

**ECUADOR COUNTRY SCAN
SECTOR MICROFINANCIERO**

**Elaborado para Hivos- MicroNed
Por el CDR**

**Alexandra Tuinstra
Centro de Estudios para el Desarrollo Rural
San José, Costa Rica
Mayo y Octubre 2007**

Tabla de Contenido

TABLA DE CONTENIDO	3
ABREVIATURAS	5
RESUMEN EJECUTIVO	6
INTRODUCCIÓN	9
1. CONTEXTO	11
2. EL SECTOR FINANCIERO	13
2.1 GENERAL	13
2.2 EL SECTOR BANCARIO	14
2.3 EL SECTOR MICROFINANCIERO	15
3. SERVICIOS MICROFINANCIEROS: CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y NECESIDADES DE APOYO	20
3.1 EL SECTOR MICROFINANCIERO	20
TAMAÑO DE CARTERA	20
CALIDAD DE CARTERA	21
ALCANCE Y MONTO DEL PRÉSTAMO	22
ALCANCE Y GÉNERO	24
ALCANCE RURAL	25
3.2 PROVEEDORES DE MICROFINANZAS	26
PROVEEDORES DE MICROFINANZAS	26
MICRO-SEGUROS	28
VIH-SIDA	30
REMESAS	30
3.3 NECESIDADES DE APOYO Y FONDEO	31
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG)	31

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO NO REGULADAS (COAC NR)	32
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO REGULADAS (COAC R)	34
LA BANCA PRIVADA	36
SOCIEDADES FINANCIERAS	37
3.4 DONANTES E INVERSIONISTAS	38
3.5 BRECHA DE APOYO: INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS	41
3.6 BRECHA DE APOYO: CLIENTES DE MICROFINANZAS	42
<u>4. ACTORES A NIVEL DE SECTOR</u>	<u>45</u>
4.1 ACTORES	45
ORGANIZACIONES DE SEGUNDO PISO	46
SECTOR PRIVADO	48
REDES	49
4.2 NECESIDADES DEL SECTOR	52
4.3 APOYO AL SECTOR	53
4.4 BRECHA DE APOYO	53
4.5 IMPACTO Y GESTIÓN DE DESEMPEÑO SOCIAL	54
<u>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	<u>56</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>62</u>
ANEXO 1: BIBLIOGRAFÍA DE ESTUDIOS E INFORMES UTILIZADOS	62
ANEXO 2: AGENDA DE TRABAJO	65
ANEXO 3: DIRECTORIO DE INSTITUCIONES	67

Abreviaturas

BDH	Programa del Bono de Desarrollo Humano
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BNF	Banco Nacional de Fomento
BOLD	Blue Orchard Loans for Development
CAAP	Centro Andino de Acción Popular
CAE	Colegio de Arquitectos del Ecuador
CFN	Corporación Financiera Nacional
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
COAC NR	Cooperativa de ahorro y crédito no-regulada
COAC R	Cooperativa de ahorro y crédito regulada
CONAMU	Consejo Nacional de las Mujeres
CONQUITO	Corporación de Promoción Económica de Quito
COSUDE Ecuador	Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación
CRS	Catholic Relief Services
ECLOF	Comité Ecuatoriano Ecuménico de Préstamos
FINANCOOP	Caja Central Cooperativa
FIDES	Federación Interamericana de Empresas de Seguros
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Estudios Sociales
FMO	The Netherlands Development Finance Company
IICD	Instituto Internacional para la Comunicación y el Desarrollo
NPM	Netherlands Platform Microfinance
ONG	Organización No-Gubernamental
ONG 2do piso	Organización No-Gubernamental de segundo piso
ONGc	Organización No-Gubernamental de crédito
PROAAR	Programa de Apoyo a Empresas Asociativas Rurales
RECOOPSIC	Red de Cooperativas de Ahorro y Crédito Sierra Centro
REDCOOP	Red Cooperativa
REMISOL	Red de Microfinancieras Solidarias
RFR	Red Financiera Rural
SBS	Superintendencia de Bancos y Seguros
SF	Sociedad Financiera
SIAG	Sistema de Apoyo Gerencial de la Red Financiera Rural
UCACNOR	Unión de Cooperativas del Norte
UCACSUR	Unión de Cooperativas del Sur
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
WOCCU	World Council of Credit Unions (Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito)

Resumen Ejecutivo

La economía de Ecuador refleja las tendencias regionales de altas tasas de emigración, ingresos mínimos que no cubren la mitad de la canasta básica familiar, hábitos y necesidades de consume que exceden la liquidez y el valor de los activos fijos de las familias, una dependencia de remesas y préstamos, y el resultante sobreendeudamiento de los sectores más vulnerables de la población.

La demanda por el microcrédito también se refleja del lado de la oferta en el crecimiento exponencial de préstamos microfinancieros: el volumen de la cartera total de microfinanzas se duplicó entre finales del 2004 (USD 800 millones) y finales del 2006 (USD 1,5 Mil Millones). Se estima que el sector atiende actualmente a 700,000 prestatarios - excluyendo los socios de las más de 500 cooperativas de ahorro y crédito no reguladas – comparado con un número de 1,5 millones de microempresarios en el país.

El sector financiero de Ecuador es compuesto por la banca privada y pública, mutuales, sociedades financieras, y cooperativas de ahorro y crédito, reguladas por la SBS (Superintendencia de Bancos y Seguros), y cooperativas de ahorro y crédito no reguladas. El sector bancario ha tenido un papel importante en las microfinanzas; las dieciséis bancas privadas cuyas carteras contienen micro crédito constituyen más del 40% de la cartera regulada total. De estas, únicamente dos se especializan exclusivamente en microcrédito. En términos de volumen de cartera, las cooperativas reguladas constituyen el segundo grupo más importante, seguidas por las cooperativas no reguladas.

El vacío que existe en la regulación de las cooperativas de ahorro y crédito es un punto de discusión importante entre los actores microfinancieros. El papel de las instituciones no reguladas y las consecuencias de su prevalencia son una preocupación dominante en la agenda del sector. Directamente relacionado con esto, los actores del sector también abordan activamente las normas de regulación actuales determinadas por la SBS, y la posibilidad de crear una normativa adaptada a las características y necesidades específicas de instituciones financieras especializadas en microcréditos.

La falta de un marco normativo es motivo para postergar la regulación para muchos actores.

El sector microfinanciero de Ecuador es predominantemente urbano. Tanto en términos absolutos como relativos, el sector rural representa una demanda insatisfecha significativa. Mientras un 68% de la demanda potencial urbana es cubierta por servicios microfinancieros, un porcentaje similar (63%) del mercado potencial rural no es atendido (ver Tabla 5, Sección 3.1). El desarrollo de herramientas y estrategias para mejorar el acceso a micro crédito para potenciales clientes rurales ha llegado a ser una prioridad para proveedores. Se ha avanzado en el desarrollo de herramientas diseñadas para atender a asociaciones de productores, pero sigue existiendo la necesidad para mayor diversificación de productos rurales y abordajes estratégicos a este mercado.

El sector también es sorprendentemente masculino, comparado con sus pares en Latinoamérica. Mientras que en la región los servicios microfinancieros generalmente se utilizan más por mujeres que hombres, en Ecuador se presenta lo contrario. La profundidad de alcance general tiene relación directa con esta tendencia: el monto promedio de los préstamos es relativamente grande, mientras que la demanda entre mujeres se caracteriza por préstamos pequeños. Los recién-determinados límites máximos en las tasas de interés y la eliminación de comisiones son diseñados para controlar los costos del crédito, y debería llegar a mejorar el impacto de los créditos en sus usuarios. Sin embargo, también puede llegar a ser un desincentivo para la profundización del alcance, ya que los préstamos más pequeños tienden ser los más costosos. Por tanto, también puede llegar a afectar indirectamente el número de mujeres atendidas. Tanto el efecto en el impacto como el efecto en el alcance están por determinarse.

Una diversidad de actores locales, nacionales e internacionales es importante para el desarrollo del sector. La cooperación técnica (organizaciones de sociedad civil y ONG inter/nacionales) es instrumental para el fortalecimiento institucional del sector y contrapartes locales, trabajando generalmente a través de redes nacionales. Inversionistas canalizan fondos a proveedores de microfinanzas a través de instituciones nacionales, regionales e internacionales de segundo piso. Proveedores, especialmente cooperativas y ONG, también trabajan con los gobiernos locales.

El sector ha generado una diversidad y riqueza de información única en Latinoamérica. Sin embargo, apoyo de inversión y cooperación es necesario para fortalecer iniciativas existentes y catalizar iniciativas nuevas en las áreas de programas de crédito rural, gestión de desempeño social, fortalecimiento institucional y capacitación de empleados, y la elaboración de propuestas para la regulación y supervisión. Una estrategia de fortalecimiento del sector para Ecuador se debe basar en tres enfoques interdependientes: **fortalecimiento técnico**, **estrategia de fondeo**, e **incidencia política**. Estos deberían enfatizar tres prioridades temáticas: alcance rural, **impacto y el monitoreo de impacto**, y **género**. La siguiente tabla (basada en el contenido de la Tabla 17, Sección 5), incluye estos temas en un esbozo de las fortalezas y necesidades más urgentes del sector. Áreas temáticas prioritarias se destacan en negrita.

Resumen de fortalezas y necesidades del sector

Fortalezas	Necesidades
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios del sector • Programas de capacitación para miembros y clientes • Diversidad de fuentes de fondeo (fondos provienen de diferentes oferentes) • Fondos de segundo nivel a tasas competitivas (IMF expresaron satisfacción con las tasas cobradas) • Cooperación con gobiernos locales de parte de los proveedores de microfinanzas • Representación de proveedores en toma de decisiones a nivel nacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión del uso de herramientas de Gestión de Desempeño Social. • Monitoreo y sistematización de impacto social (incluyendo software) • Herramientas para acceder al mercado financiero rural • Herramientas para fortalecer el enfoque de género • Revisión de las normas de regulación y supervisión • Información sobre los estándares de remuneración de recursos humanos en el sector microfinanciero • Fondos para crédito rural (plazos largos, ´espacio´ para poder dar montos más grandes a plazos más largos) • Recursos adaptados a productos especiales (empresa nueva, crédito rural, crédito solidario, jóvenes emprendedores) • Consolidación sectorial continua para representación e incidencia en formulación de política nacional

Introducción

El presente documento ofrece una caracterización resumida del sector microfinanciero del Ecuador con el fin de identificar sus principales necesidades y ofrecer recomendaciones para su fortalecimiento, proporcionando así los insumos para la formulación de una estrategia de país por parte de Hivos en el marco de su membresía en MicroNed y su papel de coordinador para Ecuador dentro de esta red.

La red MicroNed fue establecida a inicios del 2006 por Cordaid, Hivos, ICCO, y Oxfam Novib con el fin de consolidar y fortalecer los esfuerzos de estas Organizaciones Financieras de Desarrollo en Los Países Bajos. MicroNed apunta a intervenciones sectoriales basadas en la creación de condiciones que favorecen mayor acceso a microfinanzas para las personas que lo necesitan. La cooperación en temas específicos de importancia juega un papel importante. Por tanto el análisis busca destacar las áreas temáticas de mayor demanda en el sector.

Este análisis ha sido elaborado por el CDR¹, con el apoyo indispensable de la Red Financiera Rural, que puso a disponibilidad su biblioteca de información, documentación estadística, y su cooperación en todos los aspectos de la programación y logística del trabajo. Esto se ve reflejado en la cantidad de información disponible acerca de las instituciones afiliadas a la red. Sin embargo, también se ha acudido a otras fuentes de información, como el Banco Central, la Superintendencia, y la lectura disponible de programas de la cooperación internacional. De esta forma se ha hecho el máximo esfuerzo para presentar una perspectiva equilibrada que refleja las opiniones y los datos de los diversos actores del sector.

El texto está dividido en cinco secciones, además de esta introducción. La primera sección describe el contexto económico del Ecuador. La segunda entra en más detalle sobre el sector financiero, específicamente el sector bancario y el microfinanciero. La tercera sección, que compone la parte más sustancial del documento, describe las

¹ El CDR (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural) es una fundación de origen holandés ubicada en Costa Rica, fundada por la Universidad Libre de Ámsterdam. La fundación brinda asesoría a organizaciones de desarrollo rural, desde hace 16 años en toda la región latinoamericana.

fortalezas y necesidades temáticas, institucionales y estructurales de cada grupo de actores en el sector microfinanciero. La sección cuatro aborda por separado los actores de nivel sectorial, como las redes y los inversionistas, y las necesidades del sector. Finalmente, las conclusiones resumen los temas de mayor importancia para el fortalecimiento del sector, y ofrecen un mapa para la definición de la estrategia de país para el tema de las microfinanzas.

1. Contexto

El Ecuador, un país de aproximadamente 275,000 km.² de geografía variada, desde la costa en el oeste hasta la zona central de la sierra y el bosque tropical del oriente, tiene una población de 14 millones personas (2007), con una emigración de un 22% de la población ecuatoriana emigrada residente en Europa y los Estados Unidos.

El 32% de esta población es menor de 15 años, y de la población adulta, un 92,3% sabe leer y escribir. La expectativa de vida es de 77 años en promedio (CIA 2007). El sector económico principal es el de servicios, componiendo un 60% del P.I.B. La agricultura compone un 8% del PIB (SICA 2006) y se concentra en la producción de banano, café, cacao, arroz, papa, yuca, plátano, caña de azúcar. También incluye actividades ganaderas y de pesca (CEPAL 2007).

Los productos de exportación tradicionales han sido el petróleo, las flores y los camarones, de los cuales pocos son producidos por productores locales, cuyo acceso a tierras se redujo significativamente en el transcurso de los años setenta. En el año 2000, las remesas provenientes de los ecuatorianos residentes en el exterior llegaron a superar los ingresos por exportación de bananos y plátanos. Únicamente los ingresos petroleros superan el rubro de las remesas (CEPAL 2007). El Ecuador cuenta con reservas sustanciales de petróleo, las cuales han representado más del 40% de sus exportaciones y una tercera parte del presupuesto del gobierno central en años recientes. La dependencia del petróleo también la hace vulnerable a cambios de precios mundiales petroleros.

Tal situación se dio en el 1999, coronando una crisis económica nacional que se había desarrollado a través de una década, acompañada por el colapso del sistema bancario, y la dolarización de la economía en el 2000. Después de una serie de cambios políticos y estratégicos económicos, la economía ha visto una estabilización y crecimiento paulatino. Bajo el gobierno actual, en abril del 2006, el Congreso aprobó una ley reformadora a la ley de hidrocarburos en la que se estableció que cuando los precios del crudo superen los precios pactados con cada compañía privada, le corresponderá al Estado el 50% de los ingresos derivados de la exportación de petróleo. Además se llevó

a cabo una serie de acuerdos y reformas que han resultado en la formación de un fideicomiso cuyos fondos se generan por la exportación de petróleo y serán utilizados para el fortalecimiento de diversas cuentas públicas especiales con fines sociales y de estabilización fiscal (CEPAL 2007).

En el 2006, el número de créditos colocados en los diversos sectores, incluyendo el consumo, aumentó en un 14%. Reflejando esta tendencia, también aumentaron niveles de consumo de los hogares. Sin embargo, la formación bruta de capital fijo creció más lentamente que en años anteriores. La tasa oficial de desempleo se disminuyó levemente a un 10,6% de la P.E.A., pero la tasa de subempleo ha aumentado, llegando al 48% en el 2006 (CEPAL, 2007). Esta combinación de factores refleja la realidad regional de un endeudamiento creciente acompañado por menos inversión en capital fijo y menos liquidez. El salario mínimo obligatorio de US\$170 no cubre ni la mitad del costo de la canasta básica, calculada en casi US\$400 mensuales por familia de cuatro miembros (Banco Central 2007).

En breve, se presenta un panorama de ingresos insuficientes, altos niveles de subempleo y endeudamiento, en una economía donde las importaciones superan las exportaciones, excepto en el tema de mano de obra, con más de 300,000 ecuatorianos fuera del país. También se presenta un plan nacional con énfasis en la implementación de programas sociales, una diversidad de actividades económicas sobre todo en el sector de servicios, y un sector financiero que goza de una demanda alta.

2. El sector financiero

2.1 General

El sistema financiero del Ecuador está compuesto por bancos públicos y privados, mutualistas, sociedades financieras, y cooperativas de ahorro y crédito, reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS). Además existen más de 500 cooperativas y ONG microfinancieras que no son reguladas por la SBS.

Después de la crisis bancaria del 1999, se propagó una pérdida de confianza en el sistema, lo que afectó negativamente las captaciones por estas entidades. La recuperación ha sido reciente y paulatina. A finales del 2006, la cartera total de crédito al sector privado registrado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) estaba en US\$9.700MM, lo que implica un crecimiento de un 18,2% en un año. También los ahorros aumentaron en un 22%, prueba de cierta confianza en los bancos (Banco Central 2007). Las secuelas de la caída reciente del Banco Centro Mundo se evidenciarán en los siguientes meses.

