

IICA  
E50  
868

87820500 IICA-EC-0123

CONSEJO NACIONAL DE LAS MUJERES DEL ECUADOR  
CONAMU



INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA  
IICA



**ESTUDIOS BASICOS PARA EL  
PROGRAMA DE APOYO A LAS MUJERES RURALES DEL  
ECUADOR**

**COMPONENTE DE FINANCIAMIENTO**

**PADEMUR ECUADOR**

**DOCUMENTO FINAL**

**Dra. Olga Mesías Barrezueta**

14 de febrero del 2003

00005078

1104  
ESD  
868



# PROGRAMA DE APOYO A LAS MUJERES RURALES DEL ECUADOR

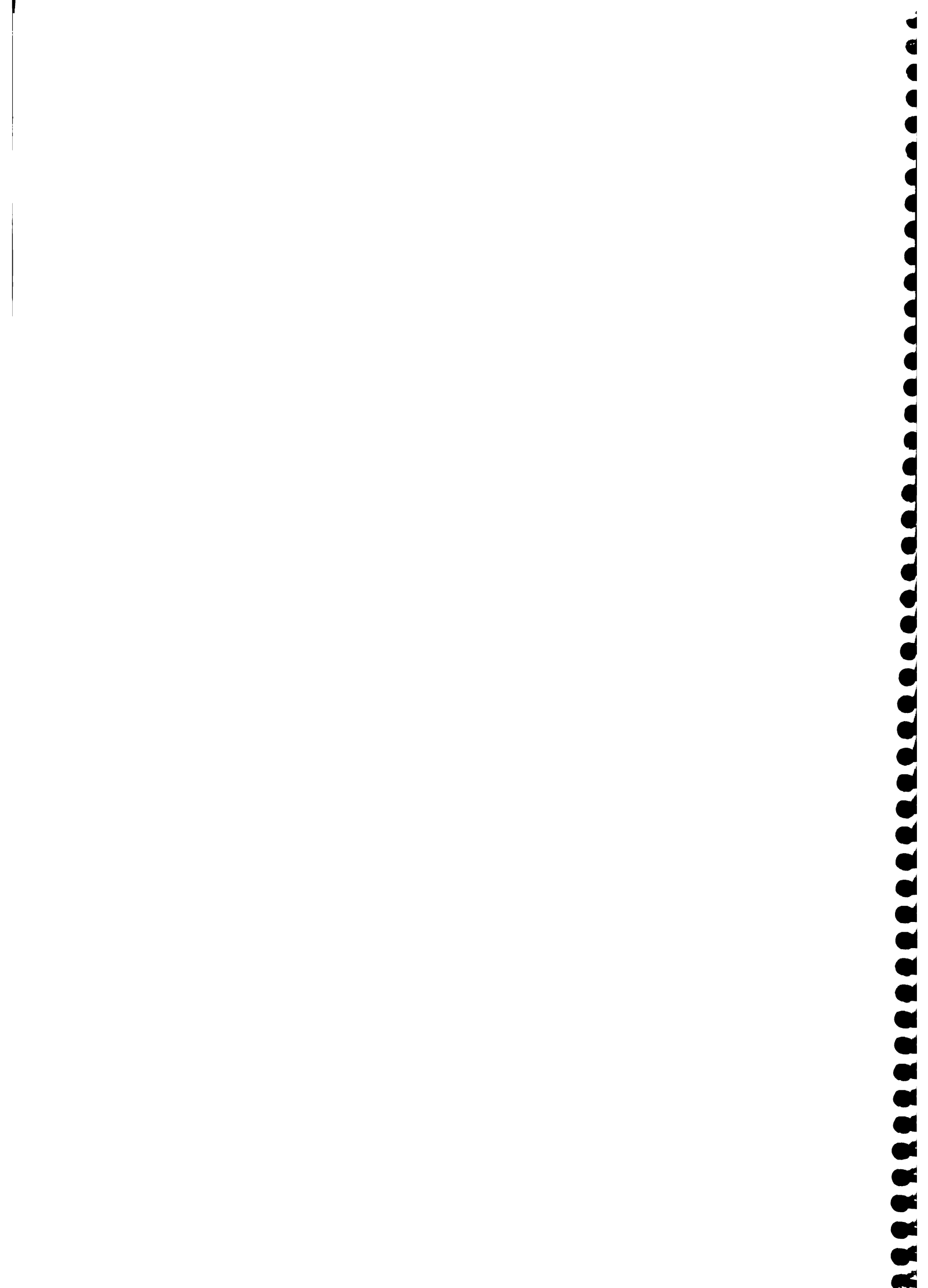
## PADEMUR ECUADOR

### INDICE

<b>INDICE</b> .....	<b>II</b>
<b>ABREVIATURAS</b> .....	<b>IV</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>V</b>
1. CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES INVESTIGADAS EN LOS ESTUDIOS BÁSICOS .....	V
2. RESULTADOS OBTENIDOS POR PROVINCIA - SITUACIÓN DE LA OFERTA .....	VI
3. RESULTADOS OBTENIDOS POR PROVINCIA – ACCESO AL CREDITO .....	VII
4. NUDOS CRÍTICOS ENTRE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MUJERES RURALES Y LA OFERTA INSTITUCIONAL DE LAS IFLS INVESTIGADAS Y ESTRATEGIAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL COMPONENTE DE FINANCIAMIENTO DEL PADEMUR .....	VII
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
1.1 ALCANCES Y LIMITACIONES .....	1
1.2 METODOLOGÍA UTILIZADA .....	1
1.2.1 DETERMINACIÓN DE LA OFERTA .....	1
1.2.2 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA .....	3
<b>II. MICROFINANZAS RURALES Y ENFOQUE DE GENERO</b> .....	<b>5</b>
2.1 LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.....	5
2.1.1 ANTECEDENTES.....	5
2.1.2 SÍNTESIS CONCEPTUAL.....	5
2.1.3 SITUACIÓN DE LAS MICROFINANZAS RURALES EN EL ECUADOR .....	11
2.2 GÉNERO Y FINANCIAMIENTO .....	18
2.2.1 ¿POR QUÉ ENFOQUE DE GÉNERO? .....	19
2.2.2 ¿EL MICROCRÉDITO PER SÉ ES UN FACTOR DE EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES?.....	20
2.3 EXPERIENCIAS DE PROGRAMAS DESARROLLADOS EN EL ECUADOR.....	22
<b>III. RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS PROVINCIAS INVESTIGADAS</b> .....	<b>23</b>
3.1 VOLUMEN DE CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL BAJO EL CONTROL DE LA SUPERINTENDECIA DE BANCOS.....	23
3.2 CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES INVESTIGADAS EN LOS ESTUDIOS BÁSICOS .....	26
3.3 RESULTADOS OBTENIDOS POR PROVINCIA .....	31
3.3.1 AZUAY .....	31

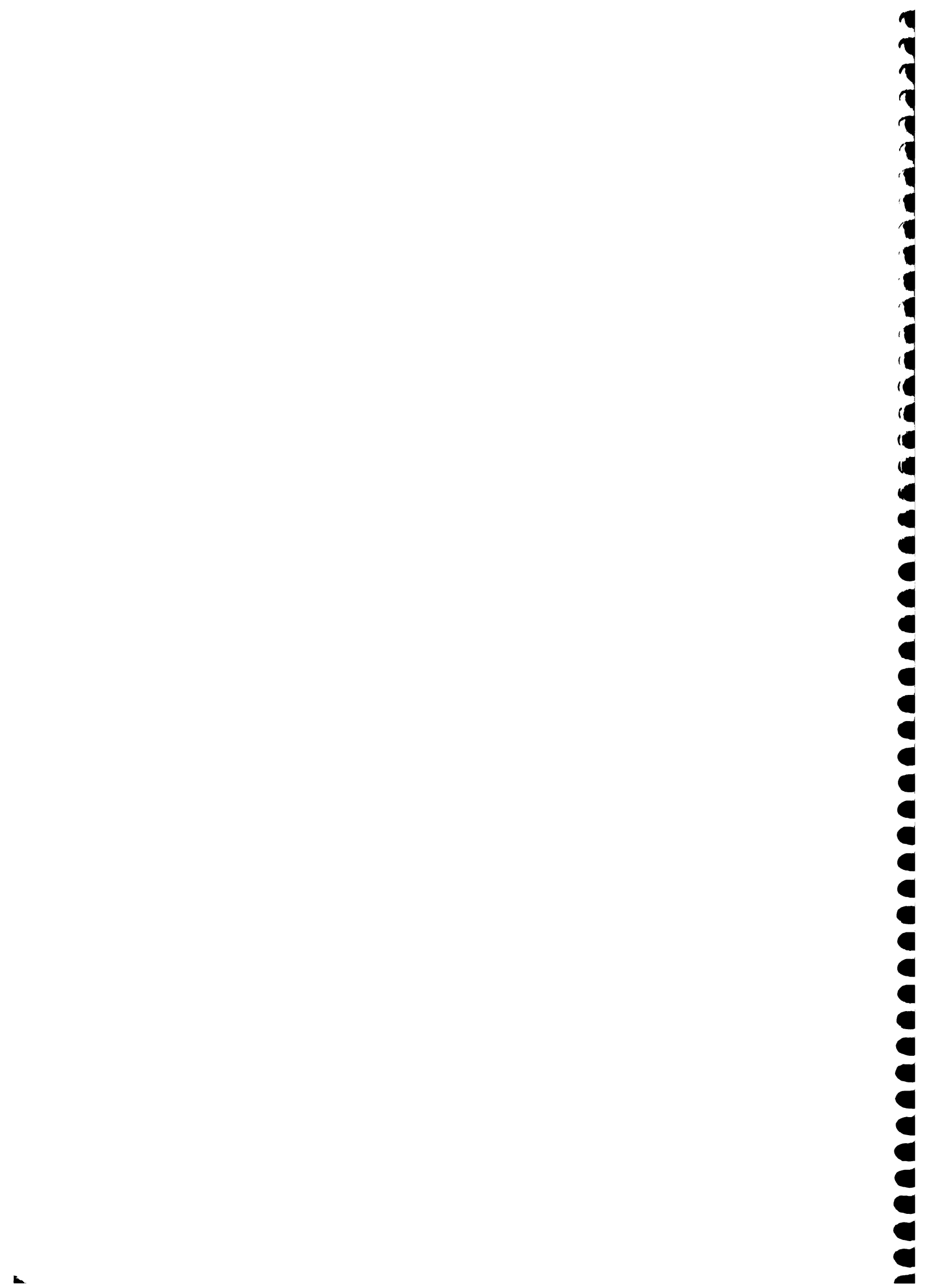


3.3.2	BOLÍVAR .....	35
3.3.3	COTOPAXI .....	39
3.3.4	ESMERALDAS .....	42
3.3.5	GUAYAS Y LOS RÍOS .....	46
3.3.6	IMBABURA.....	49
3.3.7	LOJA.....	52
3.3.8	ORELLANA Y MORONA SANTIAGO.....	55
<b>IV.</b>	<b><u>NUDOS CRÍTICOS ENTRE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MUJERES RURALES Y LA OFERTA INSTITUCIONAL DE LAS IFLS INVESTIGADAS Y ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN DEL PADEMUR.....</u></b>	<b>59</b>
<b>V.</b>	<b><u>INDICADORES PARA MEDIR LOS CAMBIOS EN LAS MUJERES RURALES EN CUANTO A FINANCIAMIENTO DE SUS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS .....</u></b>	<b>63</b>
<b>VI.</b>	<b><u>ANEXOS.....</u></b>	<b>65</b>
	ANEXO No.1.- INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN .....	65
	ANEXO No. 2.- EXPERIENCIAS DE PROGRAMAS DESARROLLADOS EN EL ECUADOR.....	65
	ANEXO No. 3.- CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES INVESTIGADAS EN LOS ESTUDIOS BÁSICOS.....	65
	ANEXO No. 4.- SITUACIÓN DE LA OFERTA - INSTITUCIONES FINANCIERAS -.....	65
	ANEXO No. 5.- SITUACIÓN DE LA OFERTA - ONG -.....	65
	ANEXO No. 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA .....	65
<b>VII.</b>	<b><u>BIBLIOGRAFÍA.....</u></b>	<b>66</b>



## ABREVIATURAS

ACJ.-	Asociación Cristiana de Jóvenes
AeA.-	Ayuda en Acción
BS.-	Banco Solidario
CCC.-	Casa Campesina Cayambe
CARE.-	Fundación CARE
CODESARROLLO.-	Cooperativa Desarrollo de los Pueblos
CONAMU.-	Consejo Nacional de las Mujeres del Ecuador
CREDIFE.-	Credife
CPFM.-	Cooperativa Por un Futuro Mejor
CJA.-	Cooperativa Jardín Azuayo
ECLOF.-	Comité ECLOF
ESQUEL.-	Fundación Esquel
ESPOIR.-	Fundación ESPOIR
FA.-	Fundación Alternativa
FACES.-	Fundación FACES
FED.-	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo
FEPP.-	Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio
FINANCOOP.-	Financoop
IATL.-	Instituciones de Asistencia Técnica Locales
IICA.-	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
IFL.-	Instituciones Financieras Locales
IMF.-	Instituciones Micro Financieras
INCCA.-	Instituto Nacional de Capacitación para el Campesino
INSOTEC.-	INSOTEC
MAN.-	Misión Alianza Noruega
MES.-	Créditos microempresariales
MEGO.-	Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy
MyPE.-	Micro y pequeñas empresas
OPMR.-	Organizaciones Productivas de Mujeres Rurales
PADEMUR ECUADOR.-	Programa de Apoyo a las mujeres Rurales del Ecuador
SAN JOSE.-	Cooperativa San José Ltda.
Swisscontact.-	Fundación Suiza para el Desarrollo Técnico
SB.-	Superintendencia de Bancos





## RESUMEN EJECUTIVO

### 1. CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES INVESTIGADAS EN LOS ESTUDIOS BÁSICOS

En Anexo se resume las características de las instituciones investigadas. El aporte fundamental de este instrumento es la obtención de información de partida utilizando criterios e indicadores que podrían ser valorados y ponderados para la selección de las IFL a la hora de poner en ejecución el Proyecto PADEMUR, en función de las estrategias a seguirse.

De igual manera, una vez que se concluya con la creación de la base de datos, este instrumento podría ser alimentando con información de otras IFL. Es recomendable que la base de datos contemple niveles de acceso para sus diferentes usuarios, de tal manera que por un lado se amplía su utilidad más allá del PADEMUR, pero a la vez se crea confidencialidad de cierta información proporcionada por las IFL.

En virtud del tiempo, así como por la falta de instituciones financieras, no se efectuó investigación de campo en las provincias de Orellana y Morona Santiago.

El tamaño de las IFL investigadas es muy variado, ya que encontramos instituciones pequeñas como la Cooperativa Quinindé con un total de activos de 116 mil dólares y otras como la COAC Nacional de Guayaquil y el Banco Solidario con activos totales de 20 millones y 149 millones de dólares, respectivamente. El tamaño institucional será un elemento clave al momento de decidir la cobertura que el PADEMUR tendrá.

Fue interesante escuchar de parte de los Gerentes o Jefes de Crédito entrevistados la expresión repetida de "las mujeres son buenas pagadoras", sin embargo al momento de solicitar las estadísticas la mayoría de los programas informáticos de las entidades no permitieron obtener datos discriminados por sexo. Consideramos que la división de la información por sexo debe ser manejada como una estrategia de gestión institucional toda vez que ello permitiría diseñar o rediseñar los productos financieros, en función del comportamiento estadístico de las mujeres como un segmento de mercado.

De los datos obtenidos, vemos que la Cooperativa Nacional de Guayaquil es la IFL con el mayor número de socios 111 mil aproximadamente, de los cuales 61 mil son mujeres. La COAC Salinas es la más pequeña en cuanto a número de socios / clientes ya que cuenta con 871 socios totales y 348 socias.

Si bien el tamaño institucional de las ONG - medido desde el total de cartera - es inferior al promedio de las Instituciones financieras, es mucho más focalizado es así que la Fundación ESPOIR y la Fundación Alternativa están trabajando con mujeres como segmento principal de su mercado.

La Fundación Esquel es una ONG de segundo grado y podría ser considerada por el PADEMUR como canalizadora de recursos antes que ejecutante.

En esta consultoría no se efectuó una investigación directa de los programas públicos, toda vez que se cuenta con estudios específicos y recientes al respecto.



## **2. RESULTADOS OBTENIDOS POR PROVINCIA - SITUACIÓN DE LA OFERTA**

### **Azuay**

- Acciones con las IFL del Azuay, podrían encaminarse a (i) atender al sector de mujeres bajo la línea de pobreza y mujeres organizadas a través de la Fundación ESPOIR (ii) Ayuda en Acción y la COAC Jardín Azuayo, podrían focalizar la atención en las OPMR de subsistencia, transformación y pequeña empresa.
- Las 3 instituciones analizadas están aplicando metodologías utilizadas en la industria de las microfinanzas.
- La COAC Jardín Azuayo podría ser considerada una "cooperativa escuela" para capacitar en su tecnología crediticia a aquellas instituciones de su tipo, que estando interesadas en participar en el PADEMUR, no tienen experiencia en la utilización de herramientas específicas de microfinanzas.
- Acciones con estas IFL, podrían encaminarse a (i) atender al sector de mujeres bajo la línea de pobreza y mujeres organizadas a través de la Fundación ESPOIR (ii) Ayuda en Acción y la COAC Jardín Azuayo, podrían focalizar la atención en las OPMR de subsistencia, transformación y pequeña empresa.

### **Bolívar**

Tanto por el interés demostrado, cuanto por la experiencia y/o capacitación en el tratamiento del sector, las Cooperativas San José y Codesarrollo son las más ocionadas para trabajar con el PADEMUR.

### **Cotopaxi**

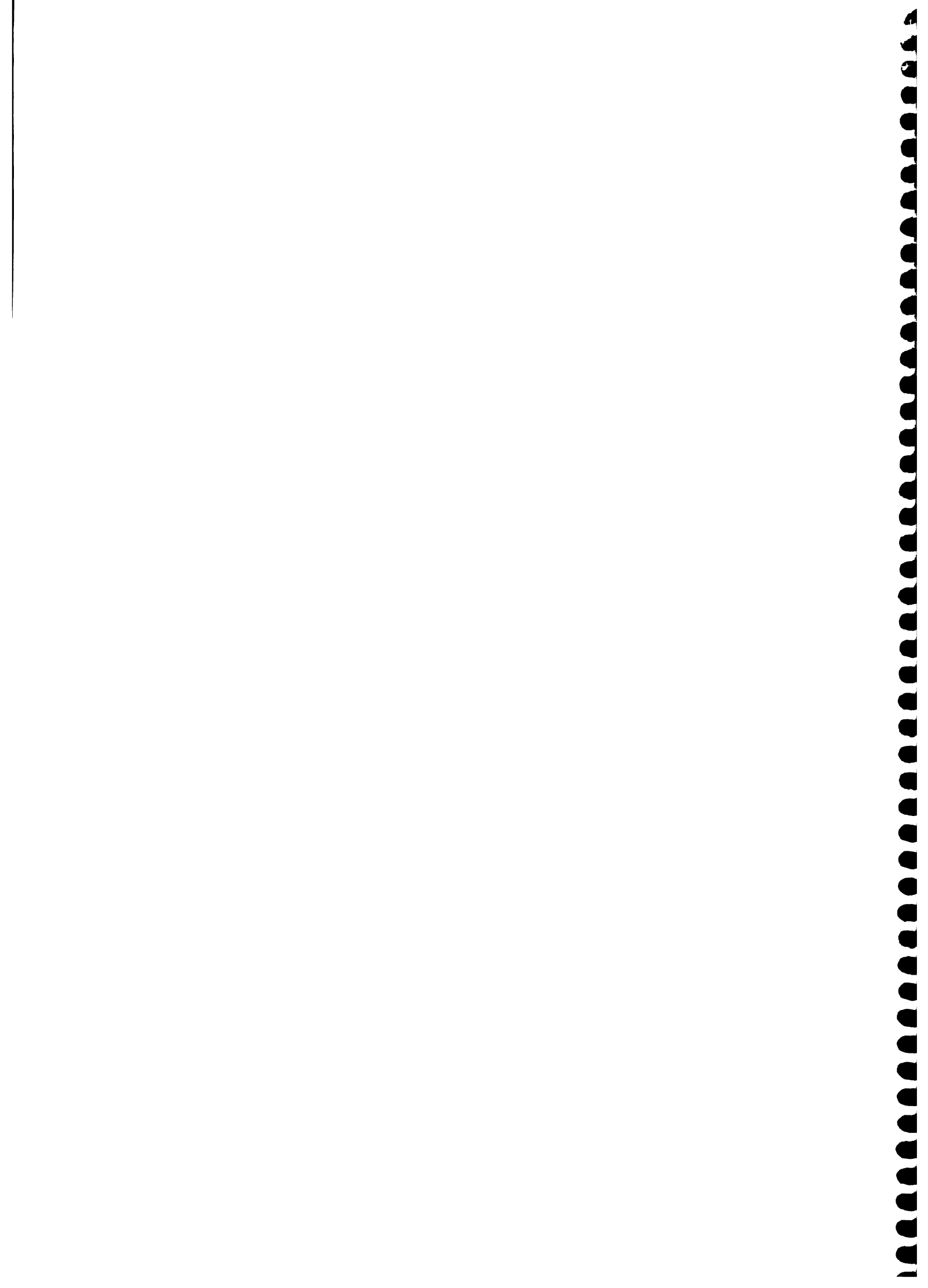
Las COAC OSCUS y El Sagrario son reguladas y tienen buenos indicadores de gestión. De concretarse una intervención de estas IFL en el PADEMUR, se sugiere fortalecerlas con capacitación en tecnologías microfinancieras.

### **Esmeraldas**

- El taller desarrollado en Esmeraldas con las mujeres rurales participó un grupo de señoras con actividades y procedencia muy variadas en el ámbito provincial lo que permitió obtener los mejores resultados de nuestra investigación en cuanto a la definición de la demanda y acceso al crédito.
- En esta provincia prevalece la preferencia del crédito individual frente al grupal, escogiendo esta última opción solo aquellas mujeres que ya han tenido experiencia con bancos comunales.
- La escasa oferta de financiamiento diferente al proporcionado por el sistema regulado, lleva a la conclusión de que la intervención del PADEMUR debería pasar por el fortalecimiento institucional y tecnológico de las COAC investigadas.

### **Guayas y Los Ríos**

- De concretarse el PADEMUR, se sugiere formalizar un compromiso de trabajo con la Cooperativa Nacional, dada su importancia en el sector cooperativo. La intervención de esta cooperativa líder en el programa podría impulsar la participación de otras COAC.



- La COAC La Dolorosa, demuestra mucho interés en mejorar su tecnología para créditos microempresariales, está dispuesta a incursionar en el sector rural, siempre y cuando esté acompañada de capacitación en el manejo del segmento.
- La COAC "Nuestra Señora de las Mercedes", necesita fortalecimiento institucional y de gestión.
- Se recomienda efectuar un nuevo taller para el levantamiento de información de la demanda en las provincias de Guayas y Los Ríos.
- Se sugiere profundizar la identificación de la oferta de financiamiento en Los Ríos a través de ONG o programas públicos de micro crédito.

#### **Imbabura**

- La Fundación Alternativa es una IFL que podría actuar en el PADEMUR tanto como ejecutora del financiamiento rural cuanto como institución "escuela".
- Las representantes de la Provincia de Imbabura al taller zonal cuentan con experiencia en organizaciones de mujeres y financiamiento, por lo tanto emitieron aportes muy valiosos para la definición de la demanda.

#### **Loja**

La Gerencia de la Cooperativa MEGO, demostró poco interés de participar en un programa de apoyo a mujeres rurales.

#### **Orellana y Morona Santiago**

La estrategia del PADEMUR en las provincias orientales de Orellana y Morona Santiago, podría encaminarse hacia el fomento de la creación de la institucionalidad financiera y/o el fortalecimiento de las iniciativas públicas.

### **3. RESULTADOS OBTENIDOS POR PROVINCIA – ACCESO AL CREDITO**

Con el objeto de presentar de manera resumida los insumos que aportaran las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en Anexo), se han elaborado sendas tablas consolidadas por provincia, que constituyen herramientas para la definición de los productos crediticios a ser auspiciados o promovidos por el PADEMUR.

### **4. NUDOS CRÍTICOS ENTRE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MUJERES RURALES Y LA OFERTA INSTITUCIONAL DE LAS IFLS INVESTIGADAS Y ESTRATEGIAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL COMPONENTE DE FINANCIAMIENTO DEL PADEMUR**

#### **LINEAMIENTOS PARA LA ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN**

Considerando que las unidades productivas rurales gestionadas por mujeres (analizadas como un segmento de mercado), mejorarán su acceso al crédito en la medida en que la percepción y/o medición del riesgo del segmento en las entidades financieras *mejore*, se propone los siguientes lineamientos para la estrategia de intervención:



- Disminuir el riesgo crediticio del segmento, a través de la puesta en marcha de los componentes de *asistencia técnica y derechos*.
- Contribuir con el desarrollo de capacidades institucionales de las Instituciones Financieras Locales (IFL), vía alianzas estratégicas con *organismos de cooperación* que vienen desarrollando programas de (i) de reducción de la escala (downgrading) de las empresas financieras formales para adecuarla a las necesidades del segmento de mercado del proyecto y/o (ii) asistencia técnica a entidades no reguladas.

**Tabla de Nudos Críticos y Estrategias**

**OFERTA DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**

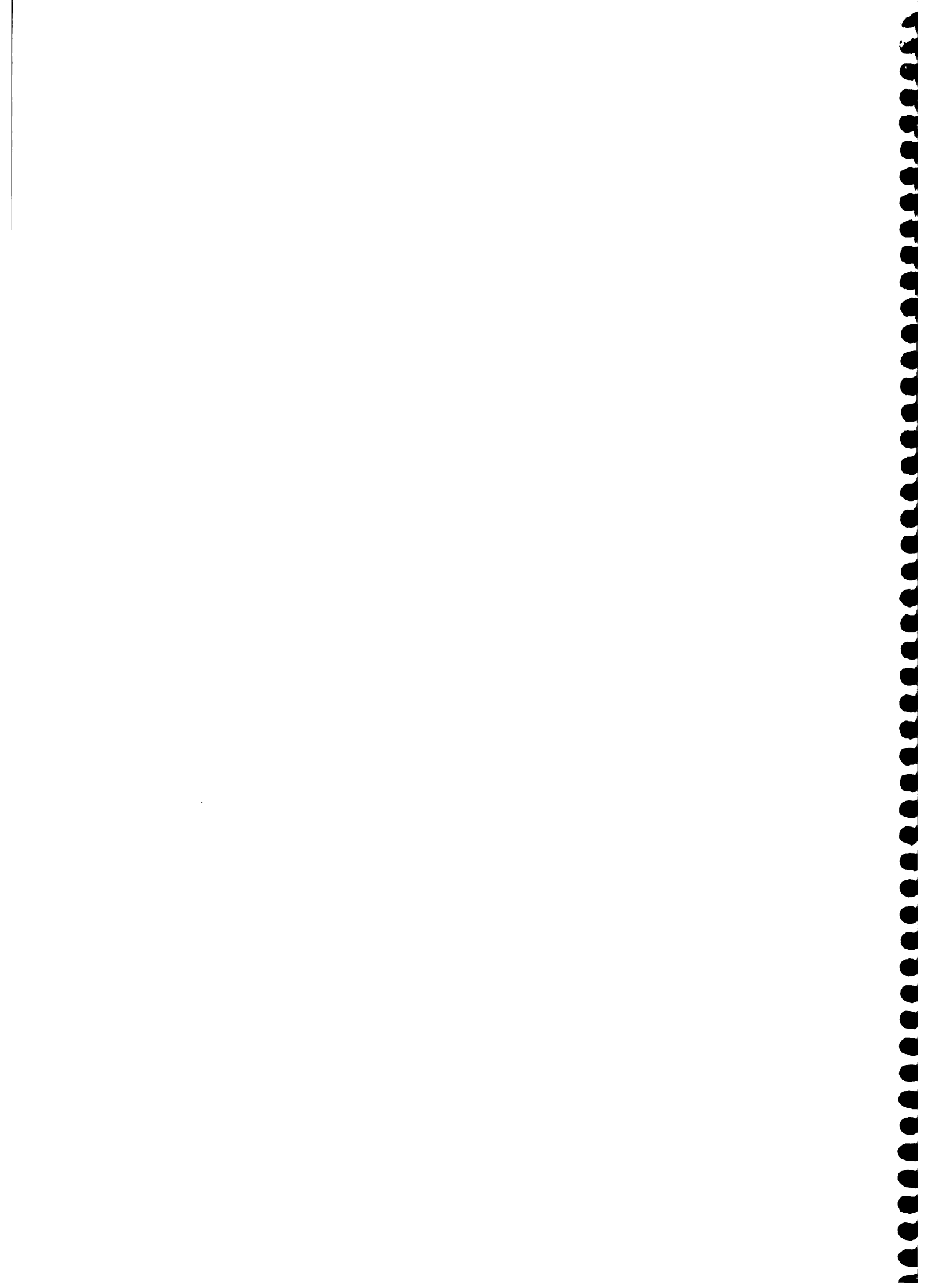
NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
El financiamiento a través de la banca privada nacional representa el 79.44% del volumen de crédito colocado entre enero y noviembre del 2002, concentrado principalmente en Guayas y Pichincha.	El 100% de las OPMR investigadas no han tenido acceso a la banca privada	Promocionar el PADEMUR en Bancos especializados en microfinanzas.	
El sistema cooperativo regulado, compuesto por 26 COAC representa el 3.39% del volumen de crédito del Sistema Financiero Nacional.	El financiamiento de las OPMR investigadas se ha dado exclusivamente a través de Codesarrollo	Promocionar el PADEMUR.	

