financiera del Ecuador, es aún más importante que el análisis económico se lo haga desde organizaciones gubernamentales y financieras y sea comunicado a gerentes y personal de las cooperativas. Necesitan comprender el impacto de la inflación, e idear estrategias que sean apropiadas para la situación del mercado.

3. Diálogo Ulterior sobre Investigación y Políticas Relativas al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa

Hay necesidad de ampliar el diálogo sobre políticas e investigación ya que existe escaso consenso entre los proveedores de servicios micro-empresariales. La mayor parte de las pequeñas empresas a quienes se les pregunta mencionan que su mayor problema es el aspecto financiero. Sin embargo, los expertos en ese campo saben que la falta de capital o efectivo es a menudo un síntoma de problemas mucho más profundos.

La clave al éxito empresarial se basa en una serie de factores. Las hipótesis más importantes que sugieren las investigaciones hechas del campo incluyen:[19]

- Una sólida oportunidad de mercado;
- Sólido equipo gerencial;
- Capacidad para generar financiamiento adecuado;
- Capacidad para atraer y retener mano de obra calificada y comprometida con lo que hace; y
- Posibilidad de contar con operaciones a una escala apropiada;

Las empresas que satisfacen estas cinco condiciones tendrán más opción al éxito que aquellas que carecen de éllas. Si observamos el propósito social de las empresas, donde la definición incluye a

[19] Brody, Weiser, Rose, *The Use of Business Ventures to Pursue Social Goals: Initial Hypotheses and Recommendations*, (La Utilización de Empresas Comerciales para Conseguir Metas Sociales: Hipótesis Iniciales y Recomendaciones) pp. 17-19.

aquellas organizaciones que buscan crear el bienestar social a través de las actividades diarias de la unidad, entonces vienen a lugar otros aspectos tales como:[20]

- Capacidad para explotar la intervención gubernamental en los mercados;
- Estrategias para remediar las restricciones sociales tales como machismo, racismo, y creencias religiosas a la vez que propiciar nuevas oportunidades empresariales; y
- Recursos provenientes de varios sectores incluyendo al gubernamental, al que no persigue fines de lucro y del mercado. Esto incluye a fuentes tradicionales de financiamiento, asistencia técnica fundamental, y dineros gubernamentales o cooperativistas con tasas inferiores a las del mercado.

Para fomentar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, puede haber necesidad de poner en juego una amplia gama de estrategias, dependiendo del sector, etapa de desarrollo empresarial, los actuales recursos geográficos, y niveles educativos de los empresarios para nombrar tan solo unos pocos factores. Los programas que buscan intervenir en las condiciones de mercado que ya están establecidas deben dialogar con aquellas organizaciones que se encuentran atendiendo a sus socios de manera muy importante. Los servicios que se desarrollen deben basarse en los puntos fuertes que contempla el actual sistema, a la vez que deben tender a solucionar sus debilidades.

4. Mejoras al Sistema Cooperativo

Históricamente las cooperativas Ecuatorianas han podido generar su propia base de capital aportada por sus socios, y no han precisado contar con financiamiento externo. Este aspecto positivo está siendo erosionado por el actual medio inflacionario, y la falta de políticas realistas con respecto a las tasas de interés aplicadas por las CUs. Las actuales tasas se fijan en su mayor parte partiendo del deseo que la institución tiene por ayudar a sus socios mediante subsidios al interés. No existe incentivo para que la gente ahorre aparte de la necesidad de contar con el depósito indispensable para obtener un préstamo. Muchas CUs se encuentran incentivando a sus socios para que adquieran bienes en lugar de aumentar sus ahorros ya que es la única manera de poder mantener un valor financiero relativo.

Las CUs deben ajustar sus estructuras de tasas de interés a las del mercado. El desafío consistirá en trabajar con las cooperativas en un proceso que les permita adoptar las tasas de mercado mientras se desarrollen simultáneamente estrategias de mercado y procesos educativos para mantener y ampliar su número de socios.

Cualquier programa que se desarrolle debe incluir a CUs que se encuentren totalmente comprometidas con su solidez fiscal; y se vuelvan instituciones financieras bien manejadas y que hayan adoptado tasas de mercado a la vez que continúen prestando los servicios básicos para sus socios; se encuentren concediendo grandes volúmenes de pequeños préstamos en beneficio de gente que no es atendida por las instituciones principales. Para ayudar a parar el deterioro ocasionado por préstamos anteriores concedidos a tasas que están por debajo de los niveles de mercado, un incentivo que se podría ofrecer sería el de un mercado secundario único (mediante convenio) para los actuales préstamos que

---

[20] *Ibid.*, pp. 19-22.

están ocasionando el deterioro del valor real de los activos de las cooperativas. Esto podría hacerse a través de aquellas cooperativas que están dispuestas a fijar tasas de interés de mercado, así como tasas variables para préstamos.

5. Programa de Apoyo al Sistema Cooperaivo

La ayuda externa puede mejorar notablemente el desempeño del sistema cooperativo en el campo de prestaciones a micro y pequeña empresas. Sin embargo, el financiamiento no es elemento clave, y ningún programa de ayuda a CUs deberá proporcionar recursos externos de capital. La fortaleza del sistema cooperativista en el largo plazo radica en su capacidad para adoptar políticas realistas — tanto en cuanto a la movilización de ahorros como an la concesión de préstamos. El capital extranjero, especialmente cuando es subsidiado, distorsiona cualquier esfuerzo que se intente introducir en las reformas internas. Cualquier programa de ayuda debe incluir:

- Una exhaustiva evaluación financiera y auditoría operativa de CUs. Esto debe examinar la generación de informes sobre morosidad y controles (incluyendo políticas de facto para renovación de préstamos), tasas de interés, políticas de prestaciones, y políticas para la movilización de ahorros.

- Criterios estrictos de participación. Solo aquellas CUs que demuestren un compromiso fehaciente con su prosperidad y servicio, y que hayan adoptado reformas importantes en el campo de tasas de interés y control de la morosidad deberán participar en cualquier programa;

- Capacitación gerencial. Desarrollo de capacidades profesionales en el personal en aspectos de manejo financiero institucional, manejo de cartera, desarrollo de nuevos servicios y operaciones deberán constituir una alta prioridad en cualquier programa de apoyo a las CUs;

- Sistemas y procedimientos. La ayuda también deberá centrarse en torno al diseño de sistemas internos y procedimientos apropiados para el manejo de carteras, liquidez y morosidad. Estas podrían incluir el desarrollo o modificación del "software" (programa computarizado) para el manejo financiero de la institución que facilite sus operaciones y genere la información para una adecuada gestión gerencial; y

- Caja Central de Liquidez. Establecer una caja central de liquidez que ayude a que el sistema cooperativo maneje el circulante dentro del sistema.

El apoyo que se preste bajo el programa no deberá concretarse a FECOAC como institución independiente. En el mejor de los casos se debe incluir a FECOAC como la participante de cualquier programa de desarrollo, pero hasta tanto no se produzcan importantes cambios en las políticas internas y en los sistemas de control y operación de FECOAC, los recursos que se destinen a su desarrollo constituirán un desperdicio.

ANEXO 1

METODOLOGIA

Este informe presenta los resultados de una investigación del cooperativismo en el lugar de los hechos (CUs) en el Ecuador y más específicamente de aquellas cooperativas de aportación abierta que en la actualidad se encuentran bajo las supervisión normativa de la Superintendencia de Bancos. En las cuatro semanas pasadas en el Ecuador se encuestó a 16 CUs. Estas organizaciones incluyeron algunas de las operaciones más grandes de la actualidad, y varias se habían conformado recientemente.

La información relativa a CUs y sus actividades se obtuvo a través de una serie de fuentes que incluían:

- Literatura disponible en la sede WOCCU en Madison, Wisconsin; la biblioteca de AID; recursos de DAI en el Ecuador; y documentos disponibles en el Ecuador que incluían estudios anteriores sobre las diferentes cooperativas, el sistema nacional de cooperativas de ahorro y crédito, y el mercado financiero general del país. Hernán Peña, el representante de COLAC en el Ecuador, ha llevado a cabo un análisis por demás exhaustivo del sistema. Se utilizaron numerosos documentos de su organización asesora, INSERFINSA;

- Un estudio de campo que empleó un cuestionario y entrevistas a 16 de las CUs abiertas en cinco ciudades del Ecuador (Quito, Guayaquil, Ambato, Tulcán, y Babahoyo);

- Reuniones en Quito con representantes de las principales organizaciones nacionales que tienen que ver con el cooperativismo, incluyendo a:

  — FECOAC, la federación nacional de cooperativas de ahorro y crédito,

  — El representante de la Confederación Latino Americana (COLAC)

  — Personal de CONCAF, una organización financiada a través del DGRV, un grupo Alemán de apoyo al cooperativismo,

  — Coopseguros, una compañía de seguros que proporciona servicios a las CUs,

  — Fundación de Desarrollo Cooperativo, una organización que impulsa a las cooperativas del sector rural,

  — FENAPI, la Federación Nacional de la Pequeña Industria, que ha participado activamente en la formación de CACPES,

  — Superintendencia de Bancos, la actual normadora de las CUs abiertas,

— CONAUPE, un programa gubernamental que ofrece dinero para el sector micro-empresarial a tasas de interés inferiores a las del mercado para ser concedido en calidad de préstamos a las instituciones participantes.

— La Subsecretaría de la Administración Pública de la Presidencia del Ecuador.

- Conversaciones informales con micro y pequeños empresarios quienes habían recibido préstamos de parte de la cooperativa y que se encontraban matriculados en los cursos de capacitación de INSOTEC y que fueran seleccionados en lugares locales como vendedores ambulantes y en puestos de mercado, de alimentos preparados, sastres, pequeños talleres y artesanos.

El estudio también incluyó conversaciones con el personal de USAID/Ecuador: Robert Kramer, Mike Deal, Maruska de Burbano, Renán Larrea, y Eduardo Fuentes.

El apoyo técnico y gerencial lo proporcionó Luis Acosta de FECOAC y Eliana Pozo de INSOTEC.

Estudio de Campo

El estudio de campo fue diseñado de manera que puedan incluirse reuniones con gerentes de varias cooperativas independientes, representantes de organizaciones nacionales, y varias personas quienes hayan solicitado préstamos a una cooperativa de ahorro y crédito para destinarlos a sus negocios.

En cuanto a gerentes se desarrolló un cuestionario que sería utilizado como instrumento para la recopilación de datos, y obtener a la vez opiniones, puntos de vista y análisis de cada una de las organizaciones así como del sistema nacional de cooperativas. Aunque las reuniones y el diálogo se centraron en torno a la obtención de información cualitativa y cuantitativa, es naturaleza de cualquier intervención que se van a suscitar cambios en el sujeto de estudio. Todas las entrevistas pedían comentarios sobre cambios que se quisieran introducir a niveles local, nacional e internacional.

Además del cuestionario formal, las diferentes CUs proporcionaron estados financieros correspondientes al ejercicio 1987-1989 y al primer semestre de 1990. Cuando estaban disponibles, también se obtuvieron panfletos, material de comercialización e informes anuales.

Diseño de la Muestra

Cooperativas de Ahorro y Crédito

Para identificar a aquellas CUs que participarían en una entrevista bajo el estudio se realizó una apreciación inicial de la mismas a través de las organizaciones nacionales para identificar su ubicación, horarios y situación individual. Un análisis de los datos oficiales sobre CUs también demostró una apreciable concentración de organizaciones en la Sierra, con 79.1 porciento de todos los activos a nivel

nacional. El restante 10.9 porciento de activos pertenecientes a cooperativas abiertas se localizó en las provincias de la costa.[21]

Para la encuesta se seleccionaron CUs pertenecientes a las cuatro regiones del país. Así se incluyó a las provincias de Pichincha (Quito), Guayas (Guayaquil), Tungurahua (Ambato) y Carchi (Tulcán). Además se añadió otra cooperativa de Los Ríos (Babahoyo) debido a su proximidad con Guayaquil.

Siete de las 11 CUs más grandes de acuerdo al monto de activos y número de socios fueron incluídas. Estas 11 CUs correspondían al 66 porciento de la membresía nacional de CUs abiertas, y aglutinaban el 72 porciento de los activos del sistema.[22] Dada la influencia general que tienen sobre el movmimiento cooperativo nacional, el estudio no debe representar al movimiento al no haber incluído a la mayoría de éllas. Para comprender cómo pueden las etapas de expansión y organización repercutir sobre las organizaciones independientemente, se hizo un esfuerzo por incluir a varias de las CUs más pequeñas y de aquellas recientemente conformadas.

Dada la situación económica que impera en el país, se hizo un esfuerzo por identificar a aquellas CUs cuyas políticas para las tasas de interés se aproximan a los niveles de mercado para examinar si estaban mejor capacitadas para manejar el ambiente inflacionario y representaban mejor salud financiera. Esto contrasta con varias otras CUs visitadas que se encontraban intervenidas por la Superintendencia de Bancos a causa de sus actividades financieras.

La muestra del estudio incluyó a dos de las CACPES que se encuentran operando. Estas CUs se crearon en años recientes para atender específicamente las necesidades financieras de las pequeñas empresas. Deafortunadamente, los datos existentes para la mayor parte de las CACPES no están disponibles ya que han sido organizadas como CUs de aportación cerrada.

Micro-empresas

Se eligieron a micro y pequeñas empresas provenientes de tres fuentes:

1. Socios auto empleados que fueran identificados como receptores de crédito por parte de cooperativas, o cuyas solicitudes de préstamo se encontraban en trámite;

2. La gente que participara en un programa de capacitación previo a la entrega de préstamos, auspiciado por INSOTEC; y

3. Elección al azar de vendedores ambulantes y en puestos de mercados, puestos de venta de alimentos, sastres, pequeños talleres y artesanos quienes se mostraron interesados por conversar brevemente sobre la situación de su negocio.

[21] *Memoria 1989*, p. 595.

[22] *Ibid.*, pp. 598-599.

En la mayor parte de los casos, las entrevistas fueron mucho más formales, siendo los entrevistados seleccionados en las cercanías de una cooperativa en particular o en una sección de la ciudad que estaba siendo visitada.

Cuestionario de la Encuesta

Cooperativas de Ahorro y Crédito

Se elaboró un cuestionario para ser utilizado en entrevistas con gerentes de CU y demás personal, y se lo incluye a manera de Anexo C, que consta a continuación. La encuesta solicitó información sobre los siguientes aspectos:

- Datos generales que incluyen estadísticas actuales, número de socios, datos demográficos de los socios, base de activos, monto actual de la cartera de préstamos, y la relación mantenida con la micro-empresa;
- Información administrativa relativa a la estuctura organizativa, personal, sueldos y sucursales;
- Sistemas financieros y administrativos, control de morosidad y recaudación de préstamos;
- Políticas, reglamentos y procedimientos;
- Análisis de ahorros, préstamos y demás servicios ofrecidos a los socios;
- Breve reseña de las relaciones que se mantienen con organizaciones públicas, privadas y que no persiguen fines de lucro, a niveles local, nacional e internacional;
- Programas especiales y maneras de trabajar con el sector de la micro y pequeña empresa; y
- Problemas, inquietudes y puntos fuertes de las CUs y del sistema Ecuatoriano.

Proceso de Entrevistas

Cooperativas de Ahorro y Crédito

Todas las enrevistas fueron llevadas a cabo en las oficinas de la respeciva cooperativa, con el gerente. En varios casos, también se incluyó la participación del segundo ejecutivo en mando y/o presidente de la junta de directores, o en reemplazo del gerente cuando no se encontraba presente.

La mayoría de las citas fueron realizadas a través de FECOAC, o de las oficinas de INSOTEC. En varios casos FECOAC proporcionó transporte así como una presentación al personal de la cooperativa.

Micro-empresas

No se desarrolló ningún tipode documentos formales para recabar respuestas de estos tres grupos de participantes. Las entrevistas se mantuvieron durante períodos de 15 minutos a una hora, mientras se viajaba hacia algún punto o al visitar una región en particular.

Organizaciones Nacionales y del Sector Público

Las reuniones se programaron durante varias horas, y en varios casos hubo necesidad de aumentar una segunda reunión.

ANEXO 2

ENCUESTA 1990

Cooperativa _____

ECUADOR Lugar_____Población_____

MARTHA ROSE Fecha_____

ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

1. DATOS GENERALES

1.1 Tipo: Abierta_____ Cerrada_____
1.2 Vínculo:_____
1.3 No. Socios_____ Prestatarios _____
1.4 No. Socios Empresarios_____Prestatarios Empresarios _____
1.5 Fecha de inició programa microempresario _____
1.6 Horario _____ 1.7 Afiliación _____

2. ADMINISTRACION

2.1 Gerente:
Años en puesto_____ Grado académico_____
2.2 Organigrama actualizado_____ Adjunto_____
2.3 No. de oficinas, sucursales y agencias_____
2.4 Personal:
No. de tiempo completo_____ Parcial_____ Total_____
Salario anual bruto promedio_____

2.5 Sistemas Financieros:
2.51 Contabilidad: Manual____ Mecanizado____ Cómputo_____
2.52 Cómputo: Marca_____ Vendedor_____
Programación por_____
2.531 Presupuesto anual:_____
2.532 Control mensual:_____
2.533 Flujo de caja anual:_____
2.534 Control mensual:_____
2.535 Análisis de margen/"spread": Mensual:_____ Anual____
2.54 Control de morosidad: Diario:_____ Mensual___ Otro_____
2.541 No. préstamos morosos_____ 2.542 Monto_____
2.543 No. préstamos morosos empresarios_____ 2.544 Monto_____
2.545 Causas_____

2.546 Definición: Cuotas morosas___ Cartera afectada___
2.547 Cuando se elimina los préstamos morosos de los libros?
2.55 Cobranza:_____ Por personal_____ Terceros_____
Vía judicial_____ No. en juicio_____
Medidas especializadas_____
2.56 Auditoría y control practicado por:
Auditor interno_____ Consejo de Vigilancia_____
Auditor externo_____ Otro_____

2.6 Políticas, Reglamentos y Procedimientos Escritos:
Manual de operaciones_____ Manual de políticas_____
Descripción de funciones para empleados_____
_____ Política de crédito_____ Política de inversiones_____
Política de ahorro y capitalización_____
Política de liquidez_____
Política de formación de reservas_____
Política de formación de provisiones_____
Política de precios (tasas de interés)_____

3. SERVICIOS:

3.1 Ahorro y aportaciones:
Tipo de cuenta Tasa F/V Plazo No. Cuentas.

Tipo/destino Tasa F/V Coms Max/Min Plazo Pago Garantía No.Ctas

3.3 Cuánto tiempo toma para procesar un préstamo?

3.4 Cuáles son los requisitos de membresía para obtener un préstamo?

3.5 Cuáles son los balances de ahorros que hay que mantener por un préstamo?

3.6 Cuándo se puede refinanciar?

3.7 Otros servicios financieros:

3.8 Cómo determinan los precios/tasas de interés:

4. RELACIONES EXTERNAS

4.1 FECOAC: Afiliada_____ Cotización al día_____ Rel. buenas_____
Representación_____ Cargo_____
Observaciones:

4.2. Banco de Cooperativas: Afiliada_____ Capital al día _____
Monto de Capital_____ Rel. buenas_____
Representación_____ Cargo_____
Observaciones:

4.3 Sector financiero: tipo de relaciones_____
Observaciones:

4.4 Gobierno: Tipo de relaciones_____
Observaciones:

4.5 Agencias internacionales: Tipo relaciones_____
Observaciones:

4.6 DORV-CONCAF: Tipo de relaciones_____
Observaciones:

5. PROBLEMAS DE LA COOPERATIVA

6. PUNTOS FUERTES DE LA COOPERATIVA

7. OTROS SERVICIOS

8. SERVICIOS AL MICROEMPRESARIO

8.1 Tipos de servicio ofrecido:
Financiamiento:____
Otros: _____

8.2 Administración:
Departamento especializado:____ No. de oficinas_____
No. personal_____ Gerente_____ Años en el puesto_____
Manual de operaciones especializadas_____
Manual de políticas especializadas_____

8.3 Supervigilancia interna de créditos_____ Por_____

8.4 Créditos aprobados por:_____

8.5 Criterios para análisis crediticio:
Relaciones financieras del prestatario:
Cuota mensual al ingreso mensual_____ Valores_____
Amortización mensual global de deudas al ingreso mensual:_____
Valores_____
Valor total del préstamo al valor total de la empresa:_____
Valores_____
Otras:_____

8.6 Especificación de documentos anexos requeridos:_____
Verificación requerida por escrito de: Empleo____
Obligaciones a_____
terceros_____ activos personales_____ Ingreso familiar_____
Avalúo certificado requerido_____

8.7 Garantías requeridas_____

8.8 Otros requisitos_____

8.9 Qué competencia tiene la cooperativa:_____

8.10 Fuentes de financiamiento para los servicios:_____

ANEXO 3

ANALISIS FINANCIERO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

RESUMEN ESTADISTICO

8 DE SETIEMBRE
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
Fondos disponibles	85,698	194,089		160,683	126%			74,985	87%
Activo exigible	387,378	344,420		856,981	-11%			469,603	121%
Inversiones		163,788		508,076				508,076	
Activos fijos y otros activos	114,604	132,391		225,733	16%			111,129	97%
TOTAL ACTIVO	587,680	834,688	0	1,751,473	42%			1,163,793	198%
PASIVO									
Depositos de ahorro	502,780	698,236		1,337,457	39%			834,677	166%
Otros depositos	23,784	40,779		115,613					
Otros pasivos	25,514	41,140		171,176	61%			145,662	571%
TOTAL PASIVO	552,078	780,155	0	1,624,246	41%			1,072,168	194%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	23,602	32,181		52,702	36%			29,100	123%
Reservas	6,772	6,817		34,877	1%			28,105	415%
Excedentes y/o perdida	5,228	15,535		39,648	197%			34,420	658%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	35,602	54,533	0	127,227	53%			91,625	257%
ACTIVO-PASIVO	35,602	54,533	0	127,227					

