

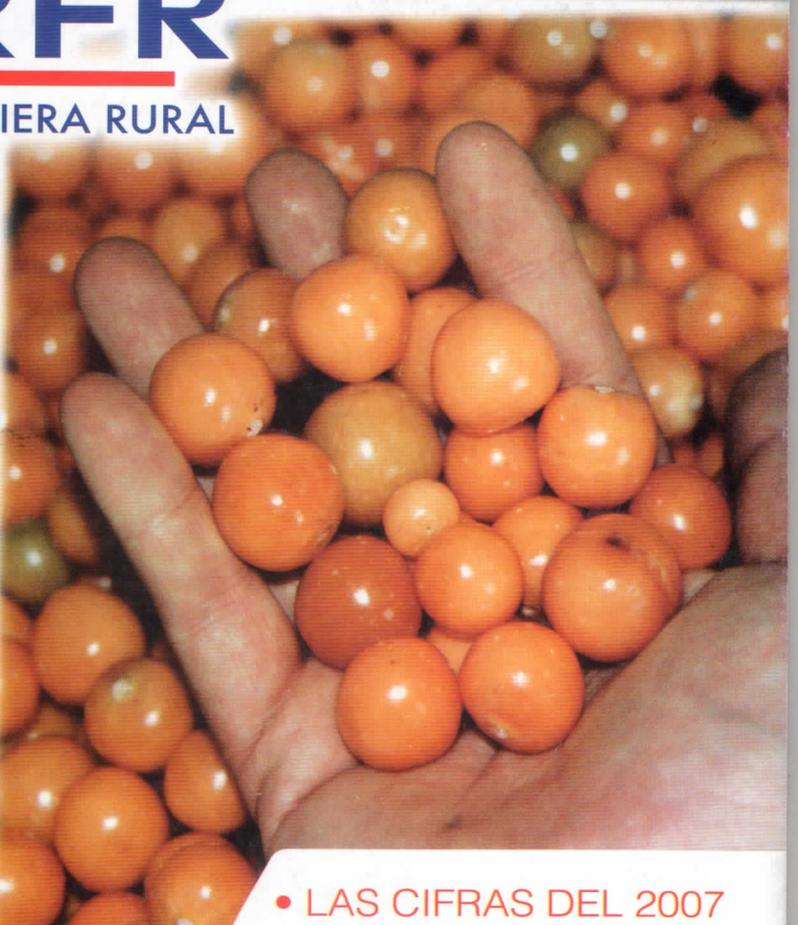
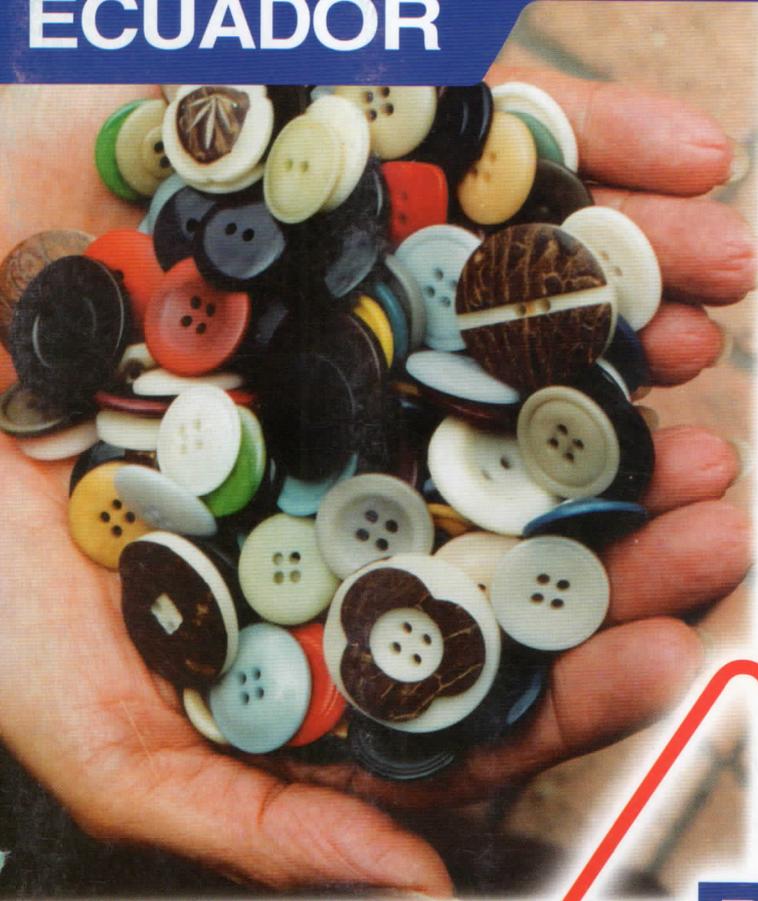
CC 1023
Revista

RURAL

MARZO 2008 / Año 3 / Edición Nº 8

MICROFINANZAS

ECUADOR



• LAS CIFRAS DEL 2007

• CAPACITACION INTERNACIONAL EN ECUADOR

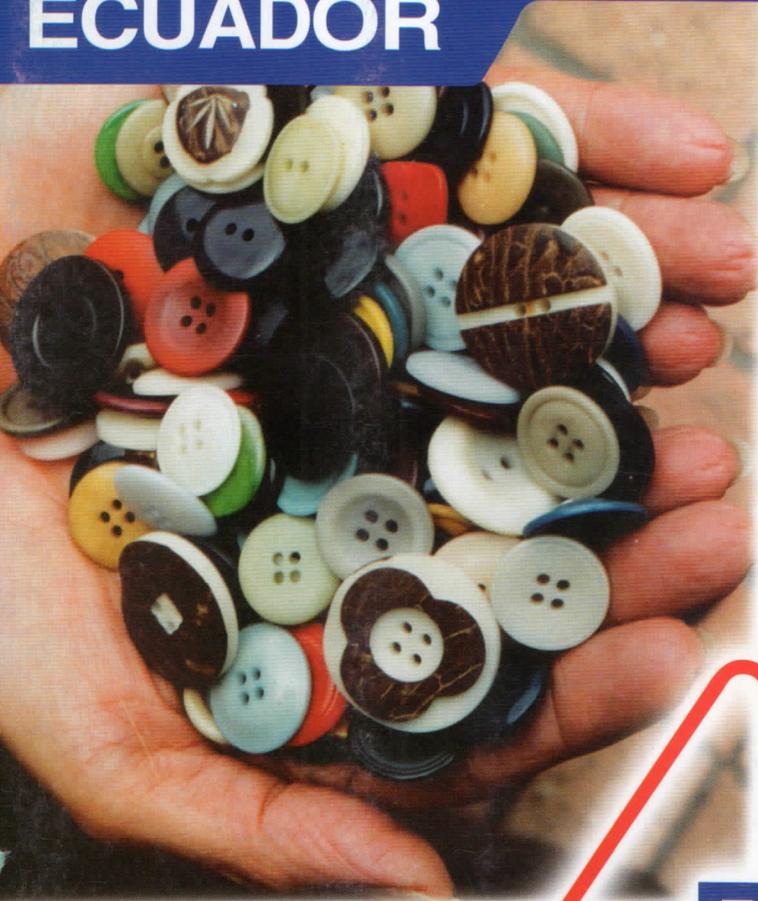
CC 1023
Revista

RURAL

MARZO 2008 / Año 3 / Edición Nº 8

MICROFINANZAS

ECUADOR



• LAS CIFRAS DEL 2007

• CAPACITACION INTERNACIONAL EN ECUADOR

RFR, siete años



Econ. Fausto Jordán
Presidente RFR

Siete años de desempeño de la RFR, han transcurrido desde su fundación con el propósito de facilitar el acceso al crédito a pequeños emprendedores rurales y periurbanos, con el propósito de dinamizar su articulación con las oportunidades que se presentan en el entorno de su hábitat, a partir de la economía familiar, fundamentada en actividades diversificadas con la intención de alcanzar los ingresos para satisfacer necesidades básicas como: vivienda, educación y seguridad alimentaria. Asegurar la ocupación e ingresos a partir de actividades productivas de diferente índole relacionadas con el desarrollo local y regional.

La RFR ha desarrollado el rol de la incidencia para acercarse, de manera propositiva, a los estamentos institucionales que determinan la política financiera a nivel nacional y por otra parte para informar de su desempeño a la sociedad nacional y a la cooperación técnica internacional. Procurando el fortalecimiento de las instituciones miembros, que la conforman: cajas y bancos rurales, cooperativas de ahorro y crédito reguladas y no; Bancos y Redes Regionales de microfinanzas, que ejercen prácticas reconocidas de apoyo para incidir en la mitigación de la pobreza, al facilitar la generación de ocupación y empleo.

Las cifras, en relación al crecimiento de la cartera de las microfinanzas ha evolucionado en el volumen monetario de aproximadamente 52'000.000 en el 2001 a 896'917.765 en el 2007, la instituciones que operan con instrumentos y métodos que legitiman las microfinanzas, han dado lugar a la profundización de

los conocimientos en torno a la realidad local de la pobreza, procurando que los servicios se ajusten a la demanda de los usuarios de los servicios del microcrédito. Hoy se cuentan con 538.746 número de operaciones de microcrédito atendidas por las 46 instituciones que se adscriben en la RFR, y que prestan servicios que cubre al territorio nacional al contar con ventanillas en todos los cantones del Ecuador continental.

Durante los años 2006 – 2007 la RFR ha seguido profundizando sus conocimientos técnicos y los de la realidad nacional y la caracterización de los estratos institucionales que determinan su heterogeneidad y la escala, el monto de la cartera y la calidad de la misma.

En Febrero 2008 la RFR ha celebrado su Asamblea de miembros. La planta técnica-administrativa rindió el Informe de Actividades 07 y el Plan 08. Y analizó los procesos de incidencia desplegados para alcanzar equilibrio y equidad en las relaciones público privadas y en los servicios para atender a los innovadores rurales y periurbanos.

La Revista de la Red Financiera Rural trata de informar periódicamente y argumentar el avance técnico, traducido en las mejores prácticas para mejorar día a día el desempeño de las microfinanzas orientando, desde su perspectiva, la mitigación de la pobreza, en procura de la equidad, facilitando el acceso al crédito, contribuyendo a los procesos productivos, a la equidad, a la asociatividad de los pequeños productores y su inclusión para que participen como corresponde en un mundo globalizado.

Indice

Año de servicios y satisfacciones	3
Zurciendo préstamos	8
Desde el mayorista	9
El Entorno de Negocios para Microfinanzas en América Latina en 2007	10
"Informe del estado de la campaña de la Cumbre de Microcrédito 2007"	14
Tungurahua: Un ejemplo de Cooperativismo	16
Un paso más en el análisis del microcrédito en el país	18
Premio mundial para la Red Financiera Rural	21
Breves de la Red	22
Cifras 2007	26
Pan árabe made in Ecuador	28
Más y mejores administradores en Microfinanzas	30

Consejo Editorial

Revista Microfinanzas Ecuador

Año 3 / Edición N° 8

Presidente

Fausto Jordán

Director Ejecutivo

Javier Vaca

Editor

Fernando Salme

Producción y redacción

Red Financiera Rural

Diseño e impresión

Digital Press ®

Año de servicios y satisfacciones

Durante el año 2007 la Red Financiera Rural (RFR) implementó un proceso de mejoramiento continuo basado en la herramienta del Cuadro de Mando Integral. El mismo que incluye una serie de estrategias de diferenciación y valor agregado con un enfoque de servicio, calidad y satisfacción para sus Instituciones de Microfinanzas (IMF's) miembros y de los clientes en general. Para el efecto se desarrolló un plan de mercadeo que contiene: a) Diagnóstico y levantamiento de necesidades de servicios de los miembros, b) Segmentación del mercado, c) Estrategias de imagen institucional, posicionamiento e innovación de productos, d) Sistema de Medición del Nivel de Satisfacción de los miembros y e) Plan de Acción – Canales de comunicación.