En abril del 2007, la tasa de interés activa referencial² se encontraba en un 9,86% en promedio, porcentaje un 0,87% superior al del año anterior. La tasa pasiva³ también subió, en un 0,57%, alcanzando el 4,87%. La inflación anual estaba en un 2,9%. En lo que va del 2007, está en un promedio de 2%. La tabla abajo, extraída de la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador mensualmente, resume estos datos para los inicios del 2007.

Tabla 1. Indicadores del sistema financiero

Indicadores monetarios	Feb-07	Mar-07
Tasa activa referencial	9,51%	9,38%
Tasa pasiva referencial	4,93%	5,33%
Tasa otras operaciones activas		
De 176 a 360 días	11,25%	11,41%
361 días o más	12,16%	12,42%
Tasa LIBOR (90 días)	5,35%	5,35%
Tasa PRIME (3)	8,25%	8,25%

* Fuente: Banco Central del Ecuador, abril 2007.

² La tasa de interés de referencia cobrada por bancos a sus prestatarios. Es fijada por el banco central según condiciones de mercado.

³ La tasa de interés de referencia pagada por bancos a sus clientes por ahorros. Es fijada por el banco central según condiciones de mercado.

El sector financiero del Ecuador es tan dinámico como complejo, no inmune a los frecuentes cambios de liderazgo y estrategia política en el país. Este informe se concentrará en el sector microfinanciero, cuyas características principales y necesidades serán detalladas en forma resumida en las siguientes páginas.

2.2 El sector bancario

La SBS registra un total de 25 bancos privados en el país, de los cuales Solidario y ProCredit se catalogan por la SBS como bancos de microempresa. Los demás se consideran bancos comerciales o de consumo, con la excepción del Territorial, que es un banco especializado para vivienda. El Pichincha, que también maneja micro crédito a través de Credife, es líder en su tamaño en todo sentido: tiene un 25% de la cartera del sistema, un 25% de los activos y de los pasivos, un 28% del patrimonio total de todos los bancos, y un 20% de las inversiones.

El total de la cartera crediticia manejada por el sector bancario privado es de aproximadamente US\$6,6 Mil Millones. De esta cartera, el 5% pertenece a los dos bancos de microempresa. La siguiente tabla resume los bancos privados, según su clasificación de tamaño y sector atendido.

Tabla 2. Clasificación de los bancos privados*

	Comerciales	De Consumo	De vivienda	De microempresa
Grandes (\$1.179.208.000- \$3.034.978.000)	Guayaquil, Pichincha, Pacífico, Produbanco	-	-	-
Medianos (\$238.730.000- \$979.545.000)	Bolivariano, Citibank, General Rumiñahui, Internacional, Machala, MM Jaramillo Arteaga, Unibanco	Austro, MM Jaramillo Arteaga	-	Solidario
Pequeños (\$7.338.000- \$155.556.000)	COFIEC, Comercial de Manabí, CORFINSA, Litoral, Loja, Lloyds Bank	Amazonas, Centro Mundo (ahora absorbido por Pichincha), Delbank, Sudamericano	Territorial	Procredit

* Fuente: elaboración propia en base a datos de la SBS, marzo 2007.

El sector público financiero del Ecuador está compuesto por dos bancos de segundo piso: la Corporación Financiera Nacional y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda; una institución financiera: el Banco Nacional de Fomento, y una banca pública: el Banco del Estado. Además cuenta con el IECE (Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas), y FONSOL (Fondo de Solidaridad para Microempresas). En su totalidad, manejan una cartera de crédito de US\$1,4 Mil Millones, que equivale a aproximadamente una quinta parte del sector bancario privado.

A pesar de la relativa inestabilidad del sector bancario, o tal vez por su dinámica de cambio perpetuo, el papel de este sector ha sido importante el sector microfinanciero. Los 16 bancos privados activos en microfinanzas componen más de un 40% de la cartera microfinanciera regulada. Aparte de ProCredit y el Solidario, estos bancos comerciales no se especializan únicamente en el microcrédito, sino que tienen programas de microcrédito como parte de su cartera. Actualmente, el monto máximo de un micro crédito según la SBS es de US\$20.000,-. Esto quiere decir que bancos de consumo se califican como bancos de microfinanzas simplemente porque manejan créditos pequeños; no se diferencia entre los créditos para consumo y los créditos de capital de trabajo. El tema de la definición del microcrédito según tamaño o destino da lugar a debate, ya que es determinante para las condiciones bajo el cual trabajará el sector. Actores microfinancieros no-bancarios defensores de una definición de microfinanzas como crédito para el desarrollo de la microempresa, proponen la distinción de créditos de consumo, argumentando que los intereses políticos y de regulación son diferentes, y no se pueden agrupar en una sola categoría.

2.3 El sector microfinanciero

El sector microfinanciero de Ecuador es tan complejo y diverso como activo, a pesar de una larga trayectoria de ausencia de una estrategia nacional para las microfinanzas, subrayada por la falta de legislación para microfinanzas, aparte de la definición del micro crédito como cualquier crédito menor a US\$20.000 (Espinosa, 2006). Sin embargo, en la última década se ha presentado un cambio dramático por la incorporación de las IMF en el marco regulatorio de la SBS, y la inclusión desde el

2002, de una legislación específica para las microfinanzas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Actualmente la SBS es el principal organismo de control de entes financieras. Las instituciones clasificadas como reguladas operan bajo la vigilancia de este organismo, incluyendo 37 COAC. Las demás COAC se encuentran bajo la supervisión de la Dirección Nacional de Cooperativas (DINACCOOP) del Ministerio de Bienestar Social. La SBS regula en base a la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. La DINACCOOP se rige por la Ley de Cooperativas, pero en la práctica existe poco control. El crecimiento de las COAC tanto en número como tamaño ha llevado a un debate fuerte y largo en el sector.

Dos temas referentes a los vacíos efectivos en la regulación de las COAC juegan un papel importante en la dinámica actual del sector micro financiero: (a) El papel y las consecuencias de las instituciones no- reguladas, sobre todo de las COAC NR, y (b) La adecuación de la regulación a las condiciones específicas de las instituciones micro financieras con enfoque social, como las COAC y las ONG.

Existen dos mecanismos para la regulación de entes financieras. Desde el 1983 la SBS controla todas 'entidades que dentro del giro ordinarios de su negocios realizaban operaciones financieras.' Toda COAC que supera una cartera de US\$10 MM es obligada a regularse con la SBS. No obstante, existen cooperativas de mayor tamaño que no han sido reguladas, y otras que apenas han sobrepasado este límite se ven obligadas a apegarse a las normas de la SBS. Esto refleja una inconsistencia en la práctica reguladora. Además llama la atención el vacío de información sobre entes que manejan cantidades significativas de fondos públicos y no son reguladas, lo que implica una carencia de información y por tanto un riesgo para el sector. El actor más dominante, el conjunto de las 500 COAC, es el actor sobre el cual menos sabe. El riesgo más alto de esta falta de información es el potencial sobre endeudamiento de los clientes. Sobre todo en zonas donde la concentración de COAC NR es alta, microempresarios y otros prestatarios suelen ser socios de dos o más COAC y sobre endeudarse, por lo que la caída de una COAC importante podría desencadenar una crisis sectorial. La propagación de COAC NR es tal que en algunas zonas se habla de aperturas semanales de nuevas cooperativas, pero también la clausura quincenal de

otra. Esta dinámica combinada con un alto nivel de des-información tanto por parte de los competidores como de los clientes, crea una situación de alto riesgo financiero.

El Ecuador cuenta con un marco de regulación y supervisión de entes financieras que manejan fondos públicos. Sin embargo, no cuenta con un marco específico para la regulación de entes financieros con fines sociales, o estructuras específicas como las de una cooperativa (administrando más de US\$10 MM). Para algunos de los actores no regulados, la carencia de un marco adaptado a sus modalidades es un motivo principal para postergar en lo posible la regulación, aunque también se reconocen los beneficios del rigor financiero estimulado por la regulación. Las exigencias de liquidez son entre las objeciones más fuertes de las normas regulativas; las COAC prefieren manejar provisiones más altas de liquidez (por encima del 12%, para respaldar los ahorros de sus socios), que los topes exigidos por la regulación. Otros obstáculos provienen de la tecnología necesaria para generar y monitorear la información necesaria. Estas necesidades sectoriales se abordarán en más detalle en la siguiente sección. Sobre la regulación bajo un marco especializado existen diferencias de opinión en el debate. Mientras se propone una regulación adaptada a la estructura de un patrimonio compartido por socios (en el caso de las COAC) y todas las implicaciones de la misma, también se argumenta que todo ente que esté captando fondos públicos tiene la misma responsabilidad ante el público y por tanto se le debe de aplicar el mismo control de riesgos (RFR Set. 2006).

La estrategia de desarrollo del estado también abarca aspectos sumamente relevantes y de gran incidencia para el sector microfinanciero. Los proveedores de servicios microfinancieros señalan que actualmente se trabaja en una condición de inseguridad sobre el futuro del mercado por dos principales razones: la primera es la pendiente reforma de la ley de instituciones financieras, que conlleva la pregunta entre las instituciones de cómo se las va regular. La incertidumbre refiere tanto a la normativa como al organismo regulador, los costos, y hasta la logística diaria que implica la regulación.

La segunda fuente de inseguridad en el momento del presente estudio provenía del plan gubernamental denominado el Plan 5-5-5, que propone liberar US\$250 MM en el 2007 para brindar créditos de hasta US\$5,000 a 5 años plazo por un 5% de interés. Los

créditos se canalizarían a través del Banco Nacional de Fomento, y varias instituciones microfinancieras. El Plan se percibe como una potencial amenaza por varias razones, las predominantes siendo que (a) la tasa pasiva promedio con la que opera la mayoría de las MF's es de un 10%; para competir estarían prestando con pérdidas de 5%, y (b) si participan en la canalización de los recursos del gobierno bajo este esquema no solo generarían pérdidas con sólo los costos operativos de su colocación, sino que también arriesgarían generar confusión en sus clientes y socios: ¿Cómo se les explica que una misma microfinanciera o cooperativa esté prestando a algunos de sus clientes a una tasa de un 13%, y a la vez le preste a otros clientes por una tasa del 5%? Una de las estrategias del sector para enfrentar estos riesgos ha sido su representación ante los ministerios a través de la RFR (Red Financiera Rural), la que ha propuesto soluciones para la colocación de los fondos del Plan 5-5-5. Se propuso, entre otras, que se coloque el fondo en proyectos de infraestructura en zonas rurales, sobre todo de riego y mejoramiento general del acceso a agua. También se propuso su colocación en créditos para la legalización de tierras (la falta de garantías por la falta de títulos de propiedad es uno de los obstáculos más importantes en el acceso a créditos), y créditos para educación. Por otro lado, las COACs que han aceptado trabajar con el fondo 555 prevén colocarlo en zonas geográficas donde no han trabajado anteriormente, y también colocarlo como producto especial agrícola, donde existen vacíos de oferta y donde los montos grandes y plazos largos se adecuan más a las necesidades. Cabe notar que acceso a estas zonas implica costos de transacción elevados, por lo que no se resolverían las pérdidas por gastos si no se negocian además provisiones especiales para cubrir estos gastos.

Resultados de los debates nacionales sobre ambos temas mencionados continúan, pero en julio del 2007 habían llevado a un resultado diferente al esperado Plan 5-5-5. La ley aprobada eliminó todas las comisiones y fijó un techo para las tasas de interés, estipulando techos diferentes para préstamos de diferentes montos.

Tabla 3. “Techos” de tasas de interés referenciales a partir de setiembre del 2007

Monto del préstamo (USD)	Tasa Referencial (%)	Tasa maxima “techo” (%)
<600	40,69	45,93
600 - 8.500	31,41	43,85
> 8.500	23,06	30,03

Los efectos a largo plazo de los techos en las tasas quedan por verse, y los debates ya están resurgiendo. Sin embargo, los cambios a corto plazo que ya se han percibido incluyen una reducción en los ingresos del sector por la no-cobranza de comisiones. Carteras existentes continuarán con las tasas previas por cierto tiempo, seguido por una estabilización paulatina de los ingresos con la implementación de nuevas tasas de interés (más altas para compensar por la eliminación de comisiones). Se espera un efecto neto mínimo en la tasa de interés efectiva.

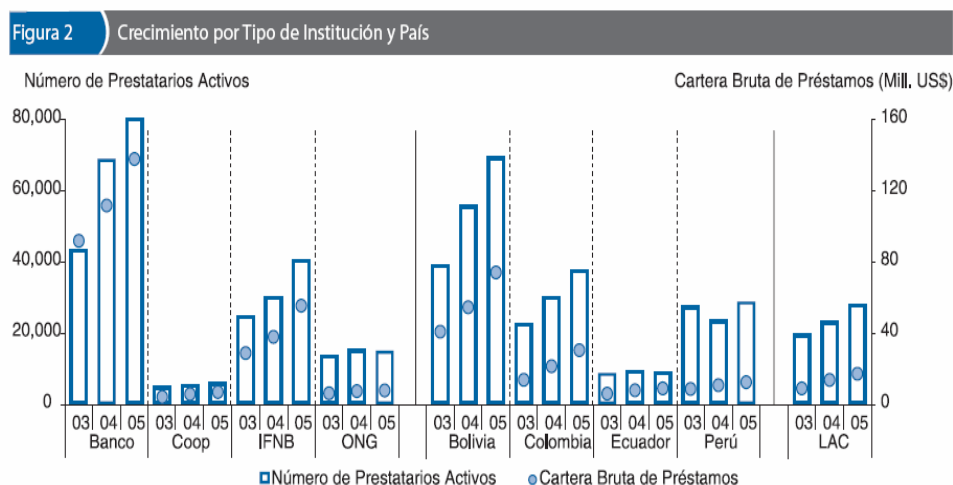
3. Servicios microfinancieros: características del sector y necesidades de apoyo

3.1 El sector microfinanciero

Tamaño de cartera

La oferta de micro crédito ha crecido exponencialmente. Excluyendo los actores no regulados, la cartera estaba en aproximadamente US\$800 MM a finales del 2004, y casi US\$1,500 MM a mediados del 2006. También la cobertura en números de prestatarios ha crecido rápidamente. Se estima que el sector en su totalidad llega a 700,000 prestatarios, comparado con un número de 1,5 millones de microempresas existentes en el país.

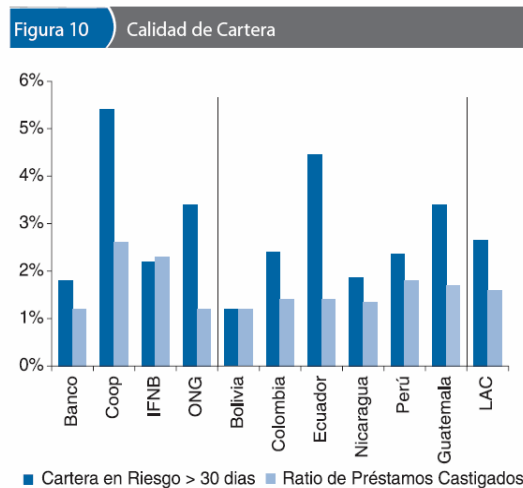
Puesto en su contexto regional, la cartera del sector medio ecuatoriano (las instituciones de escala media a nivel de América Latina) es relativamente pequeña. El siguiente gráfico demuestra el ‘tamaño’ de la cartera media ecuatoriana comparada con los países vecinos entre el 2003 y el 2005. Refleja los efectos de un sector bancario altamente competitivo que le dificulta el crecimiento a las instituciones no bancarias. No obstante, sí se logra un crecimiento paulatino.



Fuente: MIX Benchmarks 2003-2005, Todas las observaciones son medianas y de IMFs con tres años consecutivos de información

Calidad de cartera

El sobreendeudamiento del sector, un tema fuertemente vinculado a la discusión sobre la regulación de cooperativas y de importancia en el país, también sobresale a nivel regional. Los niveles de morosidad promedio de las instituciones medianas (en su mayoría cooperativas) son relativamente altos en comparación con sus pares en la región, destacando la importancia del debate sobre la regulación.



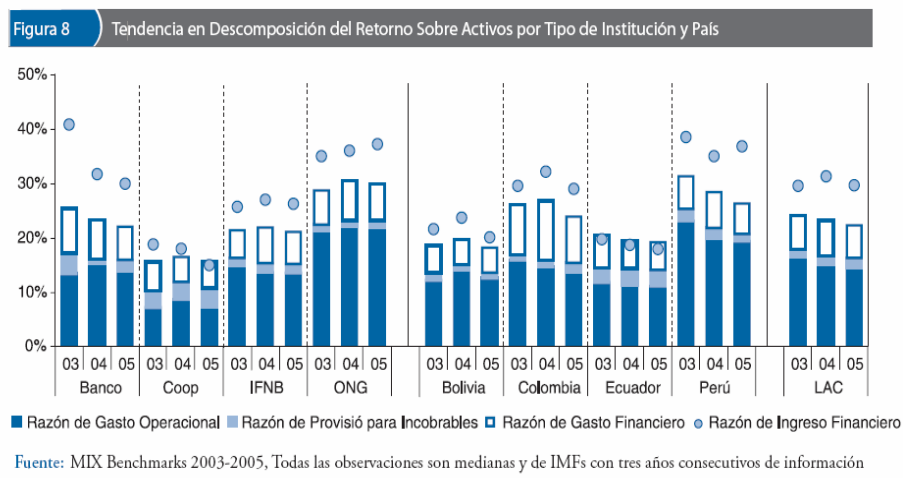
Source: MIX Benchmarks 2005, todas las observaciones son medianas.