**LAS OPMR COMO SEGMENTO DE MERCADO DE LAS IFL**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
La Banca Privada tiene poco interés demostrado en el sector.	Las unidades productivas rurales reflejan un alto riesgo crediticio, especialmente si la banca no considera a la unidad familiar como unidad económica. En la mayoría de los casos las actividades desarrolladas por las mujeres no jefes de hogar son desconocidas.	Promocionar el PADEMUR en Bancos especializados en microfinanzas.	Disminuir el riesgo crediticio del segmento, a través de la puesta en marcha de los componentes de <i>asistencia técnica y derechos</i> .
El segmento microempresarial constituye la clientela nata de las COAC	Poca cultura de ahorro monetario que desestimula la participación en COAC ya que exigen encaje.	Promover el desarrollo de productos grupales y asociativos de crédito y de microahorro.	Promover la cultura de ahorro / inversión
ONG financieras tienen interés y experiencia en el sector.	Los recursos limitados de las ONG, impiden el acceso.	Promover alianzas estratégicas con IFL reguladas	

**ACCESO Y CONTROL DE LOS RECURSOS**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
El acceso está referido a la oportunidad de hacer uso de determinados recursos y el control es la posibilidad de hacer uso de los recursos cuando se requieran y tomar decisiones sobre ellos de manera permanente	Las mujeres integrantes de las OPMR tienen acceso a determinados recursos y a determinados beneficios en los diferentes ámbitos. Pero el control sobre ellos está delegado a órganos de dirección colectiva. El 50% de las OPMR reciben		Mejoramiento a través de la puesta en marcha de los componentes de <i>asistencia técnica y derechos</i> .





	ingresos por su trabajo de las cuales el 66% son empresariales, 19% socioproductivas y 14% financieras		
--	--	--	--

#### METODOLOGIA

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
El 64% de las IFL efectúan promoción directa	El 82% de la demanda solicita promoción directa.	Contribuir con la implementación de tecnología microfinanciera en las IFL, vía alianzas estratégicas con organismos de cooperación.  Auspiciar la sistematización de herramientas microfinancieras en las áreas de Planificación estratégica, Incremento de Productividad, Desarrollo de Productos, Gobernabilidad y Manejo del Riesgo.  Auspiciar la sistematización de los programas públicos de microcrédito.	Evaluar y/o sistematizar los programas de crédito grupal (Bancos Comunales, Cajas, etc.) de las OPMR financieras
El 52% de las IFL toman la decisión crediticia de manera centralizada	El 82% de la demanda considera que se lo debe hacer descentralizadamente.		
El 30% de las IFL, utilizan "pre -comités" de crédito para la evaluación cualitativa del solicitante	El 45% de la demanda considera que la evaluación debe contar "pre -comités" de crédito para la evaluación cualitativa del solicitante		

#### CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
Monto de crédito de ONG pequeños	Necesidades mayores	Contribuir con la implementación de tecnología microfinanciera en las IFL, vía alianzas estratégicas con organismos de cooperación.	Evaluar y sistematizar los programas de crédito grupal (Bancos Comunales, Cajas, etc.) de las OPMR financieras:
Se ajustan a la demanda	Plazos: Corto y mediano		
Se ajustan a la demanda	Tasa de interés y comisiones en función del mercado		
Pagos mensuales	90% prefiere pagos mensuales, 10% pagos semestrales		
Tiempo transcurrido entre solicitud y desembolso dependiente de normatividad y recursos	Desea ser atendida entre 2 y 8 días (en piscicultura se planteó 30 días)		

#### GARANTIAS

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
COAC, en orden de prioridad: Hipotecarias, prendarias, quirografarias, (su utilización depende también del monto) solidarias. Se utiliza también letras de cambio y cheques postfechados	Ofrecen o prefieren: Solidarias, título de propiedad de artefactos del hogar, letra de cambio y pagarés, Codeudor, escrituras de bienes inmuebles.	Contribuir con la implementación de tecnología microfinanciera en las IFL, vía alianzas estratégicas con organismos de cooperación.	Mejorar la calidad de las garantías a través de la puesta en marcha de los componentes de <i>asistencia técnica y derechos</i> .
ONG: Prendarias, solidarias, letras de cambio, hipotecarias			



**RAZONES PARA LA NEGACIÓN DE UN CRÉDITO**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
Falta de capacidad de pago, actividades nuevas, no cumple con requisitos o políticas de crédito, no tiene negocio o empleo, cliente reportado en central de riesgos o moroso en otra entidad, garantías no calificadas por la comunidad, no se acepta como garantía bienes del patrimonio familiar, capacidad pero no voluntad de pago, falta de garantías reales, información falsa, sobreendeudamiento, Morosidad de la comunidad, Inconvenientes en la organización.	El 66% de la demanda no tiene financiamiento de ningún tipo. Se respondió a la pregunta ¿Por qué no tiene préstamo? Como sigue: "Porque no reunimos los requisitos que piden para solicitar el crédito, porque no queremos préstamos, porque nos piden garantías como escritura y muchos requisitos, No hemos tenido la oportunidad de que nos den, no hay quien nos preste, no hay en nuestra comunidad, porque no es fácil adquirirlo porque no tenemos necesidad, porque no hemos tenido asesoramiento, Intereses muy altos, no es fácil adquirir un préstamo, porque todavía no he formado mi grupo".	A través de la Red Financiera Rural, auspiciar la creación de una Central de Riesgos rural.  Impulsar la capacitación en género y creación de productos en función de la demanda de mujeres, de su entorno y grado de desarrollo organizativo.	

**INFORMACIÓN**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
Pocas IFL discriminan la información por sexo y sectores urbano / rural	El 25% de la demanda ha recibido visitas de promoción de alguna IFL.	Que se exija desde la Superintendencia de Bancos, el manejo de la información diferenciada por sexo	Incluir información sobre entidades y servicios financieros en programas como eco-rural.
	El 49% de la demanda ha escuchado o recuerda publicidad de alguna IFL, por radio, TV, o impresos.		

**TECNOLOGIA CREDITICIA DE LAS IFL INVESTIGADAS**

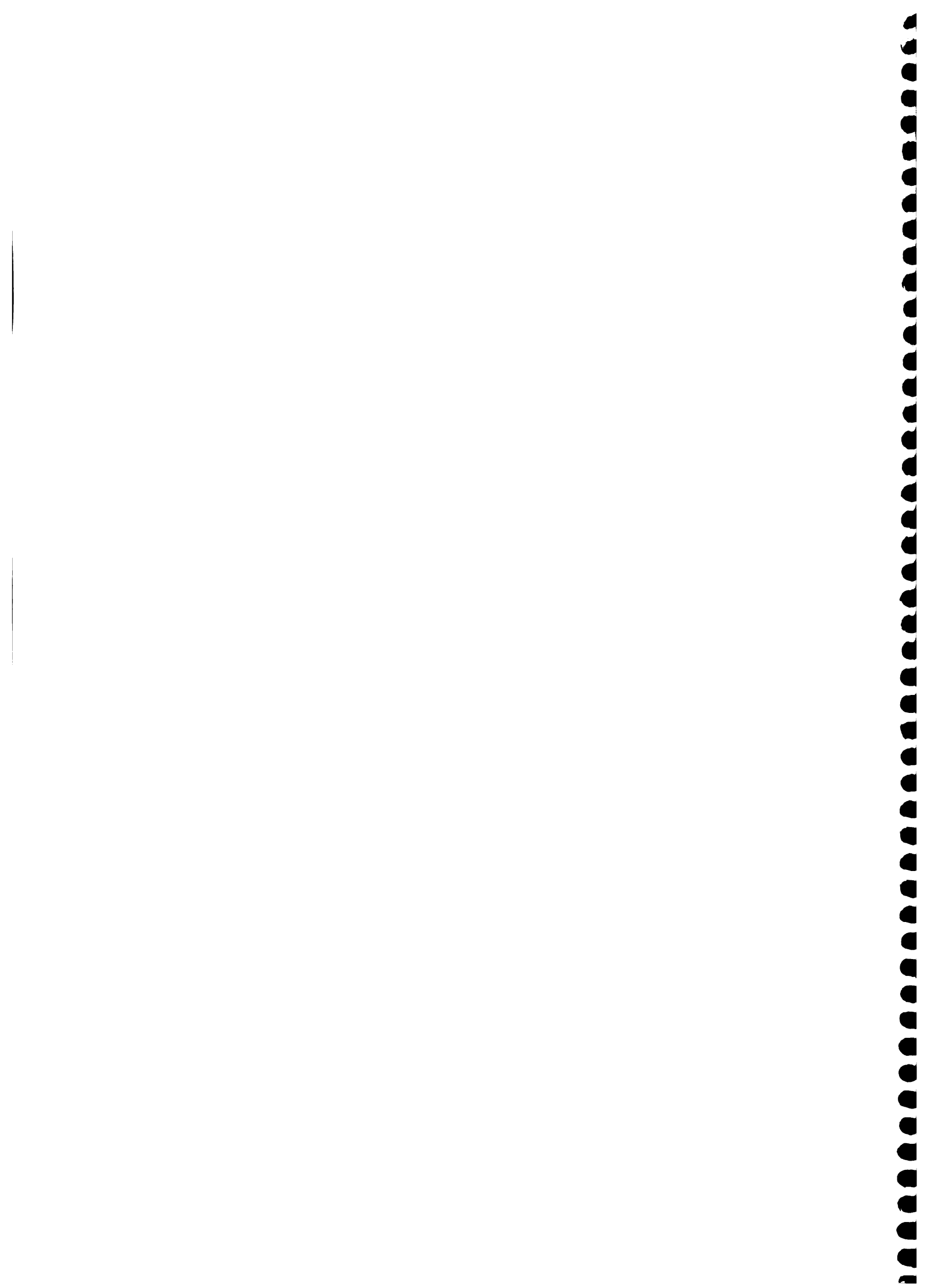
NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
Situación individual en cada IFL	Situación diferenciada por provincia	Situación individual en cada IFL	Situación diferenciada por provincia

**SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

Auspiciar las acciones emprendidas a través de la Red Financiera Rural.

**FINANCIAMIENTO DE EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN**

Potenciar programas de crédito y becas desde IECE, CFN u ONG para el financiamiento de educación y capacitación.



## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 ALCANCES Y LIMITACIONES

La concepción moderna de las Microfinanzas abarca el acceso a múltiples servicios financieros por parte de los microempresarios.

La investigación desarrollada, en concordancia con los términos de referencia, se centró exclusivamente en la identificación de la oferta y demanda crediticia.

### 1.2 METODOLOGÍA UTILIZADA

#### 1.2.1 Determinación de la Oferta

Para determinar la situación actual de la oferta de financiamiento rural en las regiones seleccionadas por el PADEMUR, se utilizó la siguiente metodología:

- Se construyeron los indicadores que se detallan en el capítulo pertinente.
- Se definió los tipos de IFL que formarían parte de esta investigación, en consideración a los siguientes criterios generales:

Voluntad histórica demostrada de trabajar con el sector rural y urbano marginal
Perfil socioeconómico de los clientes
Ubicación Geográfica en el Territorio Nacional (catones PADEMUR)
Posibilidades de crecimiento patrimonial y apoyo externo
<i>Replicabilidad de acciones</i>
Sistema de Control

Con estos criterios generales, fueron preseleccionados para el levantamiento de la información los siguientes tipos de IFL: (i) Bancos especializados; (ii) Cooperativas bajo control de la Superintendencia de Bancos; (iii) Cooperativas que tengan alianzas con instituciones de asistencia técnica a este tipo de entidades; (iv) Organizaciones no Gubernamentales (ONG) financieras vinculadas a la Red Financiera Rural.

- Se elaboró una encuesta a ser aplicada en las instituciones financieras locales (IFL), situadas en las cabeceras provinciales y/o cantonales de los cantones preseleccionados por el PADEMUR. (Anexo No.1 – Instrumentos de Investigación - Encuesta 1). Este documento fue diseñado de tal manera que (i) sirva como encuesta dirigida, a ser levantada mediante entrevista (ii) El formato permita recabar información procesada de manera electrónica desde la misma IFL o a su vez de forma manual para ser transcrito en las oficinas de la consultoría.



La muestra de entidades investigadas estuvo constituida por 1 banco, 16 Cooperativas, Financoop y 8 ONG, de las cuales respondieron la encuesta las IFL enlistadas en la Tabla No. 1. No proporcionaron información las Cooperativas CACPECO de Latacunga y Sayausi de Azuay; Financoop y las ONG Feep de Bolívar, Faces de Loja, Promoción Humana de Bolívar y Finca.

**Tabla No .1**  
**DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE ENTIDAD Y COBERTURA GEOGRÁFICA DE LAS IFL QUE RESPONDIERON A LA ENCUESTA**

<b>NOMBRE DE LA IFL</b>	<b>TIPO DE ENTIDAD</b>	<b>COBERTURA PROVINCIAL (EN ZONA DE INFLUENCIA DE PADEMUR)</b>
Banco Solidario - Agencia Guayaquil	Banco	Imbabura, Guayas
Codesarrollo	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Imbabura, Cotopaxi, Bolívar
Cooperativa "El Sagrario", Sucursal Latacunga	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Cotopaxi
Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS LTDA. - Latacunga	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Cotopaxi
Cooperativa de ahorro y Crédito Jardín Azuayo	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Azuay, Morona Santiago
Cooperativa Manuel Esteban Godoy	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Loja Zamora Chinchipe (ojo)
Cooperativa La Dolorosa	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Guayas
Cooperativa Nacional	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Guayas
Cooperativa de Ahorro y Crédito Nuestra Señora de las Mercedes	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Guayas
COAC Antorcha	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Esmeraldas
Cooperativa Quinindé	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Esmeraldas
Cooperativa Nuestros Abuelos	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Esmeraldas
Cooperativa de Ahorro y Crédito San José Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Bolívar
Cooperativa Guaranda	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Bolívar
Cooperativa Juan Pio de Mora	Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC)	Bolívar
Fundación Alternativas para el Desarrollo	ONG	Imbabura
Ayuda en Acción	ONG	Imbabura, Cotopaxi, Bolívar, Azuay, Esmeraldas, Guayas
Fundación Espoir	ONG	Azuay, Loja
Fundación Esquel	ONG	Imbabura, Cotopaxi, Azuay, Loja, Morona Santiago

- Con la información obtenida de estas entidades que brindan servicios microfinancieros, se ha diseñado una base de datos cuyos reportes de salida se encuentran en proceso, los cuales engloban 3 tópicos:
  - Indicadores de partida
  - Identificación de la oferta
  - Productos microfinancieros ofertados por las IFL encuestadas a ser contrastados con la demanda de las OPMR.





- Para el punto de Identificación de la Oferta, adicionalmente se obtuvo información de fuentes secundarias como la Página Web de la Superintendencia de Bancos, El proyecto CREAR de Swisscontact y la Red Financiera Rural y el estudio "Evaluación de los Programas de Crédito del Ministerio de Bienestar Social: Crédito Productivo Solidario y Prodein", efectuado por las consultoras Patricia Bermúdez Díaz y María Rosa Anchundia y las páginas Web de algunas de la IFL investigadas.

### 1.2.2 Determinación de la Demanda

Para caracterizar la demanda de los servicios financieros de las mujeres rurales y las restricciones que enfrentan para acceder a estos servicios se aplicó el siguiente proceso:

- La muestra para el desarrollo de la investigación fue definida previamente al inicio de la consultoría, centrándose en Organizaciones Productivas de Mujeres Rurales (OPMR).
- Como estrategia para el levantamiento de la información fue el efectuar talleres regionales en los cuales se convocaría a OPMR seleccionadas. A la invitación al taller se acompañaría una encuesta preliminar que permitiría al equipo consultor que al inicio de los talleres pueda establecer el perfil de las asistentes. (Anexo. No. 1 – Instrumentos de Investigación – Encuesta 2)
- La segunda semana de noviembre se concluyó con la realización de los talleres zonales, la metodología utilizada para el componente de financiamiento se muestra en la tabla No. 2.

**Tabla No. 2  
METODOLOGÍA UTILIZADA EN LOS TALLERES**

ACTIVIDAD	OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD	METODOLOGÍA
Introducción conceptual a la temática crediticia	Familiarizar a las participantes con la terminología y el proceso crediticio	Conferencia Ronda de preguntas
Aplicación de las encuestas de financiamiento a cada OPMR	Identificar la situación actual del acceso al crédito por parte de las OPMR y su problemática central	Trabajo individual (por OPMR)
Diseño de Productos Financieros	Identificar la demanda cualitativa del crédito por parte de las OPMR	Trabajo grupal.- Grupos conformados por tipo de actividad productiva o zona geográfica.
		Plenaria

- En los talleres regionales se aplicó dos instrumentos para levantar la información sobre el acceso al financiamiento de las organizaciones productivas de mujeres rurales - OPMR- y para que en trabajos de grupo diseñen un producto financiero, según sus necesidades. (Anexo. No. 1 – Instrumentos de Investigación – Encuesta 3 y Encuesta 4).
- La jornada de trabajo asignada en cada taller fue de entre 2 y 3 horas, dependiendo de la composición del grupo participante con respecto a los conocimientos crediticios pero sobre todo a la experiencia y acceso previo al financiamiento. La segunda variable influyó fuertemente en la tercera actividad de la jornada, a tal punto que el "prácticamente nulo acceso al crédito" por parte de las mujeres de la Provincia de Los Ríos impidió que se pueda efectuar el trabajo grupal de diseño de productos financieros, mientras que la trayectoria empresarial y de acceso a servicios financieros



convencionales y/o alternativos por parte de las OPMR de la sierra conllevaron a que su aporte en la definición de su demanda crediticia cuente con iniciativas interesantes que a su vez se ajustan o podrían ser adaptadas por parte de la oferta financiera del país.



## II. MICROFINANZAS RURALES Y ENFOQUE DE GENERO

Para abordar la problemática de la mujer rural el tema, se hace necesario enmarcarla dentro de dos elementos directamente influyentes: (i) la situación de las microfinanzas en el área rural y (ii) La situación de genero y financiamiento.

### 2.1 LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

#### 2.1.1 Antecedentes

*"En los últimos años de la década de los 70s, dos verificaciones empíricas hicieron que las microfinanzas fueran posibles.*

*La primera comprobación reconoció que los pobres son capaces de devolver sus préstamos con tasas de interés de mercado. Los esfuerzos en América Latina, Asia y África demostraron que los empresarios de bajos recursos querían obtener crédito y que estaban dispuestos a pagar los intereses necesarios para que el prestamista pudiera recuperar los costos de su negocio. Esta verificación descartó la idea de que los pobres no tenían la capacidad de devolver sus préstamos. Hoy día, la mayoría de las instituciones microfinancieras manejan tasas de morosidad (pagos atrasados) de menos del 5%. Con estas bajas tasas de morosidad, el potencial de instituciones microfinancieras sostenibles se ha convertido en una oportunidad real para los que son capaces de proveer estos servicios eficientemente.*

*La segunda verificación nos dice que la garantía física puede ser reemplazada por la presión de los compañeros de grupo.*

*Profesionales en el campo de microfinanzas concluyeron que las mujeres responsables de garantizar los préstamos de los demás miembros de su grupo experimentaron buenas tasas de devolución.*

*Ya que los más pobres carecen de activos, esta comprobación abrió una puerta al uso de grupos solidarios para proveer servicios financieros".<sup>1</sup>*

*Esfuerzos pioneros en Bangladesh dieron impulso a las microfinanzas cuando un profesor de economía se preguntó si unos pocos dólares ayudarían a una mujer muy pobre a comprar material para su trabajo y hacer de su empresa un negocio lucrativo.*

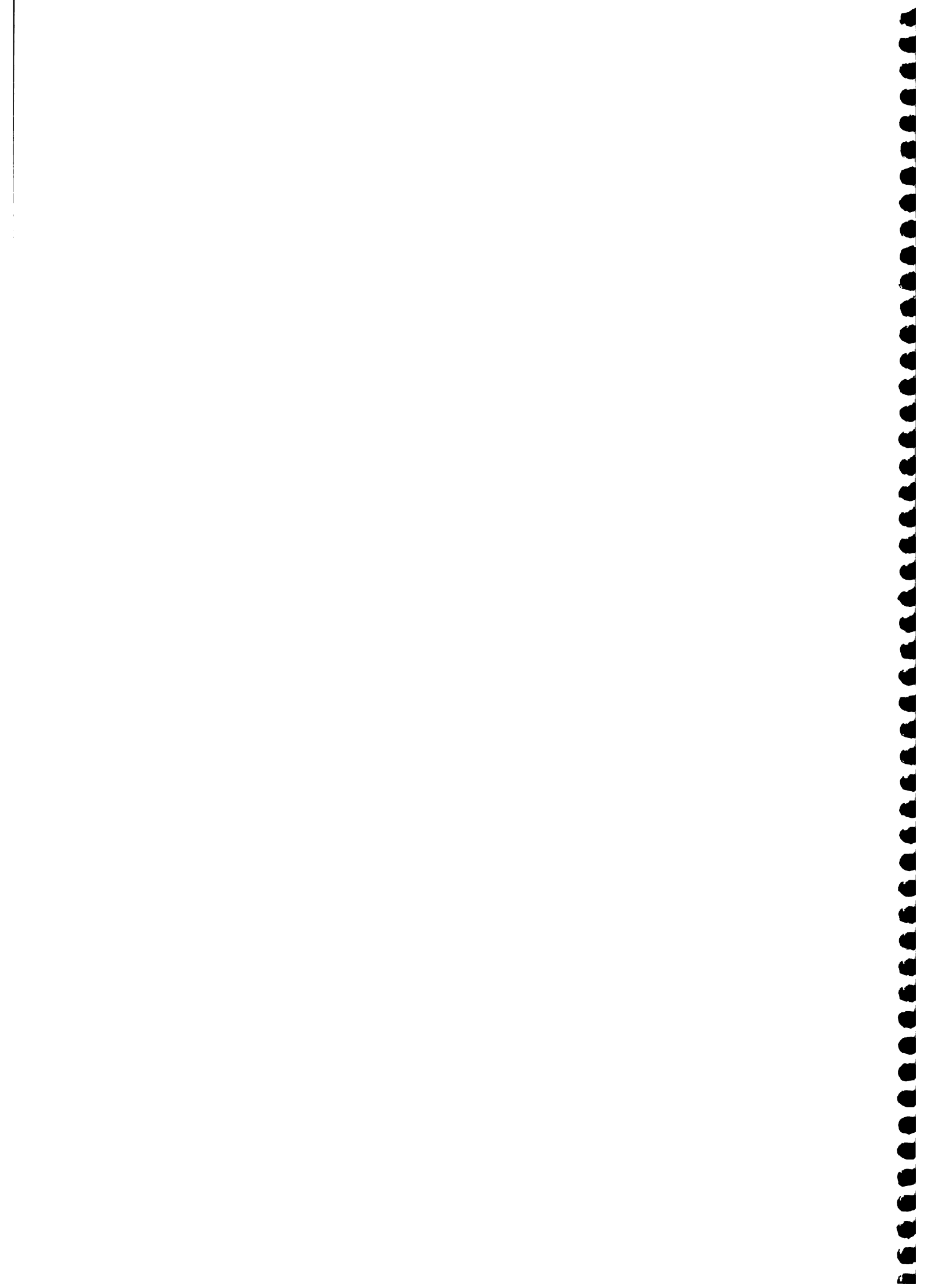
*Los primeros préstamos de Mohammed Yunus en 1978 promovieron la creación de una organización no gubernamental (ONG) que después se convirtió en el Banco Grameen, el cual ya sirve a más de 2 millones de clientes.<sup>2</sup>*

#### 2.1.2 Síntesis conceptual

---

<sup>1</sup>Wilson, Kim. Práctica de los Principios de Microfinanzas. Baltimore. CRS. Octubre de 2000. Pag. 23 y 24

<sup>2</sup> Op. Cit. 1, Pag. 1



## Microfinanzas<sup>3</sup>

### Que son las microfinanzas

- Se refiere principalmente la **provisión de pequeños créditos ("micro")**, así como a la oferta en condiciones accesibles de **servicios de depósito** para la misma población objetivo.
- Es la **oferta de servicios financieros** a pequeños empresarios del sector informal (micro empresarios).
- La teoría y las prácticas micro financieras persiguen alcanzar y profundizar estos objetivos definidos como **"sociales"**, a través de mecanismos y técnicas de contacto apropiadas, bajo una óptica esencialmente de **mercado** y de **negocios**.
- El mercado objetivo de las microfinanzas son los sectores empresariales excluidos del financiamiento tradicional tanto por la **dimensión** de sus operaciones como por **informalidad** de éstas.
- Las micro finanzas están ganando creciente importancia en todo el mundo como mecanismo directo para **aumentar el ingreso y el empleo**, reduciendo la pobreza en los estratos menos favorecidos de la población. De esta manera las microfinanzas pueden contribuir también indirectamente al crecimiento económico del país.

### Por qué son diferentes las Microfinanzas

- Porque **asocian fines sociales** con mecanismos de mercado en instituciones viables y auto sustentables;
- Porque **destruyen mitos** y conceptos erróneos, como por ejemplo:
  - Que los pobres y los pequeños empresarios no están en condiciones de rembolsar sus créditos;
  - Que los pobres y los pequeños empresarios no pueden pagar por los costos normales del crédito (lo que ha permitido demostrar que generalmente es más importante el acceso al crédito que el costo del mismo);
  - Que los pobres y los pequeños empresarios no pueden o no quieren ahorrar
- Por las características de las instituciones que atienden el sector (las instituciones micro financieras - IMF), las que:
  - Buscan permanentemente la mayor profundización financiera, es decir el aumento en el número de clientes;
  - Sobre bases sostenibles es decir cubriendo tanto los costos operativos como financieros.

### Quienes son los clientes de las instituciones micro financieras (IMF)

- Los clientes de las IMF son por definición las micro y pequeñas empresas (MyPE)
- Las MyPE pueden ser caracterizadas sobre la base de dos indicadores:
  - **Su tamaño** – que determina de manera general aunque no exclusiva – sus requerimientos financieros
  - **El sector de actividad**, distinguiéndose para los efectos de nuestro trabajo entre MyPE agropecuarias y MyPE no agropecuarias.

La información referente a las características sectoriales de la empresa, se presenta en el Componente de Asistencia técnica.