Adicionalmente, en el 2007 la RFR focalizó su atención en el desarrollo e innovación de servicios alternativos para el mercado de microfinanzas en el Ecuador, entre los cuales tenemos:

SIAG

Sistema de Apoyo Gerencial (Antes denominado Proyecto de Autoregulación), que tiene como objetivo apoyar el proceso de fortalecimiento y expansión de los servicios financieros en zonas rurales y urbano marginales de las IMF's miembros de la RFR. Buscando, de esa manera, lograr un mercado financiero justo y transparente, en el que no solo se minimice el riesgo, sino se genere un escenario para que las entidades puedan

aplicar normas de prudencia y solvencia financieras, que les permita fortalecer sus capacidades internas facilitándoles el acceso a recursos, implementar acciones estratégicas y diversificar servicios financieros.

Es un sistema de monitoreo del desempeño y fortalecimiento institucional que constituye una herramienta de apoyo a la

dirección en la toma de decisiones, que cuenta con metodologías y procesos de fortalecimiento basados en normas estándares nacionales e internacionales.

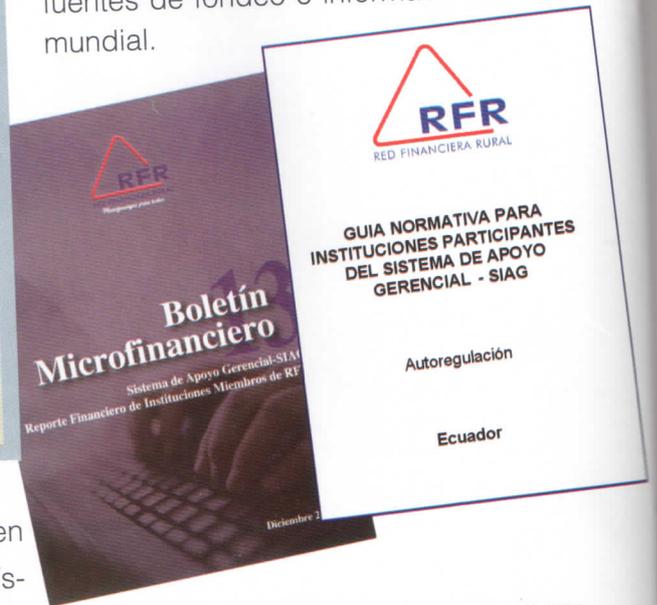
Dentro del esquema de transparencia de información, la RFR se ha constituido es el socio estratégico del **Microfinance Information eXchange** en el Ecuador, convirtiéndose en el canal de acceso a fuentes de fondeo e información a nivel mundial.

INSTITUCIONES PARTICIPANTES DEL SIAG A DIC/2007

ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES	FECHA DE INGRESO AL SIAG	COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	FECHA DE INGRESO AL SIAG
1 ACJ - CESOL	01 - 04 - 2004	1 JARDIN AZUAYO	08 - 10 - 2003
2 CEPESIU	06 - 02 - 2004	2 MAQUITA CUSHUNCHIC	03 - 02 - 2004
3 ESPOIR	02 - 12 - 2003	3 MUSHUC RUNA	31 - 03 - 2004
4 FUNDACION ALTERNATIVA	02 - 03 - 2004	4 SAN JOSE	13 - 02 - 2004
5 INSOTEC	10 - 12 - 2003	5 ACCION RURAL	01 - 07 - 2004
6 FODEMI	30 - 12 - 2004	6 LA MERCED	15 - 10 - 2004
7 UCADE - 4 Filiales:	01 - 03 - 2005	7 CACMU	18 - 08 - 2005
Programa Salud y Crédito Diócesis Ambato	01 - 03 - 2005	8 UNION POPULAR	19 - 11 - 2005
Programa Salud y Crédito Diócesis Latacunga	01 - 03 - 2005	9 ARTESANOS	08 - 05 - 2006
Fundación Acción Social Caritas - Sto. Domingo	01 - 03 - 2005	10 SANTA ANITA	18 - 05 - 2006
Promoción Humana Diocesana Guaranda	01 - 03 - 2005	11 HUAYCO PUNGO	17 - 05 - 2006
8 FUNDAMIC	15 - 05 - 2006	12 KULLKY WASI	30 - 05 - 2006
9 CASA CAMPESINA	31 - 08 - 2006	13 SAN GABRIEL	15 - 11 - 2007
10 FACES	15 - 10 - 2006	14 LUZ DEL VALLE	15 - 11 - 2007
11 D-MIRO	02 - 05 - 2007	15 FONDIVIDA	15 - 11 - 2007
		16 SAN ANTONIO	15 - 11 - 2007

Se diseñaron y ejecutaron programas con aval académico para Oficiales de Microfinanzas y Directivos de Cooperativas de Ahorro y Crédito en alianza con universidades en Ecuador.

Durante el año 2007, se realizaron en forma trimestral publicaciones estadísticas y de benchmarking de las IMF's participantes en el SIAG, de igual manera se efectuaron talleres referentes al cumplimiento de las Guías de Monitoreo



y Normativa que deben cumplir las IMF's participantes.

Por otra parte, al ser el SIAG un sistema de fortalecimiento integral para las IMF's miembros de la RFR, se ha convertido en el principal proveedor de insumos e información de las necesidades y requerimientos de capacitación y asistencia técnica, las mismas que reciben un seguimiento permanente para verificar y evaluar su cumplimiento e impacto a nivel de las IMF's participantes.

CAPACITACIÓN

La RFR busca contribuir con el fortalecimiento de las Instituciones de Microfinanzas (IMF's) otorgándoles a través de capacitación, las herramientas, metodologías y conocimientos necesarios para fomentar un crecimiento sostenible del sector.



Taller de actualización tributaria para ONG's. Junio de 2007

RESULTADOS DE EVENTOS DE CAPACITACIÓN

UNIDAD DE CAPACITACIÓN, PERÍODO ENERO - DICIEMBRE 2007

ACTIVIDAD	RESULTADOS PARTICIPANTES						NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS PARTICIPANTES	
	NUMERO DE PARTICIPANTES	Nº DE PART. MIEMBROS RFR	% DE PART. MIEMBROS RFR	Nº DE PART. SIAG	Nº DE PART. FEMENINO	Nº DE PART. MASCULINO		
SEMINARIOS TALLERES CORTOS EN TEMAS COYUNTURALES								
1	Seminario Taller "Capacitación para Capacitadores, metodologías de enseñanza para adultos (andragogía)"	23	23	100%	14	10	13	8,40
2	Seminario Taller "Determinación de costos de Productos en Instituciones de Microfinanzas"	38	25	66%	12	14	24	9,16
3	Seminario Taller "Gestión de Tesorería en Instituciones de Microfinanzas"	22	16	73%	16	12	10	9,08
4	Seminario Taller "Actualización Tributaria para ONG's Microfinancieras"	17	16	94%	11	9	8	8,88
5		38	37	97%	24	11	27	9,50
6	Seminario Taller "Marco Regulatorio, Cálculo de la Tasa Efectiva de Interés, Simulaciones e Impactos para IMF's"	25	10	40%	7	7	18	9,43
7		18	9	50%	7	6	12	8,88
8	Seminario Taller "Determinación de costos de Productos en Instituciones de Microfinanzas"	13	2	15%	-	5	8	9,55
RESULTADOS TOTALES		194	138	67%	91	74	120	
SEMINARIOS TALLERES INTERNACIONALES								
1	"Análisis de Tendencias Financieras: Riesgos y Rendimientos en Instituciones de Microfinanzas"	51	44	86%	21	20	31	9,24
2	"Análisis Financiero utilizando la Metodología del CGAP, para Instituciones de Microfinanzas del Ecuador"	29	10	34%	8	10	19	8,98
RESULTADOS TOTALES		80	54	60%	29	30	50	
SEMINARIOS TALLERES IN HOUSE								
1	Seminario Taller Evaluación de Proyectos de Inversión	12	12	100%	12	4	9	9,20
2	Seminario Taller "Gestión del Desempeño Social para Instituciones de Microfinanzas" Basado en la Metodología IMP-ACT	11	11	100%	11	6	5	8,90
3	Seminario Taller "Gestión de Riesgos en COAC's"	15	11	73%	7	8	7	7,42
4	Seminario Taller "Actualización de Guía Normativa para ONG's Participantes del SIAG"	25	25	100%	25	16	9	8,58
5	Seminario Taller "Tecnologías crediticias en cooperativas de Ahorro y Crédito"	17	-	0%	-	11	6	9,24
RESULTADOS TOTALES		57	36	58%	32	35	22	
PROGRAMAS CON AVAL ACADÉMICO								
1	Programa de Formación en Competencia para Oficiales de MicroCrédito de Instituciones de Microfinanzas	32	32	100%	32	11	21	8,78
2	Programa de Formación en Competencia para Oficiales de MicroCrédito de Instituciones de Microfinanzas	30	27	90%	23	12	18	8,96
RESULTADOS TOTALES		62	59	95%	55	23	39	
POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE IMF'S - CAMIF								
1	Promoción 2006 - 2007 (2 grupos)	49	42	86%	14	25	24	8,80
PASANTÍAS NACIONALES E INTERNACIONALES								
1	Pasantía Técnica en la Coop. Jardín Azuayo por parte de la Coop Unión Popular.	5	5	100%	5	1	4	8,80
2	Auditoría Interna en IMF's (realizada en Banco Procredit Ecuador)	13	13	100%	12	6	7	9,00
3	Pasantía Internacional a la CMAC de Arequipa	5	5	100%	5	-	5	9,50
4	Pasantía a Coop Jardín Azuayo en: Mejores Prácticas de Gestión Institucional para Cooperativas de Ahorro y Crédito	14	14	100%	14	5	9	8,93
RESULTADOS TOTALES		37	37	100%	36	12	25	
FOROS Y CHARLAS DE DISCUSIÓN / DIFUSIÓN								
1		128	7	5%	4	68	60	no aplica
2	Foro de Discusión "Sobrendeutamiento en IMF's"	70	27	39%	8	45	25	no aplica
3		85	52	61%	21	32	53	no aplica
4		34	24	71%	17	17	17	no aplica
5	Foro SERVIR	115	24	21%	11	46	69	no aplica
6	Foro de Discusión "Sistemas Cooperativas"	34	21	62%	11	16	18	7,53
7	Conferencia "Riesgos y Gobernabilidad en Cooperativas de Ahorro y Crédito"	24	21	88%	13	12	12	8,90
RESULTADOS TOTALES		490	176	49%	85	236	254	
FORO ECUATORIANO DE MICROFINANZAS								
1	VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas "Microfinanzas para todos con sostenibilidad social y financiera"	332	195	59%	-	125	207	8,28
RESULTADOS TOTALES		1.301	737	72%	342	560	741	

FUENTE: UCAT - RFR

La Capacitación se realiza bajo un Análisis de necesidades, Diseño en el que se define los perfiles de los participantes y el tipo de IMF, Desarrollo e Implementación de calidad y Evaluación.

Se diseñaron y ejecutaron programas con aval académico para Oficiales de Microfinanzas y Directivos de Cooperativas de Ahorro y crédito en alianza con universidades en Ecuador. Capacitación

tación In situ especializada. Capacitación abierta. Postgrado en Administración de IMF's. Eventos especializados a nivel internacional, como por ejemplo la alianza estratégica con el INCAE Business School para la realización del Programa de Alta Dirección para Instituciones Microfinancieras (PAD MIF III). Foros de discusión. El VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas y Pasantías Internacionales realizadas en la Caja Municipal de Arequipa - Perú y nacionales en áreas como gobernabilidad, buenas prácticas para cooperativas (Jardín Azuayo) y Sistema de Control Interno (Banco ProCredit).

ASISTENCIA TÉCNICA

La Red Financiera Rural brinda asistencia técnica especializada a IMF's, la misma que incluye la detección y sistematización coordinada de necesidades de fortalecimiento. El seguimiento a las actividades de consultoría, la organización de intercambios técnicos de apoyo interinstitucional y el monitoreo de los resultados de su implementación.

El objetivo del programa es desarrollar estructuras de GDS en las IMF's miembros de la RFR y construir indicadores que permitan medir y reportar su misión institucional a través de un monitoreo de sus indicadores sociales.