Todos los oferentes cubren sus gastos operacionales con resultados positivos. Tanto los bancos como las cooperativas logran retornos sobre sus activos y sus patrimonios que evidencian altos niveles de eficiencia. La sostenibilidad de las instituciones es una de las grandes fortalezas del sector. Especial del caso Ecuatoriano es el alto nivel de sostenibilidad operacional de las COAC; no son excepción las que trabajan exclusivamente con fondos propios. El uso de fondos externos es principalmente para proyectos específicos de corto plazo, normalmente con fines sociales o de fortalecimiento institucional. También se usan préstamos para cubrir brechas de liquidez, aunque esta práctica es rara dadas las reservas de liquidez manejadas normalmente por las COAC.

Las COAC Ecuatorianas en promedio manejan una proporción de prestatarios: oficiales de crédito de aproximadamente 440 las reguladas y 550 las no reguladas (SALTO, 2006). Este indicador de productividad es mejor que para los bancos (380), y mejor que para sus contrapartes latinoamericanas (entre 278 y 316, MixMarket 2006). Esto tiene que ver con la amplia cobertura geográfica de las sucursales de las COAC; el personal

no se tiene que movilizar mucho dada la cercanía de la sucursal a su grupo meta. También tiene que ver con las estrategias de expansión de las COAC a zonas donde costos de transacción se mantienen bajos.

Dentro del contexto latinoamericano, se observan los efectos del mercado altamente competitivo del Ecuador, que le obliga a las organizaciones a bajar los costos, resultando en los gastos operacionales y financieros relativamente bajos para la región—y en descenso—para el periodo 2003-2005 (MixMarket 2005).



Alcance y monto del préstamo

El préstamo promedio en los bancos, tomando en cuenta únicamente la cartera microfinanciera, es menor al de las cooperativas. La profundidad de alcance de una cartera o sector generalmente se ve reflejada en el tamaño del préstamo promedio. Sin embargo, la diversidad de los destinos finales por los que se otorgan créditos impide vincular claramente el tamaño del crédito con la escala de la inversión del usuario final, ya que tanto los bancos como las cooperativas otorgan créditos de consumo al igual que créditos para capital de trabajo. Generalmente, los bancos trabajan un mayor porcentaje de créditos de consumo que las cooperativas. El debate sobre la definición del micro crédito está presente en el sector. Por un lado, proponentes de la inclusión de todo crédito pequeño, incluyendo el crédito de consumo, argumentan que estos créditos le permiten a un microempresario hacer su adquisición sin acudir a las reservas de su

actividad económica; en otras palabras, es un apoyo indirecto a la actividad empresarial. Por otro lado, el no diferenciar los destinos del crédito dificulta la distinción en tasas de interés para diferentes fines, y la transparencia de fines necesaria para lograr apoyo externo para créditos de desarrollo empresarial.

Los montos de los préstamos promedio como porcentaje del PIB per capita son altos relativo a sus contrapartes en la región, donde los préstamos oscilan entre un 9% (entre las instituciones más pequeñas) y un 60% (entre las más grandes) del PIB per capita. En Ecuador, en cambio, la variación se encuentra entre el 21% y el 191%, con un promedio de un 93%. Esta situación actual se presta para la mayor profundización del alcance. También se señala potencial en la ampliación del alcance en términos geográficos, tema que se analizará en mayor detalle en las siguientes secciones.

Las metodologías crediticias también son determinantes para el nivel de alcance. Las ONG, quienes manejan los promedios más bajos, tienden implementar metodologías más accesibles para personas de menores ingresos por su flexibilidad de garantía, tales como los grupos solidarios y los bancos comunales. FINCA, el participante mayoritario entre las sociedades financieras, contribuye al bajo préstamo promedio de esta categoría de actor; atiende al sector de microempresas de subsistencia y acumulación simple, principalmente a través de la metodología de bancos comunales (RFR 2006). Existe poca información sistematizada sobre las metodologías crediticias implementadas por las instituciones, insuficiente para hacer análisis comparativos con bases estadísticas.

Las cooperativas captan mayores montos por ahorristas que los bancos. La explicación se puede encontrar en la crisis bancaria del año 1999, a raíz de la cuál los COAC experimentaron un crecimiento exponencial, y la inestabilidad bancaria percibida por cierres como la clausura reciente del Banco Centromundo. Estos factores afectan la credibilidad en el sistema bancario ante los ahorristas. La ubicación geográfica de las cooperativas cerca de zonas rurales, y sus imágenes institucionales menos formales las hacen más accesibles para muchos usuarios. El hecho de que son de propiedad compartida también provoca mayor sentimiento de identificación entre los socios.

El alcance de cada uno según tamaño de préstamo promedio, y el tipo de microempresa que implica, se puede resumir por actor de la siguiente manera: Mientras que las mutualistas manejan los montos mayores y atienden un sector de acumulación ampliada en adelante, las ONG y Sociedades financieras se posicionan en el otro extremo, atendiendo a microempresas de acumulación simple y subsistencia. Los bancos y las COAC se encuentran en un sector medio, a medio-alto, desembolsando montos para la microempresa de acumulación ampliada y simple, pero no dirigidos hacia la subsistencia o supervivencia (DAI 2006).

Alcance y género

La información sobre el alcance de las mujeres es ambigua. Mientras que las estadísticas (ver Cuadro 4) indican una distribución más o menos igual de los clientes entre hombres y mujeres, hay razón para creer que éstas no necesariamente reflejan la realidad del destino final de los créditos. Se encuentran sesgos de este tipo en cualquier contexto, pero se destaca particularmente en el contexto del Ecuador porque muchas instituciones exigen contar con la firma del esposo/a del prestatario/a para la aprobación de un préstamo, dadas las implicaciones legales de separación de bienes en matrimonios. Este requisito históricamente perjudica más a las mujeres que los hombres, dadas las posiciones sociales desiguales en las que se encuentran. Algunas instituciones se adhieren a este procedimiento al pie de la letra, mientras otras buscan alternativas flexibles para evitar que se convierta en un obstáculo de acceso al crédito para la mujer. Sin embargo, la firma de la pareja le permite a la institución revisar los antecedentes de los dos en la central de riesgos. Otro sesgo se da por el hecho de que hay personas que sacan un crédito para su actividad a nombre de su pareja, si este/a tiene mejores credenciales crediticias. En fin, no todos los créditos sacados a nombres de mujeres son para las actividades de las mujeres, ni viceversa. No obstante, los porcentajes de mujeres clientes en las siguientes tablas se encuentran por debajo de los promedios regionales, otra indicación de que existe espacio para profundizar el alcance.

Tabla 4a. Distribución de los clientes por género (Dic. 2006)

	Hombres	Mujeres
Bancos	52%	48%
COAC R	52%	48%
COAC NR	53%	47%
ONG	45%	55%
SF	5%	95%

* Contempla los miembros de la RFR.

**Elaboración propia en base a varios documentos proporcionados por la RFR.

Tabla 4b. Distribución de clientes por género a nivel regional*

Indicador	Ecuador no regulado	Ecuador Regulado	Latinoamérica no regulado	Latinoamérica regulado	Latinoamérica general
Monto promedio	661	1318	439	1121	671
% de mujeres	n.d.	25%	72%	54%	60%

* Benchmarking, MixMarket, 2005

Alcance rural

El sector microfinanciero en Ecuador se ha concentrado en las zonas urbanas, y en las actividades de microempresas urbanas. Según un análisis del proyecto SALTO que se enfoca exclusivamente en los microempresarios más pobres (de los siete deciles de más bajos ingresos), un 68% del mercado de microempresarios urbanos bancarizables (la mitad de los aproximadamente 1,5MM de microempresarios) se cubre por los oferentes de servicios microfinancieros. Para los microempresarios rurales, esta cifra es de apenas un 37% (SALTO, 2006).

Tabla 5. Potencial mercado rural (datos a Dic. 2005)

	Microempresarios Rurales	Microempresarios Urbanos
<i>Sistema Regulado</i>	43.937	248.947
<i>Sistema No Regulado</i>	37.623	87.788
Total Operaciones Vigentes	81.560	336.762
Potencial de Mercado	222.268	493.592
Cobertura	37%	68%

* *Elaboración propia en base a cuadros elaborados por SALTO, 2006 con datos de la Encuesta Nacional de Microempresas (ENAME).*

Tanto en términos absolutos como relativos, el mercado rural es menos atendido que el sector urbano, y presenta una gran demanda insatisfecha. El acceso a las zonas y actividades rurales es un tema prioritario para los oferentes, especialmente COAC urbanas y las ONG, que por lo general sienten que carecen de las herramientas metodológicas para llegar a este sector.

3.2 Proveedores de microfinanzas

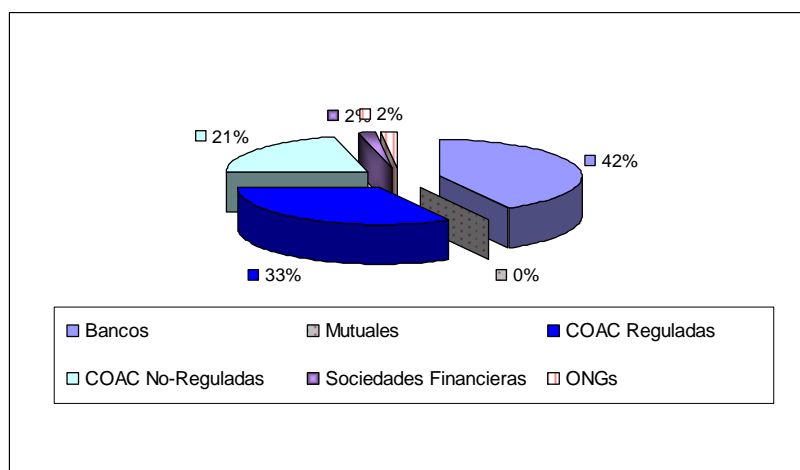
Proveedores de microfinanzas

El sector microfinanciero del Ecuador está compuesto por una diversidad de actores que incluye el sector bancario privado, cooperativas de ahorro y crédito reguladas (COAC R) y no reguladas (COAC NR) por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), sociedades financieras, mutualistas, ONG, y la banca nacional. El tamaño de sus carteras y la amplitud de cobertura de sus carteras de crédito varían significativamente, con los bancos privados y las COAC reguladas manejando las carteras más grandes en términos absolutos, pero las cooperativas no reguladas conformando el sector más amplio en términos de número de instituciones, de mayor cobertura geográfica y muy probablemente de mayor número de personas atendidas. Las sociedades financieras⁴ y los mutualistas⁵ son los actores de volumen menos importante en este sector. No obstante, una de las sociedades financieras—FINCA—es uno de los actores más

⁴ CONSULCREDITO, CORFINSA, FIDASA, FINCA S.A., GLOBAL, VAZCORP S.A.

⁵ AMBATO, IMBABURA

grandes de las microfinanzas, especialmente para mujeres en zonas rurales. Las ONG⁶ son pequeñas en volumen de cartera, pero son importantes en número de actores y representatividad por su vinculación con la cooperación internacional.



Algunos datos básicos del sector, por tipo de actor, se resumen en la siguiente tabla. Los datos de los oferentes no-regulados representan únicamente las COAC NR y las ONG participantes en el sistema de apoyo gerencial (SIAG) de la Red Financiera Rural, y no los actores en su totalidad. Esto se debe en parte a la calidad de información disponible para fechas recientes sobre las COAC NR. Sin embargo, datos de diciembre del 2005 estiman la cartera de las dieciséis ONG en aproximadamente US\$30MM. La brecha en niveles de información entre los entes regulados y no regulados es característico tanto de la complejidad como el nivel de especialización del sector microfinanciero. El tema de la regulación y sus implicaciones se abordará más adelante en esta sección.

⁶ ACJ-CESOL, Alternativa para el Desarrollo, FUNDAMIC, CEPESIU, FACES, INSOTEC, FEPP, Casa Campesina de Cayambe, FODEMI, ESPOIR, D´Miro-Misión Alianza Noruega

Tabla 6. Características del sector en cifras (a junio del 2006)							
	Entidades Reguladas por la SBS					Entidades No Reguladas Participantes en el Sistema de Apoyo Gerencial de la RFR	
	Bancos Privados	Banco Nacional de Fomento	COAC Reguladas	Sociedades Financieras	Mutualistas	COAC No-Reguladas	ONG
No. De instituciones	16	1	37	6	2	9 (de > 500)	7 (de 40)
Cartera de crédito							
Activos (USD)	7.177.388.000	410.414.000	871.455.000	124.909.000	14.528.000	130.872.890	17.842.303
Total cartera (USD)	4.008.907.000	4.780.919.000	666.281.000	95.358.000	10.369.000	104.874.850	14.355.870
Total cartera de microfinanzas (USD)	399.809.000	729.232.000	306.770.000	22.343.000	311.000	104.874.850	14.355.870
Cartera de microfinanzas/Cartera Total	10%	15%	46%	23%	3%	100%	100%
Cartera de microfinanzas/Activos	6%	178%	35%	18%	2%	80%	80%
Rendimiento de la cartera de microfinanzas	12,08	10,27	13,58	14,08	15,94	15,78	32,62
Alcance							
No. De créditos	376.080	555.317	130.753	48.378	102	61.542	42.830
Préstamo promedio de microfinanzas	1.063	1.313	2.346	462	3.049	1.704	335
Préstamo promedio como % del PIB per capita	67%	82%	147%	29%	191%	107%	21%
Desempeño financiero							
Apalancamiento (Pasivos/Patrimonio)	10,8%	3,4%	0,4%	6,6%	15,9%	3,4%	1,2%
Sostenibilidad operacional	127,9%	90,1%	122,8%	135,4%	97,9%	116,7%	131,2%
Rentabilidad (retorno sobre activos)	2,8%	1,3%	3,5%	5,6%	35,4%	2,2%	6,5%
Retorno sobre patrimonio	31,4%	5,5%	17,4%	39,9%	12,4%	10,4%	13,9%

* *Elaboración propia en base a cifras de la SBS y la RFR.*

El sector bancario predomina la cartera total de microfinanzas, con las COAC Reguladas en segundo lugar. Sin embargo, la cartera de las nueve COAC No Reguladas alcanza un monto igual a más de una tercera parte de la cartera total de las 27 COAC Reguladas. Aplicando carteras de proporciones parecidas a tan solo la mitad de las 500 COAC NR, la cartera de las COAC NR se acerca a US\$3,000MM, lo que implica que pueden llegar a cuadruplicar—o más—la actual cartera total registrada del sector microfinanciero. El peso de este grupo de actores es innegable; con más razón la falta de información sobre los mismos se considera un vacío importante para el sector.

Micro-seguros

Los microseguros son un área relativamente nueva para las IMF, compañías aseguradoras, y clientes potenciales. Existen pocas experiencias claramente

registradas o documentadas que puedan ser usadas como puntos de referencia o ejemplos, de IMF proveyendo productos de micro seguros a sus clientes, aparte del seguro saldo deudor, que se usa por el 60% de los miembros de la RFR. Algunos miembros ofrecen seguros de vida o asistencia médica, y sólo hay un miembro de la RFR que ha empezado la fase piloto de un proyecto que introducirá un seguro agrícola.

DKV Seguros de España, una empresa aseguradora europea con programas sociales, está trabajando junto con la Fundación Tierra Viva en Quito, ofreciendo microseguros de salud, con énfasis en la salud preventiva. Hacia finales del 2007, el programa tenía contaba con casi 1.500 clientes asegurados, y 73 personas aseguradas gratuitamente a través de un fondo solidario (DKV, 2006). También está trabajando actualmente con la Cooperativa Maquita Cushunchic para ofrecer seguros de salud pagados por las remesas provenientes de familias en España. También se han puesto en marcha planes para ofrecer microseguros en Ambato bajo el modelo de la Fundación Tierra Viva.

La Asociación Ecuatoriana de Compañías Aseguradoras también ha mostrado interés en el tema de los microseguros, y la RFR busca alianzas con empresas privadas. Un estudio reciente llevado a cabo por la asociación estima un mercado potencial de 10,4 millones de personas quienes actualmente no tienen acceso a ningún tipo de seguro. De las 42 empresas privadas aseguradoras operando en Ecuador, aproximadamente la mitad han tenido la capacidad de proveer micro seguros, y tres han expresado interés en ofrecer microseguros. Se han puesto en marcha planes para formalizar la oferta de microseguros a mediados del 2008. La Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES) percibe la necesidad de formular un marco regulatorio para la provisión de microseguros, lo que constituiría otro proyecto de ley que involucra las IMF y las COAC (Dinero, 2007). Aun no existe claridad sobre el tipo de micro seguro a introducir.