---

<sup>3</sup> Texto parcialmente tomado de: Programa de Fortalecimiento Institucional Cofide / Fortifica Producto C3: Análisis de Clientela y Manejo de Productos de Microcrédito. Curso de capacitación para oficiales de crédito. Caja Rural de Ahorro y Crédito San Martín. Tarapoto – Perú del 07 al 11 de Agosto de 2000





## Los Principios guía en micro finanzas

- Generales: escala y sostenibilidad
- Relativos al microcrédito
- Relativos al microahorro

### Principios escala y sostenibilidad<sup>4</sup>

La escala de las operaciones tiene una dimensión externa (hacia el mercado) y una interna (dentro de la empresa):

- La permanente búsqueda de nuevos clientes es parte de la función social de una IMF por la existencia de mercados potenciales no satisfechos. La evaluación de los nichos de mercado insatisfechos y la posibilidad de la entidad de situarse en ellos, debe hacer parte de la estrategia "hacia el mercado" de toda IMF.
- Las economías de escala y de profundización contribuyen a mejorar la productividad, los costos operacionales y la eficiencia.
  - Las experiencias demuestran que la mayoría de las IMF tienen alcanzar economías de escala que les permiten la auto sostenibilidad cuando llegan a tener entre 5.000 y 10.000 clientes o activos superiores a los 2 millones de dólares EEUU.
  - La productividad se define por el nivel de servicio que puede proveerse con un determinado costo. En una IMF esto se expresa en el promedio de préstamos que un oficial de créditos puede conceder en un plazo dado, en el bien entendido que su responsabilidad se prolonga hasta la recuperación total del crédito.
  - Las economías de profundización expresan la rentabilidad que puede ser obtenida de un cliente mas allá de una simple operación de crédito (por ejemplo por pagos de cuentas, transferencias y otros servicios no financieros, o por los ahorros que deposita cuando no está debiendo un préstamo).
- Los ejemplos de IMF exitosas muestran siempre instituciones que funcionan sin o con muy pocos subsidios

### Principios guía del microcrédito

- Conocer y entender el mercado
  - Como ya se ha indicado, las necesidades de las MyPE son principalmente por liquidez y capital de trabajo con préstamos de corto o muy corto plazo;
  - Debido a su flexibilidad y facilidad para adaptarse al mercado, las MyPE tienen dificultades para definir sus necesidades de crédito en objetivos específicos. Esto implica que con frecuencia se debe dar mas importancia a la experiencia y a la honestidad que a criterios estrictamente contables.
  - Se deben minimizar los costos de transacción para el cliente, acercándose a éste, aplicando procedimientos sencillos y desembolsando rápidamente los préstamos.
  - Las tasas de interés serán relativamente más altas que las del sistema financiero, pero por lógica de competencia, deben ser más bajas que las de los prestamistas informales.
- Aplicar técnicas operacionales adecuadas para reducir los costos administrativos
  - Créditos pequeños requieren procedimientos simplificados.
  - Mecanismos de aprobación de los créditos descentralizados, sobre la base de criterios de elegibilidad verificables fácilmente, más que por la evaluación cuantitativa del negocio mismo.
  - Sistemas de administración de recursos humanos que estimulen la responsabilización de los oficiales de crédito o ejecutivos de cuentas, aplicando además incentivos que asocien resultados a ingresos.
  - Cuando se aplican metodologías grupales, el grupo asume muchos de los mecanismos y procedimientos crediticios.

---

<sup>4</sup> Escala. Sostenibilidad



- El rigor en la evaluación y análisis del cliente y de su entorno es un factor fundamental para conseguir la recuperación total y oportuna del préstamo.
- Se deben aplicar técnicas adecuadas para estimular los reembolsos, como la presión social, el crédito grupal y la renovación inmediata de un crédito si ha habido un reembolso sin inconvenientes del préstamo anterior.

#### **Principios guía en la movilización del ahorro**

- Todos los modelos viables de microfinanzas reconocen que la captación de ahorros es para el usuario un factor tan importante como la colocación de créditos, por varias razones:
  - Se conocen mejor los flujos monetarios del cliente,
  - El ahorro contribuye al autofinanciamiento, lo que determina a término una menor dependencia del crédito,
  - La IMF que moviliza ahorros consigue una mayor viabilidad y autonomía, al depender de sus propias captaciones para sus operaciones.
- Los mecanismos de movilización de ahorros son variados.
  - A menudo las IMF exigen alguna forma de ahorro obligatorio a los prestatarios, el que puede tomar la forma de un incremento en la tasa de interés. Este ahorro se acumula a nombre del usuario en una cuenta de depósito en la misma IMF.
  - Asociar el crédito al ahorro voluntario, ya sea como prerrequisito para obtener un crédito, o como sistema de garantía de las sumas adeudadas.
- Los procedimientos de depósitos se deben caracterizar por su sencillez y bajo costo para el depositante. Generalmente (pero no siempre) un retorno positivo en términos de tasas de interés es una condición mínima necesaria para captar recursos.

#### **Que son las tecnologías micro financieras**

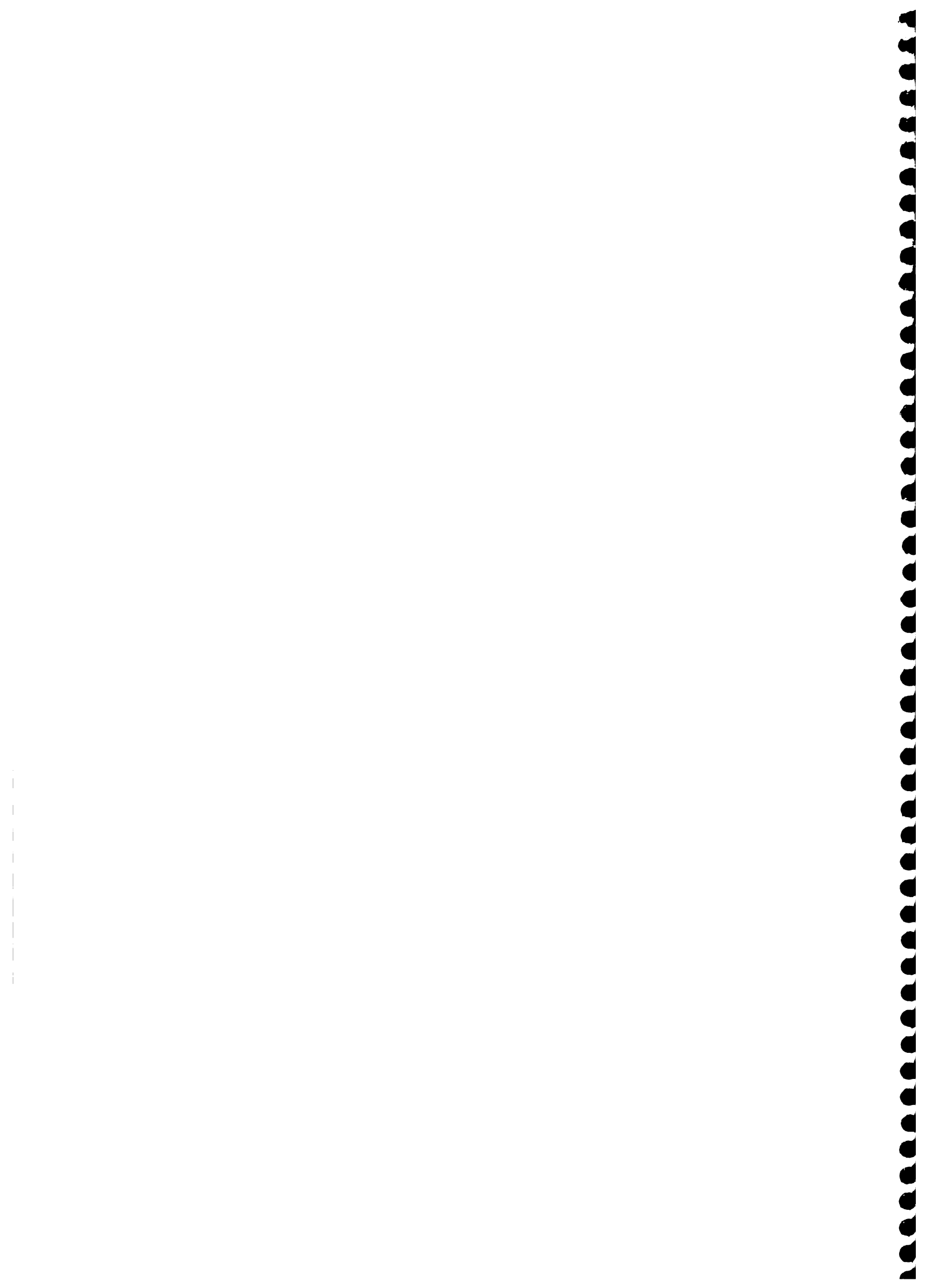
Escala y autosuficiencia financiera solo han sido posibles en microfinanzas gracias al desarrollo de tecnologías adecuadas para alcanzar un gran número de clientes

Es posible distinguir tres grandes grupos de tecnologías micro financieras

- Las tecnologías grupales.
- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito o Uniones de Crédito.
- Las tecnologías individuales y el crédito de transformación.

Las **tecnologías grupales** comprenden al menos dos modelos principales y numerosas variantes. En general los grupos pueden ser pequeños – de 3 a 5 miembros – o muy numerosos, con hasta 50 ó 100 asociados. Los dos modelos mas conocidos y/o exitosos de estas tecnologías son:

- El mecanismo de **grupos solidarios (GS)**
  - Un GS comprende por lo general entre 3 y 10 empresarios que se juntan para recibir un crédito y a veces también algunos servicios complementarios (capacitación). Por norma la participación a un GS está condicionada a la movilización de ahorros por parte del grupo, aún en montos mínimos.
  - Generalmente los créditos se acuerdan de manera rotativa dentro del grupo, recibiendo primero uno, luego el segundo, y así sucesivamente hasta que todos han recibido un préstamo momento en el cual se reinicia nuevamente el ciclo. Así se supone que los que no han recibido un préstamo presionan al deudor para que pague y puedan ellos a su vez recibir el préstamo.
  - Algunas de las experiencias mundiales más exitosas de GS son:  
El Grameen Bank de Bangladesh



Los programas de Acción Internacional en numerosos países, de los cuales la más conocida es la experiencia de PRODEM en Bolivia que ha logrado convertirse en Banco Sol.

- En el Ecuador los mecanismos promovidos por Prodepine.
- El mecanismo de bancos comunitarios (BC)
  - Los BC son asociaciones autogestionadas de ahorro y crédito. Las operaciones comienzan cuando una organización externa presta dinero a un BC recién establecido el que es represtado a sus miembros.
  - Los miembros del grupo firman un contrato de préstamo, asumiendo la deuda mancomunada y solidariamente. Variable de país a país, el monto del primer crédito es pequeño pero en caso de reembolso regular por el grupo, se concede inmediatamente un nuevo crédito por un monto mayor al precedente.
  - Los créditos son acordados a 4 meses o 6 meses, con reembolsos semanales, quincenales o mensuales, en cuotas iguales que comprenden capital, intereses y una parte de ahorro que se acumula a nombre del grupo.
  - Cuando el monto del crédito y los ahorros del grupo alcanzan un cierto nivel preestablecido, se considera que éste se "gradúa" y está en condiciones de continuar sus operaciones autónomamente con los recursos propios acumulados.
  - El modelo de bancos comunitarios fue desarrollado hace más de 15 años por FINCA internacional en Costa Rica y es aplicado actualmente con éxito en numerosos países por algunas grandes ONG internacionales (CARE, FFH, etc).
- Las cooperativas de ahorro y crédito (COAC) o uniones de crédito representan un universo muy complejo y particular cuyo análisis requeriría un capítulo completo. Cabe solo indicar que en general existen dos grandes tipos de COAC:
  - Las cooperativas abiertas, en las cuales la base social está constituido por cualquier persona que desee asociarse. Incluso en algunos países las COAC abiertas pueden ofrecer servicios de depósito a cualquier persona aunque no sea socio.
  - Las cooperativas cerradas reagrupan en general a personas que tienen algún tipo de vínculo profesional o contractual, como por ejemplo, ser empleados de una misma empresa o institución, o pertenecer a una misma profesión (cooperativas de médicos, dentistas o maestros por ejemplo) o incluso de un mismo sector de actividad (cooperativas de crédito de agricultores o de artesanos).
- El crédito de transformación. El concepto parte del supuesto que existen tres niveles en el desarrollo de una empresa:
  - Período de formación, en el cual el empresario, aún sin experiencia, busca nichos de mercado en los cuales producir y vender con el objeto de mejorar sus ingresos.
  - Período de expansión, es aquel en el cual el empresario acumula experiencia y capital, aumentando progresivamente su cifra de negocios
  - En el período de transformación, la empresa deja de ser micro, para transformarse en un pequeño negocio estable.

El crédito de transformación busca acompañar este proceso de crecimiento (y en particular la transformación), ofreciendo créditos cada vez más grandes a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

- Se trata por lo general (aunque no exclusivamente) de créditos individuales.
- Condiciones flexibles, de acuerdo a los requerimientos del empresario y las necesidades de la empresa (ciclo de producción por ejemplo).
- Préstamos crecientes, comenzando por montos pequeños y plazos relativamente cortos hasta conocer al cliente. Los créditos se incrementan progresivamente en montos y plazos, incluyendo préstamos para activos fijos y/o mediano o largo plazo, una vez que el empresario ha demostrado sus aptitudes y la empresa ha ganado consistencia.
- Exigencias de garantías también crecientes, a medida que aumenta el nivel de compromiso y los activos de la empresa.



El factor clave en el correcto funcionamiento del crédito de transformación es la identificación de una clientela solvente, para lo cual existen diversos mecanismos:

- El primero y más importante es el rigor en el análisis del empresario y del negocio.
- El segundo mecanismo es comenzar con créditos pequeños y a plazos relativamente cortos para conocer el comportamiento del cliente.
- El tercer mecanismo es la disponibilidad de alguna forma de garantía, aunque éstas sean no convencionales (bienes durables o enseres domésticos), avales de terceros, cuentas de depósito, etc.

Los programas de microfinanzas se evalúan desde dos puntos de vista

- La relación IMF – cliente
- La viabilidad institucional

### Que es el microcrédito

*El micro crédito "es un préstamo, en condiciones fáciles, sencillas y en el momento oportuno, que se le concede a un microempresario para que pueda comprar la mercadería que luego vende, la materia prima para confeccionar las prendas, la maquinaria para elaborar el producto. Entonces el crédito sirve para financiar las necesidades de los negocios de los microempresarios" <sup>5</sup>*

El Art. 1, numeral 2 de la Resolución No. JB-2002-457 del 10 de junio de 2002, de la Superintendencia de Bancos del Ecuador señala:

#### **\*1.4 MICROREDITOS**

*Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.*

*En los microcréditos deberá darse principal importancia a la política que la institución financiera aplique para la selección de los microempresarios, a la determinación de la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de sus recursos, provenientes de ventas o servicios, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista"...*<sup>6</sup>

Para considerarse micro crédito el monto deberá ser inferior a US\$ 20.000

*"Los motivos por los que las personas de los sectores más desfavorecidos quieren tener acceso al microcrédito son muy variados: ...*

- *Financiar las actividades de la microempresa; es decir, toman prestado para capital de trabajo. Por ejemplo: Compra de telas para confección.*
- *Llevar a cabo pequeñas inversiones en las microempresas; es decir, invierten el crédito en activos fijos. Por ejemplo, adquisición de una máquina de coser.*

<sup>5</sup> Red Financiera Rural. Boletín Informativo, Publicación Trimestral 5. Quito. 2002. Pag. 5

<sup>6</sup> Superintendencia de Bancos. Resolución No. JB-2002-457. Guayaquil, 10 de junio de 2002.





- *Mejoramiento de la vivienda.*
- *Cubrir los costos de ciertas obligaciones familiares o sociales, como matrimonios o entierros.*
- *Hacer frente a emergencias de diverso tipo, como por ejemplo reconstruir su vivienda después de una catástrofe natural.*<sup>7</sup>

### 2.1.3 Situación de las Microfinanzas Rurales en el Ecuador

Para el desarrollo de este tópico - dada la trascendencia y actualidad – se consideró incluir algunos datos y referencias de las ponencias presentadas durante el II Foro Ecuatoriano de Microfinanzas, organizado por la Red Financiera Rural y realizado en la ciudad de Quito entre el 26 y 29 de Noviembre de 2002, evento que reunió a más de 150 actores de las microfinanzas ecuatorianas y latinoamericanas.

Fernando Fernández, Especialista en Microfinanzas, Proyecto SALTO Development Alternatives Inc. (DAI)<sup>8</sup> sitúa la evolución de la “industria de las microfinanzas” en Ecuador. “Tres momentos”:

- Primer momento: “El enfoque social” desde los 70’s hasta 1990
- Segundo momento: “El nacimiento de los innovadores y la desaparición de los tradicionales” - Crisis del sistema financiero.
- Tercer momento: “La dolarización y la profesionalización”

---

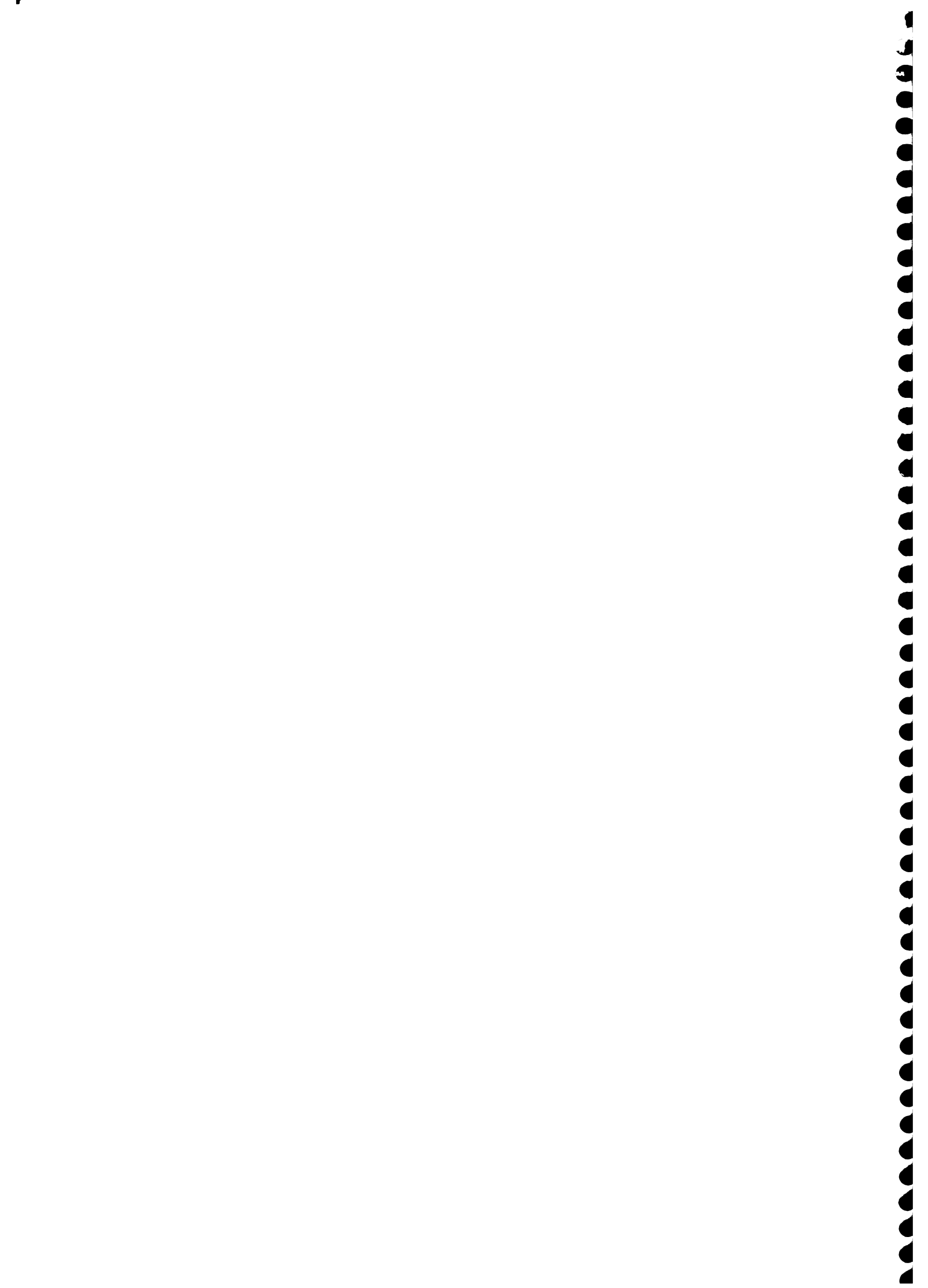
<sup>7</sup> Carpintero, Samuel. TEMA 10 LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO (ESPECIAL ATENCIÓN A LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO)  
CURSO: La financiación de las Entidades sin Fines de Lucro Programa de Gestión de Entidades sin Ánimo de Lucro. UNED- Fundación Luis Vives

<sup>8</sup> Fernández, Fernando. Situación de las Microfinanzas en Ecuador. II Foro Ecuatoriano de la Microempresa. Quito. Noviembre del 2002. Pag. 1



Tabla No. 3  
Evolución de la "industria de las microfinanzas" en Ecuador

Institucionalidad	<p><b>Primer momento: "El enfoque social" desde los 70's hasta 1990</b></p> <p>Años 70's.- Entidades Financieras Locales (EFL), que se promueven a través de ONG.</p> <p>Mediados de la década de los 80's.- Programas internacionales, nacionales y locales de apoyo financiero, de capacitación y asistencia técnica al sector de MYPE.</p>	<p><b>Segundo momento: "El nacimiento de los innovadores y la desaparición de los tradicionales" - Crisis del sistema financiero.</b></p> <p>Finales de los 90's.- Agendas más coordinadas entre los organismos internacionales; Se da paso a una mejor coordinación entre estos organismos y los operadores de microfinanzas; Se crea el Foro Nacional de Microempresa. La Red Financiera Rural y finalmente el Consejo Nacional de Microempresa.</p>	<p><b>Tercer momento: "La dolarización y la profesionalización"</b></p> <p>Las instituciones financieras reguladas y especializadas en microfinanzas, son las que presentan los mayores los mejores indicadores de crecimiento dentro de las instituciones financieras. Nuevas normas prudenciales de supervisión y Autorregulación orientadas hacia estándares internacionales. Productos y servicios financieros cada vez más adaptados a las necesidades de los clientes. El "enfoque económico" está reemplazando al "enfoque social" en las IMF. Esto significa que las instituciones son cada vez más conscientes que solo podrán ser "sostenibles" y podrán cumplir con su vocación social, si son financieramente viables y rentables. Número creciente de clientes atendidos de manera sostenible y mejora la penetración en mercados rurales y urbanos. El ahorro es parte de la oferta y el desarrollo de productos cada vez más innovadores.</p>
Principales actores	<p>Agencias donantes.- USAID, BM (FOPINAR), BID, IAF, KAF, SWISSCONTACT, PNUD, GTZ.</p> <p>Gobierno.- CFN/FOPINAR, BNF, UNEPROM, CONAUIPE (BID).</p>	<p>USAID, BID, CAF, SWISSCONTACT, PL-480, WOCUCU, DGRV, CTB.</p>	<p>USAID, BID, CAF, SWISSCONTACT, PL-480, WOCUCU, DGRV, CTB.</p> <p>CFN a través de fideicomisos, BNF. Los fondos de FOPINAR, UNEPROM y CONAUIPE se esturaron en la crisis.</p>



	<p>Sector privado.- bancos comerciales (Banco del Pacífico, Previsora y Banco Popular) Más de 30 ONG, la mayoría con pequeños programas y baja cobertura COAC rurales y urbanas, con productos muy genéricos y tradicionales.</p>	<p>Banco Solidario Banco del Pichincha – Credifé. Con en apoyo de USAID; FINCA, CRS y Proyecto HOPE ingresaron al mercado nuevas ONG COAC reguladas (que habían salido relativamente fortalecidas de la crisis) y COAC no reguladas. <i>Por diversas causas desaparecieron las siguientes entidades y programas: Banco Popular, Previsora programa de ayuda a la Comunidad del Banco del Pacífico; ONG tales como FEE, FVR, CORPOMICRO.</i></p>	<p>Banco Solidario, Credifé, SFE, COAC reguladas y no reguladas, ONG, COAC y ONG en proceso de regulación</p>
<p><b>Recursos financieros</b></p>	<p>factores que impedían el desarrollo de servicios financieros eficaces al finalizar los 80's: La provisión de crédito dependiente de líneas de crédito especiales provocaban una oferta del crédito inadecuado, esporádico y distribuido con desigualdad; El enfoque institucional del crédito no cumplía con las necesidades empresariales de los clientes (socios); Préstamos en dividendos a plazos fijos; Los programas no se encontraban desarrollando vínculos eficaces entre los clientes y fuentes confiables de financiamiento a largo plazo.</p>	<p>Cambios positivos impulsados por. Instituciones "Innovadoras" como el Banco Solidario, Credifé, algunas COAC y ONG especializadas; Provisión de crédito a través de líneas especializadas y continuas; Enfoque institucional del crédito, más adecuado a las necesidades empresariales de los clientes (socios); Desarrollo de vínculos eficaces entre los clientes a largo plazo.</p>	
<p><b>Debilidades del sistema de apoyo</b></p>	<p>Tasa de cobertura baja: el 5% de las ME estaba siendo beneficiada; Pocos programas institucionales eran sustentables; y la base de recursos era tan limitada que la mayoría dependía de fuentes únicas de financiamiento para su sostenimiento; Los programas eran generales y no estaban estructurados para satisfacer las necesidades particulares de los clientes; y. El enfoque implicaba alto costo y bajo impacto.</p>	<p>Baja cobertura 10% del sector se encuentra adecuadamente atendido. Cada vez más programas institucionales son sustentables y la base de recursos es diversificada. La acción cooperativa tradicional reproduce no logra captar efectivamente a la "población pobre". Los programas son generales y no están estructurados para satisfacer las necesidades particulares de los clientes. El enfoque en general, a excepción de los innovadores, se mantiene en un enfoque de alto costo y bajo impacto.</p>	

Fuente: Red Financiera Rural. Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR



*"En la República del Ecuador, la semilla del apoyo al desarrollo de las microfinanzas en áreas rurales y periurbanas se atribuye a Entidades Financieras Locales -EFL- que en un primer momento se promueven a través de ONGs estructuradas en nuevos paradigmas para el desarrollo (años 70). Algunas se especializaron, otras crearon entidades financieras independientes, mientras que otras siguen manejando "un paquete integrado de servicios" que incluye los de crédito proclives al paternalismo y que mantiene fuera de la realidad a determinados grupos sociales. Finalmente, la incursión de bancos comunales, de bancos regulados como el Solidario y Codesarrollo (cooperativa abierta y regulada) conjuntamente con las no reguladas: Jardín Azuayo y Casa Campesina de Cayambe, entre otras. Todas apuestan a la microempresa y se viene fortaleciendo, se esfuerzan técnicamente y van identificando productos que responden a la demanda y necesidades de servicios financieros para las microempresas rurales y los micro negocios periurbanos."*<sup>9</sup>

*"Con la evolución conceptual de las microfinanzas periurbanas, estas se han incorporado en el enfoque del desarrollo local y en la oferta de servicios financieros a favor de la población pobre rural y urbana, destacándose entre otros avances, los de la participación efectiva de la mujer como sujeto de crédito."*

*Los servicios financieros "no regulados" se representan en entidades financieras locales - EFL- como Bancos Comunales, Cajas Rurales o Agrícolas, ONG especializadas y Cooperativas de Ahorro y Crédito. Estas representan el tejido institucional emergente para atender las nuevas manifestaciones de la demanda financiera sustentada por los estratos informales de productores y microempresarios."*<sup>10</sup>

Los esfuerzos desarrollados por estas entidades, actualmente pueden canalizarse de manera coordinada, a través de su integración en la "Red Financiera Rural -RFR-" que cuenta con más de 30 instituciones entre reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Bancos. Las acciones emprendidas o promovidas por la RFR se centran en: (i) La autorregulación de las entidades no reguladas por la Superintendencia de Bancos; (ii) Programas de Capacitación para el fortalecimiento de las instituciones miembros; y, (iii) La creación de la Central de Riesgos, entre otras.