Taller de diagnóstico de GDS en una institución miembro de la RFR. Noviembre 2007

Se realizaron diagnósticos institucionales y monitoreo de desempeño financiero, informes de desempeño individual, Gestión de Desempeño Social (GDS), planes de capacitación en IMF's, estudios de mercado y de productos microfinancieros, planes de mercadeo en IMF's, planificación estratégica, operativa y presupuestaria, entre otros.

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO SOCIAL DE IMF'S

La RFR busca definir el impacto de las IMF's en la población objetivo, a través de la identificación de la Gestión del Desempeño Social (GDS). Buscando, con acciones prácticas, la consecución de los objetivos sociales planteados por las propias instituciones. El objetivo del programa es desarrollar estructuras de GDS en las IMF's miembros de la RFR y construir indicadores que permitan medir y reportar su misión institucional a través de un monitoreo de sus indicadores sociales.

Las cuatro áreas de monitoreo de la GDS son: Selección de Clientes, Satisfacción de Clientes, Superación de Clientes y Responsabilidad Social.

Taller de investigación de mercados bajo la metodología MICROSAVE. Guaranda, noviembre de 2007



El trabajo se está desarrollando de manera sistemática. En la primera etapa contamos con la participación de doce IMF's, actualmente la mayoría de miembros de la RFR tiene la tendencia, a corto plazo, de vincularse al proceso.

Al momento, el diseño de indicadores se basa en la disponibilidad de información de las IMF's participantes así como de los pa-

rámetros establecidos por las principales corrientes que manejan el tema de Desempeño Social a nivel mundial. A continuación se cita el primer listado de Indicadores de Medición de Desempeño Social que maneja actualmente la RFR para monitorear la GDS de sus instituciones miembros, establecidos en 4 áreas: Selección de Clientes; Satisfacción de Clientes; Superación de Clientes; y Responsabilidad Social.

Indicadores de Medición de Desempeño Social

SELECCION DE CLIENTES	SATISFACCION DE CLIENTES	SUPERACION DE CLIENTES	RESPONSABILIDAD SOCIAL
<ol style="list-style-type: none"> # de cantones con intervención / % de beneficiarios por cantón / Distribución de cartera por cantón. Distribución de cartera por monto / Distribución de ahorros por monto. % de beneficiarios por área de vivienda / Distribución de cartera por área de vivienda. % de beneficiarios por tipo de actividad económica / Distribución de cartera por tipo de actividad económica. % de beneficiarios por metodología de crédito / Distribución de cartera por metodología de crédito. % de beneficiarios por estado civil / Distribución de cartera por estado civil. % de beneficiarios por nivel de ingresos familiares / Distribución de cartera por nivel de ingresos familiares. % de beneficiarios por patrimonio familiar / Distribución de cartera por patrimonio familiar. % de beneficiarios por edad / Distribución de cartera por edad. % de beneficiarios por nivel de instrucción / Distribución de cartera por nivel de instrucción 	<ol style="list-style-type: none"> # de beneficiarios de crédito. Nuevos clientes. Tasa nominal vs tasa máxima. Tiempo de desembolso de Crédito. # de socios ahorristas / Volumen de ahorros de los beneficiarios. % de deserción de clientes. % de inactividad de los clientes. # de beneficiarios de servicios financieros innovadores. % de socios que no acceden a servicios de crédito de otras IMF's. Distribución de cartera con garantías solidarias. Índice de satisfacción de cliente. Índice de lealtad de clientes. % de morosidad de la IMF. % de prestatarios con servicios de aseguramiento. % de socios ahorristas con servicios de aseguramiento. # de beneficiarios de servicios no financieros en capacitación. Nivel de satisfacción de la capacitación (en caso de que aplique) # de beneficiarios de servicios no financieros vinculados a otros temas 	<ol style="list-style-type: none"> % de incremento del ingreso familiar por ciclo de crédito. % de incremento del patrimonio familiar. % de clientes con mejoramiento de status de vivienda % de margen entre el rendimiento de la cartera vs el costo total de la cartera. # de empleados con planes de capacitación. Monto destinado al financiamiento de capacitación de empleados / # total de empleados. Monto destinado al financiamiento de capacitación de socios / # total de socios. Empleos tiempo completo sostenidos / número de créditos desembolsados. Nuevos empleos a tiempo completo / Número de operaciones. 	<ol style="list-style-type: none"> % de empleados permanentes (contrato y beneficios sociales). % de empleados que cuentan con seguros adicionales a los establecidos por ley. % de funcionarios que recibieron capacitación (mayor a 2 días). % de empleados que dejaron la institución en el período. Relación entre el salario más alto y salario más bajo. % de utilización de excedentes en incentivos y beneficios orientados a clientes. % de clientes compartidos. % de cartera compartida. % de utilización de excedentes en apoyo a proyectos u obras sociales y comunitarias. # de representantes de la comunidad en instancias estratégicas de la IMF.

GESTION DE DESEMPEÑO SOCIAL

- Establecimiento del programa Piloto de GDS con 12 IMF's miembros de la RFR.
- Definición de Indicadores Sociales Institucionales para realizar Monitoreo Social
- Adaptación a la realidad ecuatoriana de las Metodologías de aplicación internacional como IMPACT – CERISE – PROGRAMA MISION – MICROSAVE.
- Estructuración del Sistema de Monitoreo Social con IMF's
- Ingreso al proyecto MISION de 5 IMF's ecuatorianas.
- Miembros del Taskforce de Desempeño Social del SEEP Network y del Grupo de Trabajo de Desempeño Social del FOROLAC-FR

RETOS PARA EL 2008

Promover la ampliación de la oferta de servicios financieros brindando una gama de productos especializados en microfinanzas que contribuyan al fortalecimiento y consolidación institucional de las operadoras financieras en el país.

Elaborado por:
Fortalecimiento Integral
a IMF's

Zurciendo préstamos



El microcrédito permite a Rosario mantener activo su negocio. Sin embargo, ahora quiere ir más allá junto con la institución en la que ella confía.

Rosario Guamán no piensa agrandar su negocio. No quiere aumentar el número de máquinas de coser ni emplear operarias, ni rentar un local para que a su taller llegue más clientela. Pese a que vive de su trabajo, ella no quiere complicarse contratando gente o comprando maquinaria, "estoy bien como estoy", dice esta mujer de 54 años que se dedica a la costura desde hace 40.

En un cuarto de su casa tiene instaladas dos máquinas de coser eléctricas, dos mesas amplias y prendas de vestir a medio confeccionar y, otras, ya terminadas. "El negocio no es para nada malo", asegura. Dice tener poca clientela pero seleccionada, "gente que no está pensando en el costo sino en la calidad", añade. Y si bien no piensa ampliar su negocio necesita del microcrédito porque con "eso trabajo el día a día".

Rosario es cliente de la cooperativa de ahorro y crédito Kullky Wasi desde hace poco menos de un año. "Llegué por recomendación de mi hermano. El ya conocía a la gente aquí y me trajo", cuenta.

La facilidad para la realización de los trámites y el trato que recibió en la institución tuvieron mucho que ver en la decisión que asumió Rosario de optar por un crédito. Hace cuatro meses presentó la solicitud y, enseguida, accedió a un primer crédito de mil dólares. "No he hecho préstamos en bancos grandes. Me parece que piden muchas cosas, que garantes, que papeles, que trámites, a mi no me gusta nada de eso."

Al poco tiempo la modista canceló el crédito pero inmediatamente optó por un nuevo préstamo. "Esa plata utilizo para comprar materiales. Telas, forros, hilos, en fin. Con eso elaboro la ropa y luego vendo", explica. La responsabilidad adquirida implica un período de dos años y debe cancelar cuotas que son "como de 240, creo y va bajando, bajando, mensualmente".

El respaldo económico, aseguró Rosario, le brinda tranquilidad. Gracias a él planifica la cantidad de ropa que debe confeccionar en el mes, generar los recursos que le permitan cubrir la cuota y su mantenimiento. "Pero sí hay veces que falta y me toca venir a la cooperativa a decir que por favor me esperen un poco. Por suerte sí me han esperado unos días", cuenta.

La relación que mantiene Rosario con la cooperativa es buena. Ella está catalogada como una cliente que es "sujeto de crédito" y eso le gusta. Tal es así que espera cancelar el préstamo que mantiene al momento "mucho antes del plazo, porque "estoy pensando en construir y para eso necesito unos 25 mil dólares". El dinero espera conseguirlo a través de la institución de microcrédito en las mismas condiciones con las cuales ha venido trabajando hasta ahora.



Desde el Mayorista

En el mercado mayorista de Quito, en donde hay un considerable número de comerciantes exitosos, Susana Fonte destaca. Posee dos bodegas y, junto a sus cinco hijos, se dedica a la distribución de productos agrícolas, fruta y verdura, básicamente.

La labor de esta microempresaria se desarrolla a una velocidad impresionante. "Se trabaja prácticamente de miércoles a domingo, las 24 horas del día", cuenta. Así mismo, el dinero que gira en torno a este sector es considerable, "en mi negocio se manejan unos 25 mil dólares mensuales", explica.

Pero no siempre el negocio fue tan grande. Cuenta doña Susana que en un principio se dedicaba al comercio de tomate. "Pero la realidad era dura. Yo soy madre de familia y tocaba educar a los hijos que estaban en edad de colegio". Entonces recurrió al microcrédito para "poner otro producto más y tratar de tener más ingresos". Con capital fresco ya no solo ofrecía tomate sino también cebolla "paiteña". "Pero la gente pedía más, quería que yo le llene la canasta". Partiendo entonces del criterio de que el cliente siempre tiene la razón, Susana fue incrementando la oferta para satisfacer la necesidad de sus compradores hasta vincular no solo hortalizas sino también fruta y luego productos elaborados como harina o aceite.

El negocio creció tanto que empezó a trabajar con empresas como Petroecuador, "no directamente pero con una compañía que preparaba la comida para la petrolera", asegura. Sin embargo, señala que con esas instituciones se trabaja de manera singular pues "primero se entrega el producto y le pagan después". Este tipo de relación, "al fio", como ella le llama generó la necesidad de contar con "un capital rotativo".

Susana cuenta que muchas entidades bancarias tradicionales la buscaron y le ofrecieron sus servicios, "pero nunca me gustó, yo tenía miedo de endeudarme con la gente de afuera". La necesidad de capital la obligó a aceptar la invitación de "una organización, creo que era la Fundación Ecuatoriana para el Desarrollo", que

le ofreció doscientos mil sucres pagaderos en 16 semanas. "Tenía que cancelar cada lunes, y a veces no había, pero ni así quede mal".

Ese detalle, el del pago semanal "que me pareció que era un abuso", hizo que Susana rescinda su relación con esa institución. Sin embargo, como necesitaba el dinero "tuve que recurrir hasta al chulco". Afortunadamente, por referencias de una comerciante amiga, hace siete años se enteró de la existencia de CEPESIU. "Me junte con mis cuatro hijos y fuimos a CEPESIU y solicitamos un préstamo grupal". Y como la primera experiencia fue positiva, "porque hay comunicación, uno puede explicar lo que pasa y hasta pedir que le esperen el pago porque los clientes a su vez quedaron mal", CEPESIU y Susana y su familia siguen trabajando juntos, beneficiándose todos. En la actualidad, después de varios préstamos otorgados y cancelados, van como por el séptimo crédito. Ellos, los cinco de la familia, encabezados por doña Susana, recibieron esta última vez un préstamo de cinco mil dólares cada uno. "Eso es bueno, con ese capital nosotros podemos seguir adelante, haciendo mover la plata para tener siempre producto variado y de calidad".

Si usted visita el local 100 o 102 del mercado mayorista se encontrará con esta historia familiar. Los dueños y los empleados están uniformados, las bodegas están limpias e invitan a visitarlas. El microcrédito le permitió a Susana y a su familia ir construyendo un presente sin lujos pero con trabajo, mucho trabajo y mucho producto por pesar, vender y entregar.