8 DE SETIEMBRE
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	50,807	61,965	0	27,336	22%			(23,471)	-46%
Activo exigible	229,663	109,959	0	145,794	-52%			(83,869)	-37%
Inversiones	0	52,291	0	86,437				86,437	
Activos fijos y otros activos	67,945	42,267	0	38,403	-38%			(29,542)	-43%
TOTAL ACTIVO	348,415	266,482	0	297,970	-24%			(50,445)	-14%
PASIVO									
Depositos de ahorro	298,081	222,918	0	227,535	-25%			(70,545)	-24%
TOTAL PASIVO	327,308	249,072	0	276,325	-24%			(50,982)	-16%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	13,993	10,274	0	8,966	-27%			(5,027)	-36%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	21,107	17,410	0	21,645	-18%			537	3%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

8 DE SETIEMBRE
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
TOTAL ACTIVO	82,308	62,948	0	70,397	-24%			(11,911)	-14%
TOTAL PASIVO	77,322	58,835	0	65,283	-24%			(12,039)	-16%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4,986	4,113	0	5,114	-18%			127	3%
CPI (AÑO BASE 1980 = 1.00)	7.14	13.26	20.45	24.88					

ANDALUCIA
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
Fondos disponibles	31,296	25,964	25,713	27,436	-17%	-1%	7%	(3,860)	-12%
Activo exigible	51,747	586,942	828,765	967,341	1034%	41%	17%	915,594	1769%
Inversiones	0	0	34,825	132,922	0%	0%	282%	132,922	
Activos fijos y otros activos	427,748	171,953	194,902	196,332	-60%	13%	1%	(231,416)	-54%
TOTAL ACTIVO	510,791	784,859	1,084,205	1,324,031	54%	38%	22%	813,240	159%
PASIVO									
Depositos de ahorro	353,097	558,161	760,852	929,676	58%	36%	22%	576,579	163%
Otros depositos	5,721	1,851	7,662	7,917					
Otros pasivos	15,114	23,083	44,503	76,199	53%	93%	71%	61,085	404%
TOTAL PASIVO	373,932	583,095	813,017	1,013,792	56%	39%	25%	639,860	171%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	99,393	149,094	192,193	216,267	50%	29%	13%	116,374	118%
Reservas	13,755	26,432	45,780	58,221	92%	73%	27%	44,466	323%
Excedentes y/o perdida	23,711	26,238	33,215	35,751	11%	27%	8%	12,040	51%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	136,859	201,764	271,188	310,239	47%	34%	14%	173,380	127%
ACTIVO-PASIVO	136,859	201,764	271,188	310,239					

ANDALUCIA
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	18,554	8,289	5,324	4,668	-55%	-36%	-12%	(13,887)	-75%
Activo exigible	30,679	187,387	171,590	164,569	511%	-8%	-4%	133,890	436%
Inversiones	0	0	7,210	22,613	0%		214%	22,613	ERR
Activos fijos y otros activos	253,597	54,898	40,353	33,401	-78%	-26%	-17%	(220,196)	-87%
TOTAL ACTIVO	302,830	250,574	224,476	225,251	-17%	-10%	0.35%	(77,579)	-26%
PASIVO									
Depositos de ahorro	209,339	178,198	157,529	158,161	-15%	-12%	0%	(51,177)	-24%
TOTAL PASIVO	221,691	186,159	168,329	172,472	-16%	-10%	2%	(49,219)	-22%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	58,927	47,600	39,792	36,792	-19%	-16%	-8%	(22,134)	-38%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	81,139	64,415	56,147	52,779	-21%	-13%	-6%	(28,359)	-35%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

CARCHI
(000) SUCRES--VALORES REALES

ACTIVO	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JULIO 31, 1990	% COB. 88-89	% COB. 89-90	88-90	% COB. 88-90
Fondos disponibles	5,757	6,113	12,898	6%	111%	7,141	124%
Activo exigible	291,783	360,987	362,496	24%	0%	70,713	24%
Inversiones	31,356	8,706	15,603	-72%	79%	(15,753)	-50%
Activos fijos y otros activos	69,996	97,153	114,649	39%	18%	44,653	64%
TOTAL ACTIVO	398,892	472,958	505,645	19%	7%	106,754	27%
PASIVO							
Depósitos de ahorro	248,009	267,283	307,918	8%	15%	59,909	24%
Otros depósitos							
Otros pasivos	52,255	78,357	36,489	50%	-53%	(15,766)	-30%
TOTAL PASIVO	300,264	345,640	344,406	15%	0%	44,142	15%
CAPITAL SOCIAL							
Certificados de aportación	83,647	111,473	137,038	33%	23%	53,391	64%
Reservas	13,095	10,640	13,323	-19%	25%	229	2%
Excedentes y/o pérdida	1,886	5,205	10,877	176%	109%	8,992	477%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	98,628	127,318	161,239	29%	27%	62,611	63%
ACTIVO-PASIVO	98,628	127,319	161,239			62,611	

CARCHI
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION A SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JULIO 31, 1990	% COB 88-89	% COB 89-90	88-90	% COB 88-90
ACTIVO							
Fondos disponibles	2,435	1,677	2,907	-31%	73%	472	19%
Activo exigible	123,430	99,030	81,712	-20%	-17%	(41,717)	-34%
Inversiones	13,264	2,388	3,517	-82%	47%	(9,747)	-73%
Activos fijos y otros activos	29,610	26,652	25,844	-10%	-3%	(3,766)	-13%
TOTAL ACTIVO	168,739	129,747	113,981	-23%	-12%	(54,758)	-32%
PASIVO							
Depósitos de ahorro	104,912	73,324	69,410	-30%	-5%	(35,503)	-34%
TOTAL PASIVO	127,017	94,820	77,635	-25%	-18%	(49,383)	-39%
CAPITAL SOCIAL							
Certificados de aportación	35,384	30,581	30,891	-14%	1%	(4,494)	-13%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	41,721	34,927	36,346	-16%	4%	(5,375)	-13%
TASA DE INFLACION	85.7%	54.2%	21.7%				
FACTOR INFLACIONARIO	2.36	3.65	4.44				

CARCHI
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JULIO 31, 1990	% COB 88-89	% COB 89-90	88-90	% COB 88-90
TOTAL ACTIVO	45,277	34,815	24,814	-23%	-29%	(20,463)	-45%
TOTAL PASIVO	34,082	25,443	16,901	-25%	-34%	(17,181)	-50%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	11,195	9,372	7,913	-16%	-16%	(3,282)	-29%
CPI(1980 AÑO BASE =1.00)	8.81	13.59	20.38				

: : :

LA DOLOROSA
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
Fondos disponibles	15,212	80,431	10,039	64,000	429%	-88%	538%	48,788	321%
Activo exigible	380,180	483,156	637,340	679,002	27%	32%	7%	298,822	79%
Inversiones	9,106	11,224	123,244	190,152	23%	998%	54%	181,046	1988%
Activos fijos y otros activos	33,089	36,826	39,794	86,081	11%	8%	116%	52,992	160%
TOTAL ACTIVO	437,587	611,637	810,417	1,019,235	40%	32%	26%	581,648	133%
PASIVO									
Depositos de ahorro	326,485	416,134	518,133	581,013	27%	25%	12%	254,528	78%
Otros depositos	361	5,224	457	472					
Otros pasivos	33,416	92,305	205,036	325,186	176%	122%	59%	291,770	873%
TOTAL PASIVO	360,262	513,663	723,626	906,671	43%	41%	25%	546,409	152%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	40,893	49,940	55,626	58,547	22%	11%	5%	17,654	43%
Reservas	11,642	15,128	21,718	28,331	30%	44%	30%	16,689	143%
Excedentes y/o perdida	24,790	32,906	9,447	25,686	33%	-71%	172%	896	4%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	77,325	97,974	86,791	112,564	27%	-11%	30%	35,239	46%
ACTIVO-PASIVO	77,325	97,974	86,791	112,564					

LA DOLOROSA
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	9,019	25,678	2,078	10,888	185%	-92%	424%	1,869	21%
Activo exigible	225,395	154,252	131,956	115,515	-32%	-14%	-12%	(109,880)	-49%
Inversiones	5,399	3,583	25,517	32,350	-34%	612%	27%	26,951	499%
Activos fijos y otros activos	19,617	11,757	8,239	14,645	-40%	-30%	78%	(4,973)	-25%
TOTAL ACTIVO	259,430	195,271	167,791	173,398	-25%	-14%	3%	(86,032)	-33%
PASIVO									
Depositos de ahorro	193,561	132,855	107,276	98,845	-31%	-19%	-8%	(94,716)	-49%
TOTAL PASIVO	213,587	163,992	149,821	154,248	-23%	-9%	3%	(59,339)	-28%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	24,244	15,944	11,517	9,960	-34%	-28%	-14%	(14,284)	-59%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	45,843	31,279	17,969	19,150	-32%	-43%	7%	(26,693)	-58%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

LA DOLOROSA
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
TOTAL ACTIVO	61,287	46,126	39,635	40,966	-25%	-14%	3%	(20,321)	-33%
TOTAL PASIVO	50,457	38,738	35,390	36,442	-23%	-9%	3%	(14,015)	-28%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	10,830	7,389	4,245	4,524	-32%	-43%	7%	(6,306)	-58%
CPI (AÑO BASE 1980 = 1.00)	7.14	13.26	20.45	24.88					

EL SAGRARIO LTDA.
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% COB 87-88	% COB 88-89	% COB 89-90	87-90	% COB 87-90
Fondos disponibles	17,047	37,128	80,589	147,694	118%	117%	83%	130,647	766%
Activo exigible	1,183,233	1,353,731	1,335,782	1,363,420	14%	-1%	2%	180,187	15%
Inversiones			10,000	228,717			2187%	228,717	
Activos fijos y otros activos	266,111	151,709	475,725	212,206	-43%	214%	-55%	(53,905)	-20%
TOTAL ACTIVO	1,466,391	1,542,568	1,902,096	1,952,037	5%	23%	3%	485,646	33%
PASIVO									
Depósitos de ahorro	1,124,710	1,232,041	1,306,178	1,545,666	10%	6%	18%	420,956	37%
Otros depósitos									
Otros pasivos	217,165	158,485	140,230	188,482	-27%	-12%	34%	(28,683)	-13%
TOTAL PASIVO	1,341,875	1,390,526	1,446,408	1,734,148	4%	4%	20%	392,273	29%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportación	94,253	112,860	128,333	140,938	20%	14%	10%	46,685	50%
Reservas	9,400	11,079	11,080	18,200	18%	0%	64%	8,800	94%
Excedentes y/o pérdida	20,863	28,103	316,275	58,751	35%	1025%	-81%	37,888	182%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	124,516	152,042	455,688	217,890	22%	200%	-52%	93,374	75%
ACTIVO-PASIVO	124,516	152,042	455,688	217,890					

EL SAGRARIO LTDA.
(000) SUCRES--AJUSTADO POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% 87-88	% 88-89	% 89-90	87-90	% 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	10,107	11,853	16,685	25,126	17%	41%	51%	15,020	149%
Activo exigible	701,497	432,191	276,564	231,952	-38%	-36%	-16%	(469,545)	-67%
Inversiones	0	0	2,070	38,911	0%	207042%	1779%	38,911	ERR
Activos fijos y otros activos	157,768	48,435	98,495	36,102	-69%	103%	-63%	(121,666)	-77%
TOTAL ACTIVO	869,372	492,479	393,815	332,091	-43%	-20%	-16%	(537,281)	-62%
PASIVO									
Depósitos de ahorro	666,801	393,341	270,434	262,957	-41%	-31%	-3%	(403,844)	-61%
TOTAL PASIVO	795,551	443,939	299,468	295,022	-44%	-33%	-1%	(500,528)	-63%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportación	55,879	36,032	26,570	23,977	-36%	-26%	-10%	(31,902)	-57%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	73,821	48,541	94,347	37,069	-34%	94%	-61%	(36,753)	-50%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

EL SAGRARIO LTDA.
(000) SUCRES--AJUSTADO POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% 87-88	% 88-89	% 89-90	87-90	% 87-90
TOTAL ACTIVO	276,156	175,093	140,014	95,794	-37%	-20%	-32%	(180,363)	-65%
TOTAL PASIVO	252,707	157,835	106,471	85,101	-38%	-33%	-20%	(167,606)	-66%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	23,449	17,258	33,543	10,693	-26%	94%	-68%	(12,757)	-54%
CPI(1980 AÑO BASE =1.00)	5.31	8.81	13.59	20.38					

OSCUS
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
Fondos disponibles	57,624	50,033	64,773	41,134	-13%	29%	-36%	(16,490)	-29%
Activo exigible	986,317	1,193,809	1,717,399	1,893,557	21%	44%	10%	907,240	92%
Inversiones	253,700	336,083	430,999	713,522	32%	28%	66%	459,822	181%
Activos fijos y otros activos	138,777	167,576	166,533	168,540	21%	-1%	1%	29,763	21%
TOTAL ACTIVO	1,436,418	1,747,501	2,379,704	2,816,753	22%	36%	18%	1,380,335	96%
PASIVO									
Depositos de ahorro	1,109,066	1,300,766	1,700,376	2,000,205	18%	30%	18%	891,139	80%
Otros depositos	16,295	9,582	4,712	2,888					
Otros pasivos	114,076	103,434	213,455	275,383	-9%	106%	29%	161,307	141%
TOTAL PASIVO	1,239,437	1,422,782	1,918,543	2,278,476	15%	35%	19%	1,039,039	84%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	154,395	194,526	284,773	332,415	26%	46%	17%	178,020	115%
Reservas	21,231	68,860	72,753	82,947	224%	6%	14%	61,716	291%
Excedentes y/o perdida	21,355	61,333	103,685	122,915	187%	69%	19%	101,560	476%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	196,981	324,719	461,161	538,277	65%	42%	17%	341,296	173%
ACTIVO-PASIVO	196,981	324,719	461,161	538,277					

OSCUS
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	34,163	15,974	13,411	6,998	-53%	-16%	-48%	(27,165)	-80%
Activo exigible	584,753	381,135	355,575	322,142	-35%	-7%	-9%	(262,611)	-45%
Inversiones	150,410	107,298	89,235	121,388	-29%	-17%	36%	(29,022)	-19%
Activos fijos y otros activos	82,276	53,500	34,479	28,673	-35%	-36%	-17%	(53,603)	-65%
TOTAL ACTIVO	851,602	557,906	492,700	479,201	-34%	-12%	-3%	(372,401)	-44%
PASIVO									
Depositos de ahorro	657,526	418,155	352,050	340,285	-36%	-16%	-3%	(317,241)	-48%
TOTAL PASIVO	734,819	454,237	397,220	387,626	-38%	-13%	-2%	(347,192)	-47%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	91,535	62,104	58,950	56,552	-32%	-5%	-4%	(34,983)	-38%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	116,783	103,670	95,480	91,575	-11%	-8%	-4%	(25,209)	-22%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

OSCUS
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
TOTAL ACTIVO	201,179	131,787	116,384	113,214	-34%	-12%	-3%	(87,965)	-44%
TOTAL PASIVO	173,591	107,299	93,830	91,579	-38%	-13%	-2%	(82,012)	-47%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	27,588	24,489	22,554	21,635	-11%	-8%	-4%	(5,953)	-22%
CPI (AÑO BASE 1980 = 1.00)	7.14	13.26	20.45	24.88					

PABLO MUÑOZ VEGA
(000) SUCRES-- VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
Fondos disponibles	6,809	2,942	12,139	18,414	-57%	313%	52%	11,605	170%
Activo exigible	341,629	465,030	745,853	862,440	-96%	5615%	16%	520,811	152%
Inversiones	13,552	13,051	9,113	11,300			24%	(2,252)	
Activos fijos y otros activos	72,773	78,114	131,680	154,783	7%	69%	18%	82,010	113%
TOTAL ACTIVO	434,763	559,136	898,785	1,046.936	29%	61%	16%	612,173	141%
PASIVO									
Depósitos de ahorro	290,359	370,663	534,128	619,730	28%	44%	16%	329,371	113%
Otros depósitos									
Otros pasivos	27,533	27,861	70,196	103,932	1%	152%	48%	76,400	277%
TOTAL PASIVO	317,891	398,524	604,324	723,662	25%	52%	20%	405,771	128%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportación	78,267	105,247	180,365	209,721	34%	71%	16%	131,454	168%
Reservas	9,960	10,102	18,881	32,078	1%	87%	70%	22,118	222%
Excedentes y/o pérdida	28,645	45,263	95,215	81,475	58%	110%	-14%	52,830	184%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	116,872	160,612	294,461	323,274	37%	83%	10%	206,403	177%
ACTIVO-PASIVO	116,872	160,612	294,461	323,274					

PABLO MUNOZ VEGA
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	4,037	939	2,513	3,133	-77%	168%	25%	(904)	-22%
Activo exigible	202,540	4,166	154,423	146,723	-98%	3606%	-5%	(55,817)	-28%
Inversiones	8,034	4,166	1,887	1,922	-48%	-55%	2%	(6,112)	-76%
Activos fijos y otros activos	43,145	24,939	27,263	26,332	-42%	9%	-3%	(16,812)	-39%
TOTAL ACTIVO	257,756	178,509	186,087	178,110	-31%	4%	-4%	(79,645)	-31%
PASIVO									
Depósitos de ahorro	172,143	118,338	110,587	105,432	-31%	-7%	-5%	(66,712)	-39%
TOTAL PASIVO	188,466	127,232	125,121	123,113	-32%	-2%	-2%	(65,353)	-35%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportación	46,402	33,601	37,343	35,679	-28%	11%	-4%	(10,723)	-23%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	69,289	51,277	60,966	54,997	-26%	19%	-10%	(14,292)	-21%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

PABLO MUNOZ VEGA
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
TOTAL ACTIVO	81,876	63,466	[illegible],160	51,377	-22%	4%	-22%	(30,499)	-37%
TOTAL PASIVO	59,866	45,235	44,485	35,513	-24%	-2%	-20%	(24,354)	-41%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	22,010	18,231	21,675	15,864	-17%	19%	-27%	(6,145)	-28%
CPI(1980 AÑO BASE =1.00)	5.31	8.81	13.59	20.38					

PEQUENA EMPRESA "CACPE"
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
Fondos disponibles	1,291	9,057	2,771	174	602%	-69%	-94%	(1,117)	-87%
Activo exigible	41,554	59,074	80,174	85,585	42%	36%	7%	44,031	106%
Inversiones	3,787	3,542	2,874	3,821	-6%	-19%	33%	34	1%
Activos fijos y otros activos	5,740	18,738	18,808	47,145	226%	0%	151%	41,405	721%
TOTAL ACTIVO	52,372	90,411	104,627	136,725	73%	16%	31%	84,353	161%
PASIVO									
Depositos de ahorro	18,644	31,621	27,544	32,110	70%	-13%	17%	13,466	72%
Otros depositos			5,335	3,694					
Otros pasivos	14,913	13,655	11,864	39,386	-8%	-13%	232%	24,473	164%
TOTAL PASIVO	33,557	45,276	44,743	75,190	35%	-1%	68%	41,633	124%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	12,007	34,947	50,606	60,301	191%	45%	19%	48,294	402%
Reservas	1,687	5,268	8,096	75	212%	54%	-99%	(1,612)	-96%
Excedentes y/o perdida	5,121	4,920	1,126	1,159	-4%	-77%	3%	(3,962)	-77%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	18,815	45,135	59,828	61,535	140%	33%	3%	42,720	227%
ACTIVO-PASIVO	18,815	45,135	59,884	61,535					

PEQUENA EMPRESA "CACPE"
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	765	2,892	574	30	278%	-80%	-95%	(736)	-96%
Activo exigible	24,636	18,860	16,599	14,560	-23%	-12%	-12%	(10,076)	-41%
Inversiones	2,245	1,131	595	650	-50%	-47%	9%	(1,595)	-71%
Activos fijos y otros activos	3,403	5,982	3,894	8,021	76%	-35%	106%	4,618	136%
TOTAL ACTIVO	31,050	28,865	21,662	23,260	-7%	-25%	7%	(7,789)	-25%
PASIVO									
Depositos de ahorro	11,053	10,095	5,703	5,463	-9%	-44%	-4%	(5,591)	-51%
TOTAL PASIVO	19,895	14,455	9,264	12,792	-27%	-36%	38%	(7,103)	-36%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	7,119	11,157	10,478	10,259	57%	-6%	-2%	3,140	44%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	11,155	14,410	12,387	10,469	29%	-14%	-15%	(686)	-6%
TASA DE INFLACION	32.5%	35.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

PEQUENA EMPRESA "CACPE"
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
TOTAL ACTIVO	7,335	6,818	5,117	5,495	-7%	-25%	7%	(1,840)	-25%
TOTAL PASIVO	4,700	3,414	2,188	3,022	-27%	-36%	38%	(1,678)	-36%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	2,635	3,404	2,926	2,473	29%	-14%	-15%	(162)	-6%
CPI (AÑO BASE 1980 = 1.00)	7.14	13.26	20.45	24.88					

SAN FRANCISCO DE AMBATO
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JULIO 31, 1990	% 87-88	% 88-89	% 89-90	87-90	% 87-90
Fondos disponibles	43,960	34,531	107,352	161,915	-21%	211%	51%	117,955	268%
Activo exigible	504,406	623,460	841,220	1,069,097	24%	35%	27%	564,691	112%
Inversiones	24,532	76,392	50,527	3,869	211%	-34%	-92%	(20,663)	-84%
Activos fijos y otros activos	76,969	109,335	139,875	241,029	42%	28%	72%	164,060	213%
TOTAL ACTIVO	649,867	843,717	1,138,974	1,475,911	30%	35%	30%	826,044	127%
PASIVO									
Depósitos de ahorro	509,168	642,834	861,171	1,076,886	26%	34%	25%	567,718	111%
Otros depósitos									
Otros pasivos	23,230	21,796	46,025	99,261	-6%	111%	116%	76,031	327%
TOTAL PASIVO	532,398	664,630	907,196	1,176,147	25%	36%	30%	643,749	121%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportación	69,574	94,550	129,408	182,507	36%	37%	41%	112,933	162%
Reservas	40,828	42,055	57,834	74,754	3%	38%	29%	33,926	83%
Excedientes y/o pérdida	7,068	42,482	44,537	42,503	501%	5%	-5%	35,436	501%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	117,470	179,087	231,778	299,764	52%	29%	29%	182,295	155%
ACTIVO-PASIVO	117,470	179,087	231,778	299,764					