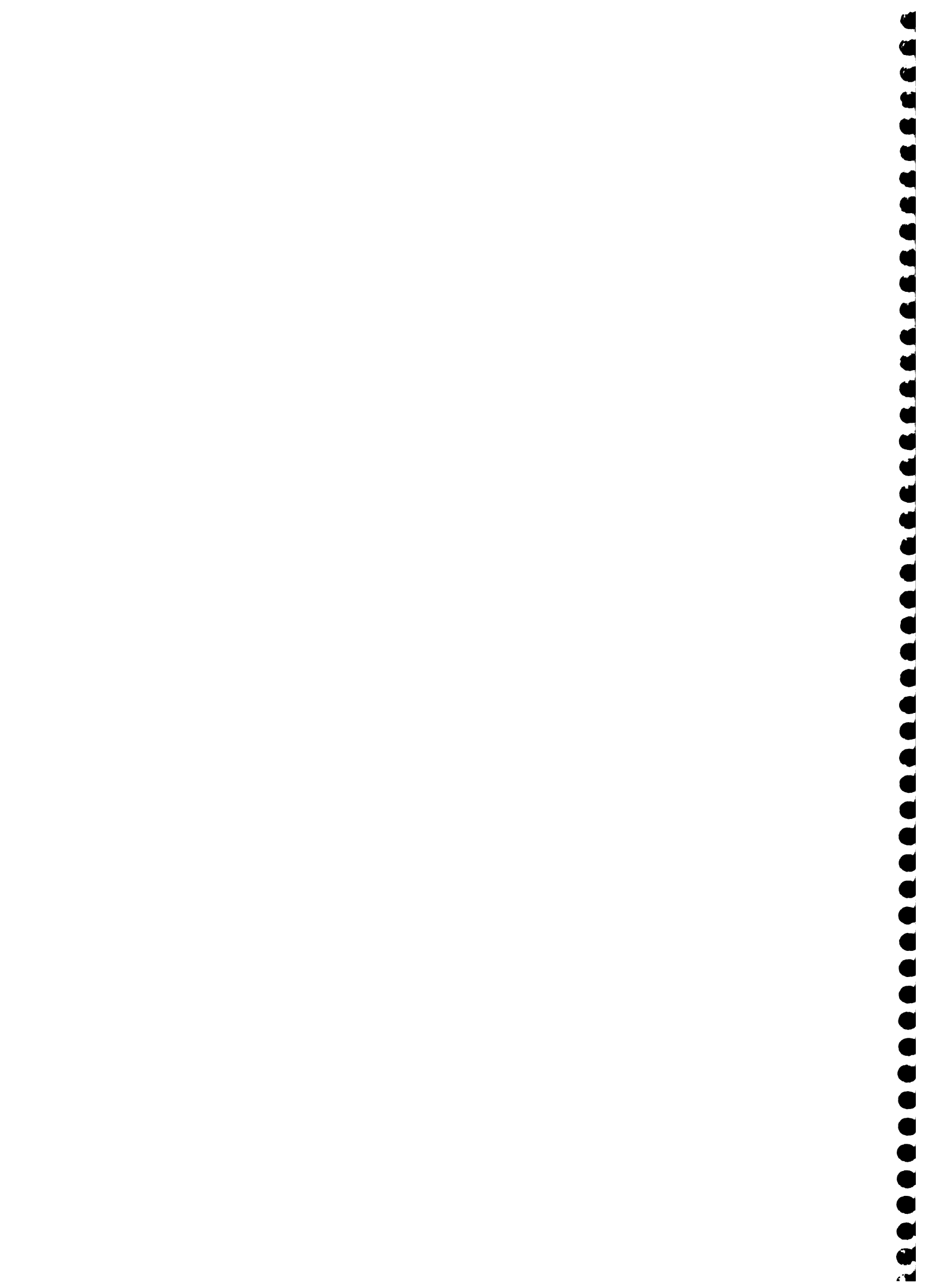
Los resultados del tratamiento de los servicios financieros rurales en un colectivo institucional se han evidenciado durante el transcurso de esta consultoría, toda vez que la sistematización de experiencias presentadas en los seminarios promovidos por la Red en el 2001 y 2002, así como algunos elementos teóricos en el tema de microfinanzas, constituyeron el principal referente de información secundaria para estos estudios básicos.

La tabla No. 4 consolida algunos indicadores de las IFL miembros de la Red. El conjunto de instituciones asociadas tiene una importante cobertura en cuanto a número de clientes atendidos, que a septiembre del 2002 se ubica en 278.250. (El total de operaciones del sistema financiero nacional a noviembre de 2002 es de 2'146.648).

Como se puede apreciar en dicha tabla, aun no es factible contar con información discriminada por área rural y urbana y por sexo. Consideramos que si la Superintendencia de Bancos exige que los reportes presentados por las entidades financieras contemplen este desglose, se podría finalmente contar con estadísticas que midan la participación de la mujer y

<sup>9</sup> Red Financiera Rural - CFN. Ponencia Econ. Fausto Jordán, Memoria del Seminario "Metodologías y herramientas prácticas para la implementación de Programas de Microfinanzas Rurales. Quito. Noviembre de 2001. Pág. 21.

<sup>10</sup> Op. Cit. 9. Pág.22





del sector rural en los servicios financieros de las entidades del Sistema Financiero Nacional. Las entidades no supervisadas, se están acercando cada vez al manejo de su información, conforme la normatividad de la SB, por tanto acogerían esta nueva clasificación de la información.

**Tabla No. 4**  
**PRINCIPALES INDICADORES CONSOLIDADOS DE LAS IFL MIEMBROS DE LA RED FINANCIERA RURAL<sup>11</sup>**

INDICADOR	Sep-02
No. De beneficiarios de crédito	278,250
No. De socios - clientes rurales	n/d
Porcentaje de socios - clientes rurales	n/d
Porcentaje de socios - clientes mujeres	n/d
Ahorro captado (en US\$)	85,355,900
Promedio ahorro (en US\$)	n/d
Cartera de Crédito (en US\$)	159,624,855
Promedio Crédito (en US\$)	574
Cartera en Riesgo	4.36%

Fuente: Red Financiera Rural  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

Una de las entidades que maneja indicadores por sexo y área geográfica es la Fundación Swisscontact, a través de su Proyecto Crédito y Ahorro Rural – CREAM – II FASE, iniciado en enero del 2001 bajo mandato de la COSUDE. Tiene como fin aumentar las posibilidades de acceso a servicios financieros de los pobladores del sector rural de la Sierra Central y Sur del Ecuador, a través del fortalecimiento de pequeñas entidades financieras (PEFs). Los datos consolidados se presentan en la tabla No. 5.

**Tabla No. 5**  
**PRINCIPALES INDICADORES CONSOLIDADOS DE LAS COOPERATIVAS DEL PROYECTO CREAM DE SWISSCONTACT**

INDICADOR	FECHA		
	Dic-00	Dic-01	Jun-02
No. De socios - clientes	109,867	196,000	246,314
No. De socios - clientes rurales	79,324	124,852	138,921
Porcentaje de socios - clientes rurales	72%	64%	56%
Porcentaje de socios - clientes mujeres	43%	44%	44%
Promedio ahorro zona rural (en US\$)	61	107	98
Promedio Crédito zona rural (en US\$)	2,202	1,508	1,285
Cartera en Riesgo	4.60%	4.30%	3.70%

Fuente y elaboración: Proyecto CREAM - Swisscontact

<sup>11</sup> Los datos consolidados incluyen información de 34 entidades afiliadas a la RFR, entre las que se encuentran Entidades de Segundo Piso, Bancos y Sociedades Financieras especializadas (con datos exclusivos de productos dirigidos a la microempresa), COAC, ONG y entidades gubernamentales, así como ONG internacionales que consolidan la información de entidades socias o apoyadas.



A continuación se transcriben algunas cifras de la Industria de las microfinanzas al 2002, presentadas por Mónica Hernández, Vicepresidenta Ejecutiva del Banco Solidario, en el II Foro Ecuatoriano de Microempresa:

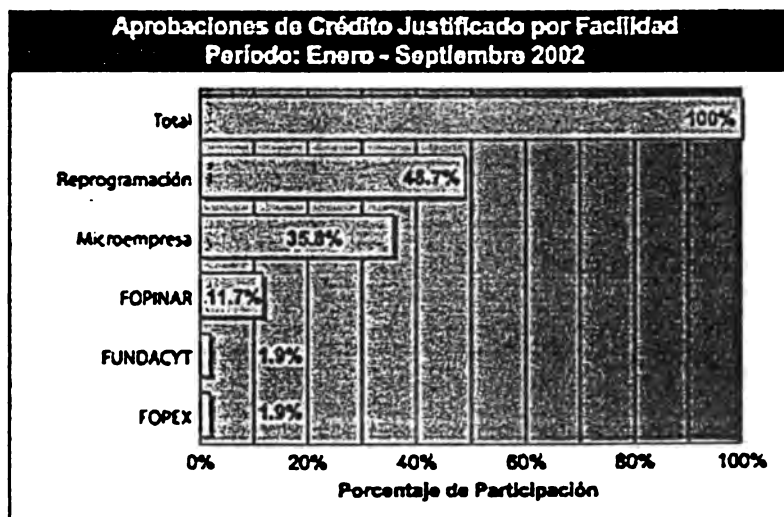
- Total de Microempresas en el Ecuador: 1'300.000
- Microempresas sin Acceso a crédito: 69%
- Microempresas con acceso a crédito: 31%
- Participación en el segmento:
  - Bancos 35%
  - Cooperativas: 29%
  - Prestamistas Informales 23%
  - ONG: 10%
  - Mutualistas, Financieras y proveedores: 3%

En el mes de octubre del presente año, las instituciones financieras reguladas muestran saldos de crédito que alcanzan la cifra de 47.6 millones de dólares, con la siguiente participación:

- Banco Solidario: 62%
- Financiera Ecuatorial: 13%
- CrediFé 12%
- Cooperativa 23 de Julio 5%
- 8 Cooperativas Reguladas: 8%

El gráfico No. 1 muestra estadísticas de la Corporación Financiera Nacional (CFN), publicadas en su página WEB, cortadas a septiembre de 2002. Es importante destacar que el crédito para microempresa es el segundo en importancia, con una participación del 35.8% del total de aprobaciones entre enero y septiembre de 2002.

Gráfico No.1



Fuente: Página WEB de la CFN  
 Elaboración: CFN  
 Diciembre de 2002



*"La consultora International Project Consult contratada por el BID, realizó en el 2000 (ver cuadro No. 4 del informe realizado por Frank Nieder<sup>12</sup>) las siguientes conclusiones en base a encuestas al mercado financiero en dos regiones del país en el área rural. La conclusión de este estudio es que el porcentaje de préstamos de cada uno de estos tipos de instituciones en las áreas rurales del Ecuador es en un 50% entregado por las institucionalidad formal, que incluye las cooperativas reguladas por la superintendencia de bancos y el otro 50% del crédito lo entregan las instituciones informales. Esto incluye a los siguientes sectores: cooperativas no reguladas por la Superintendencia de Bancos, cuyo papel se encuentra dentro de los límites legales en lo que respecta a los intereses; y, por otro lado, están los llamados proveedores y prestamistas, cuyos clientes son básicamente los pequeños agricultores, quienes pagan con sus cosechas en términos de intercambio desiguales, altos intereses a estos agentes informales de crédito, que tienen infraestructura para comprar y almacenar o procesar mencionadas cosechas"<sup>13</sup>*

En la Tabla No. 6 presenta el tamaño promedio de los préstamos y la participación porcentual en cuanto a número de operaciones de las instituciones financieras rurales, según la investigación de la señora Neider:

**Tabla No. 6**  
**Instituciones Financieras en Areas Rurales**  
**(Basada en una encuesta en 2 regiones)**

Tipo de Instituciones	Porcentaje del Número de préstamos	Tamaño Promedio de los préstamos
Bancos Comerciales (en operación y clausurados)	37%	US \$ 3,512
Cooperativas Reguladas	11%	US \$ 1,229
Banco Nacional de Fomento	2%	US \$ 947
<b>Total de Instituciones Reguladas</b>	<b>50%</b>	<b>US \$ 2,905</b>
ONGs y Cooperativas no reguladas	18%	US \$ 300
Proveedores	25%	US \$ 749
Prestamistas	7%	US \$ 283
<b>Total del sector Informal</b>	<b>50%</b>	<b>US \$ 521</b>

Fuente y elaboración: Encuesta International Project Consult, 2000

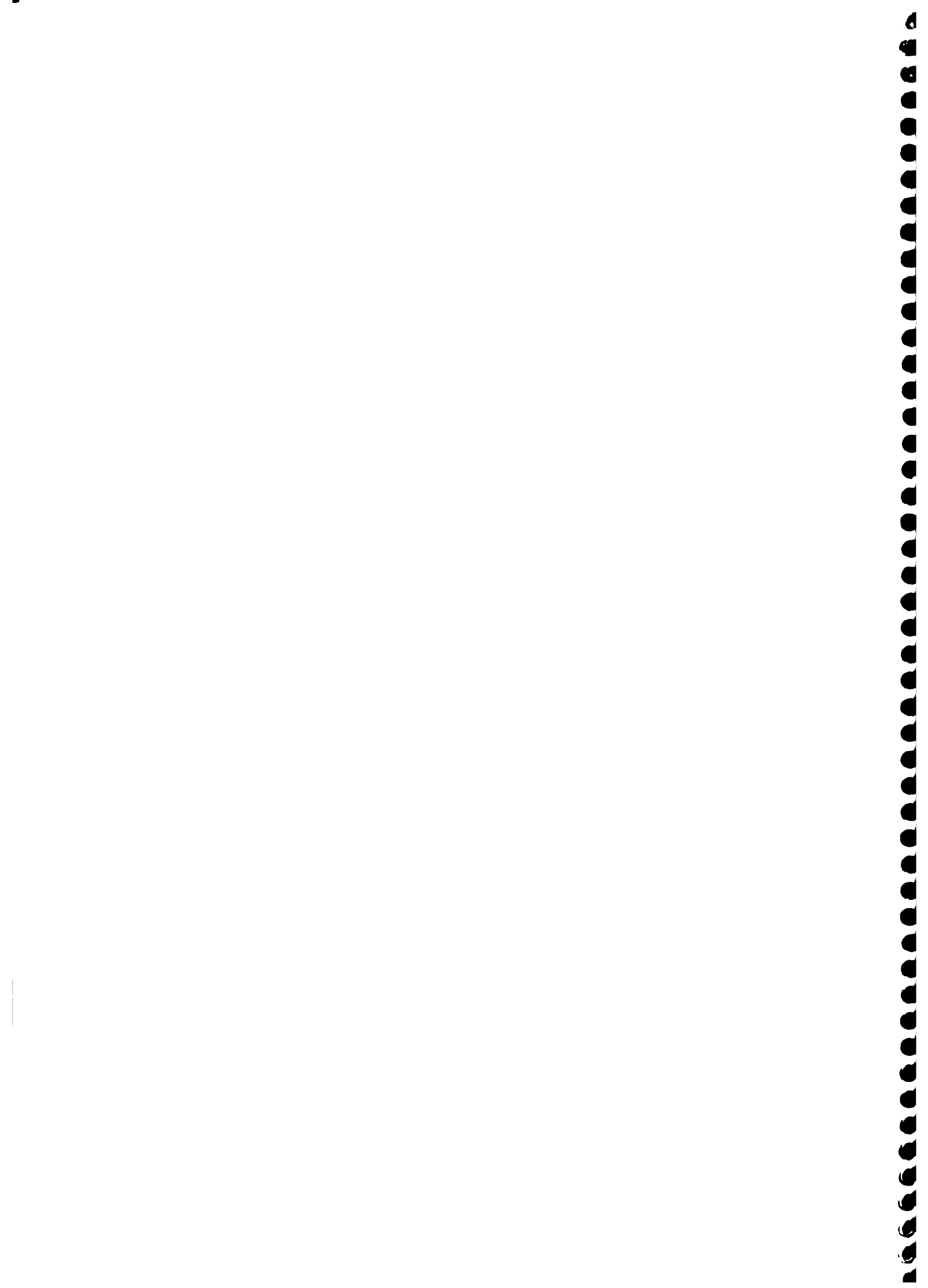
## 2.2 GÉNERO Y FINANCIAMIENTO

*"Una conceptualización alternativa de la pobreza categoriza las necesidades prácticas del género y los intereses estratégicos del género. Las necesidades prácticas son aquellas que emergen de una necesidad percibida inmediata y podrían referirse a las necesidades básicas como la comida, la ropa, el resguardo, etc. Los intereses estratégicos son sin embargo aquellos que emergen como consecuencia de la posición secundaria de la mujer y las relaciones de poder.*

*Estas normalmente se refieren a la violencia, el hostigamiento, los derechos de mujeres, etc. Sin embargo, nuevamente las necesidades e intereses están entrelazados y reproducen, pero la importancia que la mujer tiene en ambos depende fuertemente de su estatus socio-económico.*

<sup>12</sup> Nieder, Frank, Profundizando mercados financieros ecuatorianos en áreas rurales, Banco Interamericano de Desarrollo, Quito, mayo, 2001

<sup>13</sup> Bermúdez, Patricia y Anchundia Ma. Rosa, Evaluación de los Programas de Crédito del Ministerio de Bienestar Social: Crédito Productivo Solidario y Prodein, Quito, septiembre, 2002



*Aquellas experiencias de formas de pobreza severa, pueden desear tener sus necesidades prácticas debidamente direccionadas antes de sus intereses estratégicos.<sup>14</sup>*

*"Hace no mucho tiempo Razia Begum de Charfashion Thana en el distrito Bhola de Bangladesh, a duras penas podía conseguir tres comidas al día. Actualmente esta ama de casa de 35 años de edad gana mensualmente más de lo que necesita y sueña con la prosperidad. Razia, madre de 6 hijos, en el pasado casi desconocía lo que era el cuidado de la salud primaria y el saneamiento. Hoy los miembros de su familia utilizan baños higiénicos y consultan a un médico cuando se enferman. Cuando sus hijos estudian en la noche, Razia también lee y escribe con ellos. "Nunca imaginé que algún día iba a poder firmar mi nombre. Ha sido posible gracias a la Family Development Association (FDA). FDA ha cambiando mi vida," dijo Razia rebotante, quien ahora confecciona artículos para el hogar con bambú y caña. Su esposo también le ayuda en su trabajo. Los artículos y bienes que ella produce están en demanda en su zona debido a su buena calidad. Ella nunca va al mercado, los clientes vienen a su casa a comprar los artículos que ella fabrica. Todo empezó hace ocho años con un préstamo de 3000 takas (US\$60) obtenido de Paribar Unnayan Sangstha (FDA), una organización no gubernamental (ONG) local afiliada con Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF).<sup>15</sup>*

*Pertenezco a la Asociación de Toquilleras Barcelona - dice orgullosa doña Pabla Reyes<sup>16</sup> - y les quiero contar a ustedes compañeras nuestra experiencia: Hace 2 años, a raíz de una capacitación recibida que contó con el apoyo de Fundación Natura, 44 productoras de paja toquilla nos reunimos para crear el banco comunal Barcelona, con un aporte inicial de 4 dólares y una cuota mensual de 1 dólar por socia, actualmente ya somos 96 y tenemos un capital de 3000 dólares. Los préstamos en un primer momento eran de 20 dólares y actualmente de hasta 100 dólares, a 4 meses plazo y para usarlos libremente (no solo en actividades productivas). La tasa de interés se cifró en 3%, y en la actualidad el capital es de 3000 dólares. La comisión de crédito se reúne semanalmente y decide sobre la concesión de créditos a las solicitantes.*

*Los 100 dólares son suficientes para su actividad productiva, le preguntan desde la plenaria, por el momento si, pero cuando logremos vender directamente la paja en Cuenca vamos a necesitar mas plata, responde.*

A través de estas experiencias se puede reflexionar sobre dos elementos que se discuten en el "medio microfinanciero": (i) Si los programas de microfinanzas deben contemplar un enfoque de género y (ii) Si el crédito per se es un factor de empoderamiento.

### 2.2.1 ¿Por qué enfoque de Género?

Este primer elemento ha sido sustentado en el componente de derechos y autonomía de esta consultoría, no obstante; *"la mayoría de los ofertores enfrentan serias dificultades al*

14/C Consult. Ellie Bosch. Comment Ellie Bosch on Report Linda Mayoux [BO-880/02-37] Julio 2002

15 Salehuddin Ahmed . Creación de Fondos Autónomos Nacionales y Subregionales para el Microcrédito .Dhaka, Bangladesh. Pág. 2

16 Participante al taller efectuado en Salinas





*momento de decidir la incorporación del enfoque de género en sus programas; existe una manifiesta brecha entre lo que constituye la concepción del enfoque y la traducción del mismo a procesos y herramientas que permitan una adecuada operacionalización.<sup>17</sup>*

Las principales dificultades identificadas son:

- 1. "Programas calificados como "cruzados por enfoque de género" pero ausentes, sin embargo, de ejes estratégicos institucionales. El enfoque de género aparece como una buena intención, pero desligado de la misión y la visión institucional.*
- 2. Ausencia de procedimientos metodológicos básicos que logren vinculaciones entre la naturaleza del diseño del programa de enfoque de género, el logro de la eficacia buscada, los indicadores de empoderamiento y los efectos e impactos esperados*
- 3. Una limitada o inexistente disposición a utilizar el enfoque desde la demanda como punto de arranque para el diseño de los productos con enfoque de género, asociado a una débil práctica de la metodología de diseño de productos*
- 4. Débil presencia o ausencia de sistemas de monitoreo y evaluación con indicadores de género, que dificultan o impiden la constatación del enfoque en los productos financieros*
- 5. En ausencia a parámetros claros y ordenados de procedimientos metodológicos, algunas instituciones asumen tendencias reduccionistas que homologan la aplicación de un enfoque de género a la presencia mayoritaria de mujeres en los programas de servicios empresariales.*
- 6. Existencia de paradigmas que asocian la eficiencia financiera con productos diseñados para garantizar la recuperación de créditos dejando de lado valores agregados como el enfoque de género que, paradójicamente, se manifiestan como ventajas competitivas.*
- 7. Recurso humano no suficientemente preparado en competencias específicas en el manejo conceptual y operativo del enfoque de género, así como limitaciones en facilidades y sistemas de apoyo.<sup>18</sup>*

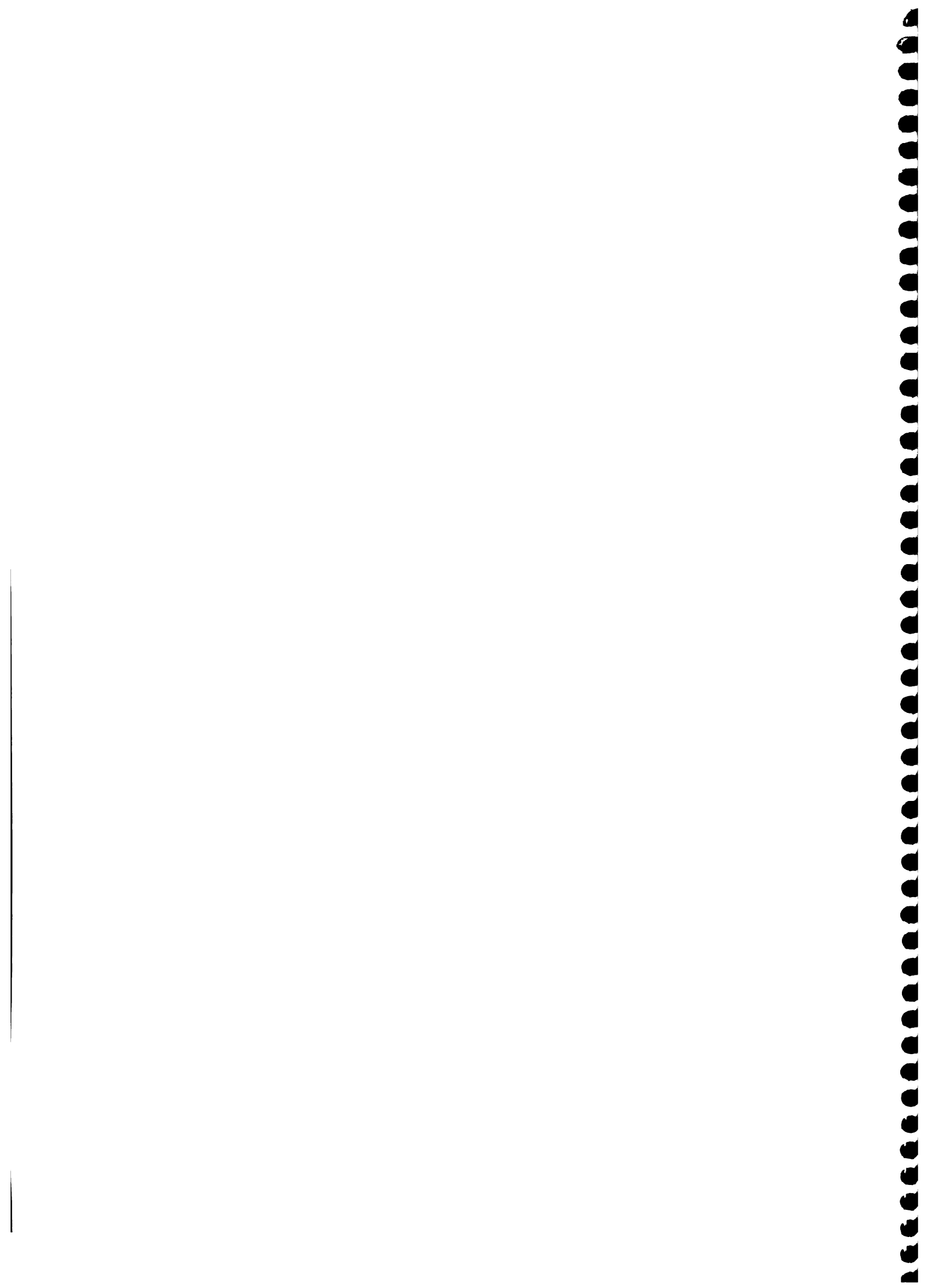
## **2.2.2 ¿El microcrédito per sé es un factor de empoderamiento de las mujeres?**

*"Muchos programas de microfinanzas se concentran en las clientes mujeres con la expectativa que "empoderarán" a las mujeres de muchas maneras. Sin embargo, es esencial entender, como se expreso anteriormente, que las mujeres trabajan dentro limitaciones, las cuales inadvertidamente afectan su rol como clientes de las microfinanzas. Sea en asuntos financieros o temas de la empresa, las mujeres tienen que organizar sus roles conforme a las condiciones actuales en las que ellas viven y las relaciones que ellas tienen con los individuos*

---

17 Red Financiera Rural. Ponencia del Sr. Juan Contreras de la firma Intercambio de Perú. II Foro Ecuatoriano de la Microempresa. Quito. Noviembre de 2002. Pág. 1.

18 Op. Cit. 17



alrededor de ellas. En términos reales, esto está determinado por sus habilidades, conocimiento, confianza, responsabilidades del hogar, normas sociales, etc. En muchos casos esto depende también de la edad de la mujer y el estado matrimonial.

Las funciones económicas y financieras que una mujer puede tener que desempeñar en un programa del microfinanzas, pueden estar determinadas a nivel individual por su acceso a servicios financieros y, a nivel del hogar, por el control de los hombres sobre las finanzas o el gasto. También puede ser difícil para una mujer romper la percepción social de que los hombres son los que controlan las finanzas. También, el tipo de actividad económica a que una mujer realiza y su desempeño en la misma, depende fuertemente de su trabajo doméstico, el acceso a varios recursos, los mercados, etc., los cuáles están determinados por las normas sociales. La educación también juega un papel importante determinando la habilidad de una mujer de funcionar eficazmente en un programa del microfinanzas. Falta de educación no sólo es una limitación personal pero también es una desventaja para las mujeres, teniendo el acceso a los bancos, las instituciones Financiera, etc. Derechos legales (por ejemplo - terreno) son usualmente negados a las mujeres estos no solo incrementa su vulnerabilidad en un amplio sentido sino que también limita sus habilidades para demandar servicios.

Es por consiguiente útil para los programas del microfinanzas estar conscientes de lo siguiente:

- a. Las relaciones del género que existen en el área,
- b. Los antecedentes de la clientela meta (como edad, estado matrimonial, familia, etc.),
- c. El tipo de cambio ambicionado por las mujeres como individuo, familia, y miembro de la comunidad y, el cambio ambicionado para otros como miembros del hogar y la comunidad.
- d. La manera en que se espera que el cambio ocurra.
- e. Los obstáculos o efectos negativos de tal cambio.<sup>19</sup>

Mayoux define al empoderamiento como "un proceso continuo a través del cual la mujer logra igualdad de derechos, recursos y poder"<sup>20</sup>

Partiendo de esta definición, a continuación se presentan algunas reflexiones surgidas de la discusión al interior del equipo consultor, basadas en la literatura existente, así como de la propia experiencia y las lecciones aprendidas a lo largo de la trayectoria profesional y los resultados de esta consultoría

Si se entiende al empoderamiento de la mujer como un "proceso", éste debe partir de un conjunto de insumos o elementos de atención que deben ser resueltos de manera ordenada y escalonada, priorizando los esfuerzos en función de las necesidades básicas y estratégicas de cada uno de los estratos de mujeres rurales, estratos formados por los niveles de pobreza, educación, actividad económica y organización, entre otros. En tal sentido, si se espera que el crédito contribuya al empoderamiento en la mujer, éste debería ser promovido y administrado como un elemento interdependiente del resto de acciones emprendidas a favor de la mujer y sus derechos.