FICHA DEL MICROEMPRESARIO	
NOMBRE	FRONTE MOROCHO MARIA SUSANA
INSTRUCCION	PRIMARIA
PROFESION	COMERCIANTE
PRESTAMOS ENTREGADOS	CINCO
NOMBRE DEL NEGOCIO	PROVEFRUT



El Entorno de Negocios para Microfinanzas en América Latina en 2007

El *Microscopio* estableció que no hay correlación - positiva o negativa - entre el tamaño y riqueza de los países y el entorno de negocios para las microfinanzas.

En esta edición del *Microscopio*, se realizó un mapeo de las principales fortalezas y debilidades del entorno de negocios de las microfinanzas en la región, privilegiando quince países de América Latina y el Caribe. El Economist Intelligence Unit, con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), realizó la mencionada labor.

Los países analizados por El *Microscopio* fueron Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay, y Venezuela.

Como resultado de este ejercicio se pueden señalar siete hallazgos importantes. Entre ellos, las diferencias importantes en el entorno de negocios de las microfinanzas en la región.



Segundo, el *Microscopio* estableció que no hay correlación - positiva o negativa - entre el tamaño y riqueza de los países y el entorno de negocios para las microfinanzas. En efecto, países más pequeños y pobres ocupan cuatro de los cinco primeros lugares en el ranking - Bolivia en el primer lugar, Ecuador en el tercer lugar, El Salvador en el cuarto, y República Dominicana en el quinto. Mientras que entre los países más prósperos, relativamente más y que reciben mayor atención de la comunidad internacional, el rango del entorno de negocios para

las microfinanzas va desde mediocre (Chile y México ubicados en el octavo lugar con 48.3), muy poco desarrollado (Brasil en el doceavo lugar con 43.3) a malo (Argentina en el quinceavo lugar con 26.8).

Tercero, las calificaciones del entorno de negocios para la microfinanzas están correlacionadas positivamente -de forma aproximada pero importante- al porcentaje de clientes de microfinanzas como porcentaje de la población total, un indicador clave de la expansión de los servicios de microfinanzas en un país.

En resumen, cuanto más favorable es el entorno de negocios en un país, más alta



tiende a ser la utilización de los servicios de microfinanzas por parte de la población. Cuarto, el entorno de negocios de las microfinanzas es distinto al entorno de negocios para otras actividades. El Microscopio agrupa trece indicadores en tres categorías: marco regulatorio, clima de inversiones y desarrollo institucional de la industria de microfinanzas, y clasifica el entorno de los países de América Latina y el Caribe de acuerdo a estas categorías. Los resultados muestran que las microfinanzas pueden desarrollarse y crecer en países donde, de manera general, se consideran difíciles las condiciones para los negocios.

En este sentido, Bolivia tiene el máximo puntaje (100) en la categoría de marco regulatorio y 75.0 en la categoría de desarrollo institucional, mientras que tiene solamente una calificación de 47.1 en clima de inversiones, ubicándose en el séptimo lugar del ranking en esta categoría.

Contrariamente, países con buenos climas de inversión o por encima del promedio regional (como Brasil con la segunda calificación más alta en esta categoría del ranking con 62.1) tienen calificaciones por debajo del promedio regional en la calificación general del entorno para microfinanzas debido a marcos regulatorios débiles y poco desarrollo institucional (43.8 y 33.3 para Brasil, respectivamente). Brasil ocupa el

doceavo lugar en el ranking general del Microscopio. Este resultado está relacionado con la observación inicial de falta de correlación entre el tamaño y nivel de riqueza del país y la calidad de su entorno de las microfinanzas. Es decir que para tener un entorno favorable para las microfinanzas no es suficiente tener un entorno político y macroeconómico sano, sino que son necesarias establecer condiciones específicas para la regulación de las operaciones microfinancieras. Por supuesto, que mejoras adicionales en países con entornos favorables para microfinanzas pueden provenir, entre otros, de mejoras en los niveles de estabilidad política, desarrollo de los mercados de capital o de mejoras en sus sistemas judiciales.

Un quinto gran hallazgo es que, en años recientes, se han experimentado mejoras en áreas cruciales del entorno de las microfinanzas en varios países de la región. Entre las áreas dignas de ser mencionadas, de acuerdo con los expertos entrevistados para el Microscope, están el desarrollo de una regulación y supervisión especializada para las microfinanzas, estándares contables, gobernabilidad y transparencia de parte de

Para tener un entorno favorable para las microfinanzas no es suficiente tener un entorno político y macroeconómico sano, sino que son necesarias establecer condiciones específicas para la regulación de las operaciones microfinancieras.



las instituciones de microfinanzas, además de un mayor grado de competencia en el sector.

Sin embargo, queda todavía mucho por hacer en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. Las áreas que requieren atención incluyen regulaciones apropiadas que permitan la formación y operación de instituciones de microfinanzas. Incremento en la gama de servicios que vaya más allá del microcrédito. Mejoras en la calidad y cobertura de las centrales de información crediticia (burós de crédito) y mayor eficiencia de los sistemas judiciales.

Un sexto hallazgo del Microscopio está relacionado con el hecho que el entorno para las microfinanzas está en un estado constante de cambio y evolución. Esto era de esperarse considerando que es una industria relativamente joven. Los marcos regulatorios de las microfinanzas están cambiando y mayormente en la dirección correcta. Estos cambios ocurren porque las autoridades están dándole una mayor importancia al desarrollo sos-

Queda todavía mucho por hacer en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. Las áreas que requieren atención incluyen regulaciones apropiadas que permitan la formación y operación de instituciones de microfinanzas. Incremento en la gama de servicios que vaya más allá del microcrédito.

tenible del sector de las microfinanzas ya que instituciones financieras tradicionales y no tradicionales están buscando expandir y diversificar sus operaciones en microfinanzas.

Un número significativo de países están promoviendo reformas, aunque con resultados todavía inciertos, y otros están considerando o implementando reformas designadas a promover las microfinanzas.

Sin embargo, una nube en el horizonte para algunos países es la perspectiva que sus gobiernos se dejen llevar por la tentación de emprender medidas contraproducentes tales como competencia directa con las instituciones de microfinanzas mediante programas públicos subsidiados, establecimiento de límites a las tasas de interés, o el permitir la graduación de instituciones no gubernamentales en formales reguladas sin niveles adecuados de capitalización, supervisión y vigilancia.

Finalmente, el séptimo hallazgo del Microscopio es que se han registrado importantes avances en la identificación y diseminación de mejores prácticas en regulación y supervisión, así como en el fomento de una cultura de mayor conocimiento de la importancia de la transparencia y estándares de rendición de cuentas en las instituciones de microfinanzas. Este progreso ha sido apoyado por bancos multilaterales de desarrollo y otros financiadores internacionales que operan en varios de los países analizados. El desarrollo gradual de una mayor sensibilidad frente a lo que funciona y no funciona dentro de las instituciones de microfinanzas, proveedores de fondos y reguladores es una señal prometedora para el desarrollo futuro de la industria. El Microscopio provee, por primera vez, un grupo de trece indicadores agrupados en tres categorías con los cuales se pueden establecer diferentes compa-

raciones del entorno de microfinanzas entre distintos países. Futuras ediciones servirán para hacer seguimiento y medir el progreso del entorno de negocios de las microfinanzas a nivel de cada país y de la región en su conjunto.

Los 13 indicadores agrupados por cada categoría son:

Marco Regulatorio

- 1 Regulación de operaciones de microcrédito
- 2 Formación y operaciones de instituciones de microfinanzas reguladas y supervisadas
- 3 Formación y operaciones de instituciones microfinancieras no reguladas
- 4 Regulaciones y capacidad de supervisión

Clima de Inversiones

- 1 Estabilidad Política
- 2 Estabilidad del Mercado de Capitales
- 3 Sistema Judicial
- 4 Estándares contables
- 5 Estándares de gobernabilidad
- 6 Transparencia de instituciones de microfinanzas

Desarrollo Institucional

- 1 Gama de servicios de las instituciones de microfinanzas
- 2 Centrales de Información Crediticia (Burós de crédito)
- 3 Nivel de competencia

RESULTADOS DEL MICROSCOPIO 2007

MARCO REGULATORIO		CLIMA DE INVERSIONES		DESARROLLO INSTITUCIONAL	
PAIS	PUNTAJE	PAIS	PUNTAJE	PAIS	PUNTAJE
Bolivia	100.0	Chile	75.0	Bolivia	75.0
Perú	81.3	Brasil	62.1	Rep. Dominicana	75.0
Ecuador	75.0	México	58.3	Ecuador	75.0
El Salvador	62.5	Perú	57.9	Perú	75.0
Paraguay	62.5	Uruguay	54.2	El Salvador	66.7
Guatemala	56.3	El Salvador	49.2	Nicaragua	58.3
Nicaragua	56.3	Bolivia	47.1	Paraguay	50.0
Chile	50.0	Colombia	47.1	Colombia	41.7
Colombia	50.0	Argentina	46.7	México	41.7
Rep. Dominicana	50.0	Ecuador	41.3	Brasil	33.3
México	50.0	Venezuela	41.3	Chile	33.3
Brasil	43.8	Guatemala	40.8	Guatemala	33.3
Uruguay	37.5	Nicaragua	40.0	Argentina	25.0
Venezuela	31.3	Paraguay	39.6	Uruguay	25.0
Argentina	18.8	Rep. Dominicana	37.5	Venezuela	16.7

Tomado de The Economist. Para mayor información visite:
<http://www.iadb.org/mif/microscope>

“Informe del estado de la “Microcrédito

El artículo transcrito a continuación, forma parte del documento oficial elaborado por Microcredit Summit Campaign. El original del informe fue dado a conocer el 11 de enero de 2007 a nivel mundial y está a disponibilidad de los interesados a través de la página web: www.microcreditsummit.org

La RFR lo que ha hecho es destacar una parte de él, que es la que consideramos de mayor trascendencia e impacto para nuestra realidad.

“Aunque sabemos que el microcrédito no es una panacea, continúa siendo una de las herramientas más poderosas que tenemos para combatir la pobreza global.”

Hasta el 31 de diciembre de 2006, 3.316 instituciones de microcrédito reportaron haber ofrecido servicio a 133.030.913 clientes, 92.922.574 de los cuales estaban entre los más pobres cuando adquirieron su primer préstamo. De estos clientes más pobres, el 85,2 por ciento o 79.130.581, son mujeres. Ochocientos setenta y tres instituciones microfinancieras (IMF), las mismas que incluyen al 92,4 por ciento de los clientes más pobres del mundo, presentaron planes de acción institucional (PAI) en 2007.

Asumiendo familias de cinco miembros, los 92,9 millones de clientes más pobres servidos para fines de 2006, fueron unos 464.612.870 miembros de familia.

Aunque considerablemente más de 100 millones de clientes recibieron un micropréstamo en 2005 y aún más en 2006, la meta de alcanzar a 100 millones de las personas más pobres del mundo solamente se logrará para cuando este informe se distribuya, es decir a finales de 2007 y primeros días de 2008. Sin embargo, el informe oficial de ese resultado no se hará público hasta que los datos se reúnan, verifiquen y reporten al final de 2008.

Lograr la meta, aun 24 meses más tarde, es un logro impresionante. La revista *Innovations: Technology, Governance, Globalization* 2 del Instituto Tecnológico de Massachusetts (Massachusetts Institute of Technology) reimprimió un artículo escrito por Vinod Khosla y Susan M. Davis para la Cumbre Global de Microcrédito 2006 en Halifax, Canadá, titulado: “La arquitectura de la audacia: Evaluación del impacto de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito” (The Architecture of Audacity: Assessing the Impact of the Microcredit Summit Campaign).

Fue realmente audaz que un esfuerzo de la sociedad civil estableciera una meta tan osada, enfocada en la pobreza, y de carácter global, la cual en efecto dijo a las naciones del mundo: “Ustedes han excluido un instrumento crítico - las Microfinanzas - de las metas establecidas en las Cumbres de las Naciones Unidas de los años 1990”. A través de esta Campaña, miles de miembros institucionales se han comprometido a corregir esta omisión.

Este año la Campaña pudo verificar los datos de 327 instituciones, que representan a 79.181.635 de las familias más pobres o al 85,2 por ciento del número total reportado de personas más pobres.