Las experiencias en la región demuestran que seguros de vida y seguros vinculados a discapacidad temporal o permanente pueden ser proveídos a un bajo costo, y son por ende accesibles para tanto los aseguradores como los clientes. El seguro de salud representa la necesidad más grande, pero es un mercado temido por los aseguradores y las IMF, dado las altas inversiones, el riesgo, y los costos que representan, y que se reflejan en el costo del producto final al cliente. Alcanzar un volumen grande de clientes

es necesario para reducir los gastos lo suficiente para que tal producto sea atractivo para el sector.

VIH-Sida

El trabajo relacionado con temas del VIH-Sida tradicionalmente se ha dejado en manos de las ONG, y lejos del microcrédito. Sin embargo, tanto en América del Sur y Centroamérica, está creciendo una tendencia regional de enfrentar datos nacionales sobre el VIH-Sida, y de buscar formas de incorporar las realidades de las personas viviendo con VIH-Sida en esquemas de microcrédito. Se han desarrollado alianzas entre ONG e IMF, en las que las IMF diseñan productos a la medida para los usuarios finales de las ONG quienes viven con VIH-Sida, y los especialistas de las ONG capacitan al personal de las IMF acerca del VIH-Sida.

Remesas

Más de 2,5 mil millones de dólares en remesas ingresaron al país en el 2006, componiendo una de las fuentes de ingresos más importantes para familias ecuatorianas. Sin embargo, sólo aproximadamente 30% de las y los microempresarios y microempresarias quienes participaron en una encuesta del USAID, llevada a cabo en el 2004, iniciaron sus micro empresas con ingresos provenientes de remesas (USAID, 2005). El uso de las remesas casi exclusivamente para consumo es una realidad regional. En Ecuador esto se debe en parte al resultado sorprendente de que la probabilidad de que los microempresarios tengan familia viviendo fuera del país es menor que para otras familias no-microempresarias. Sólo un 5,1% de los empresarios encuestados reciben remesas (USAID, 2005). Este indicador puede ser positivo; puede indicar que los microempresarios son menos propensos a salir del país, y están logrando cubrir sus necesidades básicas (BID, 2006). Un 66% de las personas que reciben remesas son mujeres, de las cuales una gran mayoría gozan de niveles de educación por encima del promedio, y de las cuales la mitad son egresadas del colegio o la universidad.

El hecho de que pocos microempresarios reciben remesas puede limitar el mercado para IMF que buscan promover el uso productivo de las remesas entre los microempresarios. Sin embargo, también indica la posibilidad de promover el uso de

remesas para nuevos proyectos empresariales a través de programas especiales, particularmente porque la transferencia de remesas y ahorros es uno de los servicios básicos proporcionados por la mayoría de las IMF. El 17% de las remesas se canalizan a través de bancos y cooperativas (BID, 2006), mientras que la mitad entra a través de agencias internacionales especializadas como Western Union. El Banco Internacional, Produbanco, Banco del Pichincha, Banco Procredit y el Banco de Guayaquil se han aliado con los EEUU y España para proveer servicios atractivos de transferencias de remesas (BID, 2006).

Otra posibilidad para involucrar las IMF en programas que estimulan la repatriación de ecuatorianos emigrados, es la oferta de buenas oportunidades de inversión de remesas, tal que los emigrados puedan regresar con 'casa propia, deudas canceladas, y un pequeño negocio establecido,' tal como lo propone un proyecto de BID-Banco Solidario (BID, 2006).

3.3 Necesidades de apoyo y fondeo

Organizaciones no gubernamentales (ONG)

Dieciséis de las cuarenta ONG microfinancieras se encuentran afiliadas a la Red Financiera Rural, a través de la cual se hace disponible información de estas organizaciones no supervisadas por la SBS. También se encuentran afiliadas cuatro ONG de segundo piso que liberan fondos para las carteras de microfinanzas de las ONG y COAC.

Las ONG por lo general manejan carteras significativamente más pequeñas que las COAC (en promedio una décima parte de la cartera promedio de las COAC NR). Su crédito promedio también es menor. Atienden a un porcentaje de mujeres un poco más elevado que el promedio del sector (55%). Demuestran la mayor diversidad de metodologías crediticias; mientras las COAC trabajan predominantemente a través de créditos individuales, las ONG incorporan metodologías basadas en el crédito solidario y grupal, y bancos comunales. Dados sus fundamentos en fines sociales, la mayoría de las ONG acompañan el otorgamiento de crédito con programas sociales o de capacitación para mejorar las perspectivas del impacto del crédito, lo que en algunos

casos tiene como precio una tasa de interés al cliente generalmente más elevada que en otras instituciones.

La reducción de las tasas es una de las luchas predominantes para las ONG, como para sus contrapartes IMF en la región. Deben operar competitivamente en función de una misión social, sin captar ahorros del público. La falta de acceso a recursos se señala como el obstáculo más importante para las ONG. Existe amplia demanda para los servicios que ofrecen, de la cual se estima se está llegando a menos de un 30% de los potenciales clientes, calificados como personas con el perfil del grupo meta dentro de la cobertura geográfica de la organización (entrevistas con las ONG). Otro obstáculo en el acceso a fondos de segundo piso es el plazo promedio de los mismos. Se señala que se necesitaría trabajar con plazos mínimos de tres años para lograr un crecimiento que satisfaga la demanda en cantidad de clientes, y en variedad de oferta de productos. La extensión de los plazos les permitiría extender los plazos para los clientes, y atender a clientes de más alto riesgo, específicamente clientes en zonas rurales que llevan a cabo actividades agropecuarias, y clientes desempleados con iniciativas microempresarias sin capital semilla. Estos créditos de alto riesgo solo se pueden poner a prueba respaldados por un programa especial o un volumen y calidad de cartera de la que las ONG no gozan.

Tabla 7. Resumen fortalezas y necesidades de las ONG microfinancieras

Fortalezas	Necesidades
<ul style="list-style-type: none"> • Alcance: préstamo promedio menor de US\$500 • Alcance: 55% clientes mujeres • Servicios no-financieros complementarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a fondos: Disponibilidad de fondos de segundo piso • Acceso a fondos: Disponibilidad de plazos largos (> 3 años) y tasas blandas • Profundización de alcance: fondos especiales para créditos de <i>fomento, promoción y asistencia</i> de microempresa

Cooperativas de ahorro y crédito no reguladas (COAC NR)

Las cooperativas de ahorro y crédito no reguladas son el ojo del huracán y el centro de debate del sector debido a su presencia en el mercado combinada con la falta de información sobre sus condiciones financieras. La falta de información acerca de las

instituciones no-reguladas, especialmente sobre los socios de las COAC, se percibe como una importante amenaza en dos frentes: aumenta el riesgo del sobreendeudamiento de los clientes del sector entero y se pone en peligro los ahorros públicos, ya que las COAC pueden captar ahorros sin supervisión. A esto se le agrega que las COAC NR incursionan en zonas de mayor riesgo crediticio y físico, en áreas urbano-marginales, y en zonas rurales de mayores niveles de pobreza y aislamiento.

Tal como mencionado anteriormente, la falta de supervisión también se percibe en cierta medida como amenaza por las COAC NR, por las mismas desventajas ocasionadas por la falta de conocimiento del mercado y sus clientes. En las conversaciones con las COAC, se identifica un vacío en la falta de una regulación especial para COAC, con estándares diferentes a los bancarios, que incorporen las consideraciones del enfoque social y la pertenencia comunal de las COAC. Se enfatiza sobre todo un vacío en la representación de las COAC NR más pequeñas con un énfasis en programas sociales parecido a los énfasis de las ONG. Se demuestra un interés en unirse especialmente para representar sus intereses particulares y dialogar sobre un marco regulatorio ajustado a sus estructuras y necesidades. Actualmente, la RFR (que tiene 10 COAC NR miembros) está brindando apoyo en la estandarización de normas financieras para entes no-regulados a través del programa de Sistema de Apoyo Gerencial (SIAG), que funge como una auto-supervisión y recolección de información para sus miembros no-regulados.

Las COAC señalan la necesidad de apoyo para el fortalecimiento institucional necesario para lograr las normas a través de un mejor desempeño financiero. La capacitación del personal se considera clave para el fortalecimiento institucional. Sobre todo para las COAC en las zonas más rurales, la disponibilidad de personal capacitado es escasa, por lo que se hacen inversiones significativas en la capacitación de personal, pero las inversiones necesarias para especializarse no siempre son accesibles. Se destaca el potencial valor agregado de aprendizaje a través del intercambio de conocimientos y experiencias, sobre todo en el tema de crédito rural. A pesar del alcance amplio relativo a los bancos, las COAC generalmente no cuentan con los productos y las herramientas para proveer servicios financieros en zonas rurales, para actividades agrícolas y agropecuarias. Generalmente son productos de más alto riesgo que requieren de plazos más largos, montos mayores, y garantías flexibles y/o grupales.

Por lo general, las COAC NR como las COAC R son auto-suficientes. Es decir, colocan en préstamos lo que les permite los ahorros de los socios. El uso de fondos externos es mínimo, y generalmente se dirige hacia proyectos específicos con fines sociales, acordados y ejecutados en conjunto con el ente fuente de los fondos. Sin embargo, también las COAC señalan que la demanda es significativamente mayor a la oferta. No se coloca más que la capacidad de la COAC permite, pero existe una gran demanda insatisfecha. Se debe en gran parte a la falta de ahorros. A pesar de que existe mayor confianza histórica en las COAC que en el sistema bancario, los ahorros públicos captados son insuficientes. Las COAC reguladas y no reguladas que más han logrado acercar los ahorros a las necesidades de crédito trabajan mediante encajes, que implican un ahorro obligatorio para obtener un crédito. El encaje fortalece el fondo de la cooperativa, pero también encarece el crédito para el prestatario.

Tabla 8. Resumen fortalezas y necesidades de las COAC NR

Fortalezas	Necesidades
<ul style="list-style-type: none"> • Auto-sostenibilidad • Alcance: incursión en zonas rurales y urbano-marginales • SIAG a través de la RFR 	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión adecuada • Fomento de captación de ahorros • Profundización de alcance: productos crediticios rurales y agropecuarios • Fortalecimiento institucional: capacitación de empleados

Cooperativas de ahorro y crédito reguladas (COAC R)

El desafío más citado por las COAC R es el cumplimiento con las normas de la superintendencia. Las normas más complicadas de mantener son las de manejo de liquidez y riesgo. Cumplir con la regulación requiere de nuevas inversiones en sistemas técnicos operativos y de personal por parte de las COAC, lo que convierte la regulación en un proceso costoso, sobre todo para recién-regulados. Con más razón, entonces, existe recelo hacia las COAC NR, sobre todo aquellas que manejan carteras superiores a los US\$10 MM que aun se encuentran sin regularse.

Así como sus contrapartes no reguladas, las COAC R luchan por captar suficientes ahorros para satisfacer la demanda de créditos. También al igual que las COAC NR, las

COAC R logran alguna presencia fuera de los cascos urbanos. La competencia directa de las COAC R es la banca privada. La banca ofrece productos parecidos a los de las cooperativas, pero maneja las economías de escala que le permiten tomar más riesgos. La cartera promedio de crédito de las COAC R es de US\$8MM, mientras que la cartera promedio de los bancos es de US\$24MM. Las COAC logran mayor eficiencia con un promedio de 55 clientes por personal, comparado con 23 clientes en los bancos (la proporción clientes: asesores de crédito para los bancos no está disponible). Sin embargo, los bancos generalmente no logran la cercanía al cliente que logran las COAC, que gozan de una mayor percepción de accesibilidad e identificación institucional por los socios. La presentación física de las instalaciones—generalmente menos formal que la de los bancos—inspira más comodidad en el cliente. A pesar de este posicionamiento relativamente más rural que el de los bancos, se identifica, así como lo identifican las COAC NR, un potencial mercado rural al que no se ha logrado acceso debido a la falta de las herramientas adecuadas y los potenciales riesgos y costos de transacción que podría implicar, y se enfatiza la necesidad de incursionar en productos especializados.

A diferencia de las no reguladas, las COAC R no pueden incursionar directamente en servicios adicionales no estrictamente financieros, que tienen demanda y mejoran el posicionamiento competitivo de los entes financieros. Por ejemplo, no pueden brindar servicios de capacitación empresarial ni vender seguros. Sí pueden tercerar tales servicios, estructura que inevitablemente aumenta el costo de los mismos.

Su presencia geográfica, volumen de operaciones, y especialización en microfinanzas, hacen de las COAC R un sector de peso representativo y de incidencia en la economía nacional. La salud financiera de las COAC en gran medida refleja la salud económica de sus socios, de la clase media y media baja, del pequeño empresario y el asalariado promedio del país. Por tanto, es sumamente relevante la disponibilidad de información acerca de los usuarios meta. Mientras existe una abundancia de información acerca del desempeño financiero de las entes reguladas, se carece de información sobre los usuarios finales de los créditos. Algunas ONG han llevado a cabo estudios de impacto esporádicos, o monitorean una cantidad limitada de indicadores exigidos por las fuentes de recursos, pero entre las COAC no se monitorean las características de los socios, ni los posibles efectos de los servicios financieros. Sin embargo, el hecho de que la RFR

ha iniciado un proceso de implementación de monitoreo social y gestión de desempeño social, refleja que sí existe interés e iniciativa de parte de los actores.

Tabla 9. Resumen fortalezas y necesidades de las COAC R

Fortalezas	Necesidades
<ul style="list-style-type: none"> • Auto-sostenibilidad • Alcance: incursión en zonas rurales y urbano-marginales • Representatividad del sector • Eficiencia operativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Fomento de captación de ahorros • Profundización de alcance: productos crediticios rurales y agropecuarios • Fortalecimiento institucional, sobre todo en marco de la supervisión • Capacitación de los socios en temas empresariales • Monitoreo de desempeño e impacto social

La banca privada

Las tres microfinancieras bancarias más importantes en términos de volumen de cartera, y los tres miembros bancarios de la RFR, son el Banco ProCredit, el Banco Solidario, y el Credife Desarrollo Microempresarial del Banco Pichincha. Las carteras de microcrédito de estos tres bancos suman casi US\$300MM, tres cuartos del total de la cartera microfinanciera bancaria privada. El papel que juegan en la representación del sector es importante y controversial a la vez. Por un lado, representan un peso financiero importante. Por otro lado, los miembros más pequeños del sector, especialmente aquellos que no son de propiedad de carácter privado sino asociativo, no se sienten debidamente representados por el sector bancario, debido a diferencias en nivel de vulnerabilidad, necesidades de supervisión y acceso a fondos. Mientras que para las COAC la cartera de microcrédito representa la mitad o más de la cartera total, para la banca privada el componente microfinanciero representa *en promedio* un 10% de la cartera total. Sin embargo, los programas bancarios dirigidos hacia crédito microempresarial comparten necesidades representativas ante políticas gubernamentales, cooperación que se logra a través de la RFR, actor que abarca actores regulados y no regulados de las microfinanzas (ver siguiente sección para más información sobre la RFR).

La banca privada logra más sostenibilidad operacional que cualquier otro actor del sector, dadas las economías de escala que puede aprovechar. El crédito promedio es

menor al de las COAC NR, indicando cierta profundidad de alcance. Sin embargo, hay dos factores a tomar en cuenta. En primer lugar, el alcance geográfico no es igual para los sectores regulados y no regulados, tal como mencionado anteriormente, los entes no regulados llegan a zonas menos atendidas. El segundo factor a tomar en cuenta al analizar el préstamo promedio es el destino del crédito. Aunque no siempre se hace una distinción clara entre microcrédito y crédito de consumo, los bancos generalmente incluyen en su cartera de microcrédito créditos de consumo, que tienden ser de montos menores, bajando el promedio de la cartera.

El factor 'imagen' dificulta el acceso a los clientes para los bancos. Los bancos se perciben como más formales, menos accesibles, a lo que se suma los estragos de la crisis bancaria del 1999. La liquidación reciente del Banco de Andes y Banco Centro Mundo (2007) y la inseguridad actual por las decisiones pendientes del gobierno han resultado en un aumento de retiros de ahorros.

Tabla 10. Resumen fortalezas y necesidades de los bancos

Fortalezas	Necesidades
<ul style="list-style-type: none"> • Auto-sostenibilidad • Volumen de cartera • Representatividad dentro del sector 	<ul style="list-style-type: none"> • Recuperación de confianza del público • Capacitación del personal

Sociedades financieras

En las estadísticas de la SBS y la RFR del final del 2006, se incorporaron seis sociedades financieras: Consulcredito, Corfinsa, FINCA, S.A., Global, and Vazcorp, S.A. Este grupo de actores del sector microfinanciero se destaca por su diversidad, desde las metodologías hasta el monto promedio de los préstamos. FINCA, S.A. es uno de los actores más grandes del sector; en el 2006 tuvo 50.000 clientes, mientras que las otras sociedades financieras tuvieron entre 100 y 200 clientes cada uno. El préstamo promedio de FINCA fue de US\$400, mientras que para GLOBAL fue de US\$12.350 (RFR & SBS, 2006). FINCA trabaja a través de bancos comunales, y sus clientes son principalmente mujeres. Trabaja con un enfoque rural, mientras que otros actores son principalmente urbanos en su enfoque y dan préstamos individuales.