El crédito no debe ser "inducido", debe ser "requerido". Si los programas de servicios financieros contemplasen esta premisa, posiblemente tendríamos mejores experiencias en el acceso y control de los recursos por parte de las mujeres.

<sup>19</sup> Documento Imp-Act, Genero y Pobreza. Pág. 4 - 5

<sup>20</sup> Op. Cit. 14. Pág. 8



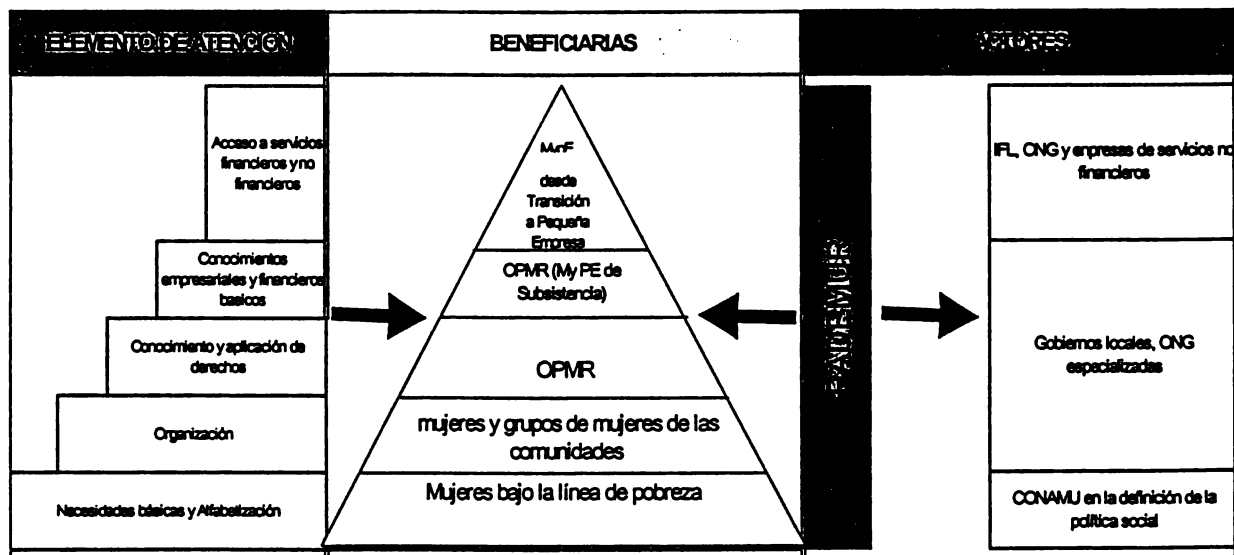
Recuerdo la experiencia contada por una campesina allá por el año 96 en una convención en Loja, quien fue "favorecida" con un crédito para comprar una cama adicional para sus hijos, lastimosamente entre golpes y licor dichos fondos fueron dispuestos por su cónyuge. Los efectos de esta situación repercutieron a nivel económico, pues los recursos no tuvieron su destino y adicionalmente generaron una pérdida de la autoestima muy grave.

Por el contrario, durante los talleres desarrollados dentro de esta investigación, asistieron representantes de microempresas como "Mermeladas Catarina", que conocen plenamente sus derechos, son líderes y reciben o han recibido capacitación empresarial, quienes hacen uso del crédito cuando lo requieren y toman decisiones sobre éste.

Estas experiencias que se repiten a lo largo de los programas microfinancieros, nos llevan a la conclusión de que el crédito debería dirigirse a mujeres que están preparadas para administrarlo, lo que implica que hubieren sido parte de procesos participativos de aprendizaje y toma de decisiones y que hayan sido o sean capacitadas en herramientas sencillas de gestión empresarial, en caso de créditos productivos.

En el gráfico No. 2 Se presenta una propuesta a ser ampliada en el capítulo de estrategias, con respecto al grado de participación del PADEMUR como eje coordinador de los diferentes actores para solventar los elementos de atención a las mujeres rurales.

Gráfico No. 2  
ESQUEMA DE INTERVENCIÓN DEL PADEMUR



### 2.3 EXPERIENCIAS DE PROGRAMAS DESARROLLADOS EN EL ECUADOR

Para los estudios básicos se ha efectuado investigación bibliográfica sobre algunos programas de microcrédito, los cuales se describen en Anexo No. 2.



### III. RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS PROVINCIAS INVESTIGADAS

#### 3.1 VOLUMEN DE CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL BAJO EL CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

**Tabla No. 7**  
**SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**  
**VOLUMEN DE CREDITO POR TIPO DE ENTIDAD**  
 (Montos en miles de dólares americanos)

TIPO DE ENTIDAD	A noviembre de 2001				A noviembre de 2002			
	Total		Participación		Total		Participación	
	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	1,265	92,584	0.08%	2.02%	1,339	142,605	0.06%	2.92%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	7,044	375,214	0.44%	8.19%	6,828	395,242	0.32%	8.10%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	1,388,933	3,512,104	88.92%	76.68%	1,955,466	3,874,810	91.09%	79.44%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	147,403	144,418	9.22%	3.15%	127,108	165,280	5.92%	3.39%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	32,004	301,622	2.00%	6.59%	34,769	163,478	1.62%	3.35%
MUTUALISTAS	9,760	59,283	0.61%	1.29%	6,744	57,439	0.31%	1.18%
SOCIEDADES FINANCIERAS	11,617	94,879	0.73%	2.07%	14,394	78,781	0.67%	1.62%
<b>TOTAL</b>	<b>1,598,026</b>	<b>4,580,103</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,146,648</b>	<b>4,877,635</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR

Diciembre de 2002

Como se puede apreciar en la tabla No 7 la banca privada nacional es la proveedora principal de los recursos crediticios, con una participación en cuanto a volumen, del 76.68% y 79.44% en 2001 y 2002 respectivamente, seguida de la banca extranjera con 8.19% en el 2001 y 8.10% en el 2002.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito han incrementado ligeramente su participación de 3.15% a 3.39% entre el 2001 y 2002, mientras que se observa un importante decrecimiento en la participación del sector público, que baja del 6.59% al 3.35%.

Mediante la división del monto colocado entre el número de operaciones concedidas, se obtiene el monto promedio del crédito por cada tipo de entidad, datos que se reflejan en la Tabla No. 8.

Si contrastamos estos montos promedios con el definido por la SB como micro crédito, (< US\$ 20.000) todas las entidades nacionales estarían dentro de los rangos de atención al sector microempresarial urbano y rural (los montos más pequeños lo registran las Cooperativas de Ahorro y Crédito, con un promedio de 1.000 y 1.300 dólares a noviembre del 2001 y 2002, respectivamente. La banca privada ha disminuido el monto promedio por operación, de 2.500 en el 2001 a 2.000 dólares en el 2002). Sin embargo; cabe en este punto transcribir la siguiente cita que hiciera Patricia Bermúdez en su Estudio "Evaluación de los Programas de Crédito del Ministerio de Bienestar Social: Crédito Productivo Solidario y Prodein".

Un informe "Estudio de Impacto de las Cajas Solidarias implementadas por el proyecto PRODEPINE en pueblos y nacionalidades del Ecuador", elaborado en Abril del 2002 por Matilde Camacho, nos indica:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100



*"Pero el servicio más deficitario es sin duda el que se refiere a lo financiero y la provisión de capitales para impulsar las actividades productivas y micro empresariales de las familias e individualmente de indígenas y afro ecuatorianos. El crédito institucional es una de las falencias existentes para el desarrollo de la población indígena; a nivel nacional sólo el 5% y 6% de indígenas y campesinos hombres obtuvieron crédito de alguna institución financiera, mientras para las mujeres indígenas desaparece, el 0% es una cifra elocuente de una realidad que se cierra para este sector; en el caso de mujeres campesinas recién aparece un leve 3% de mujeres que ha tenido oportunidad de un crédito institucional ..*

*La única entidad financiera (el Banco Nacional de Fomento) que durante décadas ha estado dedicada a entregar créditos para el desarrollo del sector agropecuario, no ha logrado insertarse en la población indígena, mucho peor en las familias indígenas con jefatura femenina; los trámites engorrosos, la exigencia de garantías tradicionales y problemas derivados de la ausencia de títulos de propiedad marcan las principales limitaciones de ésta y otras instituciones de crédito... <sup>21</sup>*

**Tabla No. 8**  
**SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**  
**MONTO PROMEDIO DE CREDITO POR TIPO DE ENTIDAD**  
**(En miles de dólares americanos)**

TIPO DE ENTIDAD	Nov-01	Nov-02
BANCOS OFF SHORE	73.2	106.5
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	53.3	57.9
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	2.5	2.0
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	1.0	1.3
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	9.4	4.7
MUTUALISTAS	6.1	8.5
SOCIEDADES FINANCIERAS	8.2	5.5

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

La Tabla No. 9, muestra la participación crediticia de cada provincia del área de influencia del PADEMUR, frente al volumen total de crédito del sistema Financiero Nacional.

Aproximadamente la cuarta parte del volumen de crédito a nivel nacional, se encuentra colocada en la Provincia de Guayas, mientras que la provincia de Orellana prácticamente no opera con el sistema financiero controlado.

Un análisis más detallado sobre la oferta provincial, se presentará más adelante.

<sup>21</sup> Camacho, Matilde, Estudio de Impacto de las Cajas Solidarias implementadas por el proyecto PRODEPINE en Pueblos y Nacionalidades del Ecuador, PRODEPINE, Abril del 2002.



**Tabla No. 9**  
**SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**  
**VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO**  
**A noviembre del 2002**  
**(Montos en miles de dólares americanos)**

Provincia de Influencia Pademur	Monto	Participación
DE BOLIVAR	6,924	0.14%
DE COTOPAXI	58,381	1.20%
DE ESMERALDAS	29,527	0.61%
DE IMBABURA	83,444	1.71%
DE LOJA	71,676	1.47%
DE LOS RIOS	96,611	1.98%
DE MORONA SANTIAGO	8,931	0.18%
DE ORELLANA	1,425	0.03%
DEL AZUAY	274,640	5.63%
DEL GUAYAS	1,228,269	25.18%
RESTO DE PROVINCIAS (no participantes)	3,017,809	61.87%
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>4,877,635</b>	<b>100.00%</b>

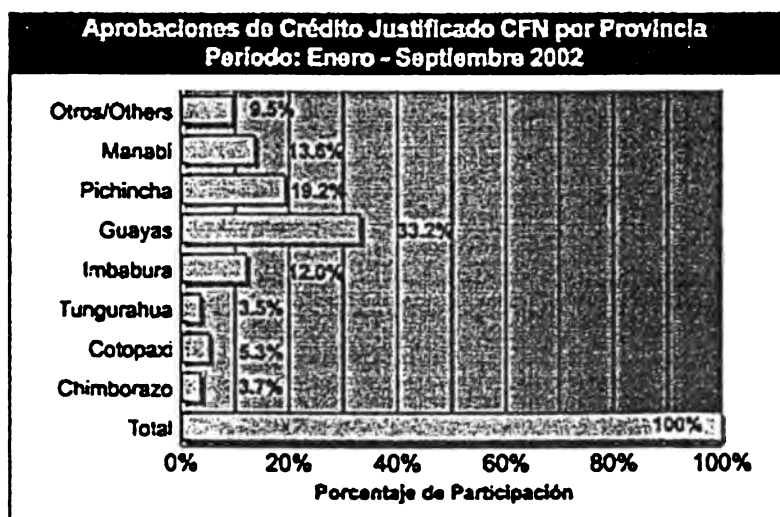
Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR

Diciembre de 2002

La participación en las aprobaciones de crédito de CFN por provincia, entre enero y septiembre del 2002, se muestran en el gráfico No. 3, destacándose que la tercera parte de las operaciones está en Guayas. Entre Guayas y Pichincha suman el 52.4 de la participación.

**Gráfico No. 3**



Fuente: Página WEB de la CFN

Elaboración: CFN

Diciembre de 2002



### **3.2 CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES INVESTIGADAS EN LOS ESTUDIOS BÁSICOS**

En Anexo No. 3 se encontrará una matriz - cuyo formato se presenta en la Tabla No. 11 - que resume las características de las instituciones investigadas. El aporte fundamental de este instrumento es la obtención de información de partida utilizando criterios e indicadores que podrían ser valorados y ponderados para la selección de las IFL a la hora de poner en ejecución el Proyecto PADEMUR, en función de las estrategias a seguirse.

De igual manera, una vez que se concluya con la creación de la base de datos, este instrumento podría ser alimentado con información de otras IFL. Es recomendable que la base de datos contemple niveles de acceso para sus diferentes usuarios, de tal manera que por un lado se amplía su utilidad más allá del PADEMUR, pero a la vez se crea confidencialidad de cierta información proporcionada por las IFL.

En virtud del tiempo, así como por la falta de instituciones financieras, no se efectuó investigación de campo en las provincias de Orellana y Morona Santiago.

El tamaño de las IFL investigadas que se refleja en la Tabla No. 12 es muy variado, ya que encontramos instituciones pequeñas como la Cooperativa Quininde con un total de activos de 116 mil dólares y otras como la COAC Nacional de Guayaquil y el Banco Solidario con activos totales de 20 millones y 149 millones de dólares, respectivamente. El tamaño institucional será un elemento clave al momento de decidir la cobertura que el PADEMUR tendrá.

Fue interesante escuchar de parte de los Gerentes o Jefes de Crédito entrevistados la expresión repetida de "las mujeres son buenas pagadoras", sin embargo al momento de solicitar las estadísticas la mayoría de los programas informáticos de las entidades no permitieron obtener datos discriminados por sexo. Consideramos que la división de la información por sexo debe ser manejada como una estrategia de gestión institucional toda vez que ello permitiría diseñar o rediseñar los productos financieros, en función del comportamiento estadístico de las mujeres como un segmento de mercado.

De los datos obtenidos, vemos que la Cooperativa Nacional de Guayaquil es la IFL con el mayor número de socios 111 mil aproximadamente, de los cuales 61 mil son mujeres. La COAC Salinas es la más pequeña en cuanto a número de socios / clientes ya que cuenta con 871 socios totales y 348 socias.



**Tabla No. 11**  
**FORMATO PARA CARACTERIZACION DE LA OFERTA**

**SITUACION DE LA OFERTA**  
**INFORMACION CONSOLIDADA DE IFL**  
**CUADRO NO. 1: ENTIDADES FINANCIERAS**

<b>Criterios</b>	<b>Indicadores y variables</b>	<b>IFL 1</b>	<b>IFL 2</b>	<b>IFL 3</b>	<b>IFL 4</b>	<b>IFL 5</b>
<b>Identificación de la IFL</b>	Tipo de Organización					
	Año de constitución					
	Nombre del Representante Legal					
	Cargo					
	Dirección de la Oficina					
	Teléfono					
	Fax					
<b>Voluntad demostrada de Participación de la IFL en el PADEMUR</b>	E- mail					
	Página web					
	Ha trabajado con el sector microempresarial / organizacional de mujeres en áreas rurales?					
<b>Perfil socioeconómico de los clientes</b>	Está interesado en trabajar con el sector microempresarial / organizacional de mujeres en áreas rurales?					
	Mercado Objetivo					
	Porcentaje de crédito rural					
<b>Tamaño de la IFL u oficina de la IFL visitada</b>	Porcentaje de clientes mujeres					
	Porcentaje de créditos dirigidos a mujeres					
	Crédito promedio del total de clientes					
	Porcentaje de clientes mujeres en Programas de crédito productivo / microcrédito					
	Crédito promedio en Programas Programas de crédito productivo / microcrédito					
	Ahora promedio del total de clientes					
	Total de Activos					
<b>Ubicación Geográfico en el Territorio Nacional</b>	Total de cartera					
	Total de captaciones					
	Total de Patrimonio					
	Total clientes					
	Total créditos					
	Total de personal					
<b>Capacidad y/o Potencial de Intermediación</b>	Provincia (s)					
	Cantón (es)					
<b>Posibilidades de crecimiento y apoyo externo</b>	Depósito/Pasivo (ONG no hay dato)					
	Patrimonio/Activos Totales					
	Tiene programa de ahorro obligatorio (encaje)?					
	Tiene programa de capacitación obligatorio?					
<b>Replicabilidad de acciones</b>	Favor describir brevemente los contenidos y metodologías					
	MISION/OBJETIVO (LARGO PLAZO) DE LAS MICROFINANZAS					
	Utilidad bruta					
	Capacidad instalada (Oficiales de Crédito)					
	Proyección de clientes al 2004					
	Proyección de clientes mujeres al 2004					
	Socios estratégicos					
<b>Participación en gremios</b>	Cuenta con servicios de asesoría o apoyo financiero externos dirigidos al área microfinanciera/genero?, señale el tema					
	Participación en gremios					
<b>Redes informales</b>	Redes informales					





**Tabla No. 12**  
**SITUACION DE LA OFERTA**  
**TAMAÑO INSTITUCIONAL.- INSTITUCIONES FINANCIERAS AL 30-06-02**

IFL	Cobertura Geográfica	Sede de la Oficina Matriz	Total Activos (miles de US\$)	Total de Cartera (miles de US\$)	Total Clientes	Mujeres	No. Oficinas
COAC Jardín Azuayo	Azuay, Cañar	Paute	10,603.5	9,681.8	21,851	11,581	12
COAC Juan Pío Mora	Bolívar	San Miguel de Bolívar	2,842.5	n/d	14,977	n/d	1
COAC Salinas	Bolívar	Salinas	284.0	183.0	871	348	
COAC San José	Bolívar	San José de Chimbo	3,099.0	2,014.6	8,618	4,490	3
COAC CACPECO	Cotopaxi, Los Ríos	Latacunga	6,695	5,308		n/d	
COAC Antorcha	Esmeraldas	Quinindé	409.2	341.0	3,000	1,800	1
COAC Quinindé	Esmeraldas	Quinindé	116.8	73.1	1,400	n/d	2
COAC Nuestros Abuelos <sup>1</sup>	Esmeraldas	Borbon	1,362.1	321.9	1,388	830	4
COAC La Dolorosa	Guayas	Durán	1,746.9	785.7	4,991	n/d	2
COAC Nacional	Guayas	Guayaquil	20,423.8	10,748.1	111,151	61,133	4
COAC Nuestras Señoras de las Mercedes	Guayas	Colimes	233.3	110.9	2,097	n/d	2
COAC Atuntaqui	Imbabura	Atuntaqui	9,257.1	6,707.8	23,925	n/d	
COAC Julian Lorente	Loja	Loja	4,959.6	4,051.8	24,292	9,980	4
COAC Mego	Loja	Loja	28,864.0	13,585.1		n/d	6
COAC Codesarrollo	Pichincha	Quito	6,626.6	4,629.7	10,250	n/d	8
Banco Solidario (consolidado)	Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Chimborazo, Guayas	Quito	149,282.5	90,656.0	60,502	n/d	11
Banco Solidario - sucursal Guayaquil	Guayas	Quito		6,724.8	9,537	n/d	
Banco Solidario - sucursal Sierra Norte	Imbabura	Quito		5,170.1	5,653	n/d	
Financiera Ecuatorial (consolidado)	Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua	Quito	5,352.7	4,717.8		n/d	
Financiera Ecuatorial - Cotopaxi				511.8		n/d	
CREDIFE - Banco del Pichincha (consolidado) <sup>2</sup>	Pichincha, Imbabura, Cotopaxi	Quito		6,195.6		n/d	
COAC OSCUS (Consolidado)	Tungurahua, Cotopaxi	Ambato	19,541.9	14,724.4			6
COAC OSCUS - Latacunga	Cotopaxi	Ambato - Tungurahua	2,513.0	2,071.3	9,743	n/d	
COAC El Sagrario (consolidado)	Tungurahua, Cotopaxi	Ambato	11,001.2	8,294.2			4
COAC El Sagrario - Latacunga	Cotopaxi	Ambato	1,600.7	1,302.8	7,538	3,093	

1.- Dato a Abril/02

2.- Dato a Sep-02

Fuente: Encuestas dirigidas a las IFL; balances al 30-06-02 publicados en la página web de la SB; Sistema de Monitoreo Swisscontact

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR

Noviembre de 2002

La información de las ONG que accedieron a responder la encuesta, se recoge en la tabla No. 13.

Si bien el tamaño institucional de las ONG - medido desde el total de cartera - es inferior al promedio de las Instituciones financieras, es mucho más focalizado es así que la Fundación ESPOIR y la Fundación Alternativa están trabajando con mujeres como segmento principal de su mercado.

La Fundación Esquel es una ONG de segundo grado y podría ser considerada por el PADEMUR como canalizadora de recursos antes que ejecutante.



**Tabla No. 13**  
**SITUACION DE LA OFERTA**  
**TAMAÑO INSTITUCIONAL - ONG AL 30-06-02**

IFL	Cobertura Geográfica	Sede de la Oficina Matriz	Total Activos (miles de US\$)	Total de Cartera (miles de US\$)	Total Clientes	Mujeres	No. Oficinas
Ayuda en Acción	Pichincha Imbabura Cotopaxi Bolivar Azuay Esmeraldas Guayas	Quito		539.69	1800	180	9
Fundación Alternativa	Pichincha, Imbabura	Quito		187.21	94	80	2
Fundación ESPOIR	Pichincha Azuay Loja Manabí El Oro	Quito	1,257.86	818.63	7,392	7,392	5
Fundación Esquel	Imbabura  Pichincha Cotopaxi Tungurahua Chimborazo Cañar Azuay Loja Sucumbios	Quito - Av. Colón 1346	3,941.00	500.45	7 ICIS	-	N/A

Fuente: Encuestas dirigidas a las IFL  
 Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
 Noviembre de 2002

En esta consultoría no se efectuó una investigación directa de los programas públicos, toda vez que se cuenta con estudios específicos y recientes al respecto: "Estudio de Impacto de las Cajas Solidarias implementadas por el proyecto PRODEPINE en Pueblos y Nacionalidades del Ecuador" y "Evaluación de los Programas de Crédito del Ministerio de Bienestar Social: Crédito Productivo Solidario y Prodein" ya mencionados anteriormente y que se citan como parte de la investigación bibliográfica.

El tamaño y cobertura de estos programas se sintetiza en la Tabla No. 14.



**Tabla No. 14**  
**SITUACION DE LA OFERTA**  
**TAMAÑO INSTITUCIONAL - PROGRAMAS PUBLICOS DE MICROCREDITO 30-06-02**

PROGRAMA / ENTIDAD	Cobertura Geográfica	ADSCRITO A	Total del Fondo (millas de US\$)	Total de Cartera (millas de US\$)	Total Clientes	Mujeres	No. Oficinas
DRJ Cotacachi	Comunidades campesinas de 8 cantones de Imbabura	Ministerio de Bienestar Social - Subsecretaría de Desarrollo Rural Integral					
PRODEIN	Población pobre y microempresas de las provincias de Esmeraldas, Loja, Carchi, El Oro, Galápagos.						
FONLOCAL	Pequeños y medianos negocios urbanos y rurales y población pobre		3,000		3100	1200	Actualmente se trabaja a través de 40
CREDITO PRODUCTIVO SOLIDARIO	Cobertura nacional, beneficiarios del Bono Solidario y personas por debajo línea de pobreza						
PROLOCAL*	Hogares pobres de las microregiones de Carchi, Loja, Azuay, manabí, Los ríos y Cotacachi		5,000		Entidades Financieras Locales		
CFN - BNF MICROEMPRESA							
CFN - MICROCREDITO							
PROMSA	Pequeños y medianos productores del país que se encuentren organizados.	Ministerio de Agricultura y Ganadería					
INCCA	Organizaciones campesinas, indígenas, afroecuatorianas, y agricultores en general						
COHADIS	Microempresas con discapacidad	Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos					

\* Las Entidades Financieras Locales reciben fortalecimiento institucional el fondo de 5 millones es para capital fresco aun no canalizado  
Fuente: Información directa del programa o entidad, Bermúdez, P.: Evaluación de los Programas de Crédito del Ministerio de Bienestar Social  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Noviembre de 2002



### 3.3 RESULTADOS OBTENIDOS POR PROVINCIA

En Anexos No. 4 - Situación de la Oferta Instituciones Financieras – y No. 5 - Situación de la Oferta ONG -, se presenta la información sobre los productos microcrediticios ofertados por las Instituciones Financieras investigadas, desglosados en los siguientes cuadros:

- Cuadro No. 1.- Mercado Objetivo
- Cuadro No. 2.- Metodología
- Cuadro No. 3.- Condiciones de una transacción promedio
- Cuadro No. 4.- Razones para la negación de un crédito

El Anexo No. 6, Recoge la situación de la demanda investigada a través de los 4 talleres zonales efectuados entre octubre y noviembre de 2002, la información se encuentra desglosa en los siguientes cuadros:

#### SITUACION DE LA DEMANDA - ACCESO AL CREDITO

- Cuadro No. 1: Financiamiento de OPMR
- Cuadro No. 2: Préstamos con entidades no financieras
- Cuadro No. 3: Acceso al Crédito por parte de las OPMR
- Cuadro No. 4: Financiamiento por Proveedores
- Cuadro No. 5: Promoción de Servicios Financieros

#### SITUACION DE LA DEMANDA - PRODUCTOS

- Cuadro No. 1: Mercado Objetivo
- Cuadro No. 2: Metodología
- Cuadro No. 3: Condiciones de una transacción promedio
- Cuadro No. 4: Razones para la negación de un crédito

A continuación se desarrolla un análisis de los principales resultados obtenidos por provincia.

#### 3.3.1 Azuay

Tabla No.15  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DEL AZUAY			Participación en el total nacional	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	28	4,119,833	147,130	2.09%	2.89%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	165	3,620,301	21,941	2.42%	0.92%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	62,689	244,528,873	3,901	3.21%	6.31%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	518	515,954	996	0.41%	0.31%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	757	6,746,526	8,912	2.18%	4.13%
MUTUALISTAS	1,495	10,857,677	7,263	22.17%	18.90%
SOCIEDADES FINANCIERAS	619	4,250,751	6,867	4.30%	5.40%
<b>TOTAL</b>	<b>66,271</b>	<b>274,639,715</b>	<b>4,144</b>	<b>3.09%</b>	<b>5.63%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002





En la provincia del Azuay (vea Tabla No. 15) la concentración crediticia tanto en volumen cuanto en número de operaciones esta en la banca privada, mientras que por tipo de entidad, la participación del sistema mutualista es muy fuerte, con un 18.80%. La participación del sistema cooperativo en el total nacional es de apenas un 0.31%. El promedio del crédito en las instituciones nacionales varía desde 996 en las COAC, hasta 8.912 en las instituciones financieras públicas.

En la investigación, considerando los avances logrados en el área rural, se escogió como parte de la muestra institucional a la COAC no regulada "Jardín Azuayo", a la Fundación ESPOIR y a la ONG "Ayuda en Acción" (AeA).

Entre la Información relevante se destaca:

### **Mercado Objetivo**

- La COAC Jardín Azuayo y la Fundación ESPOIR atienden al sector urbano – marginal, mientras que AeA centra su mercado en la Inversión productiva Agropecuaria.
- El 100% de la clientela de la Fundación ESPOIR esta compuesta por mujeres pobres con o sin experiencia en negocios; El 10% de la población atendida por AeA son mujeres así como el 30% de los créditos se destinan a mujeres en la COAC Jardín Azuayo.
- La COAC Jardín Azuayo oferta productos genéricos y están relacionados con los convenios que suscribe con las entidades de asistencia técnica; Los productos de AeA son: Agropecuario, comercial y artesanal y son individuales o grupales; y la Fundación ESPOIR ofrece operaciones a través de bancos comunales de salud, grupos solidarios y créditos individuales.