Los préstamos otorgados a 92,9 millones de clientes más pobres beneficiaron a un total de 464,6 millones de personas, incluyendo



Campaña de la Cumbre de 2007"

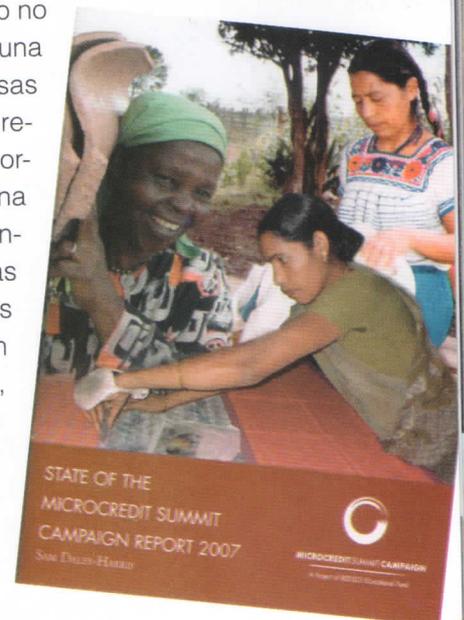
tanto a los clientes como a sus familias. Los 464,6 millones de personas beneficiadas casi igualan a la población combinada de 27 países de la Unión Europea. Las microfinanzas ya no son "micro" en su alcance, pero la pobreza todavía persiste.

La segunda fase de la Cumbre de Microcrédito fue lanzada en Halifax, Canadá, en 2006. Esta fase comprende dos metas nuevas para el año 2015: 1) llevar el crédito para autoempleo y otros servicios financieros y de negocios a 175 millones de las familias más pobres del mundo y 2) asegurar que 100 millones de familias superen el umbral de US\$1 al día.

La Campaña comenzará a reportar su avance hacia la nueva meta de superación del US\$1 al día en el informe del próximo año. En el informe de este año discutimos la cara global de la pobreza, damos un vistazo a los avances recientes con respecto al servicio a las personas muy pobres en África, revisamos el avance inicial para lograr que el Banco Mundial haga más por llegar a quienes viven en la pobreza extrema, describimos el trabajo de la Campaña para medir el avance hacia su meta más reciente, observamos con mayor profundidad los datos de fines de 2006, y discutimos la controversia alrededor de la oferta pública inicial (OPI) del grupo Compartamos.



Aunque sabemos que el microcrédito no es una panacea, continúa siendo una de las herramientas más poderosas que tenemos para combatir la pobreza global. Esto es cierto porque aborda la pobreza y a los pobres de una forma tal que construye autosuficiencia tanto en los clientes como en las instituciones que proporcionan los servicios financieros. Funciona bien con otros mecanismos de desarrollo, tales como aquellos que promueven la salud, la nutrición, la vivienda, la democracia y la educación, ofreciendo dignidad y poder de actuar a las personas muy pobres.



CIFRAS HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

TIPO DE DATO	RESULTADO
Nº de IMF que reportaron (1997 a 2006)	3.316
Nº de IMF que reportaron sólo en 2007	873
% de clientes más pobres representados por 873 IMF que reportaron en 2007	92,4%
Nº total de clientes (al 31/Dic/06)	133.030.913
Nº total de clientes más pobres (al 31/Dic/06)	92.922.574
Nº total de clientes mujeres más pobres (al 31/Dic/06)	79.130.581
Nº de miembros de familia más pobres beneficiados (al 31/Dic/06)	464.612.870

* TOMADO DE
"INFORME DEL ESTADO
DE LA CAMPAÑA
DE LA CUMBRE DE
MICROCREDITO 2007"

Tungurahua,

Un ejemplo de Cooperativismo



La Mushuc Runa está catalogada como una de las diez más grandes del país con un capital de 50 millones de dólares.

La matriz es una edificación moderna y funcional, bien ubicada y acogedora, en la que laboran 110 personas "todas indígenas, porque eso es parte de nuestro compromiso"

Si microcrédito se entiende como esa pequeña cantidad de dinero que se presta a gente demasiado pobre que por sus características no tiene acceso a la banca tradicional, en el país hay al menos 46 instituciones especializadas en Microfinanzas que cumplen, a cabalidad, con el postulado.

La provincia de Tungurahua, en la región andina centro del país, reúne a un alto número de este tipo de instituciones. La mayoría de ellas está formada por indígenas y campesinos oriundos de la zona. Los directivos de las mismas coinciden en señalar que "fueron las circunstancias las que los obligaron a asociarse y a formar las cooperativas". Señalan que la "banca tradicional" no les ofrecía créditos.

Así por ejemplo nació la cooperativa de ahorro y crédito Mushuc Runa, hace diez años. "En ese entonces - recuerda Luis Alfonso Chango, gerente de la institución - fueron 38 indígenas que aportaron 12

sucres para formar la cooperativa". Ahora, señala con orgullo, la institución está catalogada como una de las diez más grandes del país con un capital de 50 millones de dólares.

La Mushuc Runa u Hombre Nuevo, como se traduce al español, es un ejemplo de crecimiento y confianza, dice Chango. En diciembre pasado la institución inauguró su edificio matriz en pleno centro de Ambato. Es una edificación moderna y funcional, bien ubicada y acogedora, en la que laboran 110 personas, "todas indígenas, porque eso es parte de nuestro compromiso" explica. Añade Chango que no es una forma de racismo, sino de apoyar al indígena. De igual manera, la cooperativa atiende con sus servicios a indígenas o mestizos sin ningún tipo de discriminación.

Al evaluar esta década de existencia considera que el trabajo ha sido positivo, "sobre todo por el servicio a nuestros clientes, a los indígenas en especial". Así, narra que en el día a día ha conocido gente temerosa de vincularse al aparato productivo, "eran mujeres que recibían el bono de la pobreza y no querían acceder a un microcrédito por temor a perder esos pocos dólares (15 en aquel entonces)". Sin embargo, las circunstancias de la vida, o las recomendaciones de otros clientes beneficiarios de los préstamos de la cooperativa, terminaron por convencerlos e impulsarlos a pedir un crédito. "Recuerdo claramente a una señora que vivía del bono. Con temor vino a vernos e hizo un préstamo para ponerse un negocio de venta de papas fritas. Ahora ella nos dice que tiene un ingreso mensual de unos 150 dólares", cuenta Chango.

Y si bien hay malos recuerdos también, por fortuna, el número de casos de beneficiarios que mejoró su calidad de vida y su nivel de ingreso es mayor que el número de fracasos. En eso coincide Juan Andagana, Gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kullki Wasi.

De ahí que la institución a la que él representa tenga, luego de cuatro años de trabajo, 22 mil socios “de los cuales 12 mil mantienen créditos”.

El nacimiento de esta institución no fue diferente a la de las otras cooperativas de ahorro y crédito de la zona, “fue por la desatención de la banca tradicional”, dice Andagana. Cuenta que veinte indígenas, de cuatro comunidades diferentes, se reunieron y aportando, cada uno 40 dólares, se inició este sueño cooperativista.

Las instituciones de este tipo tienen conciencia de que la necesidad del microcrédito no se concentra en la ciudad sino fuera de ella. Por eso, el ochenta por ciento de los clientes de la cooperativa Kullki Wasi, por ejemplo, está en el campo o la zona marginal de Ambato, o las ciudades y pueblos grandes del área.

El crédito que se otorga, coinciden en señalar los directivos de estas cooperativas, va desde los dos cientos dólares hasta los quince e inclusive los veinte mil dólares. La tasa de interés, dependiendo del monto y las características del préstamo, varía también desde el 18 hasta el 36 por ciento.

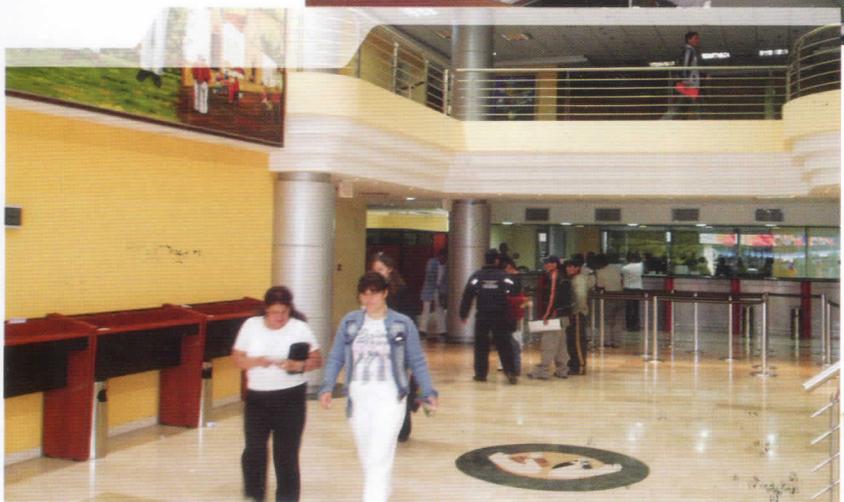
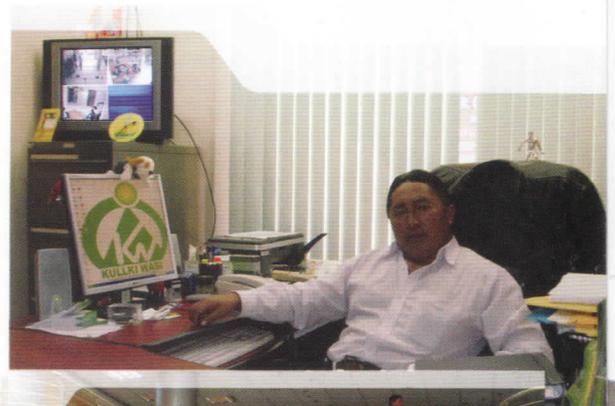
Con el objetivo de asistir a los sectores más necesitados, a aquellos a los cuales las instituciones tradicionales de crédito no atienden por su precaria condición económica, las cooperativas de ahorro y crédito, Mushuc Runa y Kullki Wasi, en especial, apuntaron hacia allá su atención. Si bien el microcrédito que estas dos instituciones ofrecen, no es la panacea y no eliminará de la noche a la mañana la pobreza, es una buena herramienta para mejorar, de manera considerable, el nivel de vida de quienes con esfuerzo e iniciativa, se inclinan por él.

Las instituciones de este tipo tienen conciencia de que la necesidad del microcrédito no se concentra en la ciudad sino fuera de ella.

PUNTOS DE ATENCION A NIVEL DE TUNGURAHUA DE MIEMBROS DE LA RFR

BANCOS	
PROCREDIT	1
CREDIFE	9
SOLIDARIO	1
COAC'S	
UNION POPULAR	4
KULLKI WASI	2
ACCION RURAL	3
SAC	3
CODESARROLLO	7
MUSHUC RUNA	9
ONG's	
INSOTEC	7
FEPP	5
FODEMI	8
CRS	1
2do. PISO	
FINANCOOP	1
ESQUEL	1
MARCO	1
ECLOF E	1
REDES	
UCADE	1
RECOOPSIC	1
TOTAL	66

Juan Andagana, Gerente de la cooperativa Kullki Wasi, destacó el trabajo de las cooperativas en las zonas marginales y urbano marginales.



Las modernas instalaciones de la cooperativa Mushuc Runa, en el centro comercial de Ambato, ofrecen las mejores condiciones para atender a los socios de la entidad.

Un paso más en el análisis del microcrédito en el país

La metodología generó una discusión que permitió visualizar con claridad la opinión de cada uno de los sectores.

Sin duda alguna, el Foro Ecuatoriano de Microfinanzas se ha convertido en el evento de mayor trascendencia a nivel nacional en el ámbito de las Microfinanzas, y en un importante referente a nivel internacional

Del 14 al 16 de noviembre del 2007, en la ciudad de Ambato, se realizó el VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas. El tema tratado fue: "Microfinanzas para todos con Sostenibilidad Social y Financiera". En este encuentro el objetivo general fue proporcionar a los participantes, a través de discusiones ordenadas, sistemáticas y coherentes, los argumentos necesarios que permitan visualizar con claridad la importancia de equilibrar el desempeño social y financiero en una institución de microfinanzas.