SAN FRANCISCO DE AMBATO
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION A SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JULIO 31, 1990	% 87-88	% 88-89	% 89-90	87-90	% CHG 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	26,062	11,024	22,226	27,546	-58%	102%	24%	1,483	6%
Activo exigible	299,045	199,045	174,168	181,880	-33%	-12%	4%	(117,16[illegible])	-39%
Inversiones	14,544	24,389	10,461	658	68%	-57%	-94%	(13,886)	-95%
Activos fijos y otros activos	45,632	34,906	28,960	41,005	-24%	-17%	42%	(4,627)	-10%
TOTAL ACTIVO	385,283	269,365	235,816	251,090	-30%	-12%	6%	(134,194)	-35%
PASIVO									
Depósitos de ahorro	301,868	205,231	178,299	183,205	-32%	-13%	3%	(118,662)	-39%
TOTAL PASIVO	315,640	212,189	187,828	200,092	-33%	-11%	7%	(115,548)	-37%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportación	41,248	30,186	26,793	31,049	-27%	-11%	16%	(10,199)	-25%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4[illegible],644	57,175	47,988	50,997	-18%	-16%	6%	(18,646)	-27%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

SAN FRANCISCO DE AMBATO
(000) SUCRES--AJUSTADO POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JULIO 31, 1990	% 87-88	% 88-89	% 89-90	87-90	% 87-90
TOTAL ACTIVO	122,386	95,768	83,840	72,428	-22%	-12%	-14%	(49,957)	-41%
TOTAL PASIVO	100,263	75,440	66,779	57,718	-25%	-11%	-14%	(42,545)	-42%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	22,122	20,328	17,061	14,711	-8%	-16%	-14%	(7,412)	-34%
CPI(1980 AÑO BASE =1.00)	5.31	8.81	13.59	20.38					

SAN FRANCISCO DE ASIS
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
Fondos disponibles	142,952	242,974	214,891	174,203	70%	-12%	-19%	31,251	22%
Activo exigible	10,330,698	12,565,893	11,547,780	12,708,652	22%	-8%	10%	2,377,954	23%
Inversiones	146,557	256,416	204,840	22,917	75%	-20%	-89%	(123,640)	-84%
Activos fijos y otros activos	1,717,142	2,053,972	3,237,250	5,687,990	20%	58%	76%	3,970,848	231%
TOTAL ACTIVO	12,337,349	15,119,255	15,204,761	18,593,762	23%	1%	22%	6,256,413	51%
PASIVO									
Depositos de ahorro	7,927,064	9,968,206	10,641,680	10,705,710	26%	7%	1%	2,778,646	35%
Otros depositos	1,870	1,803		1,525,069					
Otros pasivos	626,127	909,807	1,700,730	2,740,682	45%	87%	61%	2,114,555	338%
TOTAL PASIVO	8,555,061	10,879,816	12,342,411	14,971,461	27%	13%	21%	6,416,400	75%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	3,622,800	3,956,611	1,597,952	1,539,997	9%	-60%	-4%	(2,082,803)	-57%
Reservas	113,721	123,353	155,758	143,504	8%	26%	-8%	29,783	26%
Excedentes y/o perdida	45,767	159,475	1,108,644	1,938,800	248%	595%	75%	1,893,033	4136%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	3,782,288	4,239,439	2,862,354	3,622,301	12%	-32%	27%	(159,987)	-4%
ACTIVO-PASIVO	3,782,288	4,239,439	2,862,351	3,622,301					

SAN FRANCISCO DE ASIS
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR TASA DE INFLACION EN SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
ACTIVO									
Fondos disponibles	84,751	77,572	44,492	29,636	-8%	-43%	-33%	(55,115)	-65%
Activo exigible	6,124,708	4,011,781	2,390,881	2,162,063	-34%	-40%	-10%	(3,962,645)	-65%
Inversiones	86,888	81,863	42,411	3,899	-6%	-48%	-91%	(82,990)	-96%
Activos fijos y otros activos	1,018,033	655,750	670,248	967,671	-36%	2%	44%	(50,362)	-5%
TOTAL ACTIVO	7,314,381	4,826,966	3,148,031	3,163,269	-34%	-35%	0.48%	(4,151,112)	-57%
PASIVO									
Depositos de ahorro	4,699,678	3,182,444	2,203,280	1,821,312	-32%	-31%	-17%	(2,878,366)	-61%
TOTAL PASIVO	5,071,995	3,473,484	2,555,403	2,547,024	-32%	-26%	-0.33%	(2,524,971)	-50%
CAPITAL SOCIAL									
Certificados de aportacion	2,147,831	1,263,186	330,844	261,992	-41%	-74%	-21%	(1,885,838)	-88%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	2,242,386	1,353,481	592,629	616,245	-40%	-56%	4%	(1,626,141)	-73%
TASA DE INFLACION	32.5%	85.7%	54.2%	21.7%					
FACTOR INFLACIONARIO	1.69	3.13	4.83	5.88					

SAN FRANCISCO DE ASIS
(000) SUCRES--AJUSTADOS POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1987	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 87-88	% CAM 88-89	% CAM 89-90	87-90	% CAM 87-90
TOTAL ACTIVO	1,727,920	1,140,215	743,621	747,338	-34%	-35%	0.50%	(980,582)	-57%
TOTAL PASIVO	1,198,188	820,499	603,632	601,747	-32%	-26%	-0.31%	(596,441)	-50%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	529,732	319,716	139,989	145,591	-40%	-56%	4%	(384,141)	-73%
CPI (AÑO BASE 1980 = 1.00)	7.14	13.26	20.45	24.88					

TULCAN
(000) SUCRES--VALORES NOMINALES

ACTIVO	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 88-89	% CAM 89-90	88-90	% CAM 88-90
Fondos disponibles	15,316	18,368	57,935	20%	215%	42,619	278%
Activo exigible	676,711	948,400	1,105,519	40%	17%	428,808	63%
Inversiones	16,869	18,018	16,980	7%	-6%	111	1%
Activos fijos y otros activos	94,776	87,376	79,973	-8%	-8%	(14,802)	-16%
TOTAL ACTIVO	803,672	1,072,162	1,260,407	33%	18%	456,736	57%
PASIVO							
Depósitos de ahorro	654,077	869,156	1,019,263	33%	17%	365,186	56%
Otros depósitos							
Otros pasivos	3,358	19,208	13,486	472%	-30%	10,128	302%
TOTAL PASIVO	657,435	888,365	1,032,750	35%	16%	375,315	57%
CAPITAL SOCIAL							
Certificados de aportación	124,695	152,752	169,715	23%	11%	45,021	36%
Reservas	11,096	30,851	20,838	178%	-32%	9,741	88%
Excedientes y/o pérdida	10,446	194	37,105	-98%	18983%	26,659	255%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	146,237	183,797	227,658	26%	24%	81,421	56%
ACTIVO-PASIVO	146,237	183,797	227,658			81,421	

TULCAN

(000) SUCRES--AJUSTADO POR TASA DE INFLACION A SUCRES DE 1985

	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 88-89	% CAM 89-90	88-90	% CAM 88-90
ACTIVO							
Fondos disponibles	6,479	5,039	13,059	-22%	159%	6,580	102%
Activo exigible	286,262	260,176	249,202	-9%	-4%	(37,060)	-13%
Inversiones	7,136	4,943	3,828	-31%	-23%	(3,308)	-46%
Activos fijos y otros activos	40,092	23,970	18,027	-40%	-25%	(22,065)	-55%
TOTAL ACTIVO	339,968	294,128	284,116	-13%	-3%	(55,852)	-16%
PASIVO							
Depósitos de ahorro	276,687	238,437	229,758	-14%	-4%	(46,929)	-17%
TOTAL PASIVO	278,107	243,706	232,798	-12%	-4%	(45,309)	-16%
CAPITAL SOCIAL							
Certificados de aportación	52,748	41,905	38,257	-21%	-9%	(14,492)	-27%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	61,861	50,421	51,318	-18%	2%	(10,543)	-17%
TASA DE INFLACION	85.7%	54.2%	21.7%				
FACTOR INFLACIONARIO	2.36	3.65	4.44				

TULCAN

(000) SUCRES--AJUSTADO POR CPI A VALORES 1980

	DIC 31, 1988	DIC 31, 1989	JUNIO 30, 1990	% CAM 88-89	% CAM 89-90	88-90	% CAM 88-90
TOTAL ACTIVO	91,223	78,922	61,853	-13%	-22%	(29,370)	-32%
TOTAL PASIVO	74,624	65,393	50,681	-12%	-22%	(23,943)	-32%
TOTAL CAPITAL SOCIAL	16,599	13,529	11,172	-18%	-17%	(5,427)	-33%
CPI(1980 AÑO BASE =1.00)	8.81	13.59	20.38				

ANEXO 4

RESULTADOS DE LA ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

RESULTADOS DE LA ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO -- SEPTIEMBRE 1990

COOPERATIVA	#SOCIOS	VALOR AHORROS (000)	PROMVAL AHO/SOC (000)	VALPROM AHO/PRS (000)	VALOR PREST (000)	# PREST	% PRES SOC	PROMVAL PREST (000)	# EMPRESAS MEMBERS	SOC.EMPR. % DE TOTAL SOC	# EMPR. PRESTAM	PREST.EMP % DE TOT PREST	PREST.EMP % DE SOC.EMPR.
Quito													
San Francisco de Asís	193,571	12,230,780	63	730	10,673,154	16,754	9%	637	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Ocho de Septiembre	28,000	1,236,163	44	145	856,981	8,500	30%	101	7,840	28%	5,100	60%	65%
Andalucía	22,000	937,585	43	176	966,000	5,327	24%	181	2,200	10%	1,332	25%	61%
Cotocollao	16,000	524,074	33	47	466,535	11,200	70%	42	1,600	10%	1,120	10%	70%
CACPE	3,300	35,806	11	27	82,990	1,350	41%	61	3,135	95%	1,350	100%	43%
TOTAL QUITO	262,871	14,964,408	57	347	13,045,660	43,131	16%	302	14,775	21%	8,902	34%	60%
AMBATO													
La Merced	7,600	241,600	32	69	164,500	3,500	46%	47	N/A	N/A	A LOT	N/A	N/A
Sagrario	50,000	1,545,666	31	124	1,363,420	12,500	25%	109	25,000	50%	6,250	50%	25%
CACPE	98	12,902	132	358	20,340	36	37%	565	98	95%	36	100%	39%
San Francisco	35,000	1,076,886	31	108	1,069,097	10,000	29%	107	11,323	32%	3,000	30%	26%
Oscus	21,000	1,999,776	95	167	1,893,558	12,000	57%	158	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
TOTAL AMBATO	113,698	4,876,830	43	128	4,510,916	38,036	33%	119	36,416	43%	9,286	41%	26%
GUAYAQUIL													
La Dolorosa	16,000	581,486	36	52	677,305	11,200	70%	60	4,800	30%	7,840	70%	163%
Nacional	50,000	445,102	9	45	404,777	10,000	20%	40	50,000	100%	10,000	100%	20%
TOTAL GUAYAQUIL	66,000	1,026,588	16	48	1,082,081	21,200	32%	51	54,800	83%	17,840	84%	33%
BABAHOYO													
23 de noviembre	1,355	14,000	10	105	17,000	133	10%	128	500	37%	80	60%	16%
TOTAL BABAHOYO	1,355	14,000	10	105	17,000	133	10%	128	500	37%	80	60%	16%
TULCAN													
Carchi	5,300	307,918	58	134	362,496	2,300	43%	158	3,180	60%	920	40%	29%
Pablo Muñoz Vega	16,000	608,077	38	61	862,440	10,000	63%	86	8,000	50%	3,000	30%	38%
Tulcán	17,000	1,019,263	60	86	1,105,519	11,900	70%	93	11,900	70%	8,330	70%	70%
TOTAL TULCAN	38,300	1,935,258	51	80	2,330,455	24,200	63%	96	23,080	60%	12,250	51%	53%
MUESTRA TOTAL	482,224	22,817,083	47	180	20,986,112	126,700	26%	166	129,571	46%	23,580	51%	37%
TOTAL COOPERATIVAS AB	677,007	24,212,772	36	N/A	31,021,228	N/A	N/A	N/A	203,102	30%	N/A	N/A	N/A
MUESTRA % DE CUs ABIERTAS	71%	94%	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	64%	N/A	N/A	N/A	N/A

Source: (a) Survey of 15 Cooperativas de Ahorro y Crédito, Sept 1990
(b) Superintendencia de Bancos "Memoria 1989"

COOPERATIVA	# SOCIOS	VALOR AHORROS (000)	AHORROS PLAZO FIJO (000)	PLZ-FIJ % DE AHORTOT	VALOR PROM AHOR/SOC (000)	VALOR PRO AHO/PREST (000)	VALOR PRESTAMOS (000)	AHO-PREST (000)	#PRESTAM	% L-M
Quito										
San Francisco de Asís	193,571	12,230,780	2,884,434	24%	63.185	730.021	10,673,154	1,557,626	16,754	9%
Ocho de Septiembre	28,000	1,236,163	101,295	8%	44.149	145.431	856,981	379,181	8,500	30%
Andalucía	22,000	937,585	36,241	4%	42.617	176.006	966,000	(26,415)	5,327	24%
Cotocollao	16,000	524,074	N/A	N/A	32.755	46.792	466,535	57,539	11,200	70%
CACPE	3,300	35,806	10,050	28%	10.850	26.523	82,990	(47,184)	1,350	41%

RESULTADOS DE ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO - SEPTIEMBRE DE 1990

TOTAL QUITO	262,871	14,964,408	3,032,021	20%	56.927	346.952	13,045,660	1,918,747	43,131	16%
AMBATO										
La Merced	7,600	241,600	N/A	N/A	31.789	69.029	164,500	77,100	3,500	46%
Sagrario	50,000	1,545,666	56,359	4%	30.913	123.653	1,363,420	182,245	12,500	25%
CACPE	98	12,902	N/A	N/A	131.653	358.389	20,340	(7,438)	36	37%
San Francisco	35,000	1,076,886	N/A	N/A	30.768	107.689	1,069,097	7,788	10,000	29%
Oscus	21,000	1,999,776	430	0.02%	95.227	166.648	1,893,558	106,219	12,000	57%
TOTAL AMBATO	113,698	4,876,830	56,789	1.16%	42.893	128.216	4,510,916	365,914	38,036	33%
GUAYAQUIL										
La Dolorosa	16,000	581,486	21	0.00%	36.343	51.918	677,305	(95,819)	11,200	70%
Nacional	50,000	445,102	39,134	9%	8.902	44.510	404,777	40,326	10,000	20%
TOTAL GUAYAQUIL	66,000	1,026,588	39,155	4%	15.554	48.424	1,082,081	(55,493)	21,200	32%
BABAHOYO										
23 de noviembre	1,355	14,000	N/A	N/A	10.332	105.263	17,000	(3,000)	133	10%
TOTAL BABAHOYO	1,355	14,000	N/A	N/A	10.332	105.263	17,000	(3,000)	133	10%
TULCAN										
Carchi	5,300	307,918	129,599	42%	58.098	133.877	362,496	(54,578)	2,300	43%
Pablo Muñoz Vega	16,000	608,077	130,204	21%	38.005	60.808	862,440	(254,363)	10,000	63%
Tulcán	17,000	1,019,263	151,160	15%	59.957	85.652	1,105,519	(86,256)	11,900	70%
TOTAL TULCAN	38,300	1,935,258	410,964	21%	50.529	79.969	2,330,455	(395,198)	24,200	63%
TOTAL MUESTRA (a)	482,224	22,817,083	3,538,930	16%	47.316	180.087	20,986,112	1,830,971	126,700	26%
TOTAL CUs APORT.AB. (b)	677,007	24,212,772	N/A	N/A	35.764	N/A	31,021,228	(6,808,456)	N/A	N/A
MUESTRA COMO % TOTAL	71%	94%	N/A	N/A	132%	N/A	68%	N/A	N/A	N/A

Fuente: (a) Encuesta a 15 CUs, Sept 1990
(b) Superintendencia de Bancos "Memoria 1989"

COOPERATIVAS	ACTIVOS CAMBIOS 87-90 NOM	% 87-90 NOM	% 87-90 REAL	% 89-90 REAL	PASIVO CAMBIO 87-90 NOM	% 87-90 NOM	% 87-90 REAL	% 89-90 REAL	EQUIDAD 87-90 NOM	% 87-90 NOM	% CHG 87-90 REAL	% CHG 89-90 REAL
QUITO												
San Francisco de Asís	6,256,413	51%	-57%	0.5%	6,416,400	75%	-50%	-0.3%	(159,987)	-4%	-73%	4%
Ocho de Septiembre	1,163,793	198%	-14%	N/A	1,072,168	194%	-16%	N/A	91,625	257%	3%	N/A
Andalucía	813,240	159%	-26%	0.35%	639,860	171%	-22%	2%	173,380	127%	-35%	-6%
Cotocollao	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
CACPE	84,353	161%	-25%	7%	41,633	124%	-36%	38%	42,720	227%	-8%	-15%
AMBATO												
La Merced	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Sagrario	485,646	33%	-62%	-16%	392,273	29%	-63%	-1%	93,374	75%	-50%	-61%
CACPE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
San Francisco	826,044	127%	-35%	6%	643,749	121%	-37%	7%	182,295	155%	-27%	6%
Oscus	1,380,335	96%	-44%	-3%	1,039,039	84%	-47%	-2%	341,296	173%	-22%	-4%
GUAYAQUIL												
La Dolorosa	581,648	133%	3%	-33%	546,409	152%	-28%	3%	35,239	46%	-58%	7%
Nacional	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

RESULTADOS DE ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO -- SEPTIEMBRE DE 1990

BABAHOYO												
23 de noviembre	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
TULCAN	88-90	88-90	88-90	89-90	88-90	88-90	88-90	89-90	88-90	88-90	88-90	89-90
Carchi	106,754	27%	-32%	-12%	44,142	15%	-39%	-18%	62,611	63%	-13%	4%
Pablo Muñoz Vega	612,173	141%	-31%	-4%	405,771	128%	-35%	-2%	206,403	177%	-21%	-10%
Tulcán	456,736	57%	-16%	-3%	375,315	57%	-16%	-4%	81,421	56%	-17%	2%
GAMA DE MUESTRA												
PROMEDIO MUESTRA												

COOPERATIVA	# EMP	SAL(000) PER MES MAX	MIN	COMENTARIOS
Quito				
San Francisco de Asís	486	600		Morosidad rep. gerencia pasada; intervenida; puede refinanciar 25%-50% prest. se pague.
Ocho de Septiembre	32	200	45	
Andalucía	28	220	58	Necesario ampliar ahorros a la vez que prést;
Cotocollao	14	110	35	No puede refinanciar;
CACPE	15	180	50	

RESULTADOS DE LA ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO -- SEPTIEMBRE 1990

TOTAL QUITO	575			
AMBATO				
La Merced	16	120	35	
Sagrario	86	200	49	
CACPE	80	60		
San Francisco	64	195	65	El año anterior se inició un proceso de rediseño de la coop; nuevas tasas han incrementado socios en número de 3000.
Oscus	109	160	57	
TOTAL AMBATO	355			
GUAYAQUIL				
La Dolorosa	36	100	48	
Nacional	42	360	45	No tengo confianza en la seriedad del # socios emprs; 90% prést. a mujeres; 50% $ en banco para obtener ganancias.
TOTAL GUAYAQUIL	78			
BABAHOYO				
23 de noviembre	8	45	16	
TOTAL BABAHOYO	8			
TULCAN				
Carchi	24	120	42	Todas las coops de Tulcán tienen bibliotecas además de servicios, médicos, mortuorios y de desgravamen; participa en la federación de cooperativas del Carchi.
Pablo Muñoz Vega	38	90	55	Actuamente tienen 250 casos en proceso legal; fija tasas con demás coops de Tulcán; 30% socios usan bancos
Tulcán	35	106	48	La h oja de balance debe explicar cómo tener más $ para cubrir préstamos
TOTAL TULCAN				
TOTAL MUESTRA (a)				
TOTAL CUs ABIERTAS (b)				
MUESTRA % DEL TOTAL				

COOPERATIVAS	VALORPROM PRESTAMOS (000)	#NEGOCIOS SOCIOS	% TOT	#EMPRESAS PRESTAM	% TOT	% B/M	TASAS ACTIVAS Q	P	H	E	O	MONTO EN CAJA Q	P	H	E	O	NOMINAL REAL LOAN RAT Q	P	H	E	O	TASAS PAS A	P-F	COMS
Quito																								
San Francisco de Asís	637.051		0%		0%	N/A	42%	42%	44%			20%	20%	10%			46%	46%	46%			26%	25%	
Ocho de Septiembre	100.821	7,840	28%	5,100	60%	65%	32%	34%	34%			33%	20%	20%			38%	38%	38%			20%	30%	1%
Andalucía	181.340	2,200	10%	1,332	25%	61%	25%			25%	25%	33%			33%	33%	32%	0%		32%	32%	10%	30%	0%
Cotocollao	41.655	1,600	10%	1,120	10%	70%	18%				18%	33%				100%	20%	0%	0%	0%	4%	14%		
CACPE	61.474	3,135	95%	1,350	100%	43%	40%				40%	33%			33%	33%	49%	0%	0%	-10%	49%	21%	26%	6%
TOTAL QUITO	302.466	14,775	21%	8,902	34%	60%																		
AMBATO																								
La Merced	47.000	N/A	0%	A LOT	0%	N/A	26%	28%	28%			33%	20%	20%			33%	32%	32%			12%	30%	
Sagrario	109.074	25,000	50%	6,250	50%	25%	23%	23%	23%			33%	33%	17%			29%	29%	25%			10%	32%	
CACPE	565.000	93	95%	36	100%	39%	36%					33%					43%					22%		
San Francisco	106.910	11,323	32%	3,000	30%	26%	36%			36%	42%	33%			10%	17%	43%			38%	46%	22%		
Oscus	157.796	N/A	0%	N/A	0%	N/A	22%	22%	22%			33%	33%	17%			27%	27%	24%			12%	12%	
TOTAL AMBATO	118.596	36,416	43%	9,286	41%	26%																		