### **Metodología**

- El periodo transcurrido para el desembolso de un primer crédito varía de acuerdo al tipo de entidad, siendo más ágiles las operaciones concedidas a través de ONG. Estos tiempos se reducen considerablemente para la concesión de re préstamos.
- La Promoción que las tres entidades efectúan es directa y la decisión crediticia se adopta de centralizada en Ayuda en Acción y descentralizadamente en las dos otras IFL.
- Para el análisis y decisión crediticia, las tres instituciones a más instrumentos cuantitativos incorporan elementos cualitativos (carácter) que provienen de "precalificaciones" efectuadas por instancias locales no financieras.
- En el seguimiento y recuperación se aplican instrumentos tradicionales como visitas, notificaciones, etc., mientras que se incorpora la presión social como una importante herramienta de cobranza.

### **Condiciones de una transacción promedio**

Los montos ofertados por Ayuda en Acción y ESPOIR son inferiores al promedio del sistema cooperativo regulado y los de Jardín Azuayo están alrededor de dicho promedio. Los montos ofertado por las 3 IFL se encuentran en el rango demandado por las OPMR.

Las 3 IFL ofrecen créditos a corto plazo, 2 de ellas ofrecen operaciones de mediano plazo.

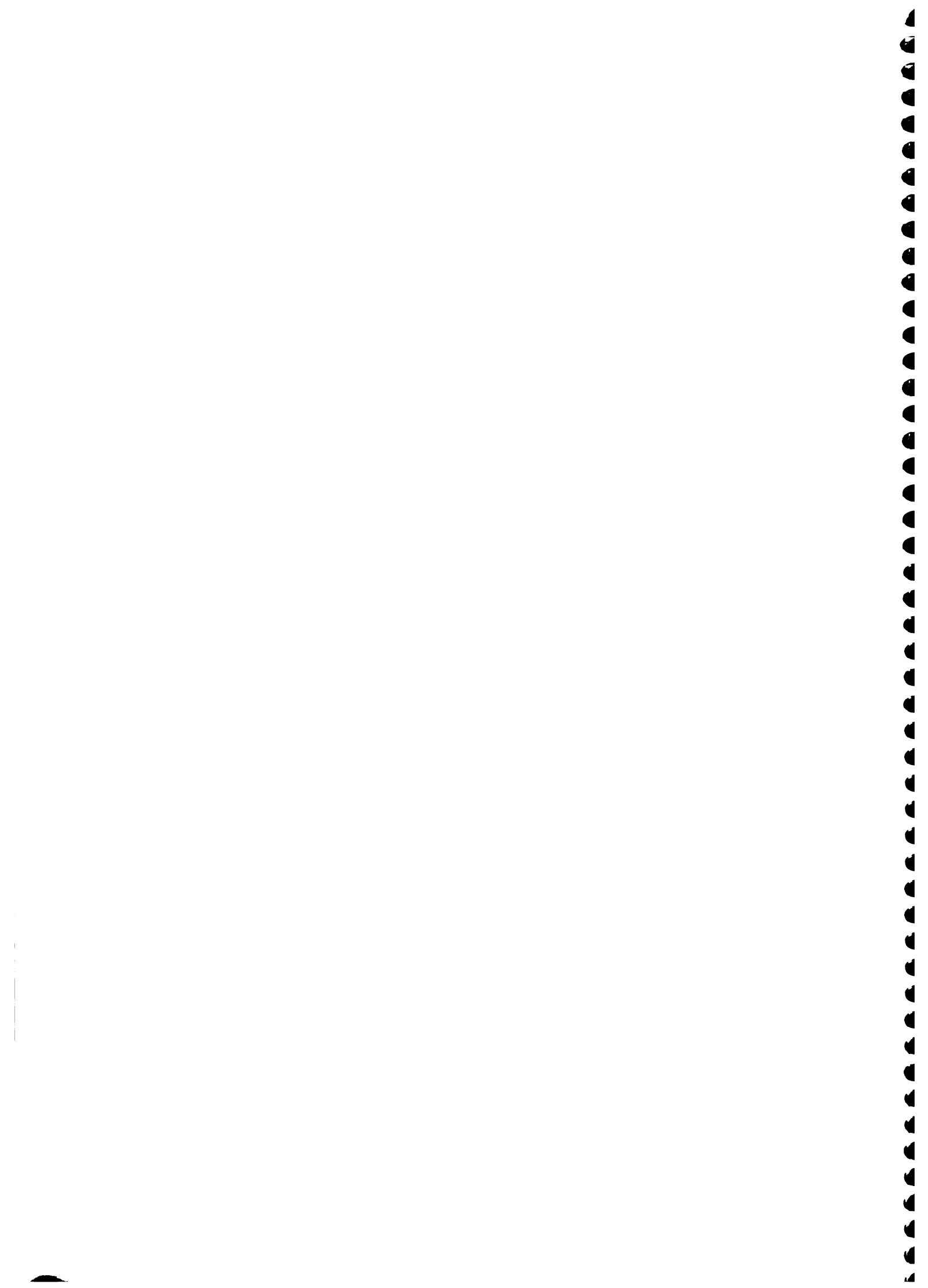


Tabla No.16  
Condiciones de una Transacción Promedio - Azuay

Monto (US\$)			Plazo (meses)		Interés Nominal anual		Comisión		Otros gastos(US\$)	
Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
COAC Jardín Azuayo										
10.00	2,500.00	900.00	1	36	13.92%	20.04%			0.60	0.60
Ayuda En Acción										
100.00	500.00	339.00	6	36	16.52%	16.52%	0.00%	0.00%	0	0
Fundación ESPOIR										
120.00	800.00	134.22	4	6	1.09% (FLAT)	1.91%	1.90%(FLAT)	1.90%	0	0
Sistema Financiero Nacional / Provincial										
		<sup>22</sup> 996.00			Tasa activa referencial: 12.9					
Demanda investigada										
		500.00		18		21.6%	0.00%	0.00%	0	0

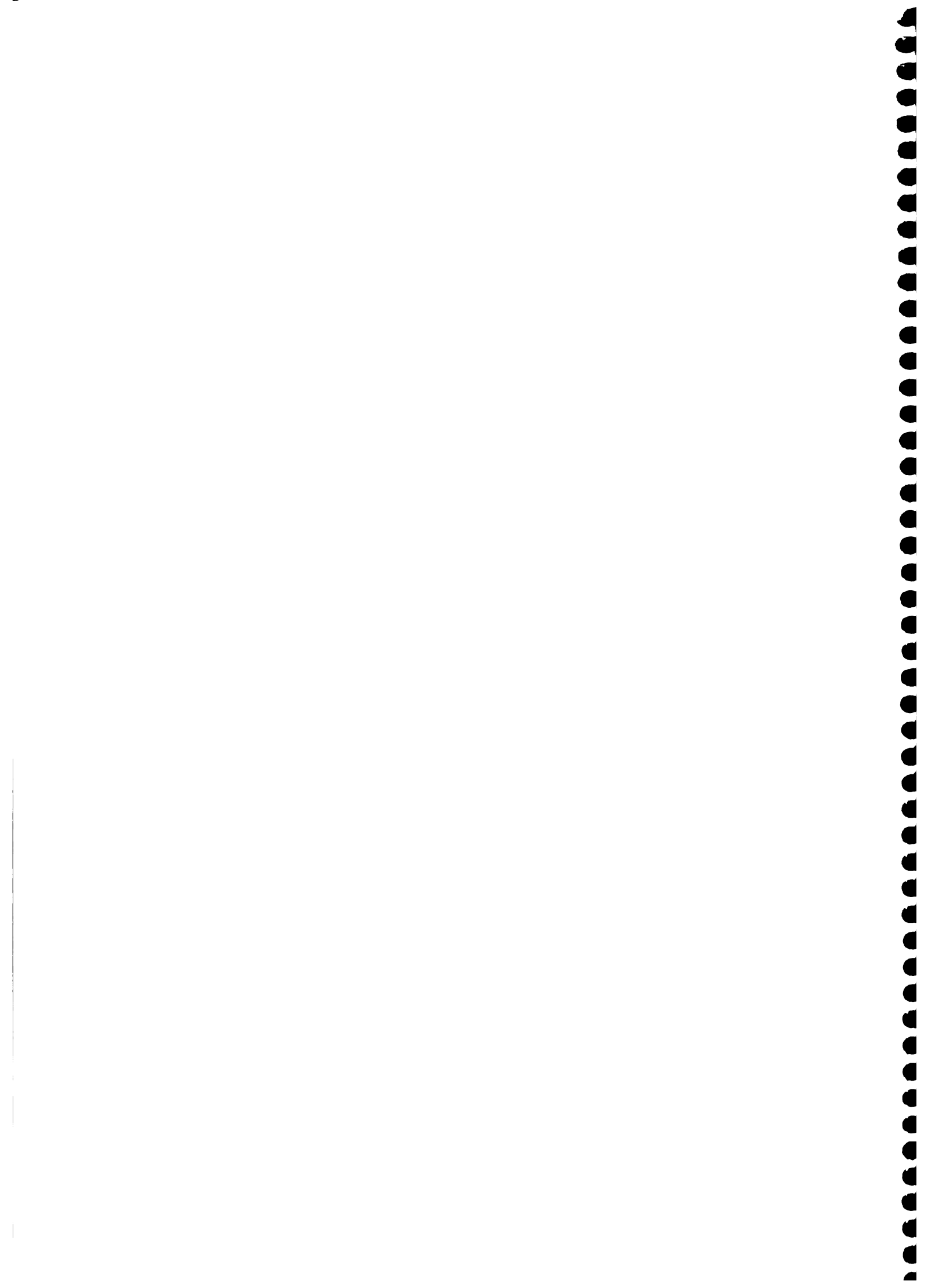
### El acceso al financiamiento por parte de las OPMR

Con el objeto de presentar de manera resumida los insumos que aportaran las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en el Anexo 6, citado anteriormente), se ha elaborado la Tabla No. 17, la cual se encuentra a continuación y constituye una herramienta para la definición de los productos crediticios a ser auspiciados o promovidos por el PADEMUR.

### Conclusiones / Recomendaciones

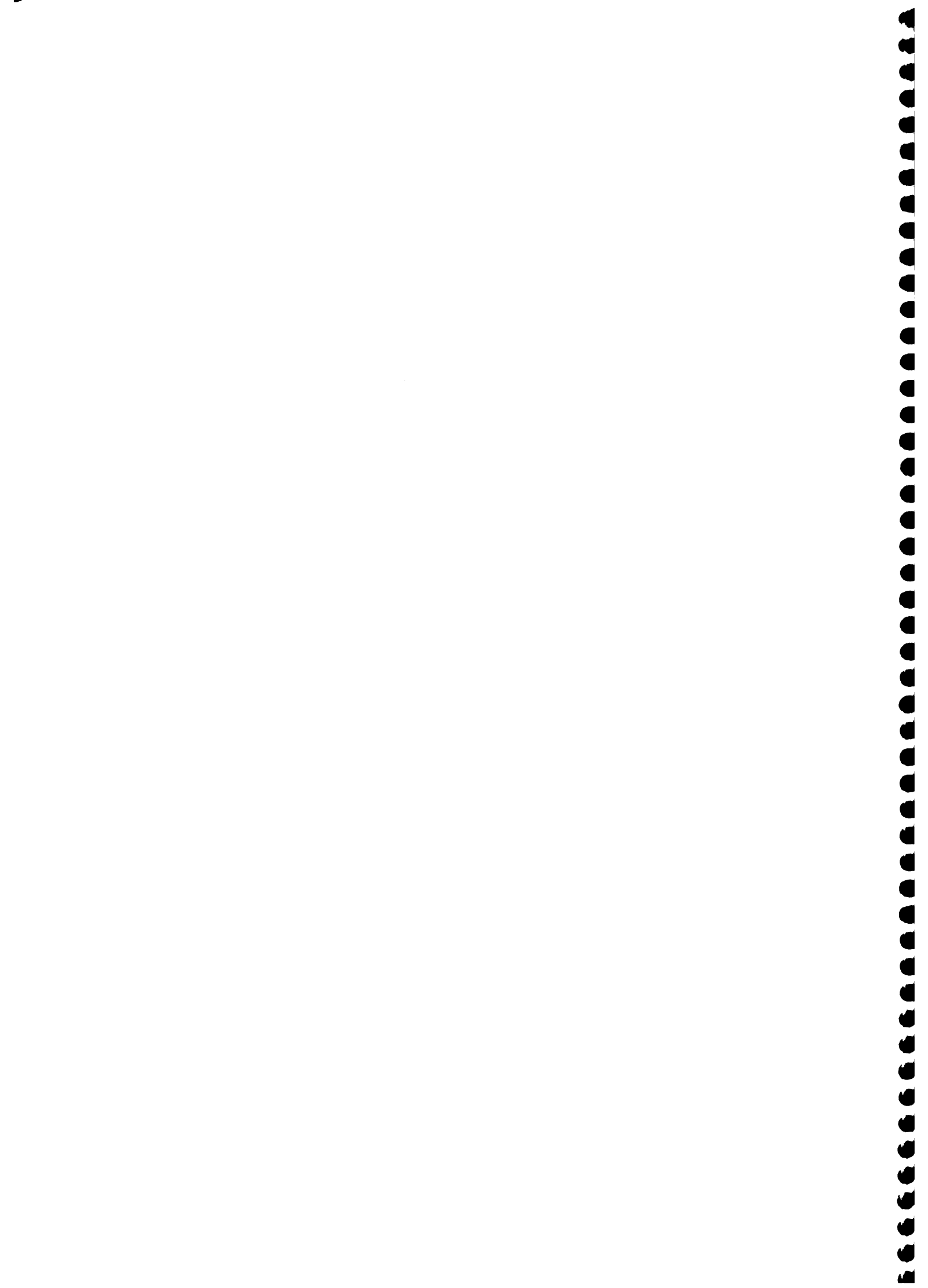
- Acciones con estas IFL, podrían encaminarse a (i) atender al sector de mujeres bajo la línea de pobreza y mujeres organizadas a través de la Fundación ESPOIR (ii) Ayuda en Acción y la COAC Jardín Azuayo, podrían focalizar la atención en las OPMR de subsistencia, transformación y pequeña empresa.
- Las 3 instituciones analizadas están aplicando metodologías utilizadas en la industria de las microfinanzas.
- La COAC Jardín Azuayo podría ser considerada una "cooperativa escuela" para capacitar en su tecnología crediticia a aquellas instituciones de su tipo, que estando interesadas en participar en el PADEMUR, no tienen experiencia en la utilización de herramientas específicas de microfinanzas.

<sup>22</sup> Se compara con el dato provincial del Sistema Cooperativo regulado al 30-11-02



**Tabla No. 17**  
**Acceso al financiamiento por parte de las OPMR**

ACCESO A FINANCIAMIENTO - AZUAY					
Información consolidada de las OPMR asistentes al taller					
NO. DE OPMR INVESTIGADAS	4:	Empresarial	3	Financiera	1
		Social		Socio-productiva	
¿Actualmente tiene algún préstamo?					
SI	75%	¿Con quién? Caja de Ahorro y Crédito, Codesarrollo, Feap			
NO	25%	¿Por qué? Trabaja con capital propio y no lo necesitan			
¿Está contenta con su préstamo? (sólo OPMR con préstamo)					
SI	100%	NO		BLANCO	
¿En que no está de acuerdo?					
Mucho papeleo		No es rápido		Tasa de interés alta	
				Cobra comisiones	
				Otros	
¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer?					
SI	33%	NO	77%		
Enumere los 3 principales problemas					
Los créditos no son ágiles y oportunos. No hay especialistas en crédito rural. Muchos trámites y requisitos.					
Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera?					
SI	100%	NO		BLANCO	
De quién?					
ONG	50%	Amigos(as)	25%	Chulqueros(as)	
				Bancos comunales	
				Otros - Especifique	25%
					Caja de Ahorro y Crédito
¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo?					
		2000		2001	50%
				2002	25%
				Blanco	25%
De quién?					
ONG	50%	Amigos(as)	25%	Chulqueros(as)	
				Bancos comunales	
				Entidad Financiera	
				Otros	25%
Tasa de interés promedio por año y tipo de financiamiento					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					24%
2001	13%				14%
2000					
Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones)					
DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30					
31-90					
91-180					33%
360					33%
Vigente	33%				
Cuánto le prestaron (monto promedio en US\$ por año y por tipo de financiamiento)					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					600.00
2001	6,000.00				40.00
2000					
En qué invirtió ese dinero					
Actividades productivas, materia prima de la microempresa de mermeladas; Materia prima, pago de mano de obra, gastos Administrativos; En crédito a los socios; Compra de materia prima					
¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fiado?					
SI	75%	NO	25%	Blanco	
Con que frecuencia le paga?					
		Semanal	33%	Quincenal	
				Mensual	67%
				Otros	
¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG?					
SI	75%	NO	25%	Blanco	
¿Cuál?					
La Cooperativa Jardín Azuayo; Director General del Feap; Codesarrollo					
¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera?					
SI	75%	NO		Blanco	25%
De cual?					
Cooperativa Jardín Azuayo "Creciendo Créditos"; Publicidad del Banco Solidario en TV; Publicidad del Banco Solidario en TV					



### 3.3.2 Bolívar

Tabla No. 18  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DE BOLIVAR			Participación frente al total Nacional	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	3,517	3,948,760	1,123	0.18%	0.10%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	1,518	1,822,828	1,201	1.18%	1.10%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	291	989,903	3,402	0.84%	0.81%
MUTUALISTAS	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
SOCIEDADES FINANCIERAS	15	162,444	10,830	0.10%	0.21%
<b>TOTAL</b>	<b>5,341</b>	<b>6,923,935</b>	<b>1,296</b>	<b>0.25%</b>	<b>0.14%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR

Diciembre de 2002

En la Provincia de Bolívar la concentración principal tanto de operaciones como de volumen crediticio está en la Banca Privada, no obstante su participación frente al total del Sistema Financiero Nacional es inferior 0.2%. El financiamiento a través del Sistema Cooperativo es el más importante en cuanto a la participación provincial dentro del sistema financiero regulado(1.10%). Un papel destacable lo cumple el sistema cooperativo no regulado, tal es así que Bolívar cuenta con 26 Cooperativas aprobadas por la Dirección de Cooperativas entre 1995 y 2001, por otro lado, no existen operaciones a través de Mutualistas.

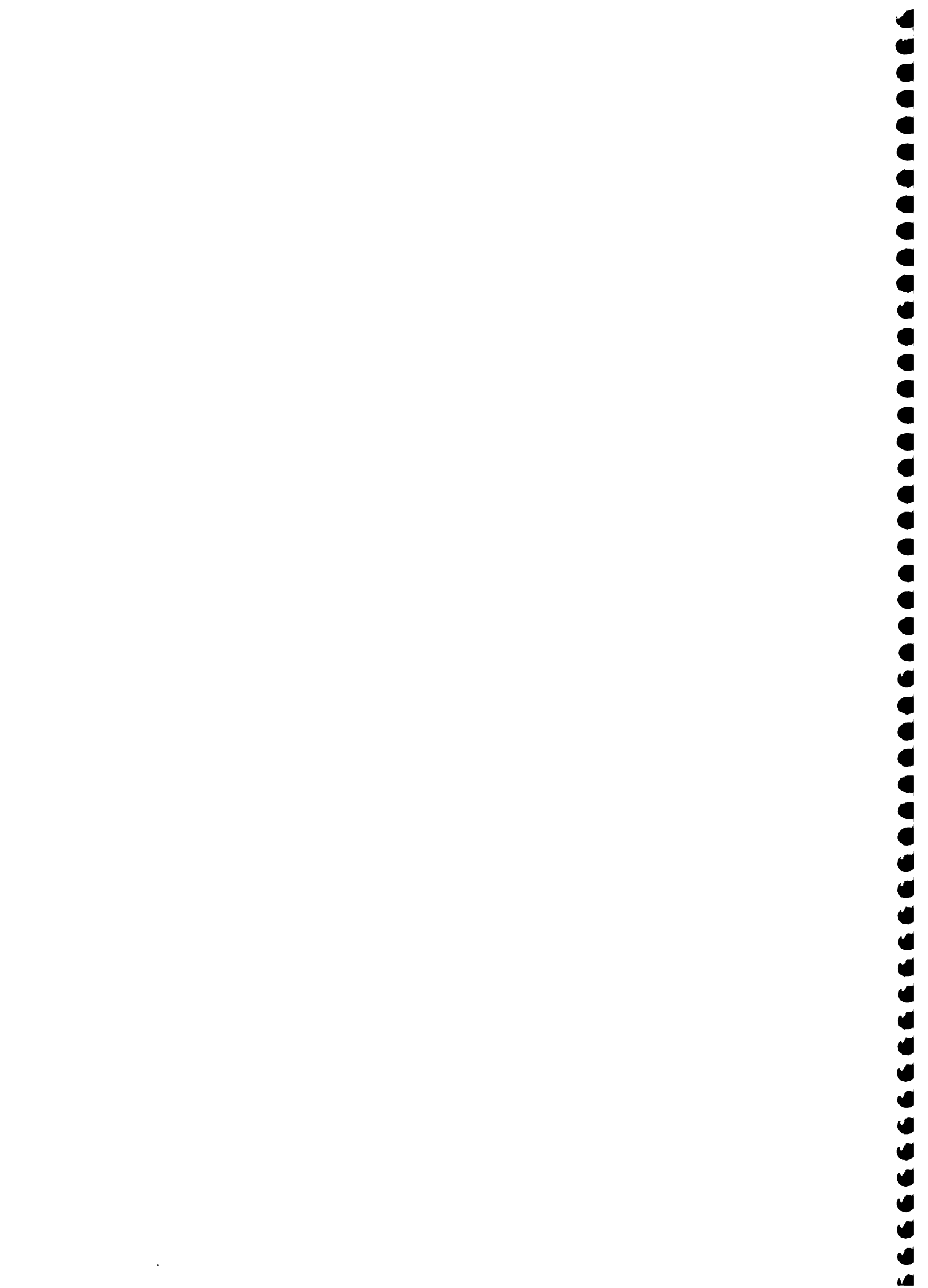
La muestra de IFL para el análisis en esta provincia, estuvo conformada por las siguientes entidades: Cooperativas: Guaranda, San José de Chimbo, Juan Pío de Mora, Salinas y la información centralizada en la oficina principal de Codesarrollo. ONG: Ayuda en Acción (información centralizada) Promoción Humana y Feep, Guaranda, estas dos ONG no proporcionaron información. Los datos de las Cooperativas Salinas y Guaranda son generales, por lo tanto el análisis se centrará en las COAC San José, Juan Pío de Mora y Codesarrollo y Ayuda en Acción.

Entre la Información relevante se destaca:

#### Mercado Objetivo

CODESARROLLO tiene como grupo meta a organizaciones campesinas, personas relacionadas con instituciones que promuevan el desarrollo, microempresa de zonas rurales y urbano marginales. Como se verá más adelante en el punto relacionado con el acceso al crédito esta es prácticamente la única entidad regulada que registra operaciones con las OPMR investigadas. No mantiene registros diferenciados por género.

La COAC San José define su mercado objetivo como la población urbana y rural de las Provincias de Bolívar y Los Ríos. El 52% son socias. Cabe señalar que esta cooperativa cuenta con el asesoramiento técnico de Swisscontact.





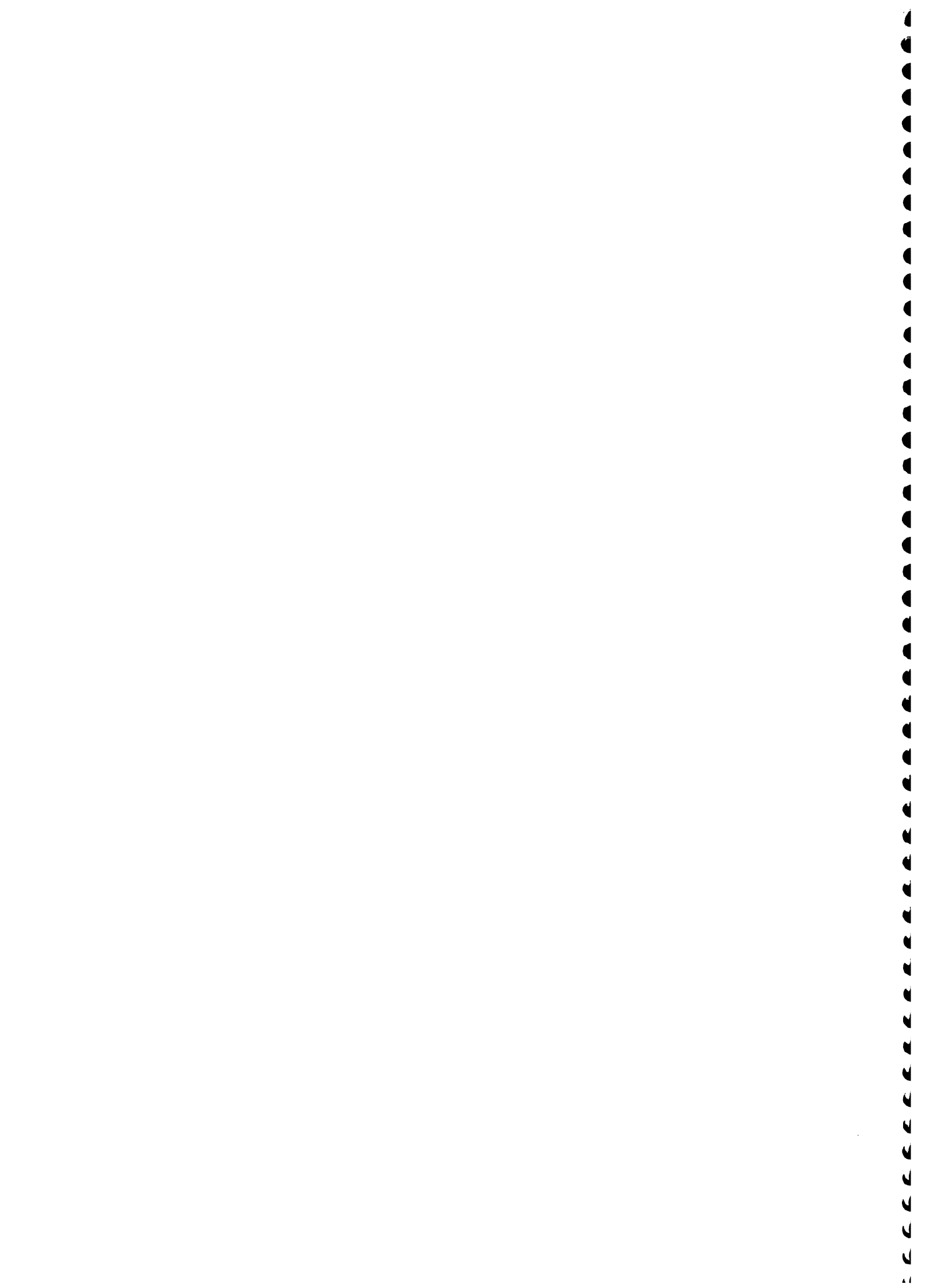
## **Metodología**

- Codesarrollo ofrece los productos: Crédicomercio.- Crédito individual que financia personas con negocios establecidos que mantengan relaciones comerciales con instituciones que promueven el desarrollo. Credimicro.- Crédito individual dirigido al fortalecimiento de la microempresa en zonas rurales y barrios urbano marginales. La COAC Juan Pío de Mora ofrece: Créditos Grupales: (Agrupación de 3 a 5 Personas) Créditos para agricultura y artesanías - Créditos Individuales, en líneas de comercio, consumo y vivienda. La COAC San José ofrece el Microcrédito Rural, que atenderá especialmente a las zonas rurales y con enfoque a una actividad productiva agropecuaria, adaptándonos a plazos y formas de pago que lo pueden realizar nuestros clientes de acuerdo a su ciclo de producción. Los productos de Ayuda en Acción son: Agropecuario, comercial y artesanal y son individuales o grupales.
- El periodo transcurrido para el desembolso de un primer crédito varía de acuerdo al tipo de entidad, siendo más ágiles las operaciones concedidas a través de ONG. Estos tiempos se reducen considerablemente para la concesión de re préstamos.
- La Promoción de la San José es en oficina, mientras que las tres entidades la efectúan directamente. La decisión crediticia se adopta de manera centralizada en Ayuda en Acción y la Juan Pío de Mora y descentralizadamente en las dos otras IFL.
- Para el análisis y decisión crediticia, Codesarrollo verifica la capacidad de pago, el proyecto de factibilidad y maneja un sistema de autonomías; La Juan Pío de Mora aplica sistemas tradicionales; La San José utiliza la tecnología de microcrédito implementado por SWISSCONTAC y Ayuda en Acción verifica las necesidades reales del campesino por medio del Comité de Gestión de Crédito de cada área. En el seguimiento y recuperación se aplican instrumentos tradicionales como visitas, notificaciones, etc., Codesarrollo y Ayuda en Acción incorporan la presión social como una importante herramienta de cobranza.