El evento se desarrolló del 14 al 16 de noviembre de 2007, en Ambato - Tungurahua. En el acto inaugural el alcalde de la ciudad, Fernando Callejas, destacó la importancia de la cita.

Gracias al auspicio de importantes instituciones, nacionales y extranjeras, interesadas en el desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador, el VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas contó con la participación de 8 expositores internacionales. Los expertos de Perú, Venezuela, Holanda, Nicaragua, Italia y Esta-

dos Unidos compartieron espacio con 18 expositores nacionales, representantes de las más importantes instituciones de microfinanzas del país. En el encuentro participaron más de 330 personas y más de 100 instituciones relacionadas al sector de las microfinanzas en el Ecuador, número que rebasó las expectativas de los organizadores.

El VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas se caracterizó por una novedosa forma de manejar cada uno de los paneles temáticos del evento. A manera de mesa de discusión, un profesional del periodismo, de reconocida trayectoria, moderó el desarrollo de cada panel. Se intentó así identificar la posición, y los criterios, que sobre el tema tenían los participantes, los mismos que representaban a los diversos actores, públicos y privados, que intervienen en el sector de la microempresa y de las microfinanzas en el Ecuador. Participaron como moderadores Andrés López, de ECUAVISA, Andrés Carrión de canal UNO y Carmen Andrade, de la



Cadena de Noticias NotiHoy, periodistas con amplia experiencia.

La metodología generó una discusión que permitió visualizar con claridad la opinión de cada uno de los sectores. Los participantes del VII Foro ecuatoriano de Microfinanzas jugaron un papel preponderante en el desarrollo del encuentro, pues participaron activamente en las rondas de preguntas y respuestas. Bajo esta metodología, se pretendió que los

asistentes dispongan de los elementos necesarios para sacar sus propias conclusiones e implementar los cambios necesarios en cada una de sus instituciones con el fin de mejorar su desempeño organizacional.

Haciendo un resumen se podría llegar a las siguientes conclusiones de cada una de los paneles:

Panel # 1: Microempresa, microfinanzas y desarrollo

- El mercado de las microfinanzas en el Ecuador es muy diverso ya que existen diferentes y variados actores, entre los que se menciona a Bancos Privados, Sociedades Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) bajo la Dirección de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Económica y Social, COAC bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS); Organismos No Gubernamentales (ONG), y Estructuras Financieras Locales (cajas, precooperativas, asociaciones, comités de crédito, entre otras).
- Se visualizó la intención del sector gubernamental en impulsar el desarrollo

de las microfinanzas y la microempresa. Sin embargo, también se ve que el sector estatal no ha llegado a comprender la dinámica de mercado que tienen las microfinanzas en el Ecuador. Es así que la principal propuesta de este sector gira en torno a la limitación de la tasa de interés activa, dando como consecuencia una segura contracción del mercado y la limitación de acceso a los clientes de menores recursos.

- Se visualizó claramente la tendencia mundial de las microfinanzas hacia un mercado de libre competencia, el cual favorece el sano y sostenible crecimiento de la industria.

Panel # 2: Regulación e incentivos para el desarrollo de las microfinanzas

- Las instituciones gubernamentales llamadas a promover el desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador muestran interés en hacerlo. Sin embargo, no se visualizó claridad en sus estrategias para conseguir esa meta.
- La experiencia de varios países demuestra que la intervención directa del estado en el sector de microfinanzas no genera un buen resultado. Por lo tanto, la participación del estado debe centrarse en la facilitación de un ambiente propicio que permita que el sector se desarrolle sin necesidad de subsidios que se confundan en el mercado como un crédito subsidiado.



- La normativa debe impulsar el desarrollo del sector de las microfinanzas, para lo cual debe ser lo suficientemente flexible y adecuada a la realidad de las microfinanzas. En el Ecuador se puede decir que sí se cumple con la

flexibilidad, aunque existen algunas exigencias que no se apegan a la realidad del microempresario, lo que en un momento podría definir el acceso o no de una persona a un programa de microcrédito

Panel # 3: Desempeño social y Rentabilidad financiera.

- En la industria de las microfinanzas impera la necesidad de equilibrar el enfoque financiero y social, así como analizar la gestión que brindan las Instituciones de Microfinanzas (IMFs). Lo cual se puede conseguir mediante un mejor entendimiento de las necesidades específicas de la clientela a la que atienden. El desempeño de la Gestión Social de una IMF ayuda a orientar me-

por la gestión institucional, consiguiendo también mejores resultados financieros

- La medición del desempeño social se debe enfocar en 4 dimensiones: Alcance hacia los pobres y los excluidos. Adaptación de los productos y servicios a la población meta. Mejora del capital social y político de los clientes y de sus familias y Responsabilidad social de la institución

Panel # 4: El uso de la tecnología para la reducción de costos en IMFs

- Sin duda la tecnología utilizada por una IMF es uno de los puntos más importantes al analizar el desarrollo de la misma. Una adecuada tecnología permite un adecuado enfoque estratégico de la organización.
- Los cambios y retos del mercado actual obligan a la IMF a reducir los costos financieros de los productos y

servicios e incrementar la eficiencia y la eficacia, lo cual implica la revisión de algunos paradigmas, la evaluación de tecnologías y el entendimiento de modelos de negocio.

- Una inversión en tecnología que no se refleja en eficiencia operativa, mejora del proceso crediticio o del proceso de captaciones, no tiene sentido.

Panel # 5: Crédito Asociativo y Encadenamientos Productivos

- El fomento de la asociatividad es un tema clave para enfrentar el desarrollo rural, por ende se debe tener en cuenta las organizaciones empresariales que existen, su estado actual, visión y requerimientos de apoyo. Los que prestan servicios de apoyo a la cadena productiva son los que permiten a los actores acceder a múltiples servicios (financieros), se debe conocer quienes son, la cobertura y la posibilidad de mejorar su funcionamiento (concertación de actores).
- La actual tendencia está enfocada a fortalecer a MiPymes a través del fortalecimiento de cadenas productivas, que

considera el conjunto de actividades o funciones secuenciales y paralelas interrelacionadas con la producción, manufactura y comercialización de alimentos.

- Los créditos asociativos permiten atender a segmentos que no tienen posibilidades de acceso a la banca tradicional. Incrementar la membresía y ampliar la diversificación de la cartera en IMF's. Fortalecer las actitudes solidarias de los integrantes del grupo, el mismo que se convierte en captador y recuperador de los recursos lo que permite la existencia de un conocimiento mutuo de los miembros para evaluar la voluntad y capacidad de pago.



Unidad de Capacitación y Asistencia Técnica

La información ampliada está a su disposición en la memoria del VII Foro Ecuatoriano de Microfinanzas, solicítela a través de nuestro correo electrónico (info@rfr.org.ec)

Premio mundial para la Red Financiera Rural

La Red Financiera Rural (RFR) recibió el pasado 24 de octubre en Washington DC, el premio a la mejor Red de Microfinanzas 2007. La condecoración se la entregó durante la IX Cumbre Mundial de Redes, organizada por Seep Network, la misma que evaluó el trabajo de treinta y seis redes microfinancieras del mundo, y de ellas seleccionó a la RFR.

El director ejecutivo de la RFR, Javier Vaca, fue quien recibió el reconocimiento de manos de William Tucker, representante de Seep Network.

En el 2007 SEEP Network Annual Conference trató el tema "Alimentación de Conexiones", que está vinculado a su misión de conectar a los profesionales de microfinanciación y microempresas con una comunidad de aprendizaje global. De esta manera, como en los últimos 22 años, la Red SEEP aprovecha la experiencia adquirida por varios expertos para crear y promover la microfinanciación y el desarrollo de la microempresa a nivel mundial.

Por la importancia del trabajo de la Cumbre Anual de la Red SEEP, se la considera como el espacio ideal para exponer y socializar la actividad desarrollada por las organizaciones vinculadas a la microfinanciación. "SEEP Network" cumple un papel clave liderando el modelo de este sector de la economía. Sus esfuerzos están fundamentados y repercuten directa y notablemente en la profundización de las Microfinanzas en el mundo. La Cumbre Anual de la Red SEEP, atrae la atención de los principales actores del fenómeno, sobre todo organizacio-



nes no gubernamentales, empresas privadas, fundaciones, fondos de inversión y organismos bilaterales.

Fue justamente en este marco que la RFR recibió el premio a la mejor Red 2007, constituyéndose en un acontecimiento de enorme trascendencia, tanto para la institución cuanto para el país. La Red Financiera Rural logró esta mención gracias al desarrollo institucional conseguido y a la aplicación de herramientas e instrumentos, en la provisión efectiva de servicios a sus instituciones miembros.

Javier Vaca, Director Ejecutivo de la RFR, recibe el galardón de manos de William Tucker, el pasado 24 de octubre en Washington DC.

La Red Financiera Rural y Plan Internacional trabajan mancomunadamente



Desde octubre de 2007 Plan Internacional y la Red Financiera Rural buscan conjuntamente, el cumplimiento de las misiones y objetivos de las dos instituciones. El trabajo gira en torno al Convenio Macro de Alianza que permite realizar acciones orientadas a la consecución de las metas propuestas, basados en:

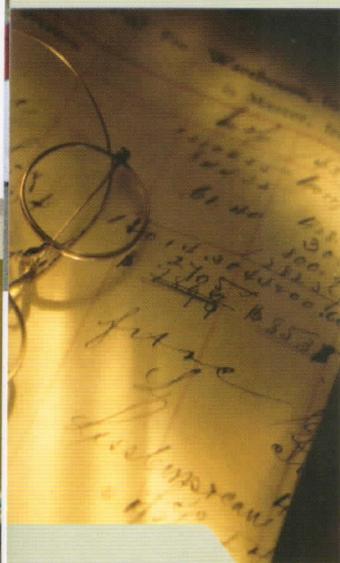
- Implementación conjunta de eventos de capacitación a nivel nacional e internacional que promuevan el uso de herramientas y mejores prácticas, para la profundización de los microcréditos a zonas rurales y a población en situación de exclusión.
- Compartir información que Plan Internacional produce a nivel mundial y regional en el ámbito microfinanciero con especial atención a las microfinanzas plus (Microfinanzas más componentes educativos de diversa índole)
- Implementación de programas y proyec-

tos en zonas específicas del país para contribuir al fortalecimiento de los operadores microfinancieros y el mejoramiento de sus índices de desempeño.

- Apoyo de Plan Internacional para que las IMF's formen parte de la RFR y se beneficien de una diversidad de servicios que esta organización ofrece como capacitación, seguimiento y asistencia técnica.
- Trabajar conjuntamente en la sistematización y documentación de experiencias en el campo de las Microfinanzas, que permitan generar procesos de aprendizaje de más instituciones.
- Otras acciones que vayan surgiendo fruto de la alianza entre las dos instituciones.

Este acuerdo tendrá una duración de cinco años y es susceptible de renovación o ampliación.

Seminario rebasó expectativas



El último trimestre del 2007 se desarrolló en Quito el "Seminario de Actualización Tributaria para ONG's sin fines de lucro" organizado por la Red Financiera Rural. El evento contó con la participación de varios representantes de las instituciones miembros.

Los facilitadores del proceso de actualización fueron ejecutivos de ADVICE, "Asesores Legales Tributarios y en Precios de Transferencia". Este curso estuvo enfocado en el tratamiento de las implicaciones tributarias derivadas de la ejecución de actividades en las IMF's miembros de la RFR, con especial atención a su calidad

de organización sin fines de lucro, y a la naturaleza jurídica y financiera de las operaciones crediticias que efectúan.

Los temas abordados giraron en torno al Impuesto a la Renta, el IVA, el Impuesto a las operaciones de crédito. Así también, se analizaron situaciones específicas dentro de los procesos de compra de bienes y adquisición de servicios, dirigidos a mejorar y regular los procedimientos contables. El cumplimiento de las obligaciones tributarias vigentes y el conocimiento y análisis de las últimas reformas en materia tributaria y sus efectos operacionales.

Videoconferencias sobre Microfinanzas

El Banco Mundial, en alianza con redes de microfinanzas y universidades de Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia, organizó una serie de videoconferencias seleccionando, cada vez, un tema específico relacionado a la actividad mencionada.