Las sociedades financieras como grupo son un actor pequeño en el sector microfinanciero. Mientras que la cartera total de las COAC suma más de US\$665 Millones, la de las sociedades financieras no llega a los US\$100 Millones. El préstamo promedio—excluyendo a FINCA—es de US\$6.650, casi tres veces el préstamo promedio de las COAC (USD2.350). Esto también indica otro tipo de usuario final.

Tabla 11. Resumen de fortalezas y necesidades de las sociedades financieras

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Auto-suficiencia • Representación del sector (especialmente a través de la visibilidad y presencia de FINCA) 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo estratégico para la expansión de alcance (cómo aumentar la base de clientes)

3.4 Donantes e inversionistas

Las agencias donantes trabajan con una diversidad de actores, desde las IMF hasta las COAC y las ONG, principalmente a través de préstamos, pero también a través de fondos no-reembolsables. La cooperación nacional e internacional no-reembolsable en cooperación directa con IMF locales se ha enfocado mayormente en apoyo técnico para fortalecimiento del sector, a través de la recopilación de información sobre el sector, estudios específicos con contrapartes, y programas de capacitación institucional y social.

El Programa SALTO de USAID’s trabajó a través de varias ONG para llevar a cabo estudios sectoriales, brindándole al sector microfinanciero un empuje durante los últimos cinco años. Diferentes organizaciones han acudido al CGAP Planet Rating para su ‘benchmarking.’ FLACSO ha contribuido estudios sectoriales académicos. ICCO ha aportado capacitaciones, por ejemplo para mujeres en puestos públicos. Hivos ha apoyado a la Red Financiera Rural (RFR) en el desarrollo de herramientas de información y programas de capacitación enfocados hacia el fortalecimiento de las instituciones del sector. Algunas organizaciones han trabajado independientemente en diferentes estudios de medición, a través de proyectos específicos con cooperantes como Swisscontact y CRS. En su mayoría se han enfocado en la satisfacción de los clientes y en el benchmarking de la competencia. También se han hecho algunos estudios de impacto y de identificación de demanda o mercados potenciales. Sin

embargo, hasta la fecha se ha hecho relativamente poco en términos de medición de impacto o gestión de desempeño social.

La Tabla 12 resume los fondos no-reembolsables aprobados entre el 2002 y el 2006 por los miembros de Netherlands Platform Management (NPM), incluyendo a dos miembros de micrones, ICCO e Hivos, quienes también son los donantes más grandes en términos de volumen de fondos aprobados y diversidad de contrapartes. Resalta el apoyo sectorial a redes tales como la RFR, FOROLAC, y RECOOPSIC.

Tabla 12. Netherlands Platform Microfinance: Total Fondos No-Reembolsables Aprobados 2002-2006 (USD)*

IMF	DOEN Foundation	EC Hivos	EC ICCO	Rabobank Foundation	TOTAL
Banco ProCredit	829,798	-	-	-	829,798
COAC Maquita	-	382,644	-	-	382,644
Banco Solidario Ecuador	-	67,427	-	-	67,427
RFR (network)	-	506,800	95,217	-	602,017
CAAP	-	-	1,040,015	-	1,040,015
CEPESIU	-	-	396,683	-	396,683
FOROLACFR (network)	-	-	-	-	-
RECOOPSIC (network)	-	-	-	91,000	91,000
TOTAL	829,798	956,871	1,531,915	91,000	3,409,584

**Basado en datos de NPM, proporcionados por Hivos.*

El monto total pendiente de préstamos a IMF y otras instituciones de microfinanzas en el 2006 únicamente (Tabla 13) representa una cartera seis veces más grande que la cartera de fondos no –reembolsables anteriormente presentada (Tabla 12). La cartera de préstamos de Oxfam Novib en Ecuador representa casi un 15% de sus inversiones totales en Latinoamérica,⁷ y aproximadamente un 8,8% de los préstamos totales de NPM al sector.

⁷ La cartera de préstamos para Latinoamérica de Oxfam Novib era aproximadamente US\$ 12.733.543 (EUR 9.095.388) en el 2006 (NPM, 2006).

Tabla 13. Netherlands Platform Microfinance: Préstamos vigentes 2006 (USD)*

IMF	ASN- Novib Foundati on	Oikocredit	Oxfam Novib	TIM- HTF	TIM- TDOEN	TIM-TFSF	Raboba nk Foundat ion	TOTAL
Banco Pro Credit FINCA Ecuador	5,632,431	4,708,567	-	-	-	-	-	10,340,998
23 de Julio	1,644,304	-	-	530,866	257,467	1,179,420	-	3,612,057
Ambato	-	388,920	-	-	-	-	-	388,920
CEPESIU	-	212,138	-	-	-	-	-	212,138
Eclof	-	450,792	-	-	-	-	-	450,792
Espoir	-	159,103	-	-	-	-	-	159,103
FED	-	729,222	636,177	-	-	-	-	1,365,399
Kullki Wasi	-	530,344	-	-	-	-	-	530,344
Mushuc Runa Pablo Muñoz V.	-	318,150	-	-	-	-	-	318,150
SAC AIET	-	883,905	-	-	-	-	-	883,905
d'Miro	-	660,128	-	-	-	-	-	660,128
Acción Rural	-	671,713	-	-	-	-	-	671,713
4 de octubre	-	-	775,568	-	-	-	-	775,568
Santa Anita Maquita Cushunchic	-	-	482,143	-	-	-	21,204	503,348
COAC SAL	-	-	-	-	-	-	148,056	148,056
	-	-	-	-	-	-	47,704	47,704
	-	-	-	-	-	-	175,134	175,134
	-	-	-	-	-	-	73,524	73,524
TOTAL	7,276,735	9,712,982	1,893,888	530,866	257,467	1,179,420	465,622	21,316,980

*Basado en datos de NPM, proporcionados por Hivos.

Los prestatarios más grandes son el Banco Pro Credit, FINCA Ecuador, y ESPOIR: un banco, una sociedad financiera, y una ONG. Cabe notar que el siguiente prestatario más grande es Mushuc Runa, una de las COAC *no reguladas* más grandes del país. Oikocredit y el consorcio ASN-Novib son los cooperantes inversionistas más grandes; Oikocredit tiene inversiones notables tanto en COAC reguladas como no reguladas.

3.5 Brecha de apoyo: Instituciones de microfinanzas

Las necesidades principales de las IMF se encuentran en asesoría técnica para innovación en sus productos, y acceso a fondos de segundo piso y no-reembolsables.

- Apoyo técnico
 - Innovación de producto y asesoría estratégica para crédito rural
 - Innovación de producto para mujeres
 - Innovación de producto para fomentar el ahorro
- Acceso a fondos de segundo piso y no-reembolsables
 - Acceso a préstamos de liquidez para cumplir con la demanda de crédito
 - Modernización de software y hardware (especialmente para monitoreo y regulación)

Las necesidades reflejan el deseo de expandir a áreas rurales mientras se estabiliza la demanda urbana y crece la competencia, y las necesidades de aprendizaje y monitoreo que acompañan la innovación de producto y un mercado relativamente nuevo. Las necesidades técnicas ya se cumplen en cierta medida por la RFR, que ha desarrollado un manual sobre productos crediticios rurales, y maneras de mejorar el acceso a mercados para productores. No obstante, queda camino por recorrer en este ámbito. El crédito productivo no puede tener un impacto positivo si el cultivo no resulta en ingresos. Por tanto, es importante apoyar iniciativas, tal como el crédito asociativo propuesto por la RFR, que combina el crédito con la formación de asociaciones de productores. Estas son organizaciones de base que integran una parte más grande de la agrocadena, desde la producción y el acopio, hasta el procesamiento y las ventas. También les permite a los miembros disfrutar de los beneficios de las economías de escala, tal como ahorros en materia prima, transporte, y otros gastos. Las asociaciones también tienen un papel importante en el fomento de procesos participativos y cohesión social.

Donantes pueden apoyar a asociaciones a través de cooperación con la RFR para capacitaciones en este tema, a través del CEPESIU, que trabaja con asociaciones populares en áreas rurales, y directamente con COAC rurales o COAC con puntos de servicio en áreas rurales. Las COAC generalmente se consideran el medio más efectivo para llegar al mercado rural. El apoyo a las COAC se enfocaría en apoyo financiero, y

fortalecimiento institucional a través de capacitación del personal gerencial y operativo, y apoyo técnico.

La falta de liquidez es un obstáculo frecuentemente enfrentado por las IMF y las COAC, especialmente en áreas urbanas. Los clientes piden prestado, pero no ahorran, mermando reservas y obligando a las instituciones a rechazar solicitudes de préstamos. Las entrevistas llevadas a cabo señalan dos posibles soluciones: innovación de productos que fomentarán el ahorro, y acceso a préstamos de corto plazo para cubrir necesidades de liquidez inmediatas. La segunda sugerencia proviene principalmente de las IMF y algunas COAC que trabajan con fondos externos. Muchas COAC prefieren trabajar únicamente con fondos disponibles internamente, y solo trabajan con fondos donados, para proyectos sociales de corto plazo.

Tanto donantes como inversionistas tienen una oportunidad de ofrecer apoyo técnico, ya sea a través de redes sectoriales o trabajando directamente con las COAC que apuntan hacia la expansión rural, o fortaleciendo las COAC rurales para que puedan mejorar su servicio, monitoreo e impacto. La modernización del software y hardware es otra necesidad importante expresada por las IMF que se puede llegar a cumplir a través de la cooperación. Esta necesidad surge principalmente de los requisitos de monitoreo financiero que conlleva la regulación de la SBS, y de las IMF implementando sistemas de monitoreo de gestión de desempeño social e impacto entre sus clientes y socios.

3.6 Brecha de apoyo: Clientes de microfinanzas

El acceso a crédito se debe mejorar para dos grupos de clientes (potenciales): las personas viviendo en áreas rurales y llevando a cabo diversas actividades económicas en las zonas rurales (no sólo en lo agrícola/ agropecuario, pero también en servicios y micro industria, por ejemplo de artesanías), y las mujeres.

Tradicionalmente la responsabilidad de cumplir con la demanda para crédito agropecuario ha sido del Banco Nacional del Fomento (BNF). Sin embargo, en la práctica pocos productores han podido acceder al crédito, por incumplimiento de los requisitos para garantías, especialmente aquellos requisitos relacionados con titulación

de propiedad. El único acceso de los pequeños productores a crédito ha sido en la compra de materia prima, redes familiares, o prestamistas usureros locales. La mayoría no han tenido acceso al crédito del todo.

Mientras que la oferta de crédito urbano está saturada, ya que " la demanda potencial ha permanecido estable desde el 2001, mientras que la oferta ha crecido exponencialmente [. . .] desde US\$150 millones a US\$800 millones al final del 2005," (Palán, 2006), se estima que un 65% del mercado rural potencial está desatendido. (Palán, 2006)

Las cooperativas son las instituciones de microcrédito con la cobertura rural más amplia. No se dispone de información exacta sobre esta cobertura, ya que datos oficiales solo contemplan las instituciones reguladas por la SBS, cooperativas reguladas, y algunas cajas rurales. Muchas COAC se encuentran físicamente en los cascos urbanos de las áreas rurales, y sus clientes deben viajar distancias significativas para aprovechar los servicios de las COAC. Algunas COAC están trabajando con métodos alternativos en los que usan estructuras sociales existentes en los pueblos y las aldeas para promover cajas rurales o bancos comunales. Esta forma descentralizada de otorgar crédito hace los préstamos más accesibles para más personas y disminuye la morosidad de las carteras. Es una adaptación del modelo de bancos comunales dentro de una estructura de propiedad de cooperativa.

El grado en que las mujeres tienen acceso a crédito también es difícil de determinar; uno de los resultados de la sobre-saturación en centros urbanos es que los préstamos solicitados por parejas se sacan a nombre de una de las dos partes de la pareja intercambiamente. Esto quiere decir que las estadísticas institucionales no necesariamente reflejan la realidad del destino final de los créditos. Sin embargo, como abordado anteriormente, los marcos legales todavía requieren de la firma del esposo para aprobación de un préstamo a una mujer casada. Muchas IMF buscan alternativas flexibles para facilitar los trámites para mujeres, pero no todas son tan flexibles, ya que esto puede tener implicaciones para las centrales de riesgos.

Los productos diseñados específicamente para cumplir con las necesidades de mujeres son escasos, a pesar de que estudios hechos señalan una habilidad y deseo de tomar

préstamos de ONG y COAC mayor entre las mujeres que entre los hombres. (Los hombres tienen una inclinación levemente mayor de acudir a proveedores, usureros y bancos). (BID, 2006). Tales necesidades incluyen montos pequeños, la posibilidad de ahorrar, flexibilidad en la negociación de plazos de repago, flexibilidad en las garantías (garantías no tradicionales), puntos de servicio en ubicaciones seguras y convenientes, horas de atención al cliente flexibles, y la omisión de requisitos de saber leer y escribir.

4. Actores a nivel de sector

4.1 Actores

Además de los proveedores de servicios microfinancieros, existe una gamma de actores a nivel local, nacional, e internacional participantes en el sector. La cooperación técnica (organizaciones de sociedad civil inter/nacionales y ONG) juega un papel importante en programas específicos y el fortalecimiento técnico de sus contrapartes locales y el sector. Inversionistas canalizan fondos por medio de entes nacionales, regionales e internacionales de segundo piso. Redes nacionales de IMF, COAC y ONG fomentan procesos de aprendizaje y representatividad. Cooperación con gobiernos locales y organizaciones privadas consolida esfuerzos de las COAC y ONG, especialmente aquellas que trabajan con metodologías crediticias basadas en garantías solidarias o grupales. La creación de tales grupos, en algunos casos más que otros, aprovecha de estructuras sociales existentes, que en comunidades más pequeñas pueden traslapar con gobiernos locales. En las municipalidades más grandes, comunicación periódico con representantes políticos también se mantiene, y las COAC se involucran en toma de decisiones locales.

Tabla 14. Donantes, inversionistas y redes

	LOCAL	NACIONAL	REGIONAL (Continental)	INTERNACIONAL
ONG (Cooperantes)		COSUDE Ecuador (Swisscontact)	FLACSO	ICCO Hivos Novib Oxfam Swisscontact CRS USAID SALTO GTZ Cooperación Belga para el Desarrollo
Red		RFR Remisol UCACNOR RECOOPSIC UCADE Mesa de Tejido Económico REDCOOP		WOCCU CGAP Planet Rating

	LOCAL	NACIONAL	REGIONAL (Continental)	INTERNACIONAL
2do Piso (Inversionistas)		FINANCOOP Esquel ECLOF CFN	BID	Ayuda en Acción Repsol YPF Hivos-Triodos USAID PL480 WOCCU Consorzio Etimos Blue Orchard (BOLD) & FMO Oikocredit Deutsche Bank Volksvermogen Alterfin
Gobierno	Municipalidades (Quito Ambato Riobamba Cuenca Guayaquil)	SBS Ministerio de Bienestar Social (DINACOOOP, BDH, Plan 555) CONAMU CFN		
Privadas	CONQUITO Organizaciones de barrio	CAAP CAE Buros de crédito (Multiburo CREDIREPORT CEPESIU CALTEC) Empresas aseguradoras		

Organizaciones de Segundo piso

Cabe notar la diversidad de organismos de segundo piso presentes en el sector (Tabla 15). Así como existe una fuerte presencia de bancos y ONG internacionales, instituciones bancarias y sin fines de lucro nacionales también tienen un papel importante. FINANCOOP es una cooperativa de segundo piso cuya cartera compone casi la mitad (46%) de los recursos de segundo piso gestionados por los miembros de la red. Se especializa en gestionar fondos para COAC, mientras que los otros actores grandes, como ECLOF y Ayuda en Acción también fungen de banca de 2do piso para ONG crediticias.

Tabla 15. ONG de 2do piso miembros de la red

	(miles de US\$)	(% de cartera 2do piso miembros RFR)
FINANCOOP	3.708.678	46%
REPSOL YPF	524.771	7%
ESQUEL	781.584	10%
AYUDA EN ACCIÓN	1.379.224	17%
ECLOF	1.642.097	20%
TOTAL	8.036.354	100%

A nivel público nacional la CNF también canaliza recursos para las microfinanzas. A pesar de la diversidad de fuentes, se ha señalado por los actores y en el capítulo anterior, una carencia de fondeo adecuado para el mejoramiento de servicios. También se señala la preocupación, tanto de parte de las microfinancieras como de los cooperantes, de la sostenibilidad de recursos externos. Además se subraya la inseguridad de los fondos gubernamentales, propensos a los frecuentes cambios de política nacional.