RESULTADOS DE ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO -- SEPTIEMBRE 1990

GUAYAQUIL																								
La Dolorosa	60.474	4,800	30%	7,840	70%	163%	18%	18%	18%			50%	33%	25%(varies)			28%	23%	21%			8%		0%
Nacional	40.478	50,000	100%	10,000	100%	20%	29%					33%					37%					12%	30%	
TOTAL GUAYAQUIL	51.042	54,800	83%	17,840	84%	33%																		
BABAHOYO																								
23 de noviembre	127.820	500	37%	80	60%	16%	49%					33%					62%					22%	49%	
TOTAL BABAHOYO		500	37%	80	60%	16%																		
TULCAN																								
Carchi	157.607	3,180	60%	920	40%	29%	42%		42%		42%	33%		33%		33%	50%	0%	50%	0%	50%	25%	N/A	5%
Pablo Muñoz Vega	86.244	8,000	50%	3,000	30%	38%	45%		45%		23%	33%		20%		100%	54%	0%	50%	0%	-3%	26%	38%	
Tulcán	92.901	11,900	70%	8,330	70%	70%	43%		43%			33%		20%			51%	0%	47%	0%	0%	26%	42%	
TOTAL TULCAN	96.300	23,080	60%	12,250	51%	53%																		
TOTAL MUESTRA (a)	165.636	129,571	46%	48,358	51%	37%																		
TOTAL CUs ABIERTAS (b)	N/A	203,102	30%	N/A	N/A	N/A																		
MUESTRA % DEL TOTAL	N/A	64%	N/A	N/A	N/A	N/A																		

RESULTADOS DE ENCUESTA A COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO - SEPTIEMBRE 1990

COOPERATIVAS	# G	PERI ESP	TRA-MITE (SEM	MOROSIDAD %	MOROSIDAD # PREST	VALOR (000)	VALOR PROM	CUENTA BASICA AHORROS	TASAS PLAZO FIJO	TASAS PRESTAM. (1)	% ENCAJE	TASA NOMINAL PREST	MONTO MAX PRESTAMOS (000) SUC	PLAZO MAXIM #MESES
Quito														
San Francisco de Asís	1-2	1	3-4	41%	6,869	4,400,000	640.5	26%	25%	42%	20%	46%	800	30
Ocho de Septiembre	2	3-6	2	3%	255	24,000	94.11	20%	30%	32%	33%	38%	500	24
Andalucía	1-2	4-6	3-4	11%	603	17,498	29.01	10%	30%	25%	33%	32%	1,000	60
Cotocollao	0-2	3	2	4%	448	11,756	26.24	14%	N/A	18%	33%	20%	500	50
CACPE	1-2	1-6					EPR	21%	26%	40%	33%	49%	300	15
TOTAL QUITO					8,175									
AMBATO														
La Merced	1-2	3	2-3	19%				12%	30%	26%	33%	33%	500	24
Sagrario	2	3	2	4%				10%	32%	23%	33%	29%	500	36
CACPE								22%	N/A	36%	33%	43%	500	6
San Francisco	1-2	3	2-4	4%				22%	N/A	36%	33%	43%	1,000	24
Oscus	0-2	2	0-6					12%	12%	22%	33%	27%	600	36
TOTAL AMBATO														
GUAYAQUIL														
La Dolorosa	1-2	3	2	8%	1,350	58,000		8%	N/A	18%	25%-50%	28%	1,000	N/A
Nacional	1	3	1	3%				12%	30%	29%	33%	37%	9,000	24
TOTAL GUAYAQUIL														
BABAHOYO														
23 de noviembre	2	3	1-2	18%		2,000		22%	49%	49%	33%	62%	500	12
TOTAL BABAHOYO														
TULCAN														
Carchi	1-2	3	1-4	8%	120	250,000	2083.	25%	N/A	42%	33%	50%	500	24
Pablo Muñoz Vega	1-2		1-2	20%				26%	38%	45%	33%	54%	800	48
Tulcán	1-2	5	1-2	9%				26%	42%	43%	33%	51%	1,000	48
TOTAL TULCAN														
TOTAL MUESTRA (a)								8%-26%	12%-49%	18%-49%	20%-50%	20%-62%	500-9,000	6-60
TOTAL CUs ABIERTAS (b)								18%	31%	33%	30%	40%	1,188	31
MUESTRA % DEL TOTAL														

(1) Esto se refiere a la tasa básica de préstamos quirografarios. Diferentes tasas aplican a préstamos quirografarios para vivienda y bienes fijos

CAPITULO TRES

LAS FINANZAS INFORMALES Y LA PEQUEÑA EMPRESA EN EL ECUADOR

por
Richard L. Meyer
The Ohio State University

INTRODUCCION

Pese a los renovados esfuerzos por ampliar los servicios del sector financiero formal, especialmente en lo que a crédito se refiere, en favor de la micro y pequeña empresa de países en vías de desarrollo, los ahorros personales y fuentes informales de financiamiento todavía representan los recursos financieros más importantes para la mayoría de las pequeñas empresas. Esto se debe por una parte a que muchas pequeñas empresas no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento y por otra a que existen claras desventajas para algunas empresas que utilizan recursos informales aún cuando tienen acceso a financiamiento formal.

Este capítulo se ha organizado en cuatro secciones. La primera sección resume brevemente la información de relativa importancia en cuanto a finanzas informales para la pequeña empresa, y los varios mecanismos de financiamiento informal que son importantes en muchos países. La segunda sección proporciona información relativa al financiamiento informal proveniente de la encuesta general conducida entre las pequeñas empresas del Ecuador. La tercera sección reporta los resultados de una encuesta especial hecha con una submuestra que forma parte de la muestra general utilizada para profundizar aún más en la magnitud y características de las finanzas informales que forman parte de los procedimientos adoptados por las empresas entrevistadas. La sección resume las conclusiones e implicaciones para con las políticas financieras del Ecuador.

LAS FINANZAS INFORMALES Y LA PEQUEÑA EMPRESA EN PAISES EN VIAS DE DESARROLLO

Aunque los datos son bastante escasos, las encuestas realizadas entre pequeñas empresas que forman parte de países en vías de desarrollo normalmente reportan la importante función que juegan las finanzas informales para ayudarlos a iniciar sus negocios y luego ampliarlos. La Tabla 1 reproduce los resultados de parte de las encuestas llevadas a cabo por Liedholm y colegas de la Universidad Estatal de Michigan.[1] Los ahorros propios representaron del 60 al 94 porciento de la inversión inicial para

[1] Todas las tablas de este capítulo se encuentran incluídas en el Anexo 1.

empresas pequeñas, y los de parientes representaron otro 2 a 20 porciento. Gobiernos y bancos representaron un 1 porciento o menos en todos los países sujetos a estudio. Sorprendentemente, el sector informal representado por prestamistas (chulqueros) fue también responsable por únicamente una pequeña fuente de financiamiento. La misma situación se reportó en Colombia donde los ahorros personales fueron la fuente inicial del financiamiento, a menudo proveniente de pagos por separación del empleo previo.[2] Este era el caso aún para una muestra de 68 empresas metalmecánicas que tenían un promedio de arranque de 14 trabajadores y un nivel de inversión relativamente alto de $70.000.

La India ha sido uno de los países más agresivos en tratar de estimular la concesión de préstamos a la pequeña empresa por parte del sector formal. Se han empleado cuotas de préstamo, subsidios de interés, garantías de crédito, e instituciones especializadas para tratar de alcanzar este objetivo. El Banco de la Reserva de India condujo en 1977 una encuesta de muestreo entre unidades de pequeña escala que habían recibido el apoyo de la banca comercial bajo el Esquema de Garantía de Crédito del Banco de la Reserva. Se calculaba que alrededor del 2.5 porciento de los establecimientos manufactureros que empleaban a menos de 20 personas recibieron el apoyo de la banca comercial.[3] Se entrevistaron además a seis industrias Hindúes entre 1978 y 1980. Dos industrias - la del calzado y fabricación de jabones - son tradicionales y en éllas subsisten métodos artesanales acompañados por procesos de fabricación más moderna. Dos industrias - imprenta y fábricación de herramientas - están conformadas por fábricas de características modernas, y la industria metalmecánica está en un término medio entre los dos grupos. También se llevaron a cabo entrevistas del sector de telares mecanizados, para fines comparativos. Entre el 64 y el 84 porciento de las empresas comenzó con menos de 11 trabajadores, excepción hecha de la metalmecánica.

La información financiera relativa a estas seis industrias Hindúes consta en la Tabla 2 que muestra la distribución de empresas por porcentaje de los fondos iniciales generados de ahorros propios. Los ahorros correspondieron a más del 80 porciento de la inversión inicial para 45 a 78 porciento de las empresas, excepción hecha de los telares mecanizados. Aparte de estos telares y metalmecánica, aproximadamente un tercio de las demás empresas había conseguido préstamos de amigos o parientes, o una combinación de ambos, pero los montos eran bastante pequeños comparados con el nivel de ahorros. Los préstamos bancarios eran relativamente importantes para la fabricación de herramientas, imprentas, calzado y metalmecánica, ya que del 14 al 19 porciento de las empresas había utilizado crédito bancario incialmente. Los telares mecanizados constituían la industria "peculiar" ya que no eran importantes ni ahorros ni préstamos informales o bancarios, sino que más bien los principales proveedores de crédito eran los mismos comerciantes.[4]

Es interesante mencionar a una encuesta realizada en 1974 a 399 establecimientos manufactureros de pequeña escala en Malasia Occidental porque el análisis se concretó al acceso a fuentes de

[2] Mariluz Cortés, Albert Berry, y Ashfaq Ishaq, *Success in Small and Medium-Scale Enterprise: The Evidence from Colombia.* (Exito con la Pequeña y Mediana Empresa: La Evidencia desde Colombia).

[3] Ian M.D. Little, Dipak Mazumdar, y John M. Page, Jr., *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies*, (Empresa Manufacturera de Pequeña Escala: Un Análisis Comparativo de la India y Otras Economías) p. 288.

[4] *Ibid.*, p. 210.

financiamiento durante un período cuando las políticas de intervención en los mercados de crédito eran bastante moderadas y no normaban las tasas máximas de interés sobre préstamos. Un poco más del 40 porciento de los establecimientos realizó compras de bienes fijos durante el período comprendido entre 1971 y 1973. Como promedio, dos tercios de los fondos utilizados fueron propios en toda fábrica cuya importancia se medía por el número de personas que empleaba. Sin embargo, la fuente de préstamos para las empresas prestatarias variaba considerablemente según su tamaño. La familia y parientes proporcionaban 30 o 40 porciento del crédito total para establecimientos que empleaban a menos de 20 trabajadores, mientras que las fuentes formales, principalmente bancos, proporcionaba el 90 a 100 porciento del crédito a empresas que tenían por sobre los 20 trabajadores. Alrededor del 20 porciento de las empresas contaban con fuentes externas para el financiamiento de capital de trabajo. Los créditos por parte de proveedores representaron el 50 porciento o más de finanzas externas, excepción hecha de aquellas empresas que tienen 100 o más empleados. La familia y amigos proporcionaron el 28 porciento de los fondos externos para empresas que empleaban de 1 a 4 trabajadores, pero el porcentaje disminuía notablemente a medida que aumentaba el tamaño de la empresa. Y por el contrario, los bancos proporcionaban únicamente el 8 porciento del capital de trabajo para la empresas que tenían de 1 a 4 trabajadores, pero el porcentaje subió constantemente del 50 porciento para empresas con 100 o más trabajadores.[5]

Las encuestas realizadas entre prestamistas proporcionan información adicional relativa al acceso de la pequeña empresa al financiamiento formal. Levitsky condujo una revisión de 10 proyectos industriales de pequeña escala auspiciados por el Banco Mundial, que han sido llevados a término en Bangladesh, Camerún, Colombia, Jamaica, Kenya, México, Marruecos, las Filipinas, Portugal y SriLanka.[6] Llegó a la conclusión de que a pesar de todos estos esfuerzos por fomentar la concesión de préstamos a la pequeña empresa, estos proyectos del Banco Mundial casi no habían beneficiado a las micro-empresas informales muy minúsculas, con excepción hecha de los proyectos en Nepal y SriLanka. Las razones que se dieron eran las de que los montos autorizados para los subpréstamos eran demasiado excesivos, y los prestamistas tendían a concentrar su gestión entre las compañías más grandes que cabían dentro de los límites autorizados. Estos programas también tuvieron un impacto limitado en la iniciación de nuevas empresas. En varios casos, los empresarios que solicitaron préstamos micro-empresariales ya habían acumulado bastantes negocios en comercio, importación y otras industrias. Es de presumir que estos empresarios eran quienes podían presentar antecedentes que satisfagan a las instituciones de préstamo y que también podrían hacer buen uso de los préstamos.

Las conclusiones del proyecto PISCES de A.I.D. tomaron rumbos más optimistas con respecto a la cartera de varios proyectos para la micro y pequeña industria que en 1979 y 1980 se llevaron a cabo en todo el mundo.[7] Los autores llegaron a la conclusión de que se habían identificado programas

[5] Mathias Bruch, *Financial Sources of Small-Scale Manufacturers: A Micro-Analysis for Malaysia.* (Recursos Financieros para Fabricantes Pequeños: Un Micro-Análisis para Malasia).

[6] Jacob Levitsky, *World Bank Lending to Small Enterprise: A Review, Industry and Finance Series, (Prestaciones del Banco Mundial para la Pequeña Empresa: Una Revisión, Industria y Series Financieras) Volumen 16.*

[7] Michael Farbman, *The PISCES Study: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor. (Estudio PISCES: Apoyo a las Actividades Económicas Más Pequeñas de los Segmentos Urbanos Indigentes)*

exitosos que habían prestado apoyo a un importante número de los negocios más minúsculos que ya existían dentro del sector informal, mediante préstamos iniciales de menos de $100, con costos administrativos relativamente bajos y tasas de cumplimiento del orden del 90 y 99 porciento.[8] Algunos programas apoyaron a los segmentos más indigentes para que se incorporen a actividades económicas urbanas mediante la concesión de préstamos por menos de $20, y se iniciaron negocios minúsculos de ventas al detal con préstamos que promediaban en $60.

Uno de los programas revisados por el proyecto PISCES fue el de prestaciones a la pequeña empresa por parte del Banco del Pacífico del Ecuador. Luego de tres años de operaciones en Guayaquil y Quito, el banco había concedido alrededor de $1.0 millones a más de 900 propietarios de empresas.[9] El promedio de $1.100 por prestatario fue considerablemente mayor que el monto promedio de préstamos para programas realizados en varios otros países sujetos a estudio. Lo que es más, los costos administrativos correspondieron a alrededor de $100 por préstamo concedido (es decir alrededor del 9 porciento del monto de préstamo) y el banco aplicó únicamente el 9 porciento de interés anual.

Los programas micro-empresariales que en la actualidad están siendo financiados por A.I.D. están dirigidos claramente a la concesión de préstamos por montos más pequeños y presumiblemente a empresas más pequeñas. Los 59.000 y 75.000 préstamos concedidos a través de proyectos de A.I.D. en 1988 y 1989 promediaron entre $329 y $387, respectivamente. Casi la mitad de todos los préstamos financiados por A.I.D. en favor de la micro-empresa eran inferiores a los $300.[10] El problema, desde luego, radica en que el número total de micro-empresas que reciben el apoyo a través de estos programas es bastante reducido.

La dificultad de muchos de los programas de crédito especialmente dirigidos a la micro-empresa en países que se encuentran en vías de desarrollo es que son muy costosos, y por lo tanto logran apoyar a únicamente una pequeña parte de los empresarios que pueden utilizar óptimamente los fondos. Lo que es más, a menudo constituyen programas altamente subsidiados de manera que su sustentabilidad está vinculada a la inyección contínua de nuevos fondos externos. Esto los coloca en una posición precaria donde se produce un vacío en financiamiento tanto gubernamental como donatario. Sin embargo, existen varios programas que conceden grandes volúmenes de préstamos, y que han apoyado a un número impresionante de prestatarios, y han alcanzado sustentabilidad a largo plazo o están a punto de hacerlo. Estos incluyen el Programa de Tasa Diferencial de Interés de la India que benefició a 15 millones de familias durante el período comprendido entre 1980 y 1985, el Programa BKK de Indonesia que concedió 2.7 millones de préstamos que totalizaron por sobre los $55 millones entre 1972 y 1983, y el Banco Grameen en Bangladesh que ha prestado apoyo a alrededor de 400.000 prestatarios.[11] Estos programas a gran escala tienden a seguir un enfoque minimalista al proporcionar únicamente crédito a sus prestatarios, y a menudo son operados por bancos formales en lugar de organizaciones no-gubernamentales (NGOs) o instituciones especializadas.

[8] *Ibid.*, p. 44.

[9] Ibid, p.221

[10] Agencia para el Desarrollo Internacional, *A.I.D. Microenterprise Development Program: Report to the Congress*, (Programa de Desarrollo Micro-empresarial: Informe al Congreso) Marzo 30, 1990.

[11] Levitsky, p. xxii.

ENCUESTA GENERAL DE LA MICRO-EMPRESA

El cuestionario recabado de 582 empresas Ecuatorianas entrevistadas como parte de la encuesta general contenía preguntas diseñadas para obtener información relativa a las actividades financieras de las empresas. Esta sección contiene un resumen de la información derivada en cuanto a finanzas informales.

Fuentes y Montos de Préstamos

Los datos contenidos en la Tabla 3 proporcionan un resumen de las respuestas dadas a la pregunta que pedía la fuente y monto del origen más importante de crédito informal obtenido durante el último año. Alrededor de un tercio de la muestra reportó haber recibido préstamos informales. Dichos préstamos para toda la muestra totalizaron alrededor de S/.80 millones. Los prestamistas fueron la fuente más importante tanto en términos de número de prestatarios atendidos como por el monto total de los préstamos. Segundos en importancia fueron citados los créditos otorgados por proveedores según su volumen total, pero como únicamente el 6 porciento de la muestra reportó haber recibido préstamos de esta fuente, el monto promedio por prestatario fue el más alto de todas las fuentes.
El tercer lugar lo ocupan la familia y parientes, seguido por amigos y vecinos, así como otras fuentes.

Estos datos sugieren claramente que los préstamos informales fueron una fuente importante de financiamiento para las empresas entrevistadas. Lo que es más, existen varias razones que sugieren que estos datos podrían en realidad subestimar la verdadera magnitud de préstamos informales para estas empresas. En primer lugar, algunas empresas podían haber pedido prestado de varias fuentes durante el año, pero se les pidió incluir únicamente a la fuente más importante. En segundo lugar, algunas empresas indudablemente solicitaron préstamos varias veces en el año, pero reportaron únicamente la principal transacción de préstamos. Tercero, algunos tipos de préstamos, tales como pagos adelantados a los empresarios por parte de compradores o clientes no pueden ser considerados como préstamos y quizás tampoco fueron reportados. Esta razón pudiera explicar la falta de concesión de crédito reportada para esta fuente. Cuarto, los préstamos entre parientes y amigos a menudo no cuentan con plazos para el pago y pueden en realidad ser olvidados si los prestatarios no pueden pagarlos. Por esta razón, algunas empresas pudieran haber dejado de lado esta fuente de crédito porque no son en realidad los préstamos obtenidos de otras fuentes en que las obligaciones de pago estaban claramente especificadas.

Algunas características clave de los empresarios y de los negocios entrevistados fueron analizadas para determinar si es que guardaba relación importante el monto de préstamos informales reportados para cada fuente. La Tabla 4 contiene un monto promedio de préstamo por género de los empresarios y de acuerdo al número de años dedicados al negocio.[12] A grandes rasgos, tanto empresarios del género masculino como del femenino solicitaron básicamente las mismas cantidades: ambos géneros reportaron haber recibido un tercio de los préstamos informales. Los prestatarios hombres tendían a recurrir a los

[12] Las comprobaciones estadísticas constantes en esta y las siguientes tablas se refieren al doble análisis de variación de manera que las pruebas de significado se refieren al efecto que han tenido las dos variables incluídas en el análisis.

prestamistas, amigos/vecinos y demás fuentes más frecuentemente, mientras que las mujeres piden prestado primero a familia/parientes y luego a proveedores. Como promedio, los hombres pedían prestado mayores montos, excepto que el préstamo promedio por prestatario era más alto para las mujeres en el caso de préstamos a prestamistas, amigos/vecinos y demás fuentes.

Los años de experiencia en el negocio también influían sobre el monto de préstamo promedio, como consta en la Tabla 4. Un patrón más bien poco usual surgió para todas las fuentes de préstamo que no constituyeran crédito de proveedores. Los préstamos mayores tendían a ser recibidos por empresas que habían estado haciendo negocios ya sea por un año o menos, o de 7 a 10 años. El monto más grande de préstamo para nuevos negocios puede jutificarse por la necesidad de contar con ingentes montos para iniciar el negocio. Parte de la razón detrás del monto promedial importante para empresas de 7 a 10 años de establecidas se debe a los grandes montos obtenidos por únicamente cuatro empresas, de sus proveedores, pero aún cuando éstos fueran excluídos, el monto promedio de préstamo todavía corresponde a S/.556.000. La razón para este monto importante para esta categoría de empresas se desconoce. Es interesante anotar que todas las fuentes de crédito están bastante bien representadas en todas las categorías empresariales de acuerdo a sus años de trayectoria. A diferencia de los resultados de investigaciones llevadas a cabo en otros países, las fuentes financieras aparte de familiares y parientes parecen ser importantes aún en las etapas iniciales del ciclo de vida empresarial de los negocios incluídos en esta muestra.