## **Condiciones de una transacción promedio**

Los montos ofertados por Ayuda en Acción son los únicos inferiores al promedio del sistema cooperativo regulado. Los montos ofertado por las 4 IFL se encuentran en el rango demandado por las OPMR.

Las 4 IFL ofrecen créditos a corto plazo, 2 de ellas ofrecen operaciones de mediano plazo.



**Tabla No.19**  
**CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO - BOLÍVAR**

Monto (US\$)			Plazo (meses)		Interés Nominal anual		Comisión		Otros gastos(US\$)	
Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
<b>Ayuda En Acción</b>										
100.00	500.00	339.00	6	36	16.52%	16.52%	0.00%	0.00%	0	0
<b>COAC San José de Chimbo</b>										
1,000.00	2,000.00		6	12	19%	21.38%	2%	3%	0	0
<b>CODESARROLLO</b>										
500.00	22,000.00			30			1%	3%	0	0
<b>COAC Juan Pío de Mora</b>										
80.00	4,000.00	1.000.00	4	6	19%	21.38%	1%	1%	0	0
<b>Sistema Financiero Nacional / Provincial</b>										
		<sup>23</sup> 1,201.00			Tasa activa referencial: 12.9					
<b>Demanda investigada</b>										
		400.00				18.00%	0.00%	0.00%	0	0

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos, encuestas aplicadas a las IFL y OPMR  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

### **El acceso al financiamiento por parte de las OPMR**

Con el objeto de presentar de manera resumida los insumos que aportaran las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en el Anexo 6, citado anteriormente), se ha elaborado la Tabla No. 20.

### **Conclusiones / Recomendaciones:**

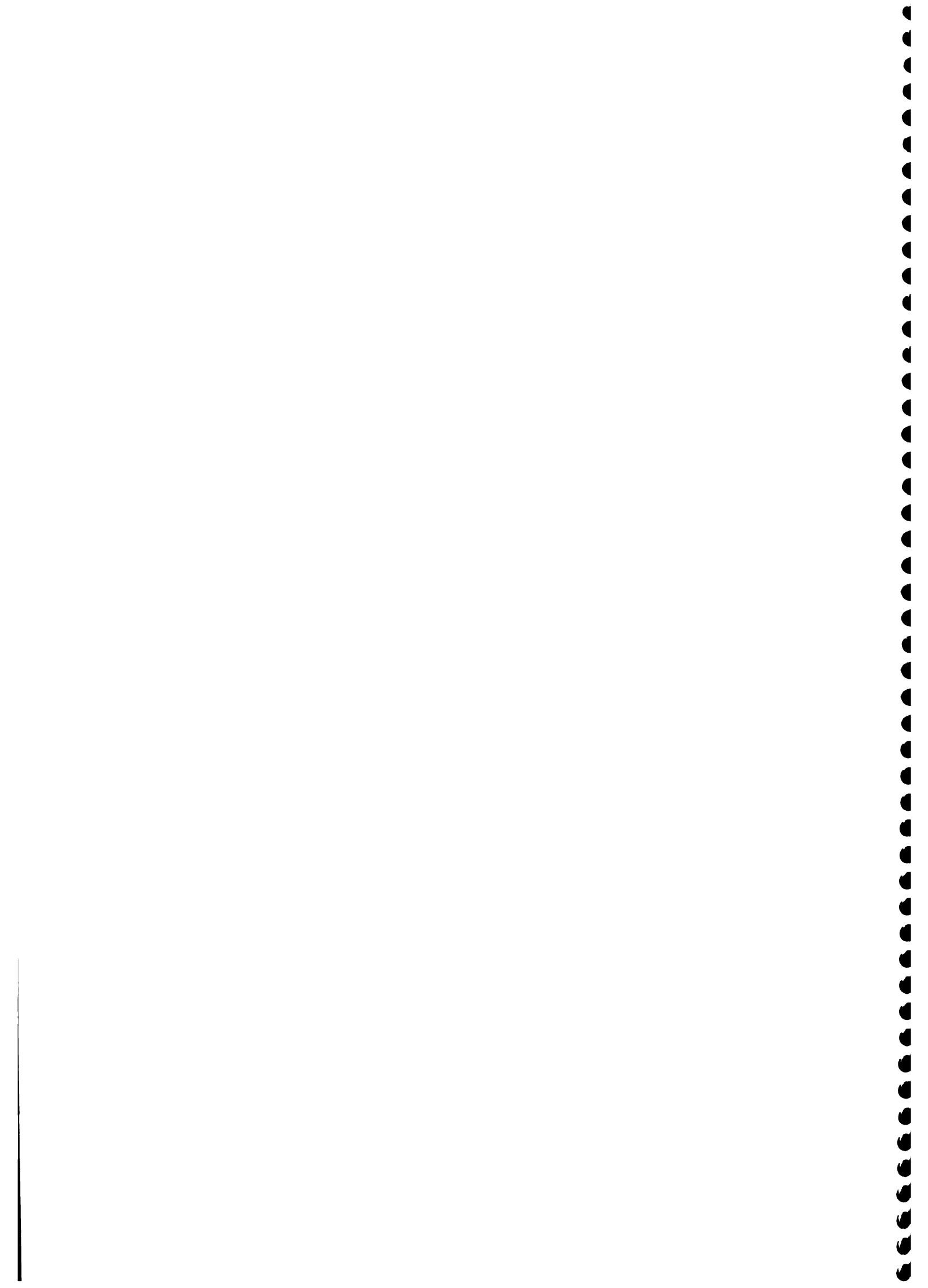
Tanto por el interés demostrado, cuanto por la experiencia y/o capacitación en el tratamiento del sector, las Cooperativas San José y Codesarrollo son las más opcionadas para trabajar con el PADEMUR.

<sup>23</sup> Se compara con el dato provincial del Sistema Cooperativo regulado al 30-11-02



**Tabla No. 20**  
**ACCESO AL FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS OPMR DE BOLÍVAR**

ACCESO A FINANCIAMIENTO - BOLIVAR					
Información consolidada de las OPMR asistentes al taller					
NO. DE OPMR INVESTIGADAS	<input type="text" value="6"/>	Empresarial	<input type="text" value="4"/>	Financiera	<input type="text" value="1"/>
		Social	<input type="text" value="1"/>	Socio-productiva	<input type="text"/>
¿Actualmente tiene algún préstamo?					
SI <input type="text" value="67%"/>	¿Con quién?	FEE, CFN, PHD Banco Solidario, Cooperativa Salinas.			
NO <input type="text" value="33%"/>	¿Por qué?	Conformismo con lo que ya se tiene. Falta de orientación			
¿Está contenta con su préstamo?	(solo OPMR con préstamo)	SI <input type="text" value="100%"/>	NO <input type="text"/>	BLANCO <input type="text"/>	
¿En que no está de acuerdo?					
Mucho papeleo <input type="text" value="17%"/>	No es rápido <input type="text" value="33%"/>	Tasa de interés alta <input type="text" value="50%"/>	Cobra comisiones <input type="text" value="17%"/>	Otros <input type="text"/>	
¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer?	SI <input type="text" value="33%"/>		NO <input type="text" value="67%"/>		
Enumere los 3 principales problemas	Índice de morosidad, créditos dirigidos, activos sin documentos legales por ser comunitarios. Son impuntuales, pocos socios (PHD Banco Solidario)				
Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera?	NO <input type="text" value="33%"/>		BLANCO <input type="text"/>		
SI <input type="text" value="67%"/>	De quién?				
ONG <input type="text" value="75%"/>	Amigos(as) <input type="text"/>	Chulqueros(as) <input type="text"/>	Bancos comunales <input type="text"/>	Otros - Especifique <input type="text" value="25%"/>	
¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo?	1998 <input type="text" value="17%"/>	2000 <input type="text" value="33%"/>	2002 <input type="text" value="33%"/>	Blanco <input type="text" value="17%"/>	
De quién?					
ONG <input type="text" value="80%"/>	Amigos(as) <input type="text"/>	Chulqueros(as) <input type="text"/>	Bancos comunales <input type="text"/>	Entidad Financiera <input type="text"/>	Otros <input type="text" value="20%"/>
Tasa de interés mínima y máxima por año y tipo de financiamiento					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002	14.00%				
2000	22.35%				
1998					44.00%
Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones)					
DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30 - 90					
91 - 180					20%
181 - 360	40%				
> 360	20%				
Vigente	20%				
Cuánto le prestaron (monto mínimo y máximo en US\$ por año y por tipo de financiamiento)					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002	60.00				
2000	40 - 2000				
1998					122.00
En qué invirtió ese dinero	pollos, Una tienda de víveres (Capital operativo), Criadero de pollos, otorgamos créditos a las organizaciones de base, arreglo de la planta y equipos				
¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fiado?	SI <input type="text" value="50%"/>		NO <input type="text" value="60%"/>		
Con qué frecuencia le paga?	Semanal <input type="text" value="67%"/>	Quincenal <input type="text"/>	Mensual <input type="text" value="33%"/>	Otros <input type="text"/>	
¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG?	SI <input type="text" value="67%"/>		NO <input type="text" value="33%"/>		
¿Cuál?	FEEP, Banco Comunal Solidario, FEEP, Swisscontact				
¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera?	SI <input type="text" value="50%"/>		NO <input type="text"/>		
De cuál?	Banco del Pichincha en TV, Prodepyne a través de visitas a la comunidad, Cartas del FEEP				



### 3.3.3 Cotopaxi

Tabla No. 21  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DE COTOPAXI			Participación	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	3	420,000	140,000	0.22%	0.29%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	1	120,000	120,000	0.01%	0.03%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	14,411	31,393,068	2,178	0.74%	0.81%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	10,965	13,148,721	1,199	8.63%	7.96%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	980	3,389,947	3,439	2.82%	2.06%
MUTUALISTAS	657	4,218,205	6,420	9.74%	7.34%
SOCIEDADES FINANCIERAS	1,267	5,710,903	4,507	8.80%	7.25%
<b>TOTAL</b>	<b>28,284</b>	<b>58,380,842</b>	<b>2,064</b>	<b>1.32%</b>	<b>1.20%</b>

En la Provincia de Cotopaxi la concentración principal tanto de operaciones como de volumen crediticio está en la Banca Privada, no obstante su participación frente al total del Sistema Financiero Nacional es inferior a 1%. El financiamiento a través del Sistema Cooperativo es el más importante en cuanto al volumen participación provincial dentro del sistema financiero regulado (7.96%), porcentajes de participación similares presentan el sector mutualista y las Sociedades Financieras.

La muestra de IFL para el análisis en esta provincia, estuvo conformada por las siguientes entidades: Las Agencias de las cooperativas El Sagrario y OSCUS, Codesarrollo a través de información centralizada en la matriz y CACPECO que no respondió la encuesta y Ayuda en Acción.

Dado a que ya se efectuó análisis de Codesarrollo y AeA no se las tratará en esta provincia.

Entre la Información relevante de las COAC El Sagrario y OSCUS se destaca:

#### Mercado Objetivo

Las dos IFL no han trabajado con el sector microempresarial de mujeres rurales sin embargo están interesadas en hacerlo. La COAC OSCUS define su mercado objetivo como la población de los catones Latacunga, Pujilí y Saquisilí, al no haber trabajado con el sector no presenta información de productos.

La COAC El Sagrario lo identifica su mercado objetivo como comerciantes, pequeños productores y Artesanos, de los cuales el 41% son mujeres. Ofrece el "MICROCREDITO" para pequeños negocios con experiencia mínima de 1 año. Crédito individual hasta 1 año plazo y un monto hasta US\$ 3.000, el análisis de este producto se desarrolla a continuación:

#### Metodología

- La concesión de primeros créditos se acoge a la regulación del sistema cooperativo. Para la concesión de re préstamos el tiempo transcurrido es de 4 días.
- La Promoción la efectúa directamente. La decisión crediticia se adopta de manera descentralizada.
- Para el análisis, seguimiento y control utiliza tecnología tradicional de la banca.





### Condiciones de una transacción promedio

Los montos ofertados por Ayuda en Acción son los únicos inferiores al promedio del sistema cooperativo regulado.

Las 3 IFL ofrecen créditos a corto plazo, 2 de ellas ofrecen operaciones de mediano plazo.

**Tabla No.22**  
**CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO – COTOPAXI**

Monto (US\$)			Plazo (meses)		Interés Nominal anual		Comisión		Otros gastos(US\$)	
Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Ayuda En Acción										
100.00	500.00	339.00	6	36	16.52%	16.52%	0.00%	0.00%	0	0
COAC El Sagrario										
	3,000.00			12		18%		1%	0	0
CODESARROLLO										
500.00	22,000.00			30				1%	3%	0
Sistema Financiero Nacional / Provincial										
		<sup>24</sup> 1,199.00								Tasa activa referencial: 12.9
Demanda investigada										

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos, encuestas aplicadas a las IFL y OPMR  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

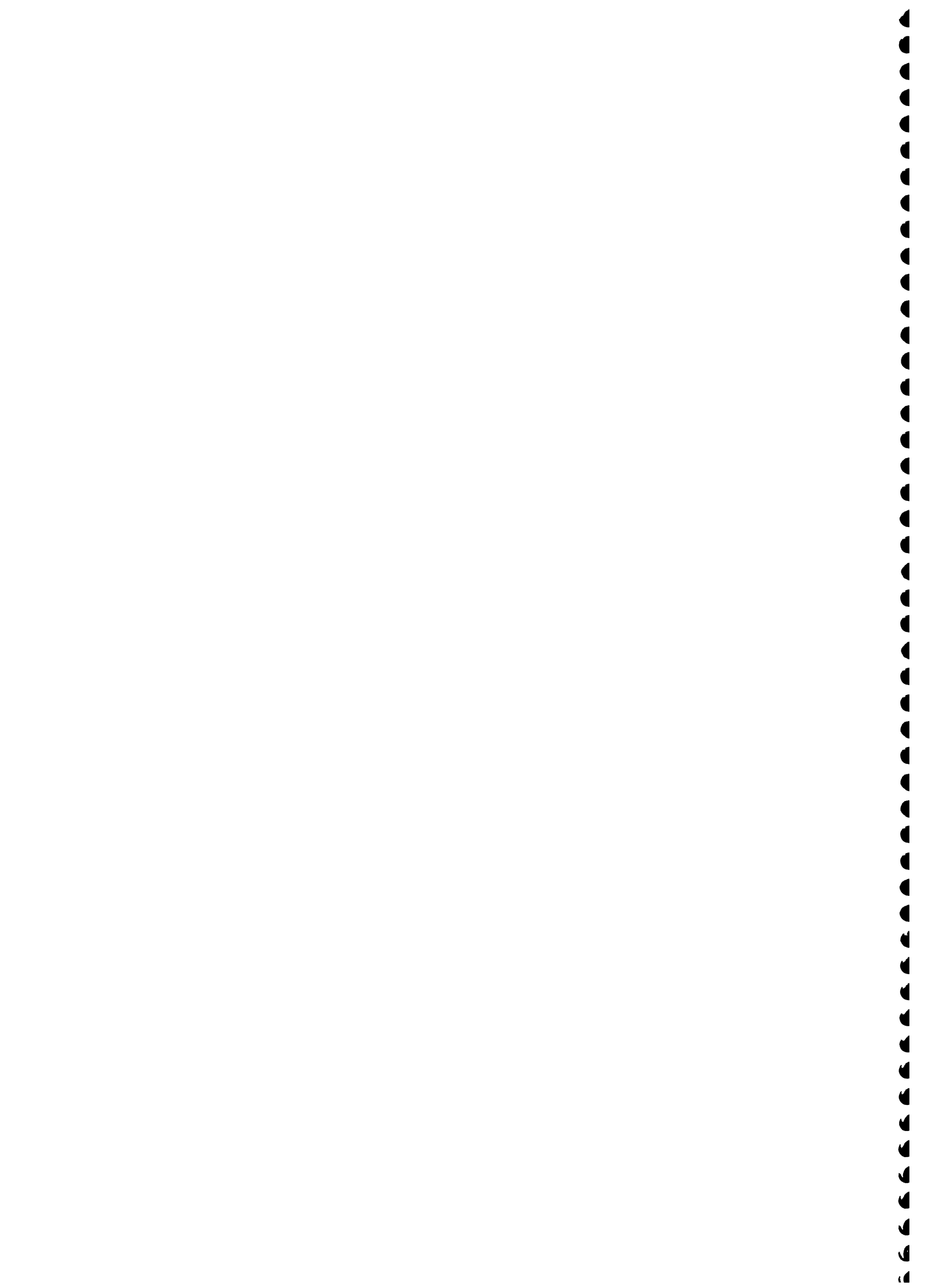
### Conclusiones / Recomendaciones:

Las COAC OSCUS y El Sagrario son reguladas y tienen buenos indicadores de gestión. De concretarse una intervención de estas IFL en el PADEMUR, se sugiere fortalecerlas con tecnologías microfinancieras.

### El acceso al financiamiento por parte de las OPMR

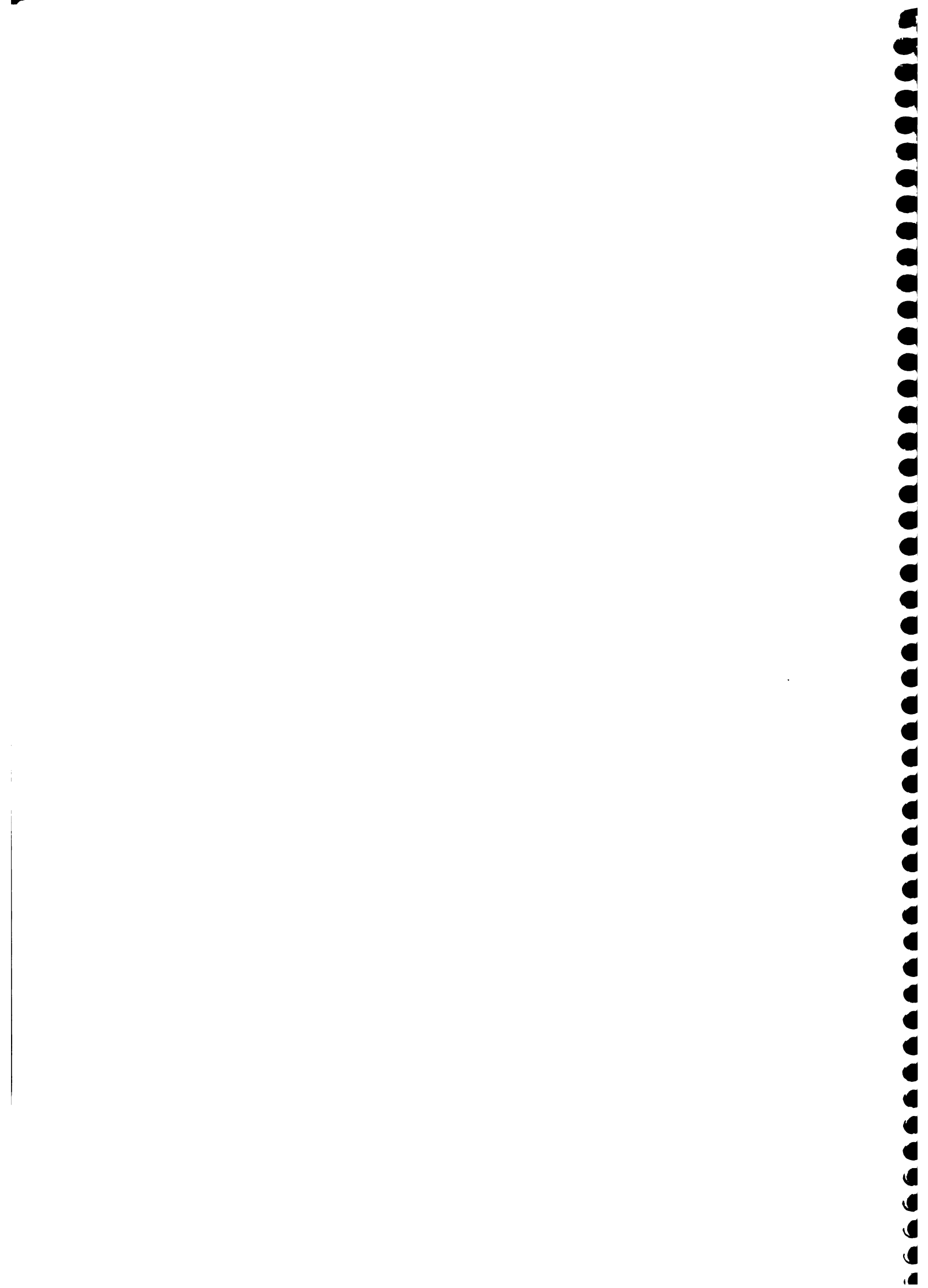
En la Tabla No. 23 se presenta de manera resumida los insumos que aportarán las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en el Anexo 6, citado anteriormente).

<sup>24</sup> Se compara con el dato provincial del Sistema Cooperativo regulado al 30-11-02



**Tabla No. 23**  
**Acceso al financiamiento por parte de las OPMR de Cotopaxi**

ACCESO A FINANCIAMIENTO - COTOPAXI					
Información consolidada de las OPMR asistentes al taller					
NO. DE OPMR INVESTIGADAS <input :="" <input="" empresarial="" type="checkbox" value="3"   =""/> Financiera <input type="checkbox"/> Social <input type="checkbox" value="3"/> Socio-productiva <input type="checkbox"/>					
¿Actualmente tiene algún préstamo?					
SI <input 4"="" type="checkbox" value="67%&lt;/input&gt;&lt;/td&gt; &lt;td colspan="/> ¿Con quién? <input type="text" value="Codesarrollo, Fundación FEDICE"/>					
NO <input 4"="" type="checkbox" value="33%&lt;/input&gt;&lt;/td&gt; &lt;td colspan="/> ¿Por qué? <input type="text"/>					
¿Está contenta con su préstamo? (solo OPMR con préstamo)    SI <input type="checkbox" value="100%"/> NO <input type="checkbox"/> BLANCO <input type="checkbox"/>					
¿En que no está de acuerdo?					
Mucho papeleo <input type="checkbox" value="33%"/>		No es rápido <input type="checkbox" value="67%"/>		Tasa de interés alta <input type="checkbox" value="33%"/> Cobra comisiones <input type="checkbox" value="33%"/> Otros <input type="checkbox"/>	
¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer?    SI <input type="checkbox" value="33%"/> NO <input type="checkbox" value="67%"/>					
Enumere los 3 principales problemas					
<input type="text" value="Escrituras"/>					
Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera?    NO <input type="checkbox"/> BLANCO <input type="checkbox"/>					
SI <input type="checkbox" value="100%"/> De quién?					
ONG <input type="checkbox" value="100%"/>		Amigos(as) <input type="checkbox"/>		Chulqueros(as) <input type="checkbox"/> Bancos comunales <input type="checkbox"/> Otros - Especifique <input type="text"/>	
¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo?    2000 <input type="checkbox"/> 2001 <input type="checkbox" value="67%"/> 2002 <input type="checkbox" value="33%"/> Blanco <input type="checkbox"/>					
De quién?    ONG <input type="checkbox" value="100%"/> Amigos(as) <input type="checkbox"/> Chulqueros(as) <input type="checkbox"/> Bancos comunales <input type="checkbox"/> Entidad Financiera <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>					
Tasa de interés mínima y máxima por año y tipo de financiamiento					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002	18%				
2001	24%				
2000					
Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones)    Blanco <input type="checkbox" value="33%"/>					
DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30					
31-60					
91-180					
360	33%				
Vigente	33%				
Cuánto le prestaron (monto mínimo y máximo en US\$ por año y por tipo de financiamiento)    Blanco <input type="checkbox" value="33%"/>					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002	480.00				
2001	2,000.00				
2000					
En qué invirtió ese dinero <input type="text" value="capacitación a mujeres, vacas, compra de ovinos"/>					
¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fiado?    SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox" value="100%"/> Blanco <input type="checkbox"/>					
Con que frecuencia le paga?    Semanal <input type="checkbox"/> Quincenal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>					
¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG?    SI <input type="checkbox" value="100%"/> NO <input type="checkbox"/> Blanco <input type="checkbox"/>					
¿Cuál? <input type="text" value="Cepan, Conamu, Codesarrollo, FEDICE, FEFP, HPE"/>					
¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera?    SI <input type="checkbox" value="67%"/> NO <input type="checkbox"/> Blanco <input type="checkbox" value="33%"/>					
De cual? <input type="text" value="Banco del Pichincha en TV"/>					



### 3.3.4 Esmeraldas

Tabla No. 24  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DE ESMERALDAS			Participación	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	1	600,000	600,000	0.01%	0.15%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	11,184	24,338,693	2,176	0.57%	0.63%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	1,362	1,345,227	988	1.07%	0.81%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	1,422	2,951,712	2,076	4.09%	1.81%
MUTUALISTAS	80	169,058	2,113	1.19%	0.29%
SOCIEDADES FINANCIERAS	19	122,029	6,423	0.13%	0.15%
<b>TOTAL</b>	<b>14,068</b>	<b>29,526,719</b>	<b>2,099</b>	<b>0.66%</b>	<b>0.61%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR

Diciembre de 2002

En la Provincia de Esmeraldas la concentración principal tanto de operaciones como de volumen crediticio está en la Banca Privada (82% del total de colocaciones en la provincia), no obstante su participación frente al total del Sistema Financiero Nacional es inferior a 0.7%. El financiamiento a través de instituciones financieras públicas le sigue en importancia al de la banca privada.

La muestra de IFL para el análisis en esta provincia, estuvo conformada por las siguientes entidades: Las cooperativas Antorcha, Quinindé y Nuestros Abuelos y la ONG Ayuda en Acción.

Dado a que ya se efectuó análisis de AeA no se la tratará en esta provincia.

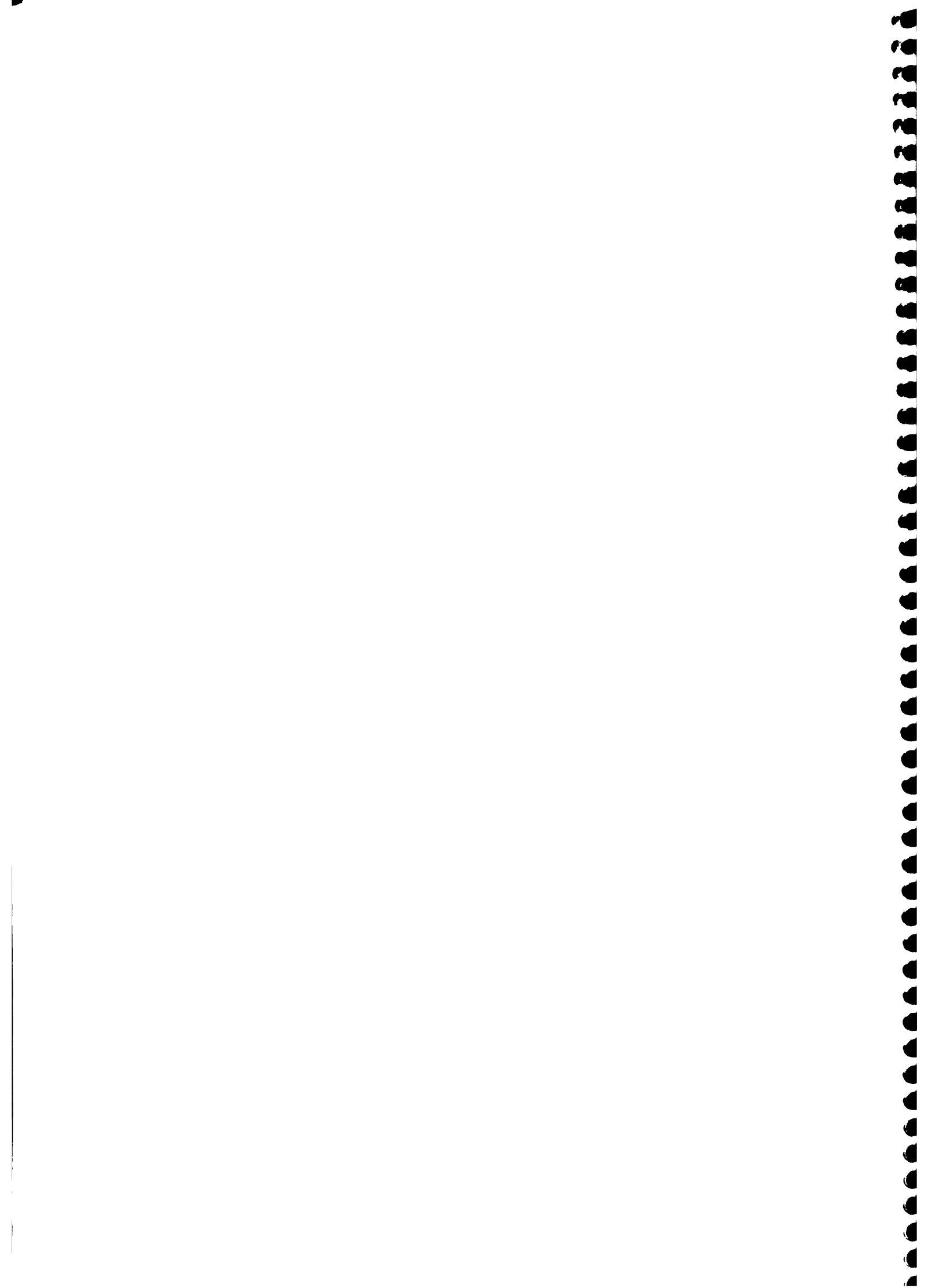
Entre la Información relevante de las COAC Antorcha, Quinindé y Nuestros Abuelos se destaca:

Las tres IFL no son reguladas, su patrimonio es pequeño (vea anexo 3) y requieren de fortalecimiento institucional, no obstante constituyen una de las pocas alternativas de financiamiento del sector microempresarial en la provincia.