Se han propuesto alternativas, incluyendo una estructura de fondeo a través de la creación de fideicomisos basados en Ecuador, que consolidan las inversiones internacionales, ahorrando costos de transacción y fomentando la sostenibilidad a largo plazo de los mismos, ya que se proponen que se convertiría en un fondo revolvente. También se ha propuesto la canalización de recursos a través de redes, como la RFR. Aunque la RFR es una plataforma propicia para la maximización de recursos para el fortalecimiento técnico sectorial, no se recomienda que asuma un papel de fuente de segundo piso, ya que implicaría un doble rol como proveedor y receptor arriesgando su misión e integridad. Sin embargo, no se descarta la posibilidad de un papel más activo en la gestión de fondos, e incluso a futuro la creación por parte de la red de un mecanismo autónomo de canalización de recursos. La misma motivación de sostenibilidad caracteriza la propuesta de la inversión en el sector micro financiero a través de la venta de acciones en las instituciones. Esta sería una posibilidad únicamente para las instituciones privadas.

Sector privado

Un actor privado clave en el sector microfinanciero es el buro de crédito, o la central de riesgos. Los buros empezaron a tener un papel en la economía de préstamos como sociedades anónimas (S.A.) en el 2003. Actualmente Ecuador tiene cuatro buros a los que las instituciones microfinancieras reguladas están afiliadas (BID, 2006): CREDITREPORT, CALTEC, DATACREDIT y MULTIBURO. Todos los miembros de la RFR están afiliados a por lo menos un buro: el 85% a CREDITREPORT, el líder del Mercado por un margen amplio, dado que hospeda a 130 IMF no reguladas que no están con ningún otro buro.

Las instituciones no reguladas están afiliadas a través de la RFR, y unas cuantas COAC se afiliaron al buro de UCACSUR. La importancia de los buros para el sector no se puede subestimar, especialmente con tanta diversidad de actores.

Otro grupo de actores privados son las empresas aseguradoras. Alianzas con las empresas aseguradoras están adquiriendo más importancia, especialmente respecto a la regulación, dentro de la cual las COAC tienen que subcontratar servicios no financieros. La RFR busca facilitar la provisión de productos de micro seguros a microempresarios, además del seguro de vida. Se está investigando la posibilidad de proveer un seguro contra accidentes que resultan en incapacidad. La RFR espera poder bajar los costos de contrato de aseguradores para sus miembros, aprovechando las economías de escala que tienen como red.

Asesoría de riesgo es otro servicio normalmente proporcionado por empresas privadas, que son subcontratadas por las IMF para que evalúen sus clientes y carteras. Las empresas más importantes de asesoría de riesgo en Ecuador, aprobadas por la SBS son BankWatch Ratings del Ecuador S.A. (BWRE), Ecuability S.A (reconocida por CGAP-BID, el cual le financia a las IMF hasta un 80% del costo del servicio), Humphreys S.A., y Pacific Credit Ratings (PCR) (BID, 2006).

Las COAC también hacen alianzas para proyectos específicos con instituciones privadas sin fines de lucro como lo son las asociaciones profesionales, organizaciones de vecindarios, y el Centro de Acción Andina Popular. Esta cooperación permite la

sintonía de estrategias de desarrollo, intercambio de conocimiento compartido, y la representación de sectores sociales específicos.

Redes

Las redes más grandes del sector son la Red Financiera Rural (RFR), una red de IMF amplia, y UCACSUR, una red de COAC con 29 miembros, una cartera de US\$144 millones, US\$48 millones en ahorros, y un total de 225.000 socios (BID, 2006). El trabajo de las redes se centra en la creación de capacidades y entrenamientos, asistencia técnica en monitoreo de impacto social, manejo de riesgos, sistemas de información crediticia, cabildeo y representación, e investigación y desarrollo sectorial.

La siguiente tabla presenta las redes locales del sector, y sus socios.

Table 16. Redes locales*

Detalles	UCACSUR	UCACNOR	Manabí	Esmeraldas	TOTAL
# de miembros	29 COOP	6 COOP	9 COOP, 4 NGO	9 COOP, 15 NGO	53 COOP, 19 NGO
Socios	225.522	15.650	37.979	9.066	288.217
Región	Sierra Sur	Sierra Norte	Manabí Province	Esmeraldas Province	-

* *Elaboración propia, basada parcialmente en información proporcionada por BID, 2006, p. 88.*

La consolidación de información también se ha venido reforzando por el trabajo de la RFR. La red ha contribuido a la generación de información sobresaliente en la región por su volumen y diversidad, acerca del sector y por el sector. A finales del 2006, la red estaba compuesta por 4 IFI, 8 COAC R, 10 COAC NR, 11 ONG de crédito, 4 ONG diversas, 4 ONG de 2do piso, y 3 redes locales (en la tabla anterior). Actualmente, el estatus de membresía está cambiando y es de 47 miembros. La RFR muestra un crecimiento estable; ha más que duplicado su membresía desde el 2000. La cartera total de sus socios es de aproximadamente US\$800MM, con más de 500,000 clientes y 650,000 operaciones.

La RFR se enfoca en tres áreas de trabajo. (1) Incidencia política y representatividad, (2) la profundización y el desarrollo del mercado microfinanciero a través del fomento de mayor transparencia y monitoreo trimestral, provisión de información de productos, y la facilitación de fondeo, y (3) el fortalecimiento institucional de sus miembros, a través de programas de seguimiento, implementación de herramientas, y capacitaciones dirigidas.

Busca amortiguar los efectos de des-información, a través de compromisos como la afiliación de todos sus miembros no-regulados de conectarse al Buró de Crédito, y la facilitación de información a los cooperantes. También está en proyecto la creación de un marco legal privado para la regulación de las ONG y las COAC no reguladas por la SBS, y un benchmarking nacional a través del SIAG. También encuesta a sus socios para averiguar cuales son las necesidades financieras para lograr las expansiones previstas según la demanda. Se destaca por parte de los miembros la importancia de que la RFR se siga enfocando en la profesionalización del sector, y en su consolidación para su representación ante otros sectores, el gobierno, y los cooperantes.

La información sectorial disponible hasta la fecha se enfoca principalmente en indicadores 'tradicionales' de desempeño financiero y alcance básico de las instituciones microfinancieras. Información sobre el impacto de los servicios, sobre los clientes y socios usuarios del crédito, sobre el manejo social de las instituciones, es escasa. Esto se debe principalmente a los costos que implican los estudios de impacto puntuales, y los costos que han implicado hasta la fecha la sistematización de los indicadores y variables necesarios para crear líneas de base para monitoreo. Sin embargo, las necesidades de fondeo, y las preocupaciones por la salud del sector, han impulsado un interés renovado en la importancia de medir el desempeño social. La existencia de nuevas herramientas para lograrlo con inversiones relativamente bajas ha contribuido a la concretización de su implementación. Actualmente, la RFR está llevando a cabo un programa piloto con aproximadamente diez de sus miembros para la implementación de monitoreo en tres partes: gestión de desempeño social interno (institucional, empleados), gestión de desempeño social externo (clientes/socios), implementación de monitoreo de indicadores de impacto.

La RFR también ha retomado el vacío que se percibe en la tecnología crediticia adecuada para llegar a los sectores rurales. Pocas COAC tienen experiencia incursionando en el mercado rural, y carecen de las metodologías para hacerlo. La RFR ha abordado el tema a través de la formulación de un manual acerca del producto rural llamado el Crédito Asociativo Rural. El producto canaliza el crédito para actividades agrícolas rurales a través de asociaciones de productores, llamadas Empresas Asociativas Rurales. No solo busca atender un sector cuyo acceso a productos crediticios es limitado, sino que también busca acortar la cadena productiva, acercando

a los productores más a los consumidores finales, y por tanto disminuyendo los costos de intermediación y aumentando los ingresos de los productores. El producto es una de las herramientas que puede mejorar el acceso a los mercados rurales. El BID ha liberado US\$1.2 millones para la colocación en este producto, a través de un programa en el que la RFR funge de banca de segundo piso y se encarga de los estudios de factibilidad para su implementación en las intermediarias participantes. Sin embargo, abunda la demanda por crédito en las zonas rurales, y por la exploración de las diferentes alternativas metodológicas para llegar al mercado rural. Algunas COAC urbanas se están preparando para el crédito rural. Además del estudio del libro de Crédito Asociativo de la RFR, se han hecho pasantías en COAC rurales, se ha participado en el foro de la RFR, y se está capacitando el personal para las implicaciones de incursionar en lo rural.

Miembros (y no miembros) de la RFR también están afiliados a redes específicas de cooperativas, como la UCACNOR del Norte, la UCACSUR del Sur, y la RECOOPSIC de la Sierra. Estas redes han tenido periodos de mayor y menor estabilidad y crecimiento, y sólo cubren una pequeña parte del sector cooperativo: UCACNOR tiene seis miembros, RECOOPSIC ocho, y UCACSUR 29. El interés que hay de parte de las cooperativas de una representación específica para COAC, indica un potencial de crecimiento. Sin embargo, los niveles de competencia entre las COAC, y la diversidad de tamaños de COAC dificultan los procesos de adhesión grupal. Intentos de mayor unificación no siempre han sido exitosos, aunque UCACNOR y UCACSUR han firmado un convenio de cooperación en mayo del 2006, con el propósito de formular e implementar una agenda conjunta de desarrollo (UCACSUR, 2006).

Mientras que las redes de COAC frecuentemente son las plataformas de preferencia para la innovación en programas y productos microfinancieros, en Ecuador las COAC son altamente competitivas, posiblemente aun más que las IMF, lo que dificulta la cooperación en temas de innovación. Sin embargo, las actividades de las redes son esenciales para la estabilidad y el crecimiento de sus miembros. Las actividades de UCACSUR, por ejemplo, incluyen programas de capacitación de personal, una central de riesgos (SIFLO, *Sistema de Información Financiera Local*), un Plan de Asistencia Técnica, y un Departamento de Investigación y Desarrollo (en asociación con Swisscontact).

4.2 Necesidades del sector

Al nivel sectorial, se ha expresado la necesidad para fortalecimiento técnico, apoyo en el cabildeo político, y fondeo e inversión. En las tres áreas las redes y los cooperantes del sector han recorrido camino considerable, generando y organizando una riqueza de experiencias sectoriales e información que es notable en Latinoamérica. Sin embargo, se necesita de inversión y cooperación para fortalecer los proyectos puestos en marcha por actores del sector, tal como los programas de crédito rural, gestión de desempeño social, representación política, capacitación de personal, mayor regulación y supervisión, y el desarrollo de estrategias nacionales.

Apoyo técnico incluye la necesidad de fondos para implementar las herramientas de Gestión de Desempeño Social en más IMF. La sistematización y monitoreo de impacto social (incluyendo el software necesario) debe convertirse en una prioridad en un sector en el que se monitorea relativamente poco su efecto en los usuarios finales. La información extraída con las herramientas puede ser instrumental para determinar otras estrategias de nivel sectorial, tales como el fortalecimiento del enfoque de género, y el acceso a mercados rurales. Productos y estrategias con una orientación específica de género actualmente no son prioritarios a nivel sectorial, aunque las entrevistas con las IMF señalan la necesidad de más información.

Necesidades principales del sector son:

- Recursos para la implementación de Gestión de Desempeño Social y monitoreo de impacto social
- Recursos para auditorías externas y una regulación mejorada de gestión financiera
- Herramientas para acceso a mercados microfinancieros rurales y para mejoramiento del enfoque de género del sector
- Fondos de Segundo piso adecuados para crédito rural. Incluye flexibilidad en los plazos y los montos de las inversiones
- Recursos adaptados a productos especiales (fomento de microempresa nueva, crédito rural, grupos solidarios, y empresarios jóvenes)
- Capacitación y entrenamiento para recursos humanos, tanto dentro de las redes como en las IMF y las COAC

- Un estudio sobre los salarios en el sector microfinanciero. Se sabe poco de la competitividad de los salarios del personal, mientras que alta rotación de personal se señala como un problema
- Un estudio analítico de las normas regulatorias actuales y sus consecuencias para las IMF y las COAC, tanto como sugerencias de cambios a las normas actuales
- Recursos que permitan mayor consolidación sectorial y participación política, especialmente entre las redes de COAC

4.3 Apoyo al sector

El apoyo actual al sector se caracteriza por el apoyo de Hivos, ICCO, Novib, y el Instituto Internacional para la Comunicación y el Desarrollo (IICD, por sus siglas en inglés) a la RFR. Los proveedores de capacitación más importantes del sector incluyen la RFR, Fundación Alternativa, UCACSUR, CEDECOOP, ASCAE, FECOAC, y ACSB. La RFR, Swisscontact y WOCCU también brindan asistencia técnica. El apoyo al sector se enfoca en fortalecimiento institucional y capacitación, tanto de redes como a través de los cursos y la información que las redes le proporcionan a sus miembros.

4.4 Brecha de apoyo

En base a las necesidades del sector señaladas y el apoyo actual, un área en el que hay potencial para apoyar a actores a nivel sectorial es en el fondeo de estudios para analizar y revisar normas de regulación actuales y sus consecuencias para las IMF y las COAC. Dada la importancia de la regulación en las relaciones entre proveedores, las necesidades únicas de proveedores de microcrédito (comparado con el sector bancario), y el incremento en el interés político en el tema, tal estudio tiene el potencial de incidir de manera importante en el futuro del sector. Una fuente importante de información es la experiencia del RFR en el SIAG, su sistema interno de regulación para instituciones no reguladas por la SBS. Las experiencias en el desarrollo de esta herramienta indicarán las especificidades de las necesidades respecto a la regulación.

Es importante el apoyo continuo en capacitación y entrenamiento. Se debería enfatizar las formas en que las redes pueden contribuir a las iniciativas de alcance rural de sus miembros, y en productos enfocados en el fortalecimiento del enfoque de género de las

organizaciones. Mientras la RFR ha trabajado en la elaboración de un manual para la elaboración de productos crediticios rurales, a nivel sectorial se pueden desarrollar aun más el análisis de género y las herramientas correspondientes.

Aunque cooperantes ya están abordando el tema de capacitación y entrenamiento de personal en cierta medida, se debe continuar el apoyo en capacitaciones con énfasis especial en las áreas temáticas importantes subrayadas en este estudio, y en otras necesidades que surjan durante el desarrollo del sector.

Finalmente, cooperantes pueden llegar a jugar un papel importante en la consolidación del sector apoyando a las redes en la ampliación de su cobertura geográfica y los costos que esto implica, y la diversificación y expansión de sus membresías bajando barreras de acceso para miembros potenciales.

4.5 Impacto y Gestión de Desempeño Social

Los estudios de impacto para el sector son escasos. El Proyecto SALTO del USAID creó una base de datos en el 2004, basada en encuestas con microempresarios, que pueden ser de gran valor si se siguen actualizando periódicamente. Sin embargo, su enfoque está en los microempresario, no específicamente en los clientes de microfinanzas, aunque sí hay traslapo entre los grupos. También sería un proyecto costoso, dado su alcance nacional y nivel de detalle. No obstante, hay un vacío más accesible en medición de impacto de las IMF y las COAC, especialmente en la creación de las bases de datos para Gestión de Desempeño Social.

Tal como mencionado anteriormente, la RFR promueve y apoya activamente la implementación de sistemas de Gestión de Desempeño Social entre sus miembros, en base a un programa tripartita, en el que diferentes componentes de la metodología se implementan en fases. La RFR tiene una persona dedicada casi a tiempo completo a la promoción del programa, la asistencia técnica que conlleva, la capacitación, y su implementación y monitoreo entre los miembros interesados. Ha empezado con un programa piloto en el que unas cuantas organizaciones participarán, con la esperanza de una implementación más amplia a futuro.

Apoyo en términos de fondeo para la implementación de GDS (Gestión de Desempeño Social) debe enfatizar en impacto en los clientes. El paquete de GDS se enfoca tanto en la organización interna como el impacto en los clientes, pero el impacto en los clientes ha permanecido en segundo lugar, dado los altos costos de implementación. Dado que el impacto es la razón de ser de las IMF, se debe enfatizar especialmente no sólo su monitoreo, pero también el desarrollo de estrategias para mejorarlo. En el sector microfinanciero no se enfatiza satisfactoriamente la necesidad de 'escuchar' a los clientes y lograr un impacto real. La literatura sobre las razones del éxito del sector describe los indicadores financieros internos de las instituciones, la gestión, la eficiencia de los buros de crédito, pero sobresale la ausencia de literatura que aclara el éxito del sector en el mejoramiento de la calidad de vida de sus usuarios. Esto es particularmente importante en el sector rural incipiente, en el piloteo de nuevas estrategias.

El costo asociado con la adaptación de las bases de datos y el entrenamiento es una oportunidad para cooperantes, ya que organizaciones pequeñas no siempre pueden hacer las inversiones necesarias. Brindando acceso a esta herramienta a organizaciones pequeñas es valioso en términos de la información que se puede generar, ya que facilita futuros estudios de impacto comparativos entre organizaciones. Por tanto se recomienda que cooperantes jueguen un papel en asegurar que una diversidad de organizaciones pueda implementar métodos de trabajo de GDS.