El monto de la empresa se asocia con el monto promedio del préstamo. La Tabla 5 muestra que existe un patrón bastante claro de un incremento en el monto promedio del préstamo a medida que la empresa se expande, cuando se evalúan las empresas de acuerdo a sus activos totales o el número de empleados que albergan. Los montos promedio de préstamo clasificados de acuerdo al monto de activos de la empresa muestran esta tendencia general, excepción hecha de préstamos concedidos por amigos y vecinos. Los préstamos reportados para la categoría de proveedores se concentran especialmente en 12 grandes empresas. Todas las fuentes de crédito tienden a estar bien representadas en lo préstamos concedidos a todas las categorías de empresas. Parece ser por lo tanto que esta muestra de fuentes de finanzas informales no cambia mayormente a medida que el tamaño de la empresa se incrementa. Estos resultados no van en apoyo del argumento frecuentemente escuchado en el sentido de que sólo se recurre a fuentes caras de crédito, tales como prestamitas, a consecuencia de la desesperación porque no tienen otra alternativa. Tampoco va en apoyo de la idea de que únicamente las familias y amigos extenderán una mano a las empresas pequeñas. Este patrón de prestaciones puede atribuirse a factores que afectan tanto la oferta como a la demanda de préstamos. Las empresas más grandes a menudo requieren de mayores montos de capital de trabajo para adquirir insumos y pagar a sus empleados que las empresas pequeñas, de manera que su demanda de préstamos es alta. Pero además, una empresa más grande viene asociada con mayor capacidad de crédito, de manera que los prestamistas, tanto de los sectores formal como informal, normalmente están deseosos de otorgar préstamos más grandes a empresas más grandes.

La Tabla 6 proporciona información reportada sobre préstamos con las empresas entrevistadas, clasificadas de acuerdo al sector económico de su actividad primaria y su ubicación geográfica. La probabilidad de préstamos varió algo según el sector de actividad económica: 33 porciento de las empresas de producción reportaron préstamos informales a comparación del 37 porciento para empresas comerciales, 26 porciento para la prestación de servicios, y un 24 porciento para empresas agrícolas. Como consta en la tabla, las empresas de producción tendían a solicitar los montos más grandes mientras que las empresas agrícolas solicitaban montos menores. Los préstamos más importantes fueron reportados de parte de proveedores para aquellas empresas de producción y los más pequeños

correspondían a préstamos agrícolas solicitados a la familia y parientes. Los montos promedio más grandes de préstamo se dieron en Quito y en las ciudades de la Costa, especialmente por parte de proveedores. Pero existe suficiente variación en estos datos de manera que ninguno de los sectores ni sus ubicaciones constituye una variable estadísticamente significativa.

Las empresas entrevistadas se subdividieron en tipos específicos y los resultados quedan registrados en la Tabla 7. La categoría de prestamistas que domina toda la muestra está bastante bien representada en las prestaciones a todo tipo de empresa, pero es particularmente importante para las empresas textiles, del cuero y agrícolas. Los préstamos concedidos a las primeras dos tienden a ser bastante grandes. Los grandes montos de préstamo por parte de proveedores se concentraron para las empresas de alimentos y metalmecánica. Las empresas textiles y pequeños talleres también recibían frecuentes préstamos de proveedores, pero los montos tendían a ser menores. La categoría de empresas que correspondía a almacenes grandes estaba dominada por unos pocos e importantes préstamos concedidos por familiares y parientes. En general, sin embargo, los préstamos concedidos por familiares y parientes y amigos y vecinos tendían a ser de entre S/.100.000 a S/.300.000.

Cierto número de otras variables fueron comprobadas para verificar su correlación con respecto al monto promedio de préstamos pero los resultados eran estadísticamente insignificantes. Por ejemplo, el monto promedio de préstamo tiende a ser mayor de acuerdo a la edad y educación del empresario, pero existe una gran variación en la fuente de crédito. Los empresarios que carecen de experiencia empresarial previa no parecen pedir prestado menos que aquellos quienes han tenido sus negocios un tiempo o tienen experiencia como asalariados. El volumen de ventas mensuales de la empresa y monto del rol de pagos mensual tienden a asociarse positivamente con el monto de préstamo, pero estas variables son estadísticamente insiginificantes en una clasificación doble con las fuentes de préstamo.

Características de los Préstamos Informales

El siguiente tema a analizarse con respecto a los datos de la encuesta tiene que ver con las características de los préstamos informales que se han concedido. Como se había anotado en las tablas anteriores, no parece haber un patrón constante en el monto de préstamo según su fuente de crédito. En realidad, la estadística de relación entre el monto promedio de préstamo y la fuente de crédito no era significativa: todas las fuentes de préstamo concedían préstamos pequeños, medianos y grandes en más o menos las mismas proporciones.

Los propósitos para los cuales se concedieron los préstamos eran importantemente diferentes, como consta en la Tabla 8. Casi la mitad de los prestatarios reportó haber solicitado préstamos a fuentes informales para la adquisición de materiales. Este resultado está bastante influenciado por el hecho de que casi el 90 porciento de estos préstamos de proveedores eran para este fin. Este resultado, desde luego es lógico porque los préstamos de proveedores normalmente vienen vinculados a la compra de los productos del proveedor. Alrededor del 20 porciento de los préstamos se reportaron para incrementos de inventario. Casi el 14 porciento de los préstamos fue reportado como para pagar deudas, siendo las fuentes principales los amigos y vecinos. Aunque la solicitud de préstamos para refinanciar deudas parece ser bastante común, la incidencia no proporciona evidencia sólida a la idea frecuentemente expuesta de que muchos préstamos informales reresentan préstamos desesperados solicitados por empresarios que no pueden cumplir con otros compromisos de préstamo adquiridos. Los préstamos para la adquisición de equipos y servicios, o para pagar a los empleados representaron un total de casi el 14 porciento de los

demás fines reportados. Por lo tanto, en general parece ser que la mayor parte de los préstamos reportados se habría solicitado para fines relativamente productivos de mantener o ampliar el negocio.

Debe incluirse una premisa con relación a los datos reportados para con la utilización de préstamos. Por una parte, como los préstamos informales no se encuentran vinculados a ningún programa de crédito específico, parecería haber muy poca razón para que los empresarios distorsionen la utilización que se da al préstamo, como sucede frecuentemente en el caso de préstamos formales. Por otra parte, la estrategia administrativa financiera del empresario y la fungibilidad de fondos hace difícil definir determinantemente cuál fue el uso de los fondos provenientes de una fuente dada. Por ejemplo, un empresario utilizaría la liquidez de su empresa para pagar una deuda, y luego tendría que pedir prestado para adquirir materia prima para el siguiente ciclo de producción. Otro empresario pudiera elegir utilizar su liquidez para la adquisición de materia prima y luego tendría que pedir prestado para pagar la deuda. El método que los empresarios elijan para manejar la liquidez de sus empresas se verá por tanto influenciado por el propósito que se ha citado como motivo del préstamo.

Otra característica que se estudió fue el plazo concedido para el pago de los préstamos. Como uede apreciarse en la Tabla 9, la mayoría de los préstamos se otorgaron a plazos muy cotos: a groso modo un quinto se otorgaron para menos de un mes, y menos del 2 porciento se concedió por más de tres meses. Este repago tán rápido de los préstamos está en razonable relación con los datos contenidos en la Table 8 que muestran que la mayoría de los propósitos del préstamos podrían interpretarse como inversiones de resultados inmediatos. Sin embargo dichos plazos son bastante cortos para inversiones a mayor plazo, tales como adquisición de maquinaria y equipos. Los préstamos concedidos por proveedores seguían dos patrones de distribución, casi la mitad de éllos extendía el crédito durante menos de un mes y la otra mitad hasta tres meses. Los préstamos de prestamistas se concedían principalmente para uno o dos meses. Los préstamos de familiares y parientes así como de amigos y vecinos eran los que más plazo tenían, pero únicamente los familiares proporcionaban préstamos por más de tres meses. Alrededor del 15 porciento de la muestra no reportó ningún plazo y es posible que un buen número de préstamos abiertos para el pago sean requeridos únicamente si es que y cuando el prestatario esté en capacidad de pagar.

Frecuencia de Operaciones

La siguiente categoría de datos financieros informales fue recabada y analizada mediante preguntas en cuanto a la frecuencia con que el entrevistado había presentado solicitudes de varias fuentes informales durante el último año. Se les dió opción a responder frecuentemente, rara vez o nunca. Los datos reportados en la sección anterior demostraron cuál era el monto promedio de los préstamos concedidos por las varias fuentes informales. Los datos relativos a la frecuencia de prestaciones que se presentan en esta sección son complementarios ya que conllevan significado respecto a la frecuencia relativa con la que los empresarios solicitan préstamos de estas mismas fuentes informales. Varias características de las empresas y sus empresarios pueden analizarse con respecto a estas frecuencias. Las tablas y discusión que siguen representan la proporción de la muestra que respondió a cada alternativa. Las comprobaciones estadísticas reportadas se refieren a pruebas "chi-square" Los datos resumen los resultados de las cuatro más importantes fuentes informales: prestamistas, familiares/parientes, amigos/vecinos, y proveedores.

La Tabla 10 reporta la frecuencia de operaciones según el género del empresario. Los resultados corresponden muy estrechamente a aquellos presentados en la Tabla 4. Existen importantes diferencias en cuanto a la frecuencia con que hombres y mujeres solicitan préstamos de las diversas fuentes. En general, tres cuartos o más de la muestra reportó no haber pedido prestado nunca a ninguna de las cuatro fuentes. Cuando lo hacen, los hombres tienden a solicitar préstamos más frecuentemente de prestamistas, mientras que las mujeres tienden a pedir prestado más frecuente de familiares/parientes y proveedores.

Las respuestas a las preguntas relativas a frecuencia de operaciones fueron clasificadas según los años de experiencia en el sector. Aunque había una ligera tendencia de mayor frecuencia en la solicitud de préstamos a medida que las empresas se expandían, especialmente de prestamistas, existía suficiente variabilidad en los resultados como para que la diferencias no tengan mayor significado estadístico. Igualmente, no se acusaron diferencias pronunciadas entre empresas que fueron clasificadas de acuerdo a su tamaño o según el sector económico en el que se desenvolvía la empresa.

Sin embargo sí se dieron algunas diferencias importantes cuando las empresas fueron clasificadas según su ubicación geográfica, como consta en la Tabla 11. Con excepción de la categoría correspondiente a prestamistas para la que las diferencias no fueron mayores, existía una tendencia a mayor frecuencia de operaciones en Guayaquil y la menos pronunciada en otras zonas de la costa. Los datos contenidos en la Tabla 6 demostraron que los montos promedio de préstamos tendían a ser más altos en Quito que en las demás regiones. Esto parece implicar que existe una menor probabilidad de que los empresarios de Quito soliciten préstamos, pero cuando lo hacen solicitan montos más grandes que en otras regiones.

Los datos de la Tabla 12 reportan la frecuencia de operaciones por tipo de empresa. Un buen número de los resultados son consistentes con los datos de la Tabla 7 respecto al monto promedio de préstamo. Por ejemplo, las empresas textiles, de calzado y cuero tienden a solicitar préstamos más asiduamente de prestamistas que algunos otros tipos de empresas (Tabla 11), y solicitan montos más o menos importantes (Tabla 7). Las empresas agrícolas reportan la solicitud de préstamos frecuentes a prestamistas pero por montos pequeños. Las empresas del calzado y cuero reportan frecuentes operaciones con varias fuentes, y el monto promedio de préstamos era bastante grande para empresas de calzado y cuero, así como para almacenes grandes. Las empresas madereras, artesanales y de reparaciones tendían a solicitar préstamos no muy frecuentemente y por montos pequeños.

La frecuencia de operaciones fue analizada con respecto al monto del préstamo informal reportado, y los resultados constan en la Tabla 13. Con excepción de préstamos de proveedores, por lo general a medida que aumentaba el monto del préstamo, también aumentaba la frecuencia de su solicitud. Una explicación lógica de este resultado es la de que cuando los empresarios piden prestado más frecuentemente, engrosan su capacidad de crédito y por tanto reciben préstamos mayores por parte de los prestamistas.

La frecuencia de operaciones fue analizada también con respecto a la edad, educación, y experiencia empresarial previa del empresario. Ninguna de estas variables tenía importancia estadística. Las variables que representan un volumen de ventas mensuales y monto del rol de pagos de las empresas también fueron insignificantes para explicar la frecuencia de las operaciones.

Operaciones con Fuentes Formales e Informales

El último aspecto analizado con respecto a finanzas informales en base a los datos de la encuesta empresarial fue la relación existente entre los sectores financieros formales e informales. A menudo se argumenta que las finanzas informales son inferiores a las finanzas formales porque se concede crédito a plazos más cortos y las altas tasas de interés aplicadas son consideradas como una explotación. Por lo tanto, quienes formulan políticas esperan que el volumen de finanzas informales disminuya cuando los empresarios tengan acceso a préstamos formales menos costosos. Pese a éllo, hay estudios que demuestran que por ejemplo los agricultores a menudo solicitan préstamos simultáneos de ambas fuentes por las ventajas que perciben en cada uno de los sectores.

Los datos contenidos en la Tabla 14 representan la distribución de empresas entrevistadas de acuerdo al monto de los préstamos formales e informales que han recibido. Un total de 203 (145 más 58) empresas que representan alrededor de un tercio de la muestra reportaron no haber recibido préstamos de ninguna fuente. Empresas en un número de 308 que representaban casi la mitad de la muestra, reportaron haber recibido préstamos formales de las 402 que habían solicitado préstamos, de manera que esto representa una tasa de éxito en la operación de casi el 75 porciento. Las restantes 215 empresas (35 porciento de la muestra) no hizo intento por optar por préstamos del sector formal. Las 210 empresas (34 porciento de la muestra) que reportaron haber recibido préstamos formales pero no informales en relación con las 106 empresas (17 porciento) que reportaron haber recibido prétamos informales pero no formales parece ser un fuerte indicio que los préstamos informales son inferiores para aquellos prestatarios quienes obtienen préstamos formales. Noventa y ocho empresas (15 porciento de la muestra) recibieron préstamos formales y también informales. Además no existe ningún patrón claro en cuanto a los montos concedidos que indique una razón por la preferencia de una u otra alternativa. Varias empresas que pidieron prestado importantes montos a fuentes formales también pidieron prestado importantes montos a fuentes informales. Por lo tanto, para algunas empresas, una fuente de préstamo puede sustituir a la otra, pero para muchas empresas parecen complementarse. Es problable que los plazos y condiciones específicos de un préstamo dado y los costos transaccionales de obtenerlos sean los factores más importantes para explicar la demanda de préstamos en lugar de una simple preferencia universal por una fuente con respecto a la otra.

ENCUESTA ESPECIAL SOBRE FINANZAS INFORMALES

Se llevó a cabo una encuesta especial sobre finanzas informales de pequeña escala, para profundizar en temas financieros que no pudieron lograrse en la encuesta empresarial general. La parte principal de esta encuesta especial involucró re-entrevistas a una pequeña submuestra de las mismas empresas que se habían entrevistado en la encuesta general. Se eligieron cuatro sitios geográficos - Quito, Guayaquil, Ambato y Quevedo - y una meta de por lo menos 10 entrevistas para cada localidad. La selección de empresas fue orientada hacia quienes participaban en lo programas micro-empresariales que recibían el auspicio de USAID/Ecuador. Se incluyeron substitutos de otros programas cuando el tamaño de la muestra no se llenaba con entrevistas bajo estos programas.

Se condujo un total de 47 entrevistas dentro de esta encuesta especial. La distribución geográfica se dió así: 9 entrevistas en Quito, 10 en Guayaquil, y 14 en Quevedo y Ambato, respectivamente.

Catorce empresas estaban asociadas con los programas de INSOTEC, 4 con FUNQUEVEDO, 3 con FED, y 26 con UNEPROM. Las características de los empresarios constan en la Tabla 15. Veinte y nueve de los entrevistados eran hombres y 18 mujeres. Las mujeres tendían a ser un poco mayores, con la excepción de que había muy pocas de ellas que sobrepasaban los 50 años. Los hombres tendían a tener mejor educación. Unicamente el 6 porciento de las mujeres contaba con alguna educación superior en comparación con el 17 porciento entre los hombres.

Se formularon tres tipos de preguntas generales. Primero, los entrevistados debían explicar cómo financiaron la adquisición de la pieza más importante de maquinaria que se encontraba utilizando en su negocio, y en las pocas empresas que contaban con vehículos, cómo los habían financiado. Luego se les pidió que describan cómo habían financiado los insumos y adquisiciones de materia prima y las ventas de sus productos. Finalmente se les pidió que reporten todos los préstamos formales recibidos para el negocio durante el último año y cuál era el saldo pendiente de pago para cada préstamo. No se formuló pregunta alguna respecto a los préstamos solicitados para fines personales o familiares.

Adquisición de Equipos

Los empresarios identificaron las principales piezas de maquinaria en sus negocios en 39 de los casos. Las restantes ocho empresas se dedicaban más bien al comercio, de manera que contaban con muy poca maquinaria. Treinta y tres de estas máquinas fueron adquiridas en las década de 1980 y en 1990, mientras que las restantes seis fueron adquiridas antes de 1980. Se identificaron 20 diferentes tipos de máquinas, pero 21 se asociaban a las empresas textiles y cinco a las del cuero. El resto se repartía entre ocho diferentes industrias que quedaban representadas en la muestra.

La Tabla 16 porta la forma cómo se adquirieron esas máquinas. Debido a la ausencia de datos y al hecho de que algunos préstamos incluyeron interés, los datos no siempre suman el 100 porciento exacto. Los vendedores de maquinaria - vendedores independientes, almacenes y firmas - financiaron sobre el 40 porciento del precio total de venta permitiendo que los compradores efectúen pagos múltiples. Este pago diferido representaba la mitad de la adquisición total. Los compradores pagaban alrededor del 56 porciento del precio de compra en efectivo a los vendedores. Alrededor del 40 porciento de este dinero en efectivo provenía de ahorros y el resto, a excepción de un uno porciento del saldo restante, se pedía prestado ya sea a bancos estatales o programas micro-empresariales. Un total de 11 préstamos fueron reportados, representando a 10 empresarios. No se reportaron préstamos concedidos por bancos comerciales, cooperativas y demás programas especiales. En resumen, las finanzas informales representadas básicamente en el financiamiento por parte del vendedor, representaron el 40 porciento del precio total de compra, y los préstamos formales representaron alrededor del 35 porciento, con el restante 25 porciento procedente de ahorros.

Se pidió a los entrevistados describir las condiciones en que el vendedor calculó la parte de la compra que debía efectuarse en pagos múltiples. Unicamente tres empresarios reportaron que se cobraron intereses específicos. Catorce reportaron que los precios de la maquinaria adquirida a plazos no variaba con respecto al precio de contado, pero siete reportaron que los precios podían subir entre un 5 o 100 porciento en compras a plazos. En 10 casos al comprador se le concedieron 6 meses o menos para pagar, en 10 casos se les proporcionó entre 6 y 12 meses, y en 2 casos más de un año. Usualmente los pagos se realizaban mensualmente. En 14 casos el comprador debía ir directamente al vendedor para efectuar los pagos, en cinco casos el comprador le daba cheques post-fechados al vendedor, y en tres casos el

representante del vendedor iba a cobrar las cuotas. En la mitad de los casos no se precisaba contar con un garante, mientras que en los casos restantes se pedía normalmente un garante que firme conjuntamente el compromiso adquirido. En 12 casos, los compradores debían firmar letras de cambio como garantía de la compra.

Estos resultados sugieren que el vendedor que financia la maquinaria constituye fuente importante de préstamos informales. En muchos casos, estas compras no conllevan el cobro de intereses, a menudo contemplan largos plazos en comparación con otros tipos de préstamo, y los mecanismos para asegurar el préstamo y su pago son más o menos de uso común. Las ventas oportunas son indudablemente una importante herramienta comercial para los vendedores de maquinaria de manera que los plazos y condiciones de estos préstamos se mantienen relativamente competitivos para estimular las ventas.

Compra de Insumos y Materia Prima

Los entrevistados reportaron que 19 diferentes insumos y materias primas eran las más importantes para uso en su empresa. Considerando la naturaleza de las empresas entrevistadas, no es de sorprender que 18 reportaran telas como las más importantes y cuero como la segunda más importante. La mayoría de los empresarios salen de sus negocios para adquirir esas materias primas. Pero 14 de los 47 reportaron haber comprado del 5 al 100 porciento de sus insumos y materias primas a través de intermediarios que los llaman a sus lugares de trabajo, y alrededor del 70 porciento puede adquirir dichos materiales a crédito concedido por los mismos intermediarios. Un poco más de la mitad reportó que los precios se elevan en cualquier medida desde el 4 al 20 porciento por compras a crédito. En casi la mitad de los casos, se ofrece crédito por menos de 30 días, y en la otra mitad de los casos se lo ofrece entre 30 y 90 días. Normalmente no se precisa contar con garantes, pero la mitad del tiempo el comprador debe pagar a través de cheques post-fechados, entregados por adelantado y pagaderos a un máximo de 30 días. Alrededor de la mitad de los usuarios del crédito otorgado a través de estos intermediarios piensan que es más fácil optar por este tipo de crédito hoy en día de lo que era cinco años atrás, pero un número similar piensa que es más difícil. Ninguno de los usuarios de este crédito admitió que se le haya negado este tipo de crédito en sus fuentes tradicionales, pero alrededor de la mitad de éllos reportó que las condiciones del crédito planteaban mayor dificultad en los últimos años.

Fábricas y almacenes son los lugares más importantes donde los empresarios adquieren sus insumos y materia prima cuando los adquieren fuera de la empresa. Catorce empresarios reportaron haber comprado en fábricas, 34 los adquirieron en almacenes, y 5 reportaron compras en otros lugares tales como mercados abiertos. Un total de 54 compras fueron reportadas en esos lugares, y casi en dos tercios de los casos se puede obtener compras a crédito. Cuando se utiliza crédito, alrededor del 70 porciento de los entrevistados reportó que los precios se elevan en un 4 a 30 porciento. La mayoría del tiempo los compradores cuentan con 30 días para pagar por la compra. Normalmente no están en obligación de proporcionar garantes pero alrededor del 70 porciento del tiempo deben entregar cheques post-fechados que normalmente son pagaderos a 30 días o menos.