En Ecuador, la Red Financiera Rural (RFR), la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL) y la Unión de Cooperativas del Sur, se aliaron para participar en estas presentaciones, transmitidas vía satélite desde distintas ciudades del mundo, en especial de Washington D.C. Las videoconferencias tienen la finalidad de expandir el conocimiento en nuestros países y, en ellas, se pone al alcance de las instituciones y personas relacionadas con microfinanzas de Latinoamérica, lo último sobre metodologías, productos microfinancieros, experiencias y mejores prácticas de entidades en otros países y continentes, a través de charlas dictadas por expertos en el tema.

Para el efecto se conectan, simultáneamente, los asistentes en las ciudades de Quito, Cuenca, Bogotá, Lima y La Paz con la ciudad de Washington, u otras del mundo, donde se encuentran los expertos en el tema a tratar. Los concurrentes tienen la oportunidad de hacer preguntas a los especialistas a través de un moderador en cada país.

El Banco Mundial planificó ocho videoconferencias, con temas como: gestión de riesgos en entidades microfinancieras, gobernabilidad, microleasing, microseguros, nuevas tecnologías para brindar servicios a los clientes y tasas de interés.

En enero, por ejemplo, se trató el tema microcréditos para vivienda progresiva. La ponencia despertó el interés por la vigencia del tema en nuestro entorno. En esa conferencia se observaron experiencias que facilitan el acceso de la gente de limitada capacidad económica mediante el financiamiento sin necesidad de hipoteca o garantía real. Se mencionaron, por ejemplo, las experiencias de Cooperative Housing Foundation, a nivel mundial, y Micasa en el Perú. Instituciones que desarrollan esta dinámica permitiendo que la gente obtenga múltiples créditos, en función de su capacidad de pago y a medida que avanza la construcción o mejoramiento de su vivienda o lugar de trabajo.

Otro de los temas tratados fue el crédito para zonas de emergencia o zonas de riesgo, con expertos de otros países. Las videoconferencias se realizaron en Quito en la UTPL ubicada en la 6 de Diciembre y Alpallana, y fueron totalmente gratuitas.



La CAF y la Red Financiera Rural seguirán trabajando juntos

A finales de 2007, tres representantes de la Corporación Andina de Fomento (CAF), Manuel Malaret, Director de PYME y Microfinanzas, Mauro Yovane y Clementina Giraldo, ejecutivos del Área, visitaron la Red Financiera Rural. Los visitantes dialogaron con los directivos de la Red, con quienes evaluaron los proyectos de apoyo que la Corporación viene ejecutando con la RFR.

Los proyectos son:

1 Estudio de un mecanismo de fondeo para IMF's a través de nuevas alternativas como la titularización de la cartera de crédito.

2 Estudio de Gestión de Desempeño Social para IMF's miembros de la RFR. El propósito del estudio es establecer un sistema de monitoreo y medición de la gestión de desempeño social de las instituciones de microfinanzas en áreas rurales y urbano marginales del Ecuador. Los representantes de la CAF miraron con enorme agrado el nivel de cumplimiento que la RFR tiene en la ejecución de dichos planes. Al mismo tiempo, comprometieron su respaldo con las nuevas acciones que se ejecuten, tanto a nivel de la implementación de mecanismos de fondeo como de la evaluación de desempeño social.



Vigente convenio de cooperación de Redes Microfinancieras

Está en vigencia el convenio marco de cooperación técnica internacional suscrito por la Red Financiera Rural de Ecuador (RFR) y la Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas (RADIM). El acuerdo se firmó, en 2007, entre los representantes de estas dos organizaciones, la Lic. Evangelina Petrizza (Directora de la RADIM) y el Ec. Javier Vaca (Director Ejecutivo de la RFR).

El convenio persigue el desarrollo de programas de interés común que apunten al fortalecimiento de la Red Argentina de Instituciones de Microfinanzas y, por su intermedio, a las Instituciones Microfinancieras de esa nación.

Dentro del convenio se prevé:

Regular y transparentar la transferencia de metodologías, servicios y productos de la RFR a la RADIM.

Promover la transferencia de metodologías de monitoreo social y financiero en IMF's.

Promover la transferencia de metodolo-

gías de identificación de necesidades de Capacitación de IMF's a través de investigación de mercado.

Promover los programas de capacitación y seminarios talleres que la RFR ha desarrollado con éxito.

Promover la transferencia de metodologías de asistencia técnica.

Fomentar la realización de pasantías entre miembros de las dos redes como entre sus equipos técnicos.

Fomentar todas las actividades que conlleven al fortalecimiento de la RADIM y la RFR.

La suscripción de este convenio, se constituyó en un hecho de trascendental importancia para el sector microfinanciero nacional, ya que en el país todavía es posible encontrar Instituciones como la Red Financiera Rural (RFR), que contribuyen a la profundización de los servicios microfinancieros y se convierten en referentes a nivel técnico.



IMF's miembros de la RED cuentan con asesoría para actualizarse

La Red Financiera Rural, ante los nuevos requerimientos y necesidades de sus miembros, en alianza con ADVICE (Consultores Legales Tributarios y en Precios de Transferencia) ofrece asesoría legal en el campo tributario.

El propósito es ofrecer a las instituciones miembros, un equipo completo de asesoría integral, eficiente, personalizada y multidisciplinaria, que permita una correcta interpretación y aplicación de la normativa, laboral, societaria, dentro de sus transacciones y operaciones diarias y especialmente de las nuevas reglas tributarias vigentes desde enero de 2008, a raíz de las últimas reformas aprobadas por la Asamblea Nacional Constituyente. Para el efecto, la RFR operará en calidad de receptora de las consultas de las IMF's miembros para, de manera inmediata, canalizarlas a ADVICE. Quien, luego de realizar el análisis respectivo, emitirá una respuesta. La misma que a través de la RFR se difundirá a los miembros.

Este servicio no tiene costo para las consultas en materia general y permitirá solventar las necesidades comunes de los miembros.

La asesoría permanente se basará en

un programa de trabajo generado por ADVICE (Asesores Legales Tributarios) y contribuirá a que la RFR y sus IMF's miembros cuenten con una línea directa para efectuar consultas legales, en campos como:

- Asesoría en temas legales, societarios y contables.
- Asesoría en Consultas en lo relacionado con temas laborales.
- Asesoría en la preparación y seguimiento de las contestaciones a los requerimientos que se realizan continuamente al SRI, y otros órganos de control.
- Actualización tributaria permanente sobre cambios y reformas fiscales.
- Asesoría en la elaboración de la conciliación tributaria anual de los miembros de la RFR.
- Asesoría en las consultas que efectúen los miembros de la Red sobre la elaboración de la declaración del Impuesto a la Renta, verificando la adecuada conciliación con otras obligaciones tributarias.



Transferencia de tecnología a través de pasantías técnicas

El sistema de pasantías de la Red Financiera Rural tiene como objetivo generar un proceso de transferencia de tecnología, experiencia y apoyo interinstitucional, estableciendo en conjunto con las organizaciones (IMF's miembros), las necesidades particulares que deben ser cubiertas de manera focalizada de acuerdo al tipo de operador.

La última de estas experiencias, organizada por la RFR y realizada en 2007, tuvo el apoyo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo y se constituyó en un verdadero éxito.

La RFR consciente de la importancia del

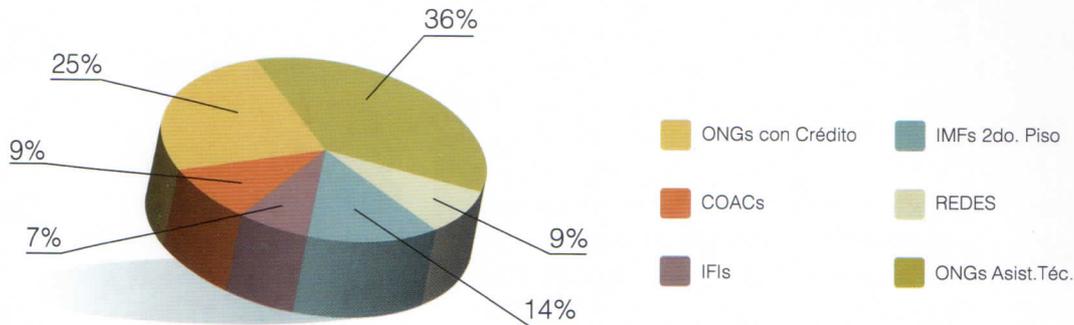
trabajo que realizan las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el país, busca de esta manera fortalecer su gestión a través de procesos de intercambio técnico, enfocados a conocer con la diversidad y profundización de las mejores prácticas en la gestión institucional, para este sector.

Los participantes en este tipo de procesos tienen acceso a un conocimiento ampliado de las diferentes metodologías crediticias existentes en el mercado, basadas en la experiencia de modelos institucionales exitosos de correlación entre los servicios financieros y los servicios no financieros.

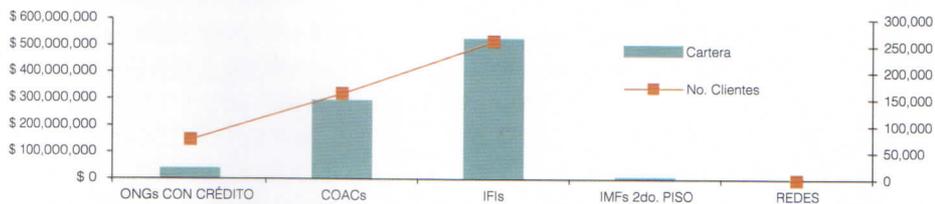


Representación IMF's miembros RFR a diciembre / 07

CONFORMACION MIEMBROS RFR



CARTERA Y NO. CLIENTES DE CRÉDITO IMFS - RFR



METODOLOGIAS DE CRÉDITO APLICADAS EN 40 IMFS CREDITICIAS



DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES POR GÉNERO



Fuente: IMFs miembros de RFR

Elaborado por: Monitoreo Financiero, Social y Mercado - RFR

Pan árabe made in Ecuador

Amasando el pasado

El taller está ubicado en un barrio periférico del sur de Quito llamado "Argelia Intermedia", en el sector de San Bartolo. Para llegar a él hay que subir una empinada calle que le hace a uno perder el aliento.

Decirle taller es solamente una forma de hacerlo. En realidad es un cuarto rústico, con instalaciones eléctricas mal hechas con dos hornos pequeños habilitados y otro, un poco más grande, dañado. Junto a la puerta de ingreso está ubicada una "amasadora" con capacidad para un quintal de harina.

Todos los días, de domingo a domingo, a partir de las diez de la mañana, Norma Peralvo acciona la perilla de encendido y pone a funcionar la vieja máquina con la que mantiene a sus siete hijos y a su esposo.

Mezclar en el aparato la harina con el agua, la levadura, la sal y el azúcar, es solo el primer paso para elaborar el pan árabe que Norma produce y comercializa desde hace quince años. En aquella época, cuando empezó, no tenía sino un horno pequeño, una mesa y una arroba de harina "fiada".

Ahora, "por suerte tengo la máquina", además dos hornos, dos mesas, arrienda un local contiguo a la casa que compró a su madre y trabaja con tres empleadas a las que paga sueldo, dos de sus hijos y su esposo. Todo lo adquirido "fue con la ayuda de Dios", dice la mujer que profesa

Norma Peralvo, junto a dos de sus operarias, prepara la masa para producir el denominado "pan árabe".

la religión cristiana. A ello hay que sumar el trabajo constante y el apoyo económico de dos bancos dedicados a las Microfinanzas, que creyeron en su proyecto. "Primero fue el Solidario y luego, hasta ahora, el ProCredit", explicó.

En su hoja de vida como "sujeto de crédito" Norma lleva ya tres préstamos aprobados que, prácticamente, se han ido duplicando según la época y las necesidades. El primero de ellos lo obtuvo "más o menos en el 2000, porque ya estábamos dolarizados", cuenta mientras frunce el seño como queriendo sacudir su memoria y fijar bien las fechas. Pero ni las fechas ni los números parecen ser su fuerte. Ella es una mujer de trabajo, no de letras ni de números. Y no porque no quiera, sino por las circunstancias que rodearon su vida. "Yo soy de Ambato, nací en 1955, el 5 de diciembre", añade. Y señala con pena que no pudo acabar ni la instrucción primaria, "tengo aprobado solo hasta el cuarto grado".