5. Conclusiones y Recomendaciones

Los tres grupos principales de actores—la cooperación técnica y los donantes, los inversionistas, y los gobiernos—pueden aportar en las áreas que requieren mayor atención para fortalecer el sector microfinanciero ecuatoriano de tal manera que se mejoren las posibilidades de lograr un impacto positivo en el desarrollo económico y social de sus usuarios. Una estrategia de fortalecimiento sectorial se debe basar en tres ejes interdependientes para su cumplimiento: el fortalecimiento técnico, la **estrategia de fondeo**, y la **incidencia política**, radicadas en el mejoramiento del desempeño del sector en **alcance rural, monitoreo de impacto, y género**. La siguiente tabla resume cuales son las fortalezas actuales y las necesidades más urgentes para los tres, que han sido desarrollados en los capítulos anteriores.

Tabla 17. Fortalezas y necesidades de los tres ejes de fortalecimiento sectorial

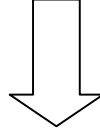
	Fortalezas	Necesidades
Fortalecimiento técnico	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios sectoriales • Capacitación puntual de clientes y socios 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de desempeño social • Monitoreo de impacto social y sistematización (incluyendo software) • Herramientas para acceder al mercado financiero rural • Herramientas para fortalecer el enfoque de género • Autorregulación y auditorías externas • Capacitación y formación de recursos humanos • Información sobre la remuneración en el sector MF—un levantamiento de parte de la red con una institución calificada
Fondeo e inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Diversidad de fuentes • Tasas competitivas (las IMF expresaron satisfacción con las 	<ul style="list-style-type: none"> • Fondos para crédito rural (plazos largos, ‘espacio’ para poder dar montos más grandes a plazos más

	Fortalezas	Necesidades
(2do piso)	tasas pasivas)	largos) <ul style="list-style-type: none"> Recursos adaptados a productos especiales (empresa nueva, crédito rural, crédito solidario, jóvenes emprendedores)
Incidencia política	<ul style="list-style-type: none"> Cooperación con gobiernos locales Representación en mesas nacionales por parte de la RFR 	<ul style="list-style-type: none"> Continua consolidación sectorial para representación e incidencia en formulación de política nacional Estrategias para el desarrollo rural y agropecuario Análisis de normas de regulación y supervisión

Así como se destacan tres ejes temáticos, también se pueden distinguir actores por medio de los cuales se puede trabajar. Una estrategia de apoyo debe tomar en cuenta tanto los ejes temáticos como los actores. Dentro de los actores se puede dirigir hacia (a) los ´grandes´ regulados que ofrecen mayor seguridad financiera, y un amplio alcance en números de operaciones, pero de los que se sabe poco sobre el impacto que se logra. (b) Por otro lado, se puede dirigir hacia los ´pequeños´ y no regulados, quienes gozan de un alcance amplio, un volumen de operaciones grandes como sector (pero no individualmente), y son más vulnerables financieramente. (c) Un tercer panorama sería trabajar a través de las redes disponibles, llegando a todos los miembros de la red en mayor o menor medida.

Se pueden derivar varias opciones de estrategias de apoyo, combinando aspectos de los ejes de incidencia y los actores. Cabe destacar que los posibles escenarios no son excluyentes entre sí. Se puede pensar en optar por varias estrategias simultáneamente o sucesivamente. A continuación, se detallan los ejes de incidencia por un lado, y los grupos de actores por otro. Después se detallan recomendaciones para la definición de la(s) estrategia(s) de seguimiento y fortalecimiento.

EJES DE INCIDENCIA	GRUPOS DE ACTORES
1 Fortalecimiento técnico	A Bancos y COAC R (grandes)
2 Fondeo e inversión	B COAC NR y ONG (medianos y pequeños)
3 Incidencia política	C Redes



<p>1 (Fortalecimiento técnico) + C (Redes)</p>	<p>Se canaliza el apoyo a través de las redes, por ejemplo la RFR. El apoyo se enfoca en el fortalecimiento técnico del sector, dando énfasis a temas de gestión de desempeño social, impacto, enfoque de género, y profundización de alcance.</p> <p>La necesidad de monitorear indicadores sociales es innegable tanto para las instituciones mismas como para la cooperación internacional y la sostenibilidad del sector. La atención a la mujer, que ha resultado una estrategia exitosa de las microfinanzas tanto como por el impacto que ocasiona como por la calidad de la cartera que garantiza, tiene mucho espacio para crecimiento en el Ecuador. Otra ventaja de este enfoque sería la especialización en el fortalecimiento y la capacitación, y una amplitud de contrapartes directas e indirectas a través del trabajo por medio de una red. Así como las ventajas de consolidar la cooperación a través de redes es su amplia cobertura, la desventaja es que inevitablemente actores con potencial quedan fuera, y que la medición de los efectos es más complicada. Se dejarían de lado los no-integrantes de las redes (la RFR representa 47 de potencialmente más de 800 intermediarias en el país).</p>
--	--

<p style="text-align: center;">1 (Fortalecimiento técnico) + B (COAC NR y ONG)</p>	<p>Se trabaja específicamente con las instituciones con enfoques sociales específicos y con potencial de crecimiento que aspiran al crecimiento, pero requieren de fortalecimiento institucional en temas de recursos humanos, sistematización, y gestión de desempeño social.</p> <p>La demanda existe, y la necesidad de fortalecer las instituciones no reguladas está en función de la salud sectorial tanto como de las instituciones mismas. Fortalecer estas instituciones puede representar una estrategia de mayor profundización de alcance. Sin embargo, ‘apuntar hacia los pequeños’ es un camino a tomar con la experiencia pertinente, ya que implica mayores riesgos así como mayor potencial de resultados.</p>
<p style="text-align: center;">2 (Fondeo e inversión) + B (COAC R y ONG) y C (COAC NR y ONG)</p>	<p>Se facilita la canalización de recursos ‘flexibles’ para productos con necesidades de plazo y montos hasta la fecha no atendidas, como el crédito rural. Se hace a través de instituciones con la capacidad administrativa de manejar los préstamos, sean del sector regulado o no regulado.</p> <p>La ventaja de esta estrategia es el plazo relativamente largo de la cooperación, y la oportunidad de llenar un vacío de fondeo, contribuyendo al fomento del crédito rural. Una desventaja es que se podrían excluir muchas COAC que no administran fondos de segundo piso, o iniciativas que no han logrado la estabilidad administrativa necesaria para calificar. El riesgo es la inversión financiera en productos crediticios que no han sido debidamente desarrollados en sus aspectos metodológicos.</p>

<p>1, 2, y 3 (Fortalecimiento técnico, fondeo e inversión, e incidencia política) + C (Redes)</p>	<p>Se apoya a las redes en ciertas prioridades temáticas predefinidas (como el acceso a crédito rural y la importancia de gestión de desempeño social). El apoyo se da en los tres ejes: liberando fondos para la capacitación institucional y la implementación de los sistemas técnicos necesarios y las herramientas, aportando a un fondeo de segundo piso adecuado para la implementación de las herramientas (como el crédito rural), y se co-representan los intereses de las contrapartes a nivel nacional e internacional. Esta representación también incluiría un elemento de apoyo en el debate sobre la regulación de cooperativas, buscando contestar las preguntas sobre diferenciación de normas y reforzamiento de obligaciones de supervisión.</p> <p>Por su forma integrada, los temas son reforzados fuertemente. Por ejemplo, el crédito rural se puede aprender a través de capacitación, se puede ejecutar con los fondos adecuados, y se puede hacer más sostenible a través de la colaboración en temas de infraestructura y organización con los gobiernos. El riesgo es la posible pérdida de enfoque o dirección por la diversidad de frentes.</p>
---	--

Cada posible estrategia implica diferentes niveles de riesgo e inversión y diferentes enfoques de trabajo. Por ejemplo, la forma más directa de llegar a los actuales y potenciales usuarios de crédito rural es a través de las COAC no reguladas que operan en las zonas rurales. Muchas de ellas son organizaciones pequeñas, y pocas están afiliadas a una red, lo que dificulta procesos de monitoreo de resultados, y el compartir lecciones aprendidas con otros actores. También puede ser un obstáculo para la replicación de experiencias, y la expansión de proyectos piloto.

Sin embargo, hay ciertas áreas temáticas prioritarias y relevantes para todos los actores del sector, y que se deberían abordar en cualquier estrategia, independientemente del enfoque o el nivel de riesgo que se le asigna. Se han mencionado y repetido a través del presente documento, e incluyen: el fomento del crédito rural, el fomento del crédito

para la mujer, y el monitoreo de gestión de desempeño social e impacto. A esto se le puede agregar el desarrollo de productos para microseguros, especialmente de salud y vida, y agroseguros para los cultivos de productores. Estos son de los riesgos más complicados para asegurar; sin embargo, son los riesgos a los cuales más se exponen los usuarios de servicios microfinancieros.

El sector microfinanciero ecuatoriano es un sector maduro y experimentado en la provisión de servicios financieros, en la fuerte competencia entre diversos actores, y en el manejo de riesgos. Goza de indicadores del benchmarking financiero satisfactorios. Sin embargo, es un sector predominantemente urbano, y relativamente novato en la medición de sus resultados sociales. Cuenta con los mecanismos y las condiciones estructurales, incluyendo una red nacional consolidada y dinámica con un posicionamiento fuerte a nivel nacional y regional, y la disponibilidad de herramientas nuevas de gestión de desempeño social y crédito rural, para impulsan cambio de una manera efectiva, y de medir esa eficacia en las personas que finalmente reflejan el camino del desarrollo del país: los clientes del micro crédito.

Anexos

Anexo 1: Bibliografía de estudios e informes utilizados

La siguiente lista de documentación presenta las fuentes secundarias usadas para la elaboración de este texto. Las entradas en **negrita** son lecturas altamente recomendadas como fuentes de información sobre el sector microfinanciero con una alta densidad de información presentada de forma clara, concisa, y propicia para el análisis del sector. Además se recomiendan las páginas web de la SBS, la RFR, y el Banco Central del Ecuador por sus bases de datos con estadísticas detalladas y actualizadas sobre el sector.

Avert (2007). Latin America Statistics Summary. Updated 20 April, 2007.
<<http://www.avert.org/southamerica.htm>>

Banco Central del Ecuador (2007) *Cifras Económicas del Ecuador* Mayo 2006 y Mayo 2007.
<<http://www.bce.fin.ec/>>

Banco Solidario (2005). *Memoria Institucional Banco Solidario 2005*. <<http://www.banco-solidario.com/descargas/memorias2005.pdf>>

Banco Solidario (2006). *Memoria Institucional Banco Solidario 2006*. <http://www.banco-solidario.com/descargas/memorias2006.pdf>

BID (2006). *La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo*. Available from <http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001427.pdf>

CEPAL (2007). Ecuador. *Resumen del contexto económico 2003-2006*. <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/27542/Ecuador.pdf>>

CIA (2007). *Ecuador*. The World Factbook Online. <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>>

Cordero, Guido (2006). *La Información Crediticia*. In: Development Alternatives, Inc. (DAI) (2006). *Ecuador: Moviendo Fronteras en Microfinanzas. Setiembre 2006*. Producida en colaboración con USAID Ecuador, Proyecto SALTO, Foro Interamericano de la MICROEMPRESA, Setiembre 2006.

Development Alternatives, Inc. (DAI) (2006). *Ecuador: Moviendo Fronteras en Microfinanzas. Setiembre 2006*. Producida en colaboración con USAID Ecuador, Proyecto SALTO, Foro Interamericano de la MICROEMPRESA, Setiembre 2006.

Development Alternatives, Inc. (DAI) (2005). *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador*. Resultados del Estudio de Línea de Base del 2004. USAID Ecuador.

Dinero Diario de Negocios (2007). *Microseguros: Campo Virgen*. <http://www.hoy.com.ec/NotiDinero.asp?row_id=280508>

DKV (2006). Memoria Annual 2006. <http://www.corporateregister.com/a10723/dkv06-sus-sp.pdf>

Espinosa, Rodrigo Bermeo (2006). Análisis de la Evolución del Sector Regulado. In: Development Alternatives, Inc. (DAI) (2006). *Ecuador: Moviendo Fronteras en Microfinanzas. Setiembre 2006*. Producida en colaboración con USAID Ecuador, Proyecto SALTO, Foro Interamericano de la MICROEMPRESA, Setiembre 2006.

Fundación Ayuda en Acción Delegación Ecuador (2005). *Estructura Financiera rural, Participación Social y Dinamización de la Economía Local*. Sistematización de experiencias de microcrédito en ocho áreas de desarrollo territorial apoyadas por AEA Ecuador periodo 1998-2003. Quito, Ecuador, Octubre 2004.

Habitus Investigación de Mercados y Opinión (2005). *Identificación de programas orientados al fomento de la microempresa y el desarrollo de las microfinanzas. Mesa de concertación de tejido económico*.

Información Consolidada de la SBS. <<http://www.superban.gov.ec/>>

MixMarket (2007). *The Microbanking Bulletin. Issue No. 14, Spring 2007*. Microfinance Information Exchange, Inc. <<http://www.mixmbb.org/en/>>

MixMarket (2005). *Benchmarking de las microfinanzas en América Latina 2005*. Microfinance Information Exchange, Inc. <http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/LAC_Benchmarks_2005_Es.pdf>

MixMarket (2005). *The Microfinance Information Exchange Trend Lines 2003-05*. Downloadable Excel document available from <http://www.mixmarket.org/en/home_page.asp>

NPM (2006) *Portfolio Netherlands Platform for Microfinance 2006* <<http://www.microfinance.nl/Documents/results%20npm%20portfolio%202006.pdf>>

Palán, Carlos (2006). *Cobertura del Crédito a la Microempresa en Ecuador*. In: Development Alternatives, Inc. (DAI) (2006). *Ecuador: Moviendo Fronteras en Microfinanzas. Setiembre 2006*. Producida en colaboración con USAID Ecuador, Proyecto SALTO, Foro Interamericano de la MICROEMPRESA, Setiembre 2006.

Red Financiera Rural (2006). *Guía de Crédito Asociativo Rural*. Quito, Ecuador, Setiembre 2006.

Red Financiera Rural (2006). *Marco Normativo de Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador: Diagnóstico y Alternativas*. Quito, Ecuador, Setiembre 2006.

Red Financiera Rural (2006). *Boletín Microfinanciero 13*. Sistema de Apoyo Gerencial-SIAG, Reporte Financiero de Instituciones Miembros de RFR. Quito, Ecuador, Diciembre 2006.

Red Financiera Rural (2007) *Gestión Estratégica 2007*. Documento para uso interno de la Red Financiera Rural.

RFR & SBS (2006). *Estadísticas de Microfinanzas en el Ecuador 2003-2006*. Boletín Estadístico de Microfinanzas del Ecuador. Quito, Ecuador.

SICA (2006) *Ecuador: Producto Interno Bruto por Industria*. Sistema de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (Proyecto SICA Banco Mundial). <<http://www.sica.gov.ec/agro/macro/pibvarios.htm>>

UCACSUR (2006). *Ucacnor Y Ucacsur Firman Convenio Marco De Cooperación*. <http://www.ucacsur.org.ec/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=377

USAID Ecuador (2006) *USAID Country Strategy Statement FY 07-08*. Consolidated for the web 8-22-06.doc20.

USAID Ecuador (2005) *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador*. Resultados del estudio de línea de base 2004.

Vaca, Javier (2004). *El Estado de la Microfinanzas en el Ecuador*. Presentación preparada para el Encuentro de Microfinanzas- FLACSO, RFR.

Anexo 2: Agenda de trabajo

Este es el registro de las actividades de recopilación de información a través de entrevistas con actores proveedores de microfinanzas, realizadas en el Ecuador. En el Anexo 3 se presenta el directorio de direcciones e información de contacto de las organizaciones consultadas.