Los entrevistados estaban más o menos bien equilibrados en sus opiniones en cuanto a si este tipo de crédito es más fácil o difícil de obtener hoy en día en comparación con cinco años atrás. Aproximadamente un cuarto de los entrevistados respondió que se les había negado crédito en estas fuentes que anteriormente los habían atendido. Se encontraban igualmente divididas las opiniones en cuanto a si las condiciones de crédito se han tornado más difíciles hoy en día por parte de estas mismas

fuentes. El cambio más frecuente que se citó fue el de la concesión de plazos más cortos para este tipo de crédito durante los últimos años. Los empresarios reportaron deber alrededor de S/.11 millones a estos proveedores de insumos y materia prima. Este monto representaba alrededor del 4 porciento de sus compras calculadas para este año, con un promedio de ligeramente sobre los S/.500.000 por empresa que había reportado tales deudas. Esto comparado con los S/.3.3 millones que supuestamente se debe a intermediarios por parte de únicamente tres empresas.

Otra fuente de financiamiento que se utiliza para la adquisición de insumos y materia prima son los prestamistas. Veinte de los 47 entrevistados admitieron haber solicitado un préstamo de un prestamista para este fin dentro de este año. Las tasas de interés anual de tales préstamos variaban de 0 al 800 porciento. El plazo máximo concedido correspondió a nueve meses pero más de la mitad se otorgaron para un mes o menos, y la mayoría requerían pagos mensuales. El método de pago se dividía casi por igual entre cheques post-fechados, pagos efectuados en el negocio de prestamista, y pagos cobrados en el lugar de trbajo del prestatario. Sorprendentemente, la mayor parte de quienes habían optado por un préstamo a prestamistas reportó que no había necesidad de proporcionar garantes pero a menudo ofrecían otro tipo de garantías tales como letras de cambio. Diecinueve entrevistados reportaron haber pagado un total de S/.2.5 millones a prestamistas este año, y cinco prestatarios reportaron que en la actualidad debían S/.468.000 de manera que el monto de deuda pendiente reportada es más bien reducido. La mayoría de quienes pidieron prestado a prestamistas piensan que es más fácil obtener ese tipo de crédito hoy en día, y la razón más frecuente que exponen es que ahora se les conoce como prestatarios confiables que pagarán sus préstamos. Nadie reportó haber sido denegado un préstamo de este tipo, y solo unos pocos opinaban que las condiciones de préstamo habían cambiado. El cambio que más frecuentemente se reportaba era el de que las tasas de interés eran más altas en la actualidad que en el pasado.

Contratación Antelada

La contratación de la producción por anticipado es otra modalidad que los empresarios emplean para obtener capital de trabajo, especialmente con respecto a las empresas textiles y del cuero. Pero estos contratos podrían también involucrar a los prestatarios como prestamistas además de como productores. En estos contratos un comprador contrata parte de la mercadería que va a producirse y que normalmente se retirará en una o dos semanas. En esta muestra 28 empresarios reportaron haber utilizado contratos anticipados con intermediarios (comerciantes), y 10 reportaron haber recibido pago por adelantado que variaba entre el 20 y el 50 porciento del precio de compra total. Alrededor de la mitad de los empresarios reportaron que los intermediarios pagan después del 10 al 80 porciento del saldo pendiente posteriormente al recibo de la mercadería, y convienen en pagar lo restante 2 o 4 semanas después de que hayan vendido la mercadería. Normalmente los productores no cobran intereses sobre el saldo pendiente que se les adeuda. Al momento de la encuesta, cinco de los empresarios reportaron tener contratos de producción no satisfechos por los que habían recibido S/.2.2 millones.

Nueve empresarios reportaron haber recibido contratos antelados de parte de almacenes de los cuales cinco reportaron haber recibido pago por adelantado de hasta el 50 porciento del precio de compra total. Normalmente la mercadería contratada se produce en una semana, pero el plazo puede ser tan largo como un mes. Al igual que sucede con los intermediarios, aproximadamente la mitad de los casos pagaba del 0 al 90 porciento al recibo de la mercadería en los almacenes, y el saldo restante era pagadero en dos o cuatro semanas. Solamente un empresario reportó tener un contrato pendiente con un almacén al momento de la entrevista.

Adquisición de Vehículos

Siete empresarios reportaron poseer algún tipo de vehículo o motocicleta que se utilizaba en parte o exclusivamente para la empresa. La mayoría los había adquirido de segunda mano. Había de por medio préstamos formales para la compra de dos vehículos. El resto los habían pagado al contado con dinero acumulado por el comprador, y a veces incluyendo el monto obtenido de la venta de otro vehículo o bien.

Crédito Formal

En las entrevistas se obtuvo datos relativos a los préstamos que los empresarios habían solicitado y obtenido durante 1989 y 1990 de fuentes institucionales formales, así como el saldo pendiente sobre dichos préstamos. Al analizar el porcentaje de solicitantes quienes recibieron préstamos y el monto recibido con respecto al monto solicitado, se pudieron derivar conocimientos con respecto al racionamiento de préstamos por parte de entidades prestamista. La Tabla 17 contiene los datos respectivos.

Dada la naturaleza de la muestra, no es de sorprender que los programas micro-empresariales constituyeran una fuente de la que más empresarios deseaban obtener préstamos. Dos tercios de la muestra (31 de los 47) había solicitado préstamos provenientes de estos programas, y 25 de éllos los consiguieron. Esta es una tasa de éxito más alta de la que podía esperarse dados los comentarios frecuentes en el sentido de que muchos aspirantes desperdician tiempo y dinero en los programas de capacitación micro-empresarial pero no califican para obtener un préstamo posteriormente. Lo que es más, los aplicantes recibieron casi tres cuartos del dinero que habían solicitado y sus préstamos promediaron S/.532.000 por prestatario.

La banca comercial fue catalogada como la segunda fuente más importante de crédito. Alrededor de un tercio de la muestra solicitó préstamos a esta fuente, y solamente dos empresarios no los consiguieron. Recibieron casi el 85 porciento del monto solicitado, y el monto promedio de préstamo correspondió a S/.447.000. Las demás fuentes de crédito fueron mucho menos importantes para esta muestra. Tres de cuatro solicitantes recibieron préstamos por parte de bancos estatales, cuyo monto promedio correspondió a S/.733.000. Todos cuatro solicitantes de préstamos a CUs los obtuvieron, con un monto promedio de S/.369.000 por préstamo.

De estos resultados parecería ser que la mayoría de los solicitantes ha encontrado éxito en la concesión de préstamos formales y ha recibido la mayor parte del dinero solicitado. Los préstamos otorgados por bancos estatales eran un tanto mayores que los concedidos por las otras tres fuentes. Sorprendentemente, los prestatarios que acudieron a la banca comercial tuvieron menos racionamiento que los prestatarios que recurrieron a programas micro-empresariales, pero el monto promedio de préstamo era más alto para esta última fuente. Este resultado parece sugerir que el participar en un programa especial no aumentaría las probabilidades de conseguir un préstamo sino que, de lograrlo, el monto del préstamo sería mayor si se lo obtuviese de un banco comercial.

Fue posible recopilar datos relativos a los saldos pendientes para préstamos formales e informales que ayuden a definir la magnitud relativa de cada fuente. Los resultados se reportan en la Tabla 18. El

saldo actual se divide a groso modo entre un tercio para los préstamos formales y dos tercios para los informales. Cuatro diferentes fuentes representan alrededor del 17 porciento cada una de éllas por los saldos pendientes. Esto incluye a los programas micro-empresariales especiales, el financiamiento de la compra de maquinaria por parte del vendedor, y de las fábricas y almacenes que venden insumos y materia prima. Fue particularmente sorpresivo que los programas micro-empresariales no representaran una mayor proporción dado el hecho de que esta muestra había sido orientada principalmente hacia personas que participaban en los programas.

Setenta y seis porciento de los prestatarios de préstamos formales incluídos en la muestra reportó que su razón primordial para solicitar préstamos era la de comprar materia prima para la producción, o productos para la reventa en el caso de intermediarios. Como se ha anotado en la Tabla 18, la principal categoría a que correspondió el nivel de saldos pendientes sobre préstamos también corresponde a la compra de insumos y materia prima. Indudablemente parte del dinero recibido como adelanto también se utilizó para este fin. Tomándolos conjuntamente, la mayor parte de los préstamos se destinan a capital de trabajo y únicamente una cuarta o tercera parte de estos préstamos se utilizaban para la compra de bienes fijos o bienes de capital. Como muchas de estas firmas no son del tipo intensivo de capital y los bienes de capital adquiridos pueden utilizarse durante muchos años antes de tener que reemplazarlos, es lógico que la mayoría de los empresarios carezcan de capital de trabajo que los ayude a financiar la compra de insumos para sus sistemas de producción, o para la reventa.

Una de las ventajas que tienen los préstamos formales es la de que el plazo del préstamo tiende a ser más largo que para la mayoría de los préstamos informales. Alrededor del 55 porciento de los préstamos formales se concedieron a plazos de 2 a 6 meses, y el 45 porciento a 12 y 36 meses. Pero las garantías son también más estrictas para el crédito formal. Casi el 90 porciento de los prestatarios formales reportaron haber tenido que proporcionar por lo menos un garante además de una letra de cambio o pagaré.

Distribución de Deudas Pendientes

Uno de los aspectos que ha propiciado un razonamiento para el desarrollo de muchos de los programas microempresariales especiales es el de que la distribución tradicional de préstamos sin tales programas se inclina pesadamente en favor de prestatarios más grandes y más ricos. Cabe analizar, por tanto, la distribución de los préstamos pendientes según la muestra de empresarios con el siguiente resultado: 25 de los 31 solicitantes recibieron préstamos micro-empresariales y 20 reportaron tener saldos pendientes sobre los mismos.

La Tabla 19 proporciona la distribución de la deuda pendiente según categoría por tamaño dentro de esta muestra. Casi un cuarto de los empresarios (11) reportó no tener saldos pendientes de ninguna fuente. Otro 17 porciento reportó un total de deudas de S/.200.000 o menos y este monto representó alrededor del 1.5 porciento de la deuda total reportada por toda la muestra. En el otro extremo, seis prestatarios reportaron deudas por S/.2.0 millones o más y su deuda total excedía del 60 porciento de la muestra total. Parte de la deuda más grande para este grupo se explica porque un solo prestatario debe S/.9.0 millones por la compra de maquinaria. Si esa observación se retira, este grupo altamente endeudado todavía debe más del 50 porciento de la deuda restante. Claramente, los actuales niveles de deuda se inclinan hacia las manos de únicamente seis empresarios.

La deuda total fue dividida entre fuentes formales e informales para identificar si las dos fuentes de crédito contribuyen equitativamente a la concentración de la deuda. Los resultados constan en las Tablas 20 y 21. La deuda informal correspondiente a S/.33.0 millones es adeudada por 25 prestatarios, mientras que 22 empresarios reportaron no tener deudas informales. Unicamente cuatro prestatarios asumen casi el 70 porciento de esta deuda. Si se retira al único caso peculiar, tres prestatarios deben más del 40 porciento de la deuda pendiente. Está claro entonces que los préstamos informales se concentran más que el total de préstamos reportados en la Tabla 19, de manera que por definición la deuda formal debe estar menos concentrada, como lo demuestra la Tabla 21. Veinte y siete prestatarios adeudan los S/.17.0 millones de la deuda formal. Unicamente dos prestatarios deben por sobre S/.2.0 millones en deuda formal, representando casi un tercio de la deuda formal total, y no existen prestatarios con préstamos que se encuentren entre los S/.1.5 millones y los S/.2.0 millones. La mayoría de los prestatarios adeudan S/..800.000 o menos. Como casi la mitad de la deuda formal representa préstamos micro-empresariales especiales, parecería ser que estos programas han contribuído a que se produzca una situación más equilibrada en cuanto a la distribución de deudas de lo que sucede con el mercado informal. Otra manera de interpretar estos resultados es la de que las fuentes formales se arriesgan menos. No conceden préstamos grandes a una sola pequeña empresa como lo haría el sector informal.

Limitaciones Crediticias

Y finalmente, se obtuvieron datos también para dimensionar la magnitud en que las empreas incluídas en la muestra confrontan dificultades para obtener crédito para sus empresas. Como se había anotado anteriormente, alrededor de la mitad de quienes respondieron pensaban que algunos tipos de préstamos informales son más difíciles de obtener hoy en día que hace cinco años. Las tasas de interés parecen ser más altas y el plazo de los préstamos es más corto. Como la calidad de todo tipo formal de crédito se ha constreñido en el Ecuador durante los últimos años y como las fuentes informales están indudablemente vinculadas al crédito formal, no es de sorprender que los plazos de préstamos informales se hayan hecho más estrictos, y quizás algunos prestatarios experimenten dificultad para obtener préstamos informales en la actualidad. Se preguntó a los empresarios entrevistados si durante el último año les fue totalmente imposible obtener un préstamo que necesitaban prerentoriamente para sus negocios. Diecisiete de los 47 respondieron que sí. La necesidad más importante de crédito tiene que ver con la compra de materia prima. Los montos totales a que aspiraban variaron diametralmente de S/.150.000 a S/.13.0 millones. Se reportó que la consecuencia de no haber obtenido el préstamo fue la de que el empresario no había ampliado su producción (o ventas, en el caso de un intermediario) tanto como podría haberlo hecho si hubiese mediado un préstamo entre una y otra situación.

Una segunda pregunta intentaba determinar si los entrevistados contaban con un plan específico para su empresa que no podía cumplirse debido a la falta de crédito. Veinte y siete reportaron que sí tenían un plan así. Doce deseaban ampliar la producción, nueve deseaban comprar más insumos o maquinaria, y el resto tenía otros planes. Nueve reportaron no contar con ahorros que contribuyan a financiar sus planes, pero 17 manifestaron que poseían un total por sobre los S/.16.0 millones disponibles y querían pedir prestado un total de S/.57.0 millones. Siete deseaban obtener S/.1.0 millón o menos pero 19 deseaban pedir prestado montos más importantes. Como se había anotado anteriormente, los montos de préstamos tanto de fuentes formales como informales tiende a ser menor al S/.1.0 millón, de manera que muchos de estos empresarios tienen planes que son claramente ambiciosos comparados con la mayor parte de los prestatarios que han estado en posibilidad de obtener crédito anteriormente.

RESUMEN E IMPLICACIONES

El propósito de este capítulo ha sido elde proporcionar algún conocimiento intrínseco respecto de la función de las fuentes de financiamiento informal en la concesión de préstamos a la pequeña empresa. La investigación realizada en otros países en vías de desarrollodemuestra quelas fuentes informales son responsables por el financiaientode grandes montos a una empresa en sus etaas iniciales. Si la empresa prospera y desarrolla buenos antecedentes de crédito y cumplimiento, el financiamiento del sector formal se amplía en magnitud y alcance.

Las principales revelaciones relativas a las finanzas informales en el Ecuador que la encuesta empresarial general ha permitido observar pueden resumirse de la siguiente manera:

- Aproximadamente un tercio de los empresarios entrevistados reportaron haber recibido préstamos informales;

- Los prestamistas fueron la fuente más importante en términos del número de prestatarios que recurrió a éllos y el monto total de préstamos concedidos. Segundo en importancia es el crédito del proveedor, pero fue mucho menor el número de empresarios que reportó haberlos recibido, por lo que el monto promedio de préstamo es mucho más alto.

- En contraste con estudios realizados en otros países, empresarios hombres y mujeres tienden a solicitar préstamos por alrededor de la mismas proporciones. Los hombres tienden a pedir prestadas cantidades menores y a utilizar a prestamistas, amigos/vecinos y otras fuentes más frecuentemente. Las mujeres tendían a pedir prestado más a sus familiares y parientes así como a proveedores;

- El monto promedio de préstamo crece con el tamaño de la empresa cuando se la mide en bienes o en términos de empleados con que cuenta. Contrariamente a lo esperado, todas las fuentes de crédito concedían préstamos pequeños, medianos y grandes;

- Los prestatarios prestan a todo tipo de empresa, pero son particularmente importantes para las empresas textiles, del cuero y agrícolas;

- Los préstamos mayores proporcionados por proveedores se concretaban a empresas alimenticias y metalmecánicas;

- Los montos promedio de préstamos no guardaban una importante relación con la edad, educación y experiencia empresarial previa del solicitante, ni su ubicación geográfica o sector económico dentro del que se desenvuelve la empresa;

- La mayoría de los préstamos informales se utilizaron para la compra de insumos y materia prima;

- La mayoría de los préstamos se concedieron con plazos de menos de tres meses. Unicamente los préstamos otorgados por familiares o parientes iban más allá de los tres meses en cifras que tengan algún significado.

- La frecuencia de operaciones tiende a estar positivamente correlacionada con el monto del préstamo; y

- Un mayor número de empresas recibe préstamos formales en comparación con préstamos informales. Pero algunos prestatarios recurren tanto a fuentes formales como a informales, con montos importantes, por lo que es difícil generalizar si una fuente es considerada superior a la otra o no.

La encuesta financiera especial tuvo resultados adicionalmente reveladores en cuanto a las características de las finanzas informales.

- El financiamiento por parte del vendedor representó sobre el 40 porciento del precio de compra de la maquinaria que estaba siendo adquirida. Los préstamos formales representaron alrededor del 35 porciento, y el restante 25 porciento procedió de ahorros;

- El financiamiento de maquinaria por parte del vendedor se concedía a plazos más largos que la mayor parte de los demás préstamos informales. Estos préstamos carecen usualmente de intereses pero el precio de la maquinaria se eleva con respecto al precio de compra en efectivo;

- Aproximadamente dos tercios del tiempo los empresarios compran insumos y materia prima, ya sea a través de intermediarios o fabricantes o almacenes, a crédito de 30 a 90 días. Normalmente no se precisa contar con garantes pero a menudo los compradores deben entregar cheques post-fechados para los pagos respectivos;

- Alrededor del 40 porciento de los empresarios contratan por anticipado parte de su producción a través de intermediarios y a menudo reciben pagos adelantados que representan del 20 al 50 porciento del precio total de la compra al momento de firmar el contrato. La contratación anticipada con almacenes es menos frecuente pero en términos más o menos similares:

- Cincuenta y cuatro porciento de la muestra (25 de 47) recibió préstamos bajo programas micro-empresariales especiales durante 1989 y 1990. La banca comercial se ubicó como la segunda fuente más importante de crédito formal.

- Setenta y cinco por ciento o más de los solicitantes ante fuentes formales recibió su préstamo y el monto total representó el 70 a 100 porciento de los montos solicitados;

- Un tercio del total de deuda pendiente corresponde a fuentes formales, y préstamos correspondientes a programas micro-empresariales representaron la

mitad de ese monto. A pesar de la alta tasa de participación en programas micro-empresariales, únicamente el 17 porciento de la actual deuda pendiente se adeuda a esas fuentes. Sin embargo, más del 40 porciento se adeuda a fuentes informales que financian la adquisición de insumos y materia prima;

- Alrededor de tres cuartos de los prestatarios de préstamos formales reportaron que el propósito único era el de adquirir materia prima;

- Los préstamos formales tienden a conceder mayores plazos que los contemplados para préstamos informales, pero la mayoría precisa por lo menos un garante y una letra de cambio o *pagaré; y*

- El saldo pendiente actual del total de préstamos se concentra mucho entre los pocos prestatarios, pero el saldo de los préstamos formales es menos concentrado aún que el saldo pendiente del total de préstamos informales.

La importancia de las finanzas informales para el sector de la pequeña empresa en el Ecuador queda claramente demostrada en estos resultados. La deuda informal devora a las fuentes formales aún para esta muestra de empresas que funcionan bajo programas micro-empresariales. Debe ser, entonces, que las finanzas informales son aún más importantes para las empresas que no participan de tales programas. Muchas de las entidades financieras informales se asocian con las ventas realizadas a empresas en forma de maquinaria, insumos y materia prima. Las fábricas, empresas, almacenes e intermediarios que ofrecen crédito indudablemente lo utilizan como un medio para estimular ventas a compradores que de otra manera tendrían dificultad en efectuar las compras. A menudo los prestatarios obtienen este tipo de crédito libre de intereses, pero en algunas ocasiones se pierden descuentos sobre la compra en efectivo o pagan un 5 al 20 porciento de elevación en el precio de compra. Como el plazo de pago es corto, estos cargos o descuentos perdidos pueden llegar a representar una tasa de interés relativamente alta, pero los costos transaccionales implicados en obtener el crédito son bajos para el prestatario.

Los prestamistas, familiares/parientes, y amigos/vecinos también constituyen fuentes importantes de crédito, particularmente para cierto tipo de empresas. Se conoce menos sobre estas transacciones pero parecen concederse a corto plazo y muchas están destinadas a financiar capital de trabajo. Si hubiese más información respecto a cómo se inician las empresas, probablemente desempeñarían un papel más importante durante las etapas iniciales de un negocio. Una mayor proporción de empresarios reportó haber solicitado préstamos a prestamistas en lo que va del año sin que todavía hayan cancelado los mismos. Debido a los prejuicios existentes en el sentido de que únicamente los empresarios que se encuentran en dificultades financieras recurren a un prestamista, los entrevistados pueden haber querido evitar presentar una imagen de su situación.

Pese a su naturaleza omnipresente, muchos empresarios reportaron no tener saldos pendientes bajo préstamos informales, y la deuda informal parece haberse concentrado más entre unos pocos prestatarios que la deuda formal. Los préstamos formales pueden distribuirse equitativamente en esta muestra mejor que en la población general de la pequeña empresa porque son tantos los empresarios han recibido préstamos bajo los programas micro-empresariales. Pero algunos entrevistados respondieron que era más difícil obtener préstamos informales hoy en día comparado con lo que sucedía cinco años atrás.

Los préstamos formales ofrecen la ventaja de concederse a plazos más largos, como promedio. pero las fuentes formales parecen tener requisitos más estrictos en cuanto a garantías en términos de garantes y colateral que la mayor parte de las fuentes informales. La percepción que tienen muchos empresarios es la de que fuentes formales cobran tasas de interés más bajas pero que es difícil documentarlas debido a la falta de claridad que existe en cuanto al interés aplicado. Por ejemplo, la tasa de interés que frecuentemente se reportaba de, por ejemplo, el 2 porciento mensual se interpreta de varias maneras. Puede significar que cada mes el prestatario paga interés a la tasa de dos porciento sobre el préstamo original sin importar el actual saldo pendiente. O puede significar que el 2 porciento es pagadero sobre el saldo pendiente. O puede significar que el interés se cobra al 2 porciento mensual mientras dure el préstamo y que el interés y capital adeudados se divide en dividendos periódicos. O que corresponda al 2 porciento mensual mientras dure el préstamo que puede descontarse del saldo original del préstamo a medida que se paguen los dividendos. No solo que estas interpretaciones varían entre las fuentes formales e informales, sino que también varían entre los bancos comerciales.