En esas circunstancias, debió salir a luchar por la vida desde temprana edad y luego con más empeño pues se convirtió en madre soltera. Pasó entonces a formar parte de ese 23% de las mujeres ecuatorianas que tienen como responsabilidad suya lo que los expertos económicos denominan "la jefatura económica", que no es sino correr con los gastos de las personas que están a cargo de uno.

Empezó como empleada doméstica, "sirvienta", dice ella sin pelos en la lengua. Así llegó hace unos veinte años a la casa de una familia árabe. Pero no crea usted que todo fue fácil y Norma entró de una a la cocina a aprender. "Fue duro. Al principio solo hacía la limpieza. Después, poco a poco, fui ganándome la confianza de esas personas y pasé a la cocina", explicó. Allí aprendió a preparar platos tradicionales de oriente, entre ellos el famoso "Shawarma", el "Hummus", el "Tagine", el "Falafel" y el Keppe". Tras varios años de práctica y largas jornadas laborales, atendiendo un restaurante árabe de propiedad de la fa-



Pan árabe made in Ecuador

Amasando el pasado

El taller está ubicado en un barrio periférico del sur de Quito llamado "Argelia Intermedia", en el sector de San Bartolo. Para llegar a él hay que subir una empinada calle que le hace a uno perder el aliento.

Decirle taller es solamente una forma de hacerlo. En realidad es un cuarto rústico, con instalaciones eléctricas mal hechas con dos hornos pequeños habilitados y otro, un poco más grande, dañado. Junto a la puerta de ingreso está ubicada una "amasadora" con capacidad para un quintal de harina.

Todos los días, de domingo a domingo, a partir de las diez de la mañana, Norma Peralvo acciona la perilla de encendido y pone a funcionar la vieja máquina con la que mantiene a sus siete hijos y a su esposo.

Mezclar en el aparato la harina con el agua, la levadura, la sal y el azúcar, es solo el primer paso para elaborar el pan árabe que Norma produce y comercializa desde hace quince años. En aquella época, cuando empezó, no tenía sino un horno pequeño, una mesa y una arroba de harina "fiada".

Ahora, "por suerte tengo la máquina", además dos hornos, dos mesas, arrienda un local contiguo a la casa que compró a su madre y trabaja con tres empleadas a las que paga sueldo, dos de sus hijos y su esposo. Todo lo adquirido "fue con la ayuda de Dios", dice la mujer que profesa

Norma Peralvo, junto a dos de sus operarias, prepara la masa para producir el denominado "pan árabe".

la religión cristiana. A ello hay que sumar el trabajo constante y el apoyo económico de dos bancos dedicados a las Microfinanzas, que creyeron en su proyecto. "Primero fue el Solidario y luego, hasta ahora, el ProCredit", explicó.

En su hoja de vida como "sujeto de crédito" Norma lleva ya tres préstamos aprobados que, prácticamente, se han ido duplicando según la época y las necesidades. El primero de ellos lo obtuvo "más o menos en el 2000, porque ya estábamos dolarizados", cuenta mientras frunce el seño como queriendo sacudir su memoria y fijar bien las fechas. Pero ni las fechas ni los números parecen ser su fuerte. Ella es una mujer de trabajo, no de letras ni de números. Y no porque no quiera, sino por las circunstancias que rodearon su vida. "Yo soy de Ambato, nací en 1955, el 5 de diciembre", añade. Y señala con pena que no pudo acabar ni la instrucción primaria, "tengo aprobado solo hasta el cuarto grado".

En esas circunstancias, debió salir a luchar por la vida desde temprana edad y luego con más empeño pues se convirtió en madre soltera. Pasó entonces a formar parte de ese 23% de las mujeres ecuatorianas que tienen como responsabilidad suya lo que los expertos económicos denominan "la jefatura económica", que no es sino correr con los gastos de las personas que están a cargo de uno.

Empezó como empleada doméstica, "sirvienta", dice ella sin pelos en la lengua. Así llegó hace unos veinte años a la casa de una familia árabe. Pero no crea usted que todo fue fácil y Norma entró de una a la cocina a aprender. "Fue duro. Al principio solo hacía la limpieza. Después, poco a poco, fui ganándome la confianza de esas personas y pasé a la cocina", explicó. Allí aprendió a preparar platos tradicionales de oriente, entre ellos el famoso "Shawarma", el "Hummus", el "Tagine", el "Falafel" y el "Keppe". Tras varios años de práctica y largas jornadas laborales, atendiendo un restaurante árabe de propiedad de la fa-



milia que la contrató, decidió arriesgarse e iniciar su propio negocio.

La producción "al ojo"

Norma Peralvo procesa medio quintal de harina al día. El polvo se mezcla con agua tibia, azúcar, sal y levadura. "Poca levadura y más azúcar, eso le hace al pan suave", dice al explicar el proceso de producción. Cuenta también que todo tiene que ser rápido. Una vez empezada la jornada no se puede detener, "nadie puede moverse", caso contrario el producto se daña. Casi siempre inicia las labores a las 11 de la mañana y se va de largo hasta las tres de la tarde.

Diariamente produce 500 panes que los separa en grupos de 10. "La funda de pan se vende en 85 centavos", dice Norma. La producción se comercializa fuera de la provincia. A través del transporte interprovincial, por la facilidad de empaquetado que brinda el producto, envía semanalmente paquetes de 1000 panes o de 500 a las provincias del Tungurahua, Los Ríos, Esmeraldas e Imbabura. "En Quito también tengo clientes pero ya no son árabes, sino ecuatorianos que se han dedicado al negocio de los shawarmas, que está de moda".

Si bien la vida le ha sonreído a Norma, ella reconoce que no tiene ni ha recibido capacitación para manejar sus finanzas. "No, no, nada de eso", dice. No lleva, por ejemplo, un registro de sus ingresos ni de sus egresos. Ni pesa los componentes al

hacer la mezcla para elaborar su producto, "como se dice, todo es al ojo", sonrío. Pese a sus limitaciones técnicas, y su falta de conocimiento de los términos económicos, ella evalúa su trabajo en base a los resultados y al nivel de vida que ha alcanzado. Así, cuenta que antes, cuando era empleada doméstica, vivía con sus hijos en un cuarto, "ahora tengo casa". Además, dice que todos dormían en el suelo, "ahora cada uno tiene un cuarto. Y ahí hay una televisión y tenemos hasta una computadora...".

Norma, sin una calculadora a la mano, deduce que mensualmente su ingreso es de 450 dólares. Claro que no tiene idea de que la canasta familiar básica, en el Ecuador, tiene un costo de 469, 57 dólares y que el salario básico nominal es de 198 con 26 centavos. Tampoco cree en el stress o la edad del burro, tiene fe en su dios, en su trabajo y en el banco que le abrió las puertas para seguir apoyando su proyecto. Por eso ahora aspira a un nuevo crédito para "comprar una finca" porque sabe que después de pocos años ya no tendrá la fuerza necesaria para cargar el quintal de harina o "bolillar" la masa. "Cuando ese día llegue espero estar cuidando mi ganado", dice mientras fija su mirada en la masa que tiene en sus manos, con las cuales forja el sueño de una vejez tranquila, algo parecido a la felicidad.

Gracias al microcrédito, Norma Peralvo vende su producto en Esmeraldas, Tungurahua, Los Ríos, Imbabura y Pichincha. Así, asegura un ingreso mensual de 450 dólares.



Más y mejores administradores en Microfinanzas

Como "un éxito", así fue calificado el Programa de Alta Dirección de Instituciones Microfinancieras, PAD – MIF III, que se desarrolló en Puenbo, a diez minutos de Quito. La organización del evento, que estuvo a cargo de la Red Financiera Rural, también fue motivo de satisfacción de los 53 asistentes a los dos módulos del programa de capacitación, uno de los más reconocidos en América Latina, por estar avalado por el INCAE Business School.

Pero más allá de la organización y de la logística, que garantizaron el desarrollo del PAD – MIF III, están los resultados para las organizaciones de Microfinanzas y "finalmente y sobretodo para los clientes", como dijo Fidel Durán, Vicepresidente del Banco Solidario, y uno de los asistentes a esta cita continental. Y es que los esfuerzos que se realicen por capacitar a las instituciones que cubren este sector importante de la economía, nunca están demás. "La metodología del INCAE está probada. No en vano está reconocida como una de las mejores escuelas de negocios de América Latina", añadió Durán.

El PAD - MIF III utilizó como principal forma de trabajo, el análisis de casos desarrollado por la Universidad de Harvard. "El nivel académico es excelente. La forma de manejar casos ayuda bastante pues se puede aprender mejor", señaló Magdalia Alvarado, Jefe de Negocios del Banco de Loja.

Nada más oportuno

Tomando en cuenta la importancia que la industria de las Microfinanzas tiene en el país, la organización del evento no pudo ser más oportuna, aseguraron los asistentes. Desde la concepción misma del programa que fue, como dijo Ricardo Zurita de la RFR y uno de los organizadores, fortalecer a los participantes para que puedan enfrentar, en forma efectiva y eficiente, los nuevos retos y oportunidades que presenta la industria de las Microfinanzas, mejorando significativamente el desempeño de sus instituciones en términos de rentabilidad, autosostenibilidad y alcance.

Las últimas cifras indican que las instituciones miembros de la Red Financiera Rural movilizaron 897 millones de dólares a través de 538.000 clientes, un rubro importante en la economía nacional.

Doris Castro, quien se desempeña como Jefa de Microcrédito del Banco de Loja, considera a la industria muy prometedora, de ahí que esa institución, desde hace aproximadamente un año atrás, esté trabajando en esta actividad.

"Tenemos la decisión institucional de incursionar en el microcrédito. Existe un mercado potencialmente interesante, aseguró. La funcionaria explicó que, según su crite-

La metodología buscó que los participantes razonen sobre un problema determinado tomado de la vida real, del diario quehacer de instituciones de microfinanzas.



rio, la banca tradicional está tomando nota de lo que sucede con las Microfinanzas y muchas de esas instituciones pretenden, al corto o mediano plazo, incursionar en esa área. Al ser consultada sobre si la vinculación de más actores en el microcrédito repercutiría en las tasas de interés del mismo, se mostró positiva. “el momento que entramos a una competencia, en donde vamos a sincerar los costos, las tasas de interés van a tender a la baja”.

Queda un reto

El programa estuvo dividido en dos módulos y tuvo una duración de 15 días efectivos de capacitación. La primera fase del PAD – MIF III se efectuó del 21 al 28 de enero y, la segunda reunión, fue en febrero del 15 al 22. El proyecto fue planificado para capacitar a miembros de Juntas Directivas, Gerentes Generales, Directores Ejecutivos, Gerentes Funcionales y Ejecutivos de Alto Nivel de instituciones que brindan, o tienen proyectado, prestar servicios financieros para la micro, pequeña y mediana empresa: los Bancos Privados Comerciales (“downscalers”, “upgraders”), Instituciones



Financieras Supervisadas, Bancos Públicos de Desarrollo, Bancos de Segundo Piso, Bancos Mixtos de Desarrollo, las Organizaciones no Gubernamentales (Fundaciones y Asociaciones), Cooperativas de Ahorro y Crédito, Organismos de Regulación y Supervisión, Académicos, Consultores del Ecuador y de países de Sudamérica.

Ahora la RFR tiene el reto de impulsar cambios en las instituciones que participaron y organizar nuevos eventos similares,aseguraron los asistentes.

Luis Noel Alfaro, profesor pleno del INCAE contó con la participación de 53 cursantes vinculados al mundo de las finanzas de América del Sur, Centro América y México.



La Red Financiera Rural tiene el agrado de comunicar a sus miembros, y a migos en general, la dirección de su nueva sede.

**París N40-95 y Gaspar de Villarruel
Quito - Ecuador**

Telfs: 2460133 - 2457746

www.rfr.org.ec

MIEMBROS DE LA RED FINANCIERA RURAL