#### Mercado Objetivo

Las COAC Quinindé y Antorcha no han trabajado con el sector microempresarial de mujeres rurales sin embargo están interesadas en hacerlo. La COAC Nuestros Abuelos si tiene experiencia en este segmento. Estas IFL definen su mercado objetivo como:

Antorcha.- Para su producto Crédito Productivo: Comerciantes, agricultores amas de casa, artesanos (abierto al público de los cantones); Quinindé.- Para su producto Crédito Productivo: Artesanos, comerciantes, médicos. Abierto a cualquier cuenta ahorrista; Nuestros Abuelos.- Un 80% son mujeres artesanas, comerciantes, amas de casa y avicultoras. Los hombres se dedican además de las actividades señaladas a cultivos de ciclo corto. Toda la cartera es productiva.



## Metodología

- La concesión de primeros créditos se acoge a la regulación del sistema cooperativo. Para la concesión de re préstamos el tiempo transcurrido es de 15 días en la Quinindé y Antorcha y de 8 en la "Nuestros Abuelos".
- La Promoción la efectúa en oficina. La decisión crediticia se adopta de manera descentralizada en la "Nuestros Abuelos".
- Para el análisis, seguimiento y control utiliza tecnología tradicional de la banca.

## Condiciones de una transacción promedio

Los montos ofertados por Ayuda en Acción son los únicos inferiores al promedio del sistema cooperativo regulado.

Las 4 IFL ofrecen créditos a corto y mediano plazo.

## El acceso al financiamiento por parte de las OPMR

En el trabajo grupal para definición de demanda se conformaron 4 grupos, los cuales presentaron requerimientos crediticios dirigidos especialmente a capital de trabajo para actividades agropecuarias. Un grupo desarrolló un producto de crédito emergente de libre disponibilidad a corto plazo, en donde fijaron una tasa muy alta (60%) y defendieron su postura aduciendo que no es importante la tasa de interés sino el tener acceso.

Tabla No.25  
CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO – ESMERALDAS

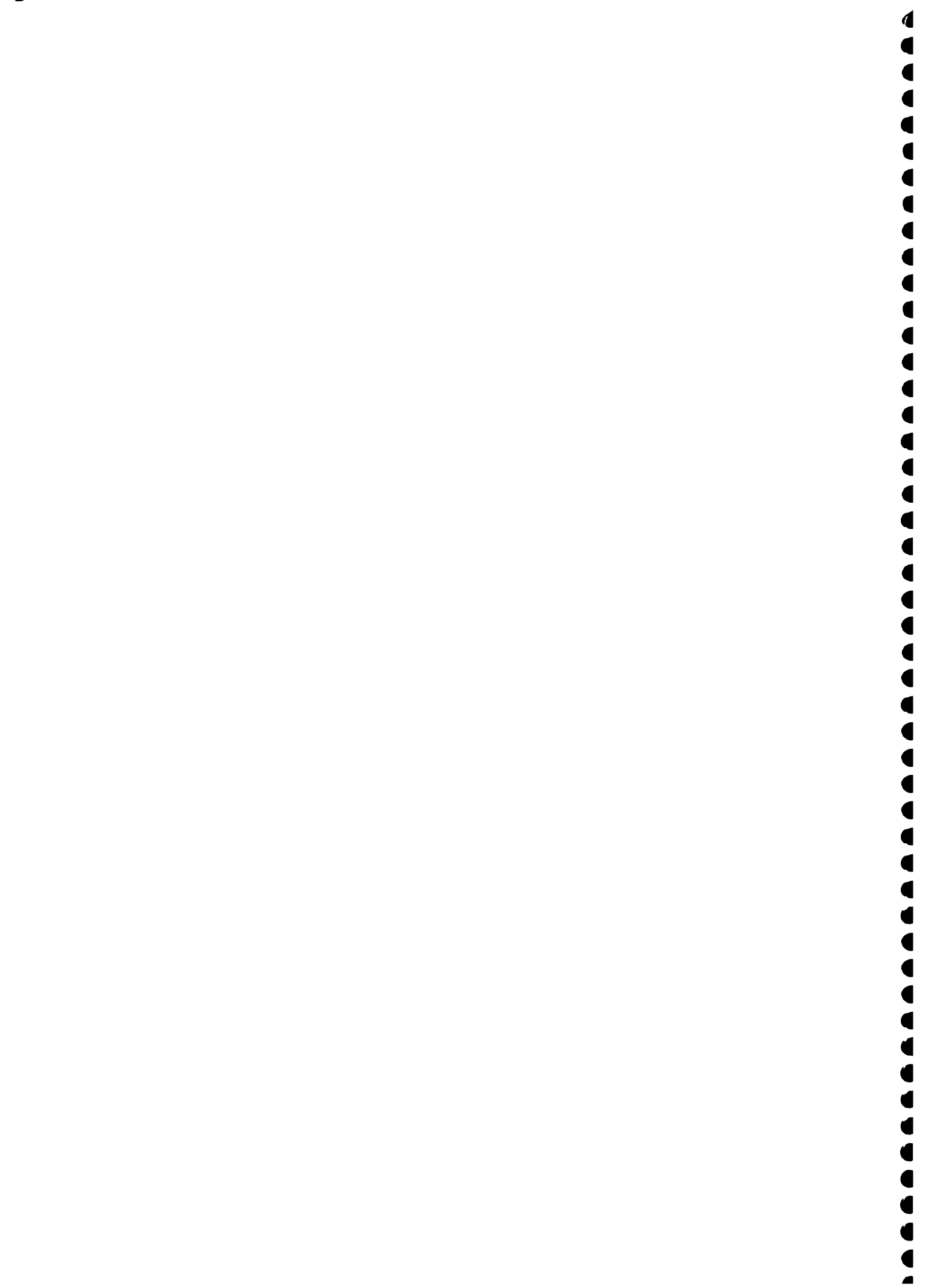
Monto (US\$)			Plazo (meses)		Interés Nominal anual		Comisión		Otros gastos(US\$)	
Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Ayuda En Acción										
100.00	500.00	339.00	6	36	16.52%	16.52%	0.00%	0.00%	0	0
COAC Antorcha										
100.00	2,000.00	185.00	12	18		20%		4%	0	0
COAC Quinindé										
50.00	2,000.00		3			18%		1%	0	3
COAC Nuestros Abuelos										
40.00	4,020.00	1,525.00	2	30		18%		2%	0	3
Sistema Financiero Nacional / Provincial										
		<sup>25</sup> 998.00			Tasa activa referencial: 12.9					
Demanda investigada										
500.00	5,000.00		5	36	14%	60%	0.00%	5.00%	0	1

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos, encuestas aplicadas a las IFL y OPMR  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

## Conclusiones / Recomendaciones:

- El taller desarrollado en Esmeraldas con las mujeres rurales participó un grupo de señoras con actividades y procedencia muy variadas en el ámbito provincial lo que

<sup>25</sup> Se compara con el dato provincial del Sistema Cooperativo regulado al 30-11-02





permitió obtener los mejores resultados de nuestra investigación en cuanto a la definición de la demanda y acceso al crédito.

- En esta provincia prevalece la preferencia del crédito individual frente al grupal, escogiendo esta última opción solo aquellas mujeres que ya han tenido experiencia con bancos comunales.
- La escasa oferta de financiamiento diferente al proporcionado por el sistema regulado, lleva a la conclusión de que la intervención del PADEMUJIR debería pasar por el fortalecimiento institucional y tecnológico de las COAC investigadas.

En la Tabla No. 26 se presenta de manera resumida los insumos que aportaran las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en el Anexo 6, citado anteriormente).



Tabla No. 26  
Acceso al financiamiento por parte de las OPMR de Esmeraldas

**ACCESO A FINANCIAMIENTO - ESMERALDAS**  
Información consolidada de las OPMR asistentes al taller

NO. DE OPMR INVESTIGADAS : Empresarial  Financiera  Social  Socio-productiva

¿Actualmente tiene algún préstamo?  
 SI  ¿Con quién? Banco Comunal Guachal, FEPP, Banco Comunal Fundeca, MCCH con un 12 % y participamos con un 88% de esfuerzo propio "Socias"  
 NO  ¿Por qué? Porque no reunimos los requisitos que piden para solicitar el crédito. Porque no queremos préstamos. Porque nos piden garantías como escritura y muchos requisitos. No hay quien nos preste. No hay quien nos preste

¿Está contenta con su préstamo? (solo OPMR con préstamo) SI  NO  BLANCO

¿En que no está de acuerdo?  
 Mucho papaleo  No es rápido  Tasa de interés alta  Cobra comisiones  Otros

¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer? SI  NO

Enumere los 3 principales problemas  
 Por no tener garantías y por lo que posee la organización no cubre el valor del préstamo. Solicitamos y nos cerraron las puertas. Nos negaron la oportunidad. Se demora mucho. Piden escrituras. Por ser una mujer. Por no tener trabajo fijo en una institución. Falta de garantías

Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera? NO  BLANCO

SI  De quién?  
 ONG  Amigos(as)  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Otros - Especifique

¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo? 1996  2001  2002  Blanco

De quién?  
 ONG  Amigos(as)  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Entidad Financiera  Otros

Tasa de interés mínima y máxima por año y tipo de financiamiento Blanco

Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002			36% - 60%		
2001					20%
1996					

Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones) Blanco

DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30					
31-60					
91-180			40%		
360					
> 360	20%				20%

Cuánto le prestaron (monto mínimo y máximo en US\$ por año y por tipo de financiamiento) Blanco

Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002			100 - 240		
2001					3,000.00
1996	600.00				

En qué invirtió ese dinero  
 Para la operación de un hijo. En una granja porcina, crianza de cerdos. En una granja porcina, crianza de cerdos. En pollos. Tratar de terminar la construcción de un Centro de Acopio Base de todas las Organizaciones

¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fido? SI  NO  Blanco

Con qué frecuencia le paga? Semanal  Quincenal  Mensual  Blanco

¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG? SI  NO  Blanco

¿Cuál? CEFODI, FEPP

¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera? SI  NO  Blanco

De cual? Cooperativa de Ahorro y Crédito Antorcha Limitada y Cooperativas de Ahorro y Crédito en radio. PRODEIN, CEFODI Esmeraldas, COOPERATIVAS ANTORCHA y Quinindé. BANCO COMUNAL GUACHAL, PRODEIN, El FEPP, FEDAPROVID, COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO NUESTROS ABUELOS, EL CEFODI, HABITAT PARA LA HUMANIDAD, Caja Solidaria Nueva Esperanza, Cooperativa de Ahorro y Crédito Quinindé y Cooperativa de Ahorro y Crédito Quinindé por medios impresos y otros.



### 3.3.5 Guayas y Los Ríos

Tabla No. 27  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENCTIDAD	DEL GUAYAS			Participación fente al total Nacional	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	175	1,892,645	10,815	13.07%	1.33%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	1,822	78,955,225	43,334	28.68%	19.98%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	671,887	1,093,008,663	1,627	34.36%	28.21%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	20,466	19,521,461	954	16.10%	11.81%
MUTUALISTAS	4	54,500	13,625	0.06%	0.09%
SOCIEDADES FINANCIERAS	870	7,194,187	8,269	6.04%	9.13%
<b>TOTAL</b>	<b>700,904</b>	<b>1,228,289,338</b>	<b>1,752</b>	<b>32.65%</b>	<b>25.18%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

En la Provincia de Guayas la concentración principal tanto de operaciones como de volumen crediticio está en la Banca Privada (89% del total de colocaciones en la provincia), su participación frente al total del Sistema Financiero Nacional es de 25.18%. El financiamiento a través de bancos extranjeros le sigue en importancia al de la banca privada nacional. El Sistema cooperativo de Guayas representa el 11.81% del total nacional.

La muestra de IFL para el análisis en esta provincia, estuvo conformada por las siguientes entidades: COAC La Dolorosa, COAC Nacional, COAC Nuestras Señora de las Mercedes y Ayuda en Acción.

Dado a que ya se efectuó análisis de AeA no se la tratará en esta provincia.

Entre la Información relevante de las COAC La Dolorosa, Nacional y Nuestra Señora de la Mercedes:

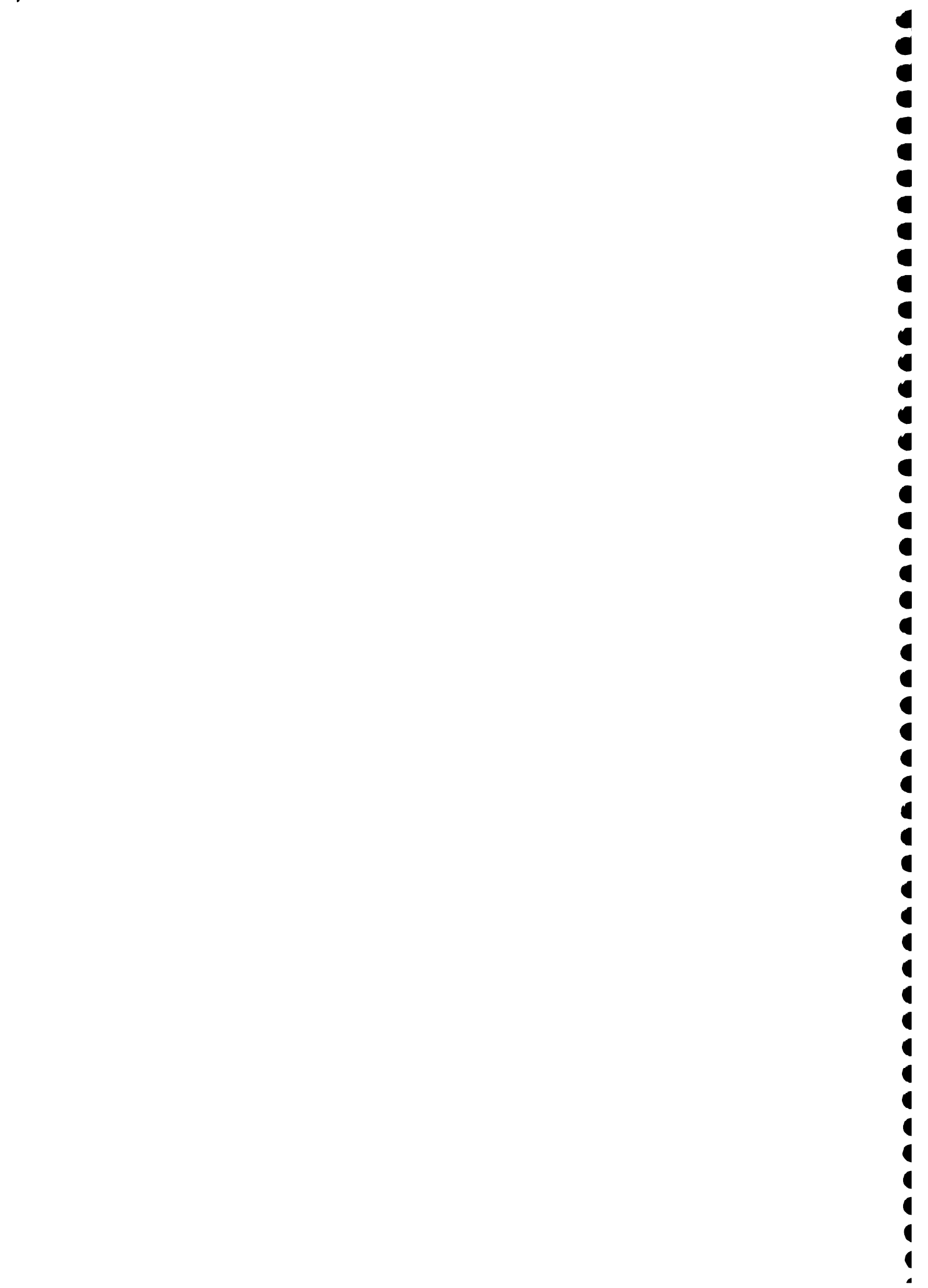
Las COAC La Dolorosa ubicada en Durán y la Nacional ubicada en Guayaquil son reguladas, siendo esta última una de las más grandes en el ámbito nacional.

La COAC Nuestra Señora de la Mercedes, está ubicada en Colimes, considerado uno de los sectores más pobres de la provincia, que gira su actividad alrededor del arroz. La cooperativa es una entidad pequeña que presenta deficiencias de gestión y recuperación de cartera.

#### Mercado Objetivo

Las COAC La Dolorosa y Nacional no tienen experiencia con el sector microempresarial de mujeres rurales sin embargo están interesadas en hacerlo. La COAC Nuestra Señora de las Mercedes si ha trabajado en este segmento.

Estas IFL definen su mercado objetivo como: La Dolorosa para su producto "Crédito Comercial / productivo": Comerciantes, pequeños agricultores (granjas); el 52% de los créditos están dirigidos a mujeres. La Nacional para sus productos de consumo y vivienda: Microempresarios – Informales, de los cuales un 55% son socias a quienes se les ha destinado un 48% de las



operaciones crediticias de la IFL. La COAC Nuestra Señora de las Mercedes: Agricultores de arroz y maíz y personas dedicadas a actividades de Servicios; el 70% de la cartera es rural y no está discriminada por sexo.

### Metodología

- La concesión de primeros créditos se acoge a la regulación del sistema cooperativo. Para la concesión de re préstamos el tiempo transcurrido es de 8 días.
- La Promoción se efectúa en oficina. La decisión crediticia se adopta de manera descentralizada en la COAC "Nuestra Señora de las Mercedes".
- Para el análisis, seguimiento y control se utiliza tecnología tradicional de la banca. La COAC La Dolorosa tiene una alianza con la Fundación Hierba Buena para capacitación en microcrédito.

### Condiciones de una transacción promedio

Los montos ofertados por Ayuda en Acción son los únicos inferiores al promedio del sistema cooperativo regulado.

La COAC Nuestra Señora de las Mercedes ofrece créditos a corto plazo, las IFL restantes lo hacen a corto y mediano plazo.

**Tabla No.28**  
**CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO – GUAYAS**

Monto (US\$)			Plazo (meses)		Interés Nominal anual		Comisión		Otros gastos(US\$)	
Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
<b>Ayuda En Acción</b>										
100.00	500.00	339.00	6	36	16.52%	16.52%	0.00%	0.00%	0	0
<b>COAC La Dolorosa</b>										
500.00	6,000.00	501.71	1	36		20%		0		
<b>COAC Nacional</b>										
200.00	19,950.00		12	18		20.16%		1%	0	0
<b>COAC Nuestra Señora de las Mercedes</b>										
100.00	2,000.00	295.00		6		19%		1.5%	0	0
<b>Sistema Financiero Nacional / Provincial</b>										
		<sup>26</sup> 954.00			Tasa activa referencial: 12.9					
<b>Demanda investigada</b>										

Fuente: Página WEB de la Superintendencia de Bancos, encuestas aplicadas a las IFL y OPMR  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

<sup>26</sup> Se compara con el dato provincial del Sistema Cooperativo regulado al 30-11-02





**Tabla No. 29**  
**SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**

**VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO**

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DE LOS RIOS			Participación	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	3	956,005	318,668	0.22%	0.67%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	28,415	86,901,903	3,058	1.45%	2.24%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	1,461	1,396,115	956	1.15%	0.84%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	2,117	6,255,930	2,955	6.09%	3.83%
MUTUALISTAS	276	1,100,444	3,987	4.09%	1.92%
SOCIEDADES FINANCIERAS	1	270	270	0.01%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>32,273</b>	<b>98,610,667</b>	<b>2,994</b>	<b>1.50%</b>	<b>1.98%</b>

En la Provincia de Los Ríos la concentración principal tanto de operaciones como de volumen crediticio está en la Banca Privada (90% del total de colocaciones en la provincia), su participación frente al total del Sistema Financiero Nacional es de 1.98%. El financiamiento a través de Instituciones Financieras Públicas (6% del total de colocaciones en la Provincia) le sigue en importancia al de la banca privada nacional. El Sistema cooperativo de Los Ríos representa el 0.84% del total nacional y apenas el 1% del volumen colocado en el ámbito provincial, que correspondería a la cartera colocada por CACPECO, única COAC regulada que atiende a la Provincia y que fue seleccionada para nuestro análisis. Como se mencionó anteriormente esta cooperativa no accedió a responder la encuesta.

**El acceso al financiamiento por parte de las OPMR**

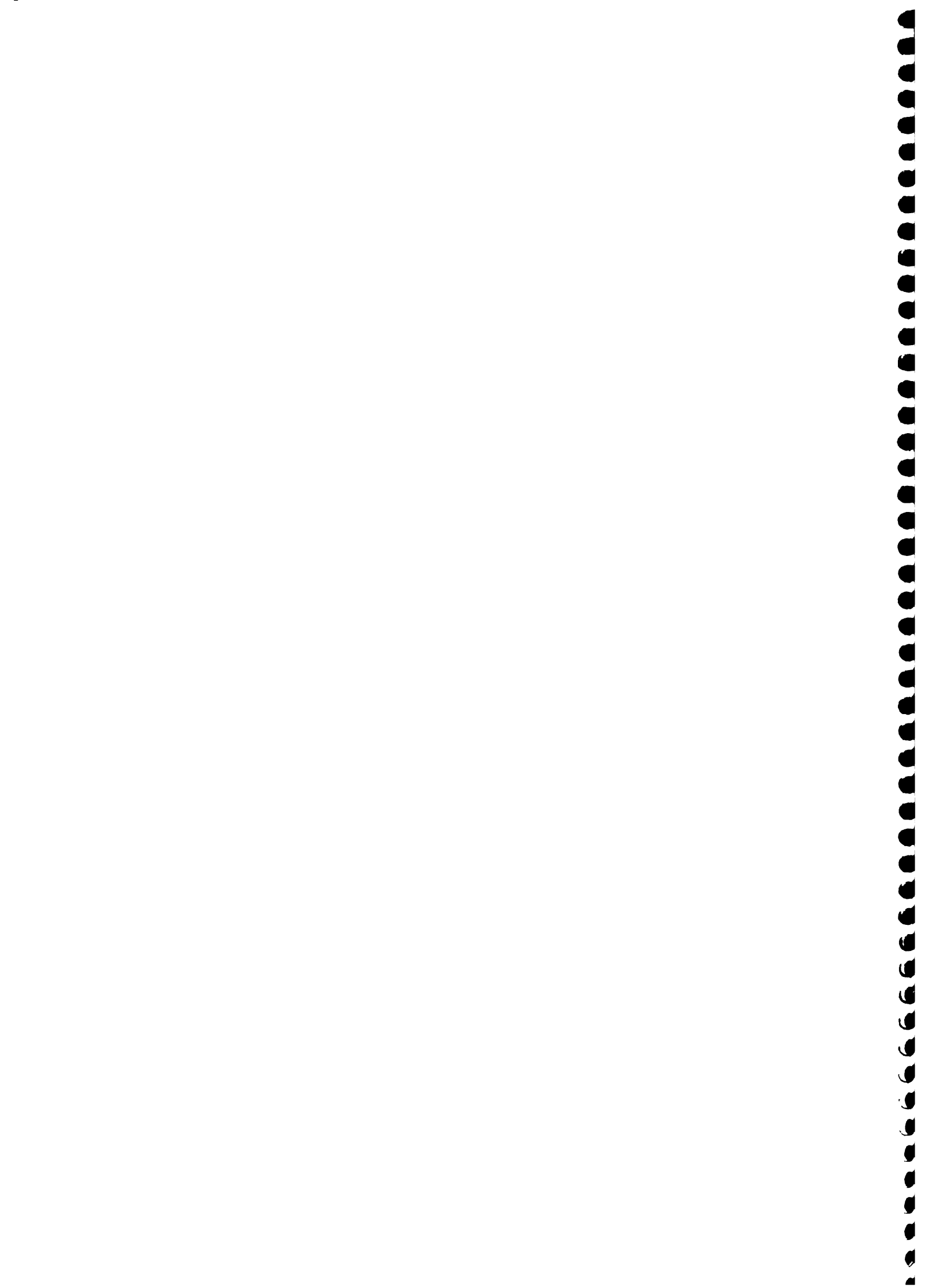
En el taller zonal desarrollado para las Provincias de Guayas y Los Ríos, el 80% de representantes de OPMR, pertenecían a organizaciones de mujeres de Los Ríos agrupadas con finalidad religiosa. Se investigó el acceso individual a financiamiento, concluyéndose que el 95% de las mujeres o sus parejas nunca había obtenido financiamiento externo.

El 20% restante de las mujeres asistentes estuvo compuesto por una consultora, 2 microempresarias y una Gerente de Banco Comunal.

La conformación de esta muestra no permitió efectuar el trabajo grupal de definición de la demanda, razón por la cual se solicitó a las representantes del Banco Comunal "Barcelona" de las Península de Santa Elena, relaten su experiencia, hecho que generó mucho interés.

**Conclusiones / Recomendaciones:**

- De concretarse el PADEMUR, se sugiere formalizar un compromiso de trabajo con la Cooperativa Nacional, dada su importancia en el sector cooperativo. La intervención de esta cooperativa en el programa podría impulsar la participación de otras COAC.
- La COAC La Dolorosa, demuestra mucho interés en mejorar su tecnología para créditos microempresariales, está dispuesta a incursionar en el sector rural, siempre y cuando esté acompañada de capacitación en el manejo del segmento.



- La COAC "Nuestra Señora de las Mercedes", necesita fortalecimiento institucional y de gestión.
- Se recomienda efectuar un nuevo taller para el levantamiento de información de la demanda en las provincias de Guayas y Los Ríos.
- Se sugiere profundizar la identificación de la oferta de financiamiento en Los Ríos a través de ONG o programas públicos de micro crédito.

### 3.3.6 Imbabura

**Tabla No. 30**  
**SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**

**VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO**

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DE IMBABURA			Participación	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	1	108,000	108,000	0.07%	0.06%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	9	271,393	30,155	0.13%	0.07%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	38,821	56,854,415	1,472	1.98%	1.47%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	6,106	9,928,679	1,626	4.80%	6.01%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	891	6,005,160	6,740	2.56%	3.67%
MUTUALISTAS	454	2,925,648	6,444	6.73%	5.09%
SOCIEDADES FINANCIERAS	1,197	7,350,538	6,141	8.32%	9.33%
<b>TOTAL</b>	<b>47,279</b>	<b>83,443,833</b>	<b>1,765</b>	<b>2.20%</b>	<b>1.71%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR

Diciembre de 2002

En la Provincia de Imbabura la