Por lo general, los préstamos formales son reportados para los mismos fines que el crédito informal, es decir la adquisición de insumos y materia prima. Esto puede implicar que los empresarios utilizan préstamos formales para evitar los mayores costos de las fuentes informales, o que se les ha negado crédito informal en los montos deseados. Si este último es el caso, entonces los prestamistas formales tendrían una gran demanda de préstamos para capital de trabajo a corto plazo, bajo riesgo y sin subsidio, si es que pueden crear maneras de conceder préstamos con réditos proporcionando también bajos costos transaccionales para los prestatarios. Pero si éste último fuere el caso, los prestamistas formales deben estar conscientes de éllo. Las fuentes informales normalmente poseen ventaja informativa respecto a los posibles clientes. Si un prestamista informal le niega a un posible cliente el crédito solicitado porque se le juzga indigno del crédito, es muy poco probable que un prestamista formal le conceda crédito a ese cliente.

Finalmente, debe hacerse un comentario general sobre la muestra de empresarios de la que se derivaron estas conclusiones. La muestra general tenía mucha participación de quienes intervenían en programas micro-empresariales, y todos los entrevistados en la encuesta de crédito informal eran de hecho participantes. Dichos participantes atraviesan dos etapas dentro del proceso de selección. Primero, auto-selección de quienes desean ingresar a un programa micro-empresarial que normalmente involucra el pago de una cantidad para asistir al programa de capacitación. Segundo, se produce el proceso de selección por parte del programa en cuanto a aquellos empresarios que son aceptables. Es posible que esta selección y elección dé como resultado un grupo de empresarios más ambiciosos, con más entusiasmo y capacidad de producción, y aspiraciones por ingresar al sistema crediticio formal para ampliar sus empresas. Pueden tener un punto de vista extraordinariamente positivo del mercado, y su capacidad para prosperar y vender su producto, así como pagar préstamos. Los prestamistas deben tener un punto de vista más sagaz en cuanto a sus perspectivas y quizás pedirles que primero demuestren sus capacidades de expansión durante un cierto período antes de concederles ingentes montos de dinero.

Es posible que aquellas firmas que tienen acceso a préstamos formales presenten dos cualidades. Primero, que están en capacidad de triunfar en su empeño. Segundo, que desarrollarán una relación con el prestamista formal y que solicitará y cumplirá con una serie de préstamos pequeños. A medida que los prestamistas verifican su éxito, estarán más inclinados a otorgarle mayores montos. En ese punto, los empresarios estarán en posibilidad de elegir de entre las fuentes de crédito; y para ciertas transacciones, elegir la fuente que le ofrezca el interés más bajo y los costos más convenientes. Las

finanzas informales continuarán siendo importantes como fuentes complementarias para aquellos empresarios con opciones, y como un substituto para aquellos que no las tienen.

Es muy difícil determinar de esta muestra ya sea el beneficio de los programas micro-empresariales o cualesquier limitaciones financieras que estos empresarios pudieran confrontar. Parecería ser que los programas micro-empresariales están concediendo préstamos similares en montos y para fines similares que los prestamistas informales. Los ahorros que resulten de la diferencia de interés pueden constituir la primordial ventaja para que las empresas opten por esos préstamos. Sin embargo, podrían haber buenas razones detrás del hecho de que algunos posibles prestatarios no hayan recibido préstamos formales y/o informales. Si estas razones fundamentales no son atacadas directamente, la simple provisión de fondos especiales para prestaciones micro-empresariales no traerán como resultado un incremento importante en las prestaciones del sector formal.

ANEXO 1

TABLAS

TABLA 1

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA INVERSION INICIAL POR PARTE DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN PAISES SELECCIONADOS

Fuente	Bangladesh 11 Thanas 1980	Nigeria 3 Estados 1970	Sierra Leone Todo el País 1976	Tanzania Pueblos Rurales 1968	Haiti Port-au-Prince 1979
	(Porcentaje)				
Ahorros Prop.	73	94	60	78	72
Parienes	2	4	20	15	9
Bancos	**	1	1	1	1
Gobierno	**	**	**	1	**
Prestamistas	1	**	1	**	1
Otra *	23	**	18	6	16

Fuente: Liedholm y Mead, p. 39

Notas: * Incluye ausencia de respuestas
** Menos del 1 porciento

TABLA 2

PORCENTAJE DEL FONDO INICIAL PROVENIENTE DE AHORROS PROPIOS, INDIA

Industria	Número de Trabajadores				
	0-20	21-40	41-60	61-80	81-100
Maquinaria	2.2	7.9	23.6	5.6	60.7
Telares mec.	62.1	8.1	10.8	13.5	5.4
Imprentas	12.7	14.1	11.3	4.2	57.7
Calzado	29.8	6.4	7.4	1.1	55.3
Jabones	10.0	2.0	8.0	2.0	78.0
Fundidoras	29.0	10.5	7.9	7.9	44.7

Fuente: Little, Mazumdar, y Page, p. 209.

TABLA 3

FUENTES Y MONTOS DE CREDITO INFORMAL

Fuente	Número de Prestatarios	Porcentaje de Muestra	Monto Total de Sucres (000)	Porcentaje del Total	Monto Promedio Prést. Sucres (000)
Prestamistas	78	12	30.500	38	391.0
Familiares y Parientes	51	8	18.840	24	369.4
Amigos y Vecinos	16	3	3.780	5	236.2
Proveedores	36	6	22.476	28	624.3
Clientes	0	0	0	0	0
Otros	13	2	4.570	6	351.5
Total/Promedio	94	31	80.166	101	413.2

Fuente: Encuesta Empresarial

TABLA 4
MONTO PROMEDIO DE PRESTAMO (000 SUCRES) POR GENERO Y AÑOS DE EXPERIENCIA EMPRESARIAL

Fuente	Género*		Años en el Negocio***				
	Masculino	Femenino	Uno o menos	Dos o tres	Cuatro a seis	Siete a diez	Eleven or more
Prestamista							
Monto Préstamo	343.2	529.8	702.0	251.8	178.2	723.1	345.2
Número	58	20	10	17	14	13	21
Familia/parienes							
Monto préstamo	556.9	174.4	820.0	312.5	108.9	403.3	218.0
Número	26	25	10	12	9	9	10
Amigos/vecinos							
Monto Préstamo	213.8	333.3	207.5	183.3	100.0	366.7	250.0
Número	13	3	4	3	1	3	4
Proveedores							
Monto Préstamo	1,014.0	137.2	188.3	146.5	273.0	2,767.5	630.9
Número	20	16	6	6	9	4	11
Otras							
Monto préstamo	279.1	750.0	0	433.3	35.0	450.0	333.3
Número	11	2	0	6	2	2	3
Total							
Monto préstamo	472.8	297.8	572.7	274.1	174.3	841.9	374.9
Número	128	66	30	44	35	31	49

* Importante en nivel del 2 **Importante a nivel del 10% *** Importante al nivel del 5%.
****Importante al nivel del 1%.
Fuente: Encuesta Empresarial

TABLA 5

PROMEDIO DE MONTO DE PRESTAMO (000 SUCRES) POR ACTIVOS TOTAL Y NUMERO DE EMPLEADOS

Fuente	Total Activos (sucres)***					Grupos de Empleados*			
	Hasta 750,000	751,000 hasta 1'500,000	1'501,000 hasta 3'000,000	3'001,000 hasta 6'000,000	Más de 6'000,000	Hasta 1	Hasta 2	Hasta 4.25	Sobre 4.25
Prestamista									
Monto Prés.	112.9	486.1	222.4	386.2	657.7	288.8	192.3	437.3	544.3
Número	12	19	17	16	13	13	17	28	21
Familia/Par.									
Monto Prés.	164.3	207.3	293.3	256.7	1,321.7	270.7	326.5	186.3	845.0
Número	7	11	15	12	6	15	20	8	8
Amigos/ Vecinos									
Monto Pres.	20.0	308.3	170.0	250.0	200.0	150.0	188.3	250.0	366.7
Número	1	6	3	4	2	2	6	5	3
Proveedor									
Monto Prés.	122.5	152.1	150.0	2,214.6	1,142.9	114.9	226.3	368.0	1,699.7
Número	8	11	5	5	7	10	11	5	10
Otra									
Monto Prés.	100.0	162.5	506.7	350.0	533.3	100.0	400.0	364.0	350.0
Número	1	4	3	2	3	1	4	5	3
Total									
Loan size	124.3	307.6	254.9	564.9	854.2	228.4	259.0	363.6	829.7
Monto Prés.	29	51	43	39	31	41	58	51	45

* Importante al nivel de 20%. ** Importante al nivel de 10% *** Importante al nivel de 5%.
**** Importante al nivel del 1%.
Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 6

MONTO PROMEDIO DE PRESTAMO (000 SUCRES) POR SECTOR ECONOMICO Y UBICACION DE EMPRESA

Fuente	Sector Económico				Ubicación			
	Producción	Comercio	Servicios	Agricultura	Quito	Guayaquil	Costa	Sierra
Prestamista								
Monto Préstamo	446.9	348.3	430.0	163.3	484.3	520.2	333.5	252.2
Número	35	18	17	6	15	21	20	9
Familiar/Pariente								
Monto Préstamo	281.4	485.4	500.8	65.0	675.7	229.3	185.4	325.0
Número	22	13	12	2	14	14	11	6
Amigos/Vecinos								
Monto Préstamo	300.0	240.0	205.0	150.0	314.3	217.5	127.5	200.0
Número	4	5	6	1	7	4	4	1
Proveedor								
Monto Préstamo	1,305.7	209.9	78.1	0	1,012.0	194.8	1,040.7	136.6
Número	14	13	7	0	5	9	14	8
Otras								
Monto Préstamo	424.3	400.0	133.3	0	700.0	242.8	20.0	375.0
Número	7	3	3	0	3	7	1	2
Total								
Monto Préstamo	540.0	340.6	344.4	140.0	592.8	335.6	476.2	240.9
Número	82	52	45	9	44	55	50	26

* Importante a nivel del 20%. ** Importante al nivel del 10%.*** Importante al nivel del 5%.
**** Importante al nivel del 1%.
Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 7

MONTO PROMEDIO DE PRESTAMO (000 SUCRES) POR TIPO DE EMPRESA*

Fuente	Alim.	Text.	Calzado y Cuero	Madera	Prod. Básico	Metal-mecán.	Artesanos	BPeluquerías	Taller Reparaciones	Pequeño Taller	Gran Taller	Agricultura	Otros
Prestamista													
Monto Prés.	162.5	609.2	779.1	180.0	375.0	116.0	202.9	68.3	131.2	316.7	233.3	163.3	700.0
Número	4	13	11	5	4	5	7	3	4	6	3	6	2
Famila/Parientes													
Monto Prés.	4,000.0	321.5	232.9	200.0	276.7	160.0	161.4	210.0	110.0	187.5	910.0	40.0	200.0
Número	1	13	7	1	3	3	7	3	2	4	5	1	1
Amigos/Vecinosors													
Monto Prés.	260.0	100.0	300.0	0	0	0	300.0	300.0	10.0	100.0	250.0	225.0	300.0
Número	2	1	3	0	0	0	1	2	1	1	2	2	1
Proveedor													
Monto Prés.	1,053.3	482.2	157.5	300.0	85.7	5,500.0	100.0	40.0	30.0	256.1	70.0	0	0
Número	3	9	4	2	3	2	1	1	1	8	1	0	0
Otros													
Monto Prés.	200.0	750.0	150.0	0	800.0	500.0	20.0	0	0	0	350.0	0	0
Número	3	2	3	0	1	1	1	0	0	0	2	0	0
Total													
Monto Prés.	686.9	474.7	435.0	212.5	307.9	1,141.8	174.7	163.9	98.1	252.6	501.5	163.3	475.0
Número	13	38	28	8	11	11	17	9	8	19	13	9	4

*Importante a nivel del 20%. **Importante al nivel del 10%. ***Importante a nivel del 5%. **** Importante a nivel del 1%.
Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 8

DISTRIBUCION POR FRECUENCIA DE LOS FINES CITADOS PARA PRESTAMOS INFORMALES[a]

Propósito	Fuente					Total
	Prestamista	Familia/ parientes	Amigos/ Vecinos	Provee- dores	Otros	
	(Porcentaje de Respuestas)					
Compra materiales	37.5	40.0	25.0	88.2	66.7	48.4
Incremento inventario	26.4	24.0	18.8	5.9	16.7	20.6
Pago Deudas	15.3	12.0	37.5	2.9	8.3	13.6
Compra equipos	8.3	14.0	12.5	0	0	8.2
Compra servicios	4.2	2.0	0	2.9	8.3	3.3
Pago empleados	4.2	0	6.3	0	0	2.2
Otros	4.2	8.0	0	0	0	3.8
Total[b]	101.0	100.0	100.1	99.9	100.0	100.1

[a] Importante a nivel del 5%.
[b] Los totales no suman 100 debido a aproximación.

Fuente: Encuesta Empresarial

TABLA 9

DISTRIBUCION POR FREQUENCIA SEGUN EL PLAZO DE LOS PRESTAMOS INFORMALES[a]

Duración Préstamo	Fuente					Total
	Prestamistas	Familia/ Parientes	Amigos / Vecinos	Proveedores	Otros	
	(Porcentaje de Respuestas)					
Menos de 1 mes	12.5	19.4	21.4	45.5	20.0	21.8
Un mes	33.3	6.5	7.1	3.0	26.7	19.4
Dos meses	51.4	25.8	28.6	0	26.7	32.1
Tres meses	2.8	38.7	42.9	51.5	26.7	24.8
Más de 3 meses	0	9.7	0	0	0	1.8
Total[b]	100.0	100.1	100.0	100.0	100.1	99.9

[a] Importante a nivel del 1%.
[b] Los totales no suman 100 debido a aproximación.

Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 10

FRECUENCIA DE SOLICITUDES A FUENTES INFORMALES POR GENERO DE EMPRESARIOS

Frecuencia	Prestamistas***		Familiares/parientes**		Amigos/Vecinos		Proveedores***	
	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino	Masculino	Femenino
	(Porcentaje de respuestas)							
Frecuentemente	8.0	4.9	1.1	3.7	1.1	0.6	4.9	13.2
Rara Vez	17.3	9.9	13.6	10.6	6.3	4.4	6.8	6.6
Nunca	74.7	85.2	85.3	85.6	92.6	95.0	88.2	80.2

* Importante a nivel del 10%. ** Importante a nivel del 10%. *** Importante a nivel del 5%.
**** Importante a nivel del 1%.

Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 11

FRECUENCIA DE SOLICITUDES A FUENTES INFORMALES SEGUN UBICACION GEOGRAFICA DEL EMPRESARIO

Fuente/ Frecuencia	Ubicación				
	Quito	Guayaquil	Costa	Sierra	Otra
	(Porcentaje de Respuestas)				
Prestamistas					
Frecuentemente	8.0	7.9	5.3	6.6	8.3
Rara vez	16.8	18.7	11.8	11.8	15.0
Nunca	75.2	73.4	82.9	81.6	76.7
Familia/ Parientes****					
Frecuentemente	1.8	2.9	0.6	0	6.7
Rara vez	17.9	18.4	7.0	13.2	5.0
Nunca	80.4	78.7	92.4	86.8	88.3
Amigos/ Vecinos****					
Frecuentemente	0	2.3	0.6	0	1.6
Rara vez	10.1	10.7	2.4	1.3	1.6
Nunca	89.9	87.0	97.0	98.7	96.7
Proveedores****					
Frecuentemente	4.6	8.5	9.9	10.5	1.6
Rara vez	9.2	13.1	2.9	3.9	3.3
Nunca	86.2	78.5	87.1	85.5	95.1

* Importante a nivel del 20%. ** Importante a nivel del 10%.
*** importante a nivel del 5%. **** Importante a nivel del 1%.

Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 12

FRECUENCIA DE SOLICITUDES A FUENTES INFORMALES POR TIPO DE EMPRESA

Fuente/ Frecuencia	Tipo de Empresa												
	Alimentos	Textiles	SCalzado y cuero	Maderera	Prod. Basic.	Metal mecánica	Artesanal	Peluquerías	Reparación	Taller Pequeño	Gran Taller	Agrícola	Otra a
Prestamistas													
Frecuentemente	1.6	6.1	14.0	7.9	5.9	10.3	4.7	0	6.9	10.3	10.3	8.3	0
Rara vez	17.7	14.0	24.0	7.9	14.7	13.8	14.0	5.6	13.8	10.3	13.8	16.7	16.7
Nunca	80.6	79.8	62.0	84.2	79.4	75.9	81.4	94.4	79.3	79.5	75.9	75.0	83.3
Familia/ Parientes***													
Frecuentemente	0	7.0	2.0	0	0	0	2.3	4.8	0	0	0	0	0
Rara vez	9.7	7.8	27.5	5.4	15.2	14.8	18.2	14.3	7.1	12.8	20.7	12.1	8.7
Nunca	90.3	85.2	70.6	94.6	84.8	85.2	79.5	81.0	92.9	87.2	79.3	87.9	91.3
Amigos/ Vecinos													
Frecuentemente	3.2	0.9	0	0	0	0	0	0	3.7	0	0	3.1	0
Rara vez	7.9	7.0	12.0	2.7	6.1	3.7	2.3	11.1	0	2.7	10.3	3.1	0
Nunca	88.9	92.1	88.0	97.3	93.9	96.3	97.7	88.9	96.3	97.3	89.7	93.8	100.0
Proveedores****													
Frecuentemente	3.1	11.5	8.2	5.4	6.1	3.7	2.3	26.3	0	21.1	10.3	0	0
Rara vez	10.9	7.1	10.2	2.7	12.1	7.4	2.3	0	3.7	5.3	13.8	3.1	4.3
Nunca	85.9	81.4	81.6	91.9	81.8	88.9	95.3	73.7	96.3	73.7	75.9	96.9	95.7

* Importante a nivel del 20% ** Importante a nivel del 10%. *** importante a nivel del 5%.
**** Importante a nivel del 1%.

Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 13

FRECUENCIA DE SOLICIUDES A FUENTES INFORMALES SEGUN MONTO DEL PRESTAMO INFORMAL (000 SUCRES)

Fuente/ Frecuencia	Monto de Préstamo Informal			
	Hasta 90	Hasta 180	Hasta 360	Sobre 360
	(Porcentaje de Respuestas)			
Prestamistas***				
Frecuentemente	12.8	10.9	27.4	26.1
Rara vez	25.6	47.8	37.1	23.9
Nunca	61.5	41.3	35.5	50.0
Familia/Parientes				
Frecuentemente	0	6.3	8.5	7.0
Rara vez	26.8	31.3	30.5	32.6
Nunca	73.2	62.5	61.0	60.5
Amigos/Vecinos**				
Frecuentemente	5.6	2.3	0	0
Rara vez	0	13.6	12.3	16.3
Nunca	94.4	84.1	87.7	83.7
Proveedores				
Frecuentemente	16.7	18.2	10.5	29.3
Rara vez	19.4	9.1	10.5	12.2
Nunca	63.9	72.7	78.9	58.5

* Importante a nivel del 20%. ** Importante a nivel del 10%.
*** Importante a nivel del 5%.**** Importante a nivel del 1%.

Fuente: Encuesta Empresarial.

TABLA 14

DISTRIBUCION POR FRECUENCIA DE EMPRESAS QUE TIENEN PRESTAMOS FORMALES E INFORMALES**

Monto Préstamo Informal (Sucres)	Monto Préstamos Formales (Sucres)						Total
	Ninguno		Hasta 250,000	Hasta 500,000	Hasta 1'000,000	Sobre 1'000,000	
	Never applied	Loan denied					
Ninguno	145	58	54	75	43	38	413
Hasta 90,000	18	10	5	9	1	1	44
Hasta 180,000	20	7	7	9	6	1	50
Hasta 360,000	19	12	8	17	5	2	63
Sobre 360,000	13	7	2	10	5	10	47
Total	215	94	76	120	60	52	617*

* No existen datos para 8 casos
** Importante a nivel del 10%.

Fuente: Encuesta Empresarial

TABLA 15

EDAD Y EDUCACION DE EMPRESARIOS POR GENERO

Género	Número Entrevistas	Edad (años)				Educación		
		20<30	30<40	40<50	50+	Primaria Parcial o Total	Secundaria Parcial o Total	Superior Parcial o Total
		(Porcentaje)						
Masculino	29	21	41	21	17	24	58	17
Femenino	18	17	28	44	11	28	67	6

Fuente: Encuesta Especial de Finanzas.

TABLA 16

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA 39 PIEZAS DE MAQUINARIA

Rubro	Sucres	Porcentaje
Total Costo Original	33'796,000	100.0
Financiado por el Vendedor	13'978,000	41.4
Datos no Disponibles	884,400	2.6
Pagado en Efectivo	18'934,200	56.0
Fuentes de Pago en Efectivo:		
Ahorros	8,749,200	41.8
Préstamos Informales:		
Padres/Parientes	25,000	0.1
Amigos	25,000	0.1
Prestamistas	200,000	1.0
Subtotal	250,000	1.3
Préstamos Formales:		
Banco Comercial	0	0
Bancos Estatales	10'370,000	54.8
Cooperativas de Ahorro y Crédito	0	0
Otras Cooperativas	0	0
Programas micro-empresariales Especiales	1'550,000	8.2
Otros Programas Especiales	0	0
Subtotal	11'920,000	62.9
Resumen		
Total informal	14'228,000	42.1
Total formal	11'920,000	35.3
Ahorros	8'749,200	25.9
Ausencia de Datos	884,400	2.6

Fuente: Encuesta Finnaciera Informal Especial.

TABLA 17

SOLICITUD, CONCESION Y SALDOS SOBRE PRESTAMOS FORMALES

Fuente	Número Solicitudes	Concedido Número	Concedido Porcent.	Monto Solic. *	Concedido Monto *	Concedido Porcent.	Saldo Pend. *
Bancos Comerciales	17	15	88.2	7,980	6,700	84.0	2,264.0
Bancos Estatales	4	3	75.0	3,130	2,200	70.3	1,140.0
Cooperat. Ahorro y Crédito	4	4	100.0	1,450	1,475	101.7	628.2
Otras Coops	0	0	0	0	0	0	0
Programas Micro-empresar.	31	25	80.6	17,730	13,300	75.0	8,656.9
Otros Prog.	1	0	0	60	0	0	0

* Miles de Sucres

Fuente: Encuesta Especial sobre Finanzas Informales.