FECHA	ACTIVIDAD	CIUDAD	ENTREVISTAS			
			NOMBRE	PUESTO	ORGANIZACIÓN	CATEGORÍA
23-Abr	Entrevista	Quito	Rafael	socio, cliente de micro crédito	cooperativa (anónimo)	
24-Abr	Entrevista	Quito	Sebastián Maldonado Z.	Sub-gerente general	Maquita Cushunchic Ltda.	COAC NR
24-Abr	Entrevista y agenda	Quito	Javier Vaca, Yamile Pinto	Director ejecutivo, Encargada SIAG,	Red Financiera Rural (RFR)	Network
	Entrevista					
25-Abr	Entrevista	Quito	José (Pepe) Lanusse, Víctor Gallegos, Solanda Grijalva	Presidente, Gerente Financiero, Jefe de administración	INSOTEC	ONGc
	Entrevista					
	Entrevista	Quito	Gloria Grijalva	Gerente General	Centro de Economía Solidaria (CESOL, de Asociación de Cristianos Jóvenes)	ONGc
26-Abr	Entrevista	Ambato	Mauricio Moreno	Gerente General/Director Ejecutivo	UCADE	ONGc
	Entrevista	Ambato	Juan Andagana	Gerente General/Director Ejecutivo	Kullki Wasi	COAC NR
	Entrevista	Ambato	Nelly Córdova	Gerente General/Director Ejecutivo	Unión Popular	COAC NR
	Entrevista	Guaranda	Mauricio Rivera	Gerente General/Director Ejecutivo	Acción Rural	COAC NR
	Entrevista	Quito-Chimbo	Andrés Freire	Encargado sistematización de información y relación con	Red Financiera Rural	RED

FECHA	ACTIVIDAD	CIUDAD	ENTREVISTAS			
				socios		
27-Abr	Entrevista	Chimbo	César Capuz	Jefe Financiero	San José	COAC R
28-Abr	Sistematización de información	Quito				
29-Abr	Sistematización de información	Quito				
30-Abr	Entrevista	Cuenca	Juan Carlos Urgiles		Cooperativa Jardín Azuayo	COAC NR
	Entrevista	Cuenca	Floresmilo Alvear	Socio de Cooperativa JEP	Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista	COAC R
	Entrevista	Cuenca	Benino	Socio de Cooperativa Jardín Azuayo		
	Entrevista	Cuenca	Benino Muñoz	Socio de Cooperativa JEP	Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista	
	Entrevista	Cuenca	Gabriela Matute	Socia de Cooperativa de Ahorro y Crédito Riobamba, Ltda., Agencia Cuenca	Cooperativa de Ahorro y Crédito Riobamba, Ltda., Agencia Cuenca	COAC R
01-May	Sistematización de información	Quito				
02-May	Entrevista	Guayaquil	Diana Landívar		Cooperativa Nacional	COAC NR
	Entrevista	Guayaquil	Carlos Egas		Fundación D-Miro Misión Alianza	ONGc
	Entrevista	Quito	Yamile Pinto		Red Financiera Rural	RED

Anexo 3: Directorio de instituciones

La información de contacto se presenta en dos tablas. La primera es el directorio de las organizaciones participantes en el estudio, y la información disponible de otras instituciones mencionadas. En la página siguiente se encuentra el directorio de los miembros de la RFR, tal como disponible en la página web <<http://www.rfr.org.ec/pages/miembros/indexDirectorio.php>>.

CONTACTO	ORG.	CAT.	DIRECCIÓN	TELÉFONO	WEB	CORREO
Sebastián Maldonado	Maquita Cushunchic Ltda.	COAC NR	Av. Cardenal de la Torres s15-11 y Av. Ajaví (junto a la Iglesia de la Quito Sur), Quito	(593 2) 262 4344/ 262 4345/ 360 0003 Ext.20	www.fundmcch.com.ec	sebas.maldonado@gmail.com
Yamile Pinto	Red Financiera Rural (RFR)	Network	Pasaje El Jardín E10-46 y 6 de Diciembre, Frente al Megamaxi, Sector Estadio Olímpico. 3er piso, Quito	(593 2)246 5009/ 246 0133/ 245 7746/ 246 3370	www.rfr.org.ec	ypinto@rfr.org.ec
Victor Gallegos y José A. Lanusse	INSOTEC	ONGc	Juan León Mera N24-12 y Wilson 4to piso, Quito	(593 2)254 4092	www.insotec-ec.com	finanzas@insotec-ec.com, credito@insotec-ec.com
Sandra Naula	FONDVIDA	COAC NR	Flavio Alfaro Oe6-150 y Francisco Dávila (Ctro. Comercial Paseo del Norte), Quito	(593 2)341 1884		fondivdasn@yahoo.com
Gloria Grijalva	Centro de Economía Solidaria (CESOL, de Asociación de Cristianos Jóvenes)	ONGc	Benjamín Lastra y Primero de Mayo, diagonal al estadio de Chimbacalle, Quito	(593 2)246 2892	www.acjecuador.org	gloria@acj.ecuador.org
Mauricio Moreno	UCADE	ONGc	Antonio de Ulloa N24-109 entre Mercadillo y Colón, Edif Cáritas del Ecuador, 1er piso, Ambato	(593 3)321 7027/ 321 6667		pmarin@ucade.org
Juan Andagana	Kullki Wasi	COAC NR	12 de noviembre 1744 entre Montalvo y Castillo, Ambato	(593 3)282 8389	www.kullkiwasi.com	

CONTACTO	ORG.	CAT.	DIRECCIÓN	TELÉFONO	WEB	CORREO
Nelly Córdova	Unión Popular	COAC NR	Primera Imprenta N936 entre Maldonado y Tomás Sevilla, Ambato	(593 3) 282 5660/ 282 7484		
Mauricio Rivera	Acción Rural	COAC NR	España 26-56 y Junin, Riobamba	(593 3) 295 3528/ 294 8753/ 295 3480	www.accionrural.com	accionrural@andinanet.net
César Capuz	Cooperativa San José	COAC R	Calle Chimborazo 536 y 3 de Marzo, Chimbo	(593)988 152/ 988 522		
Juan Carlos Urgiles	Cooperativa Jardín Azuayo	COAC NR	Sucre 542, entre Hermano Miguel y Mariano Cueva, Cuenca	(593 7)284 9718/ 282 5401	www.jardinazuayo.fin.ec	cooperativa@jardinazuayo.com.ec
Floresmilo Alvear	Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista	COAC R	Av. Ordoñez Lazo, 6 km. Sayausí (Cuenca)			
Diana Landívar	Cooperativa Nacional	COAC NR	Cl Capitán Nájera No 4210 y Cl 14ava. Ecuador - Guayas, Guayaquil	(593 4)247 0105		
Carlos Egas	Fundación D-Miro Misión Alianza	ONGc	Via Perimetral Coop. Américo Vespucio, isla Trinitaria frente a gasolinera Texaco, Guayaquil	(593 4)260 0100/260 0097		cegas@d-miro.com, lmoscoso@d-miro.com
	Remisol	RED	Calle Ulloa 24-109 y Colón Edificio Cáritas 1er. Piso, Quito	(593 2) 3216667	www.remisol.net	http://www.remisol.net/remisol.php?c=278
	UCACSUR	RED			www.ucacsur.org.ec/	
	REDCOOP	RED	Av. 6 de Diciembre N33-55 y Eloy Alfaro Edif. Torre Blanca, 4to Piso , Quito	(593 2) 2564175 - 2553117-098764484	www.financoop.net	gerencia@financoop.net
	ESQUEL	ONG 2do piso	Av. Colón 1346 y Foch Edificio Torres de la Colón Mezzanine, Of. 12 Quito, Ecuador	(593 2) 252-0001	www.esquel.org.ec	fundacion@esquel.org.ec

LISTA DE MIEMBROS DE LA RED

INSTITUCIÓN	TIPO	REPRESENTANTE	DIRECCIÓN	TÉLEFONO	CIUDAD	E - MAIL
ASOCIACIÓN CRISTIANA DE JÓVENES	ONGc	Gloria Grijalka	Av. Patria 640 y Amazonas, Edif. Patria 12do. Piso. Of.03, Benjamín Lesta y Tero de Mayo diagonal al Estadio de Chib. Carrelen: Francisco Sánchez No. 82-13 y Miguel de la Rosa.	2545 - 428 / 2642-892 fax:222568 / 2640449	Quito	gloria@oci.ecuador.org, ggrujalka@hotmail.com
ASOCIACIÓN SOLIDARIDAD Y ACCIÓN	ONG	Albis Arnold, Nancy Salazar	Av. Amazonas y Alahuajla Esquina	2472-999 / 2465077 / F. 2485-073	Quito	albis@asociacionyaccion.org, nancy.salazar@asociacionyaccion.org
BANCO PROCRREDIT	IFI	Pedro Arnola, Janeth Pacheco	Av. Amazonas 3687 y Corea	6003790, 6003620	QUITO	pedro@bancoprocredit.com.ec, narnola@bancoprocredit.com.ec
BANCO SOLIDARIO	IFI	Fidel Durán	Av. Amazonas 3687 y Corea	2260-260 FAX M.H. 2268843	QUITO	bduran@solidario.fin.ec
CASA CAMPESINA DE CAYAMBE	ONGc	Byron Hernández	Av. Natalia Jarrín 1203, Casa Salesiana	2360-064 / fax ext104	Cayambe	bcayambe@bco.satnet.net
CATHOLIC RELIEF SERVICES	ONG	Alexandra Moncada	Av. Aménica 1630 y Mercadillo	2500-808; 2226-677; 2566054	Quito	laura@crs.ecuador.org.ec, amonaca@crs.ecuador.org.ec
CEPESIU	ONGc	Cecilia Padilla	Ventimilla 525 y 12 de Octubre, Edif. El Union "E", Balmacena	2226-819 / 2656692	Quito	cpadilla@cepesiu.org.ec, cepesiu@cepesiu.org.ec
COOP. LUZ DEL VALLE	COAC NR	Julio Quatuórta	Av. Adón Caledón 524 e Iñes Gangoitena	2337555, 2338180	Sangolquí	genaro@bancobanillointeractiva.net.ec
CODESARROLLO	COAC R	Giovanni Cardoso	Ladron de Guenera y Barcelona Esquina (La Floresta)	2900109 3286653	Quito	genaro@bancosarrollo.fin.ec
COOP. ACCION RURAL	COAC R	Mauricio Rivera	España 2656 y Junín	03 2948-753 / 032953528 / 032953480	Riobamba	acomun@coandinet.net, cathyhm_2012@yahoo.com
COOP. CHONE LTDA.	COAC R	Fernando Alava	Pichincha y Páez, Esquina	052698831, 052696700	Manabí	nacisav@coandinet.com, sistemas@coophone.fin.ec
COOP. FONDVIDA	COAC NR	Sandra Nauja	Sr. Flavio Alfaro 066-150 y Francisco Dávila	2292974, 3411884	Quito	fundatec@bcoandinet.com, fondvidas@bcoandinet.com
COOP. JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	COAC R	Florencio Alvear	Av. Ordóñez Lazo Km. 6	072894242	Saysausí	cooper@coopjuec.fin.ec, alvearjuec@coopjuec.fin.ec
COOP. KULLKY WASI	COAC NR	Juan Andagana	Calle 12 de noviembre 1744 y Montalvo	03 2 828 - 369 / 097613656	Ambato	coac_kw@yahoo.es, jandagana@andinet.net
COOP. LA MERCED	COAC NR	Jacinto Vintimilla	Lamar 10-80 y General Torres	072845-557 849-853/34 tel/fax: 072633-813	Cuenca	coandinet@laparal.net, jvintimilla@coandinet.net
COOP. LA NACIONAL	COAC R	Jorge Jácome	Captán Iñigera 4210 y la Décima Cuarta	042471118, 042470105	Guayaquil	pro07@coopnac.fin.ec, jingac@bcoandinet.com
COOP. MAQUITA CUSHUNCHIC	COAC NR	Verónica Albarraich	Av. Cardenal de la Torre S15-111 y Ajayú junto a la Iglesia de la Cabaña Sur	2626344/2624345 Ext. Gerencia 211, Ext. Subger. 20	Quito	coacmcch@andinet.net, valbarracin@andinet.net
COOP. MUJERES UNIDAS	COAC NR	Janeth Palacios	Sucre Nº 3-10 y Bonero	06/ 953 - 238 / fax:06-2609-998	Ibarra	cazuma_ec@yahoo.com
COOP. MUSHUCH RUINA	COAC R	Luis Alfonso Chango	Cuacacumbi, Cabaña, esquina, sector de la Plaza, Urb. Ambato, Calle 17 entre Juan Benigno Vela y Av. 12 de Noviembre	03- 826-810 / 03-820-961 / 032828457	Ambato	mushuchruina@andinet.net, mushuchruina@bcoandinet.net, changoalfonso@yahoo.com
COOP. SAC AET	COAC NR	Segundo Tsalombo	Sucre Nº 3-10 y Bonero	03-820-504, 032-421-438, 032824-550	Ambato	sac_sac@andinet.net, segundotzalombo@yahoo.es
COOP. SAN JOSÉ	COAC R	José Guillén	Chimborazo 536 Frente al Parque Central	032988-152, 2988-522/ 032988-435/436	Chimbo	igullent@coopsanjose.fin.ec
COOP. UNION POPULAR	COAC NR	Nelly Córdoba	Primera Imprenta N936 entre Maldonado y Tomás Sevilla	032825660, 032827484	Ambato	coopunio@populaytrabajo.es
COOP. YAMITAZA	COAC NR	Marco Vínicio Andino	Av. Primero de Mayo y Av. Iván Ríofrio	072300111, 072300166	Yantzaza	andino@bcoandinet.com
COOP.-JARDIN AZUAYO	COAC R	Paciente Vásquez	Sucre 542 entre Hno. Miguel y Mariano Cueva	072849718 / 07640-269 / 2825-401	Cuenca	coopjard@andinet.net, pasciente@andinet.net, pasciente@andinet.net, changoalfonso@yahoo.com, salazar@andinet.net
CREDIFE	IFI	Paul Arias Sandra Tamayo	Espejo 995 y Venezuela	2954-333, 2281813	Quito	stamayo@credifec.com, pasarias@credifec.com
ECLOR	ONG 2p	Nelly Abarcas/ Jorge Salinas	Colón 1031 y Juan León Mera	2523214, 2566926	Quito	eclo@eclor.org.ec
ESPOIR	ONGc	Francisco Moreno	Amazonas 3123 y Azuay Est. Edif. Copiador Piso 4	056523-660, 2443-580, 2444827	QUITO	espoir@espoir.org.ec
FACES	ONGc	Luis Palacios	Sucre 15-09 y Catacucha	07575-041, 587-724	Loja	faces@loja.pro.ec
FEPF	ONGc	José Tonello	Mallorca 427 y Conuña	2564-744, 2520-408	Quito	fepf@fepf.org.ec
FINANCOOP	COAC R	Maimé Bautista	Av. 6 de Diciembre N33-55 y Av. Eloy Alfaro, Edif. Torre Blanca, 4to Piso	2564-175, 2563-117, 2563-125, 2563-083, 2563-078, 2564-141	Quito	gener@financoop.net
FINCA S.A.	IFI	Diego Fonce	Av. Amazonas N38-123 y José Arizaga, Edificio Amazonas Plaza Piso 9	2461403-004 pbx 461660 fax 2461444	Quito	dfonce@finca.ec.org, dcalles@finca.ec.org, rzurita@finca.ec.org
FODEMI (FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL)	ONGc	Luis Ríos	Av. Jaime Rivadeneira 6-50 y Av. Mariano Acosta	06-2641-893 Celular 099514416	Ibarra	fodemi_bar@andinet.net
FUNDACIÓN ALTERNATIVA	ONGc	Solead Jarrín, Mónica Hernández	Paul Claudel 1N4161 entre Isla Pinzón e Isla Floreana	2264680, 2264596, 2264500, 2264564, 2264548	Quito	mjarrin@fundacionalternativa.org.ec, mhernandez@fundacionalternativa.org.ec
FUNDACION AYUDA EN ACCIÓN	ONG 2p	Flavio Tamayo	Manuel Guzmán N39-170 y Hugo Moncayo	2452-440, 2439-832	Quito	ayuda@ayudaenaccion.org, espezuel@ayudaenaccion.org
FUNDACIÓN ESQUEL	ONG 2p	Aldo Villagrán	Av. Colón 1346, Edif. Torres Colón, Mezanine	2520-001	Quito	fundacion@esquel.org.ec, villagrana@esquel.org.ec
FUNDACIÓN MARCO	ONG	Carlos Falconi	Av. Gonzalo Dávalos 3915 y Carlos Zambrano	03- 948-750	Riobamba	finarco@ch.pro.ec
FUNDACIÓN REPSOL YPF	ONG 2p	Lorena Collado	Av. 12 de octubre N 24-593 y Francisco Salazar, edif Plaza 2000.	2976-600	Quito	lcollado@repsolypf.com, mmamia@repsolypf.com
FUNDAMIC	ONGc	Salomón Caicedo	Guimasa segundo piso Oficina No. 203. Junto al Hotel	2909-949 fax, 2903834	Quito	fundamico@andinet.net
INSOTEC	ONGc	José Lanusse	Juan León Mera 920 y Wilson, 4to. piso	2543260, 2544-092, ext 112	Quito	credit@insotec.ec.com, gerran@insotec.ec.com, finansas@insotec.ec.com
MISIÓN ALIANZA NORUEGA	ONGc	Bruno Bodenmann	Vía Perimetral Coop. América Vespucio , Isla Trinitaria frente a gasolinera Texaco	04 2600-100, 042600097, FAX 042318708	Guayaquil	cegas@d-miro.com, imoscoso@d-miro.com
RECOOPIS	RED LOCAL	Catalina Logroño	Av. Gonzalo Dávalos 30-15 y Carlos Zambrano	032948750, 032952006	Riobamba	recoopis@bcoandinet.com
SWISSCONTACT	ONG	Franklin Lozada	Flores, Jilón 240 y Sotomayor	2440174, 2923101	Quito	swisscom@bcoandinet.net, fl@swisscontact.com.ec
UCACNOR	RED LOCAL	Maribel Ortega	Sucre 15-145 y Teodoro Gómez	062600316, 062950678 062611809	Ibarra	ucacnor@microfinanzasur.org
UCADE - Unión Católica de Apoyo al Desarrollo.	RED LOCAL	Carlos Paula	Antonio de Ulloa N24-109 entre Mercadillo y Colón, Edif Cárteras del Ecuador, 1er. piso.	321-7027, 321-6667 / fax: 2556277 / 099662767	Quito	cpaula@ucade.org, umama@ucade.org