TABLA 18

FUETE Y MONTO DEL TOTAL DE MONTOS PENDIENTES

Rubro	Monto Pendiente (Sucres)	Número de Prestatarios	Saldo Promedio por Prestat. (Sucres)	Porcent del Total
Préstamos Formales:				
Bancos Comerciales	2'264,000	7	323.4	4.4
Bancos Estatales	1'140,000	3	380.0	2.3
Coops. ahorro y Crédito	628,250	3	209.4	1.2
Programas Micro-empresariales Especiales	8'656,900	20	432.8	17.1
Subtotal	12'689,150			25.0
Adquisición de maquinaria y equipos:				
Préstamos Formales	3'776,900	4	944.2	7.4
Préstamos Informales	0	0	0	0
Financiado por Vendedor	9'000,000	1	9'000.0	17.7
Subtotal	12'776,900			25.2
Adquisición de Insumos y materia prima:				
Intermediarios (comerciantes)	3'300,000	3	1'100.0	6.5
Fábricas	8'479,000	7	1'211.3	16.7
Empresas	831,000	1	831.0	1.6
Almacenes	9'092,947	13	669.4	17.9
Prestamistas	468,000	5	93.6	0.9
Subtotal	22'170,947			43.7
Adelanto de Pagos:				
Intermediarios	2'160,000	5	432.0	4.2
Almacenes	140,000	1	140.0	0.3
Subtotal	2'300,000			4.5
Compra de Vehículos:				
Préstamos Formales	840,000	1	840.0	1.7
Préstamos Informales	0	0	0	0
Subtotal	840,000			1.7
Total préstamos Pendientes				
Formales	17'306,050			34.1
Informales	33'470,947			65.9
Total	50'776,997			100.0

Fuente: Encuesta Especial de Finanzas Informales

TABLA 19

DISTRIBUCION DE ACUERDO A MONTO DE DEUDA PENDIENTE

Monto de Préstamo (Sucres)	Prestatarios		Saldo Pendiente	
	Número	Porcent	Monto *	Porcent
Ningún préstamo	11	23.4	0	0
0 ≤ 200,000	8	17.0	700.0	1.4
200,000 < 400,000	4	8.6	1'160.0	2.3
400,000 < 600,000	5	10.6	2'322.0	4.6
600,000 < 800,000	5	10.6	3'697.0	7.3
800,000 < 1'000,000	1	2.1	980.0	1.9
1'000,000 < 1'500,000	4	8.6	5'280.0	10.4
1'500,000 < 2'000,000	3	6.4	5'270.0	10.4
2'000,000 y más	6	12.8	31'358.9	61.8
Total	47	100	50'767.9	100.1

* Miles de Sucres

Fuente: Encuesta Espsecial a Finanzas Informales.

TABLA 20

DISTRIBUCION SEGUN MONTO DE LA DEUDA INFORMAL

Monto del Préstamo (Sucres)	Prestatarios		Saldo Pendiente	
	Número	Porcent.	Monto *	Porcent
Ningún préstamo	22	46.8	0	0
0 ≤ 200,000	9	19.1	816.0	2.4
200,000 < 400,000	3	6.4	778.0	2.3
400,000 < 600,000	1	2.1	600.0	1.8
600,000 < 800,000	0	0	0	0
800,000 < 1'000,000	6	12.8	5,488.0	16.4
1'000,000 < 1'500,000	1	2.1	1,126.9	3.4
1'500,000 < 2'000,000	1	2.1	1,700.0	5.1
2'000,000 y más	4	8.5	22,962.0	68.6
Total	47	99.9	33,470.9	100.0

* Miles de Sucres

Fuente: Encuesta Especial a Finanzas Informales.

TABLA 21

DISTRIBUCION SEGUN MONTO DE LA DEUDA FORMAL

Monto del Préstamo (Sucres)	Prestatarios		Saldo Pendiente	
	Número	Porcent	Monto *	Porcent
Ninguno	20	42.6	0	0
0 ≤ 200,000	5	10.6	543.0	3.1
200,000 < 400,000	8	17.0	2,633.8	15.2
400,000 < 600,000	8	17.0	4,129.3	23.9
600,000 < 800,000	2	4.3	1,600.0	9.2
800,000 < 1'000,000	1	2.1	1,000.0	5.8
1'000,000 < 1'500,000	1	2.1	1,370.0	7.9
1'500,000 < 2'000,000	0	0	0	0
2'000,000 y más	2	4.3	6,030.0	34.8
Total	47	100.0	17,306.1	99.9

* Miles de Sucres

Fuente: Encuesta Especial a Finanzas Informales.

APENDICE A

LISTA DE ENTREVISTAS

Presidencia de la República del Ecuador
José Chávez

Banco Central del Ecuador
Luis Cevallos
Germán Ortega
Roberto Pozo

Superintendencia de Bancos
Nelson Armendáriz
Ligia Medina

Cooperación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas (CONAUPE)
Susana Balarezo

Bancos Privado

Banco La Previsora	:	Juan Gortaire (Quito), Ricardo Garaicoa (Guayaquil)
Banco Internacional	:	Raúl Guerrero
Banco Nacional de Fomento	:	Fernando Alvarado, Camilo Sandoval
Banco Consolidado	:	Blasco Moscoso
Banco Popular	:	Mario Pérez
Banco del Progreso	:	Fernando Aspiazu (Guayaquil)
Banco de Guayaquil	:	Jaime Sánchez
Banco de la Producción	:	Víctor Hugo Revelo
Banco del Pacífico	:	Leopolpo Baez (Quito), Marcial Laniado (Guayaquil)
Banco Continental	:	Joaquín Martínez (Guayaquil)
Banco de Préstamos	:	Angel Valle
Banco del Pichincha	:	Miguel Carrión
Fundación Banco Popular	:	Edisón Pérez

Confederación de Cooperativas de Alemania Federal (CONCAF)
Dieter Hubental
Franklin Lozada
Jenny Valencia

World Council of Credit Unions
Bill Tucker

Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC)
Hernán Peña

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC)
Otto Andrade
César Frixone
Jorge Ortega (Guayaquil)

Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Galo Ruiz (Carchi, Tulcán)
- Nelly Huacón (23 de Noviembre, Babahoyo)
- Carlos Acosta (Pablo Muñoz Vega, Tulcán)
- Antonio Cerón (Pablo Muñoz Vega, Tulcán)
- Hugo Villacorte (Tulcán, Tulcán)
- Hilda Espinoza (Andalucía, Quito)
- Aura de Jurado (La Dolorosa, Guayaquil)
- Alfonso Ruiloba (San Francisco de Asís, Quito)
- Miguel Gaibor (San Francisco, Ambato)
- Celino Chávez (8 de Septiembre, Quito)
- Ernesto Romero (Cotocollao, Quito)
- Bertha Zambrano (Merced, Ambato)
- Martha Freire (El Sagrario, Ambato)
- Alfonso Salazar (El Sagrario, Ambato)

Cooperativas de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa (CACPE)
- Walter López (Ambato)

Coopseguros del Ecuador
- Sixto Dávalos

Corporación Financiera Nacional
- Rodrigo Moscoso

Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador (FENAPI)
- Carlos Ribadeneira
- César Rovalino

Fundación de Desarrollo Cooperativo
- Manuel Benítez

Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas (INSOTEC). Ambato
- Jorge Grijalva

Instituto de Estrategias Agropecuarias (IDEA)
- Hugo Ramos

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Jaime López (Ambato)

Obra Social y Cultura Sopena (OSCUS)
- Martha Silva (Ambato)

APENDICE B

LISTA DE SIGLAS

AID	Agencia para el Desarrollo Internacional
BCE	Banco Central de Ecuador
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BNF	Banco Nacional de Fomento
BEDE	Banco Ecuatoriano de Desarrollo
CAC	Cooperativas de Ahorro y Crédito
CACPES	Cooperativas de Ahorros y Créditos de la Pequeña Empresa
CAF	Corporación Andina de Fomento
CDs	Certificados de Depósito
CFN	Corporación Financiera Nacional
COLAC	Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito
CONAUPE	Corporación Nacional de Apoyo a las Unidades Populares Económicas
CONCAF	Confederación de Cooperativas de Alemania Federal
CUs	Credit Unions (Cooperativas de Ahorro y Crédito)
CUNA	Credit Union National Association (Asociación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito)
FECOAC	Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador
FEE	Fundación Eugenio Espejo
FENAPI	Federación Nacional de Cámaras de Pequeños Industriales
FOPINAR	Fondo de la Pequeña Industria y Artesanía
GDP	Gross Domestic Product (Producto Interno Bruto)
GNP	Gross National Product (Producto Nacional Bruto)
GOE	Gobierno del Ecuador
IDB	Inter-American Development Bank (véase BID)
IMF	International Monetary Fund (Fondo Monetario Internacional)
INSOTEC	Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas
SME	Sector de la Micro y Pequeña Empresa
NGOs	Organizaciones No-gubernamentales
USAID	United States Agency for International Development (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional)
WOCCU	World Council of Credit Unions (Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito)

APENDICE C

BIBLIOGRAFIA

Banco Central del Ecuador. *Información Estadística Mensual*, No. 1,636. Quito: Banco Central del Ecuador, 1990.

Banco Central del Ecuador. *Memorias 1985, 1986, 1987, 1988, 1989.* Quito: Banco Central del Ecuador.

Berry, Albert; Loffredo, Gino; Hochschwender, James; y Valenzuela, Liza. *A Small Enterprise Development Program for Ecuador: Strategy Paper.* Washington D.C.: Partnership for Productivity International, 1985.

Brody; Weiser; Rose. *The Use of Business Ventures to Pursue Social Goals: Initial Hypotheses and Recommendations.* Ford Foundation estudio no publicado, 1989.

Bruch, Mathias. *Financial Sources of Small-Scale Manufacturers: A Micro-Analysis for Malaysia, Documento no publicado.* Kiel, Germany: Kiel Institute of World Economics, 1982.

Chang, John; Cannellas Andrew A.; and Poyo, Jeffrey. *A.I.D. Microenterprise Stocktaking: Ecuador.* Evaluation Occasional Paper No. 26. Washington, D.C.: A.I.D., 1989.

Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC). *La Intermediación Financiera Cooperativa.* Quito: COLAC, World Council of Credit Union, 1990.

Conway, Francis; and Fuentes, Eduardo. *Creating a Viable, Market-Based Housing Finance System in an Inflatory Economy: How to Manage Long Term Lending Risks in Conditions of Wage and Price Instability.* 1990.

Cortés, Mariluz; Berry, Albert; and Ishaq, Ashfaq. *Success in Small and Medium-Scale Enterprise: The Evidence from Colombia.* New York: Oxford University Press, 1987.

Cuevas, Carlos E. *Baseline Study of the Togo Credit Union Movement.* Columbus: The Ohio State University, 1987.

Da Ros, Giuseppina. *El Cooperativismo de Ahorro y Crédito en El Ecuador.* Quito: Ediciones de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 1985.

Farbman, Michael. *The Pisces Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor.* Washington D.C: USAID, 1981.

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC). *Estadística Cooperativa — Diciembre 31, 1989.*

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC). *Estadística General*, 1985.

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC). *Plan Trienal de Desarrollo 1990, 1991, 1992.* Quito: FECOAC, 1990.

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC). *Memoria 1989, XXIV Asamblea General Ordinaria.* Quito: FECOAC, 1989.

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC). *El Cooperativismo en el Ecuador, la Experiencia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.* Quito: FECOAC, 1988.

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC).

Fernández, Fernando. *Condiciones de Entorno de las Pequeñas Empresas en el Ecuador.* Quito: Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas (INSOTEC), 1990.

Granham, Douglas; Mansinho, María Inés; and Pinho, Ezequiel. *As Caixas de Crédito Agricola Mútuo em Portugal.* Portugal, 1989.

Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas (INSOTEC). *Programas de Micro y Pequeña Empresa en el Ecuador.* Quito: INSOTEC, 1989.

Jerving, Jim. *The Central Finance Facility.* Kendall/Hunt Publishing Company, 1987.

Levitsky, Jacob. *World Bank Lending to Small Enterprise: A Review, Industry and Finance Series, Volume 16.* Washington D.C.: World Bank, 1986.

Levitsky, Jacob. *Microenterprises in Developing Countries.* London: Intermediate Technology Publications, 1989.

Liedholm, Carl; and Mead, Donald. *Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications, Michigan State University International Development Paper No. 9.* East Lansing: Michigan State University, 1987.

Little, Ian M.D.; Mazumbar, Dipak; and Page, John M., Jr. *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies.* New York: Oxford University Press, 1987.

Magill, John H. "Individual Case Study on Credit Unions." *Cooperatives in Development: A Review Based on the Experiences of U.S. Cooperative Development Organizations.* Washington, D.C.: DAI, 1985.

Marion, J. Peter. *Building Successful Financial Systems: The Role of Credit Unions in Financial Sector Development.* Madison: World Council of Credit Unions, 1987.

Marion, Peter. *A Private Sector Aproach to Low Cost Housing Finance Through the Ecuadorean National Credit Union System.* Madison: World Council of Credit Unions, 1986.

Poyo, Jeffrey. *El Azar Moral y la Movilización de Ahorros por las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Honduras.* Tegucigalpa: Ohio State University, 1985.

Pozo, Eliana. *Líneas de Financiamiento para la Micro y Pequeña Industria.* Quito: Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas (INSOTEC), 1990.

Rosero, Luis M. *Actualidad y Perspectivas del Apoyo Financiero a la Microempresa.* Quito.

The World Bank. *Staff Appraisal Report, Ecuador: Fourth Small Scale Enterprise Project.* 1990.

The World Bank. *Ecuador Country Economic Memorandum, Report No. 7321.* Washington D.C.: World Bank, 1988.

U.S. Agency for International Development. *Ecuador: Private Sector Cooperatives and Integrated Rural Development.* Quito: USAID/Ecuador, 1986.

U.S. Agency for International Development. *A.I.D. Microenterprise Development Program; Report to The Congress.* Washington D.C.: A.I.D., March 30, 1990.

Whitaker, Morris D.; Colyer, Dale: and Alzamora, Jaime. *Agriculture and Economic Survival: The Role of Agriculture in Ecuador's Economic Development.* Quito: USAID/Ecuador, 1990.

Youngblood, Curtis E.; and Ramos, Hugo H. *Ecuador's Financial System and Macroeconomic Policy: Implications for Stabilization and Growth.* Quito: USAID/ECUADOR, 1990.

135

GEMINI PUBLICATION SERIES

GEMINI Working Papers:

1. "Growth and Equity through Microenterprise Investments and Institutions Project (GEMINI): Overview of the Project and Implementation Plan, October 1, 1989-September 30, 1990." GEMINI Working Paper No. 1. December 1989. [not for general circulation]

*2. "The Dynamics of Small-Scale Industry in Africa and the Role of Policy." Carl Liedholm. GEMINI Working Paper No. 2. January 1990. $5.50

3. "Prospects for Enhancing the Performance of Micro- and Small-Scale Nonfarm Enterprises in Niger." Donald C. Mead, Thomas Dichter, Yacob Fisseha, and Steven Haggblade. GEMINI Working Paper No. 3. February 1990. $6.00

4. "Agenda Paper: Seminar on the Private Sector in the Sahel, Abidjan, July 1990." William Grant. GEMINI Working Paper No. 4. August 1990. $3.00

*5. "Gender and the Growth and Dynamics of Microenterprises." Jeanne Downing. GEMINI Working Paper No. 5. October 1990. $10.50

6. "Banking on the Rural Poor in Malaysia: Project Ikhtiar." David Lucock. GEMINI Working Paper No. 6. October 1990. $3.30

7. "Options for Updating AskARIES." Larry Reed. GEMINI Working Paper No. 7. October 1990. $3.50

*8. "Technology — The Key to Increasing the Productivity of Microenterprises." Andy Jeans, Eric Hyman, and Mike O'Donnell. GEMINI Working Paper No. 8. November 1990. $3.60

9. "Lesotho Small and Microenterprise Strategy — Phase II: Subsector Analysis." Bill Grant. GEMINI Working Paper No. 9. November 1990. $15.50.

*10. "A Subsector Approach to Small Enterprise Promotion and Research." James J. Boomgard, Stephen P. Davies, Steven J. Haggblade, and Donald C. Mead. GEMINI Working Paper No. 10. January 1991. $3.10

11. "Data Collection Strategies for Small-Scale Industry Surveys." Carl Liedholm. GEMINI Working Paper No. 11. January 1991. $1.30.

12. "Dynamics of Microenterprises: Research Issues and Approaches." Carl Liedholm and Donald C. Mead. GEMINI Working Paper No. 12. January 1991. $6.50.

13. "Dynamics of Microenterprises: Research Priorities and Research Plan." Carl Liedholm and Donald C. Mead. GEMINI Working Paper No. 13. August 1990. [not for general circulation]

14. "Review of Year One Activities (October 1, 1989 to September 30, 1990) and Year Two Work Plan (October 1 to November 30, 1990)." GEMINI Working Paper No. 14. January 1991. [not for general circulation]

15. "The Process of Institutional Development: Assisting Small Enterprise Institutions to Become More Effective." Elaine Edgcomb and James Cawley. GEMINI Working Paper No. 15. February 1991. $9.70.

16. "Baseline Surveys of Micro and Small Enterprises: An Overview." Donald C. Mead, Yacob Fisseha, and Michael McPherson. GEMINI Working Paper No. 16. March 1991. $2.60.

17. "Kenya: Kibera's Small Enterprise Sector — Baseline Survey Report." Joan Parker and C. Aleke Dondo. GEMINI Working Paper No. 17. April 1991. $6.40.

18. "A Financial Systems Approach to Microenterprises." Elisabeth Rhyne and Maria Otero. GEMINI Working Paper No. 18. April 1991. $3.00.

GEMINI Technical Reports:

1. "Jamaica Microenterprise Development Project: Technical, Administrative, Economic, and Financial Analyses." Paul Guenette, Surendra K. Gupta, Katherine Stearns, and James Boomgard. GEMINI Technical Report No. 1. June 1990. [not for general circulation]

2. "Bangladesh Women's Enterprise Development Project: PID Excerpts and Background Papers." Shari Berenbach, Katherine Stearns, Syed M. Hashemi. GEMINI Technical Report No. 2. October 1990. $13.00

3. "Maroc: Conception d'une Enquête pour une Etude du Secteur Informel." Eric R. Nelson and Housni El Ghazi. GEMINI Technical Report No. 3. November 1990. $12.50

4. "Small Enterprise Assistance Project II in the Eastern Caribbean: Project Paper." James Cotter, Bruce Tippet, and Danielle Heinen. GEMINI Technical Report No. 4. October 1990. [not for general circulation]

5. "Technical Assessment: Rural Small-Scale Enterprise Pilot Credit Activity in Egypt." John W. Gardner and Jack E. Proctor. GEMINI Technical Report No. 5. October 1990. $4.00

*6. "Developing Financial Services for Microenterprises: An Evaluation of USAID Assistance to the BRI Unit Desa System in Indonesia." James J. Boomgard and Kenneth J. Angell. GEMINI Technical Report No. 6. October 1990. $9.00

7. "A Review of the Indigenous Small Scale Enterprises Sector in Swaziland." David A. Schrier. GEMINI Technical Report No. 7. [not for general circulation]

8. "Ecuador Micro-enterprise Sector Assessment: Summary Report." John H. Magill and Donald A. Swanson. GEMINI Technical Report No. 8. April 1991. $10.20.

9. "Ecuador Micro-Enterprise Sector Assessment: Financial Markets and the Micro- and Small-scale Enterprise Sector." Richard Meyer, John Porges, Martha Rose, and Jean Gilson. GEMINI Technical Report No. 9. March 1991. $16.00

10. "Ecuador Micro-Enterprise Sector Assessment: Policy Framework." Bruce H. Herrick, Gustavo A. Marquez, and Joseph F. Burke. GEMINI Technical Report No. 10. March 1991. $11.30

11. "Ecuador Micro-enterprise Sector Assessment: Institutional Analysis." Peter H. Fraser, Arelis Gomez Alfonso, Miguel A. Rivarola, Donald A. Swanson, and Fernando Cruz-Villalba. GEMINI Technical Report No. 11. March 1991. $25.00

12. "Ecuador Micro-Enterprise Sector Assessment: Key Characteristics of the Micro-enterprise Sector." John H. Magill, Robert Blaney, Joseph F. Burke, Rae Blumberg, and Jennifer Santer. GEMINI Technical Report No. 12. March 1991. $19.60

13. "A Monitoring and Evaluation System for Peace Corps' Small Business Development Program." David M. Callihan. GEMINI Technical Report No. 13. [not available for general circulation]

14. "Small-Scale Enterprises in Lesotho: Summary of a Country-Wide Survey." Yacob Fisseha. GEMINI Technical Report No. 14. February 1991. $6.40

*15. "An Evaluation of the Institutional Aspects of Financial Institutions Development Project, Phase I in Indonesia." John F. Gadway, Tantri M. H. Gadway, and Jacob Sardi. GEMINI Technical Report No. 15. March 1991. $8.80

*16. "Small-Scale Enterprises in Mamelodi and Kwazakhele Townships, South Africa: Survey Findings." Carl Liedholm and Michael A. McPherson. GEMINI Technical Report No. 16. March 1991. $4.60.

Special Publications:

*1. "Training Resources for Small Enterprise Development." Small Enterprise Education and Promotion Network. Special Publication No. 1. 1990. $9.00

*2. "Financial Management of Micro-Credit Programs: A Guidebook for NGOs." Robert Peck Christen. ACCION International. Special Publication No. 2. 1990. $19.00

Copies of publications available for circulation can be obtained by sending a check or a draft drawn on a U.S. bank to the DAI/GEMINI Publications Series, Development Alternatives, Inc., 7250 Woodmont Avenue, Bethesda, MD 20814 U.S.A.

4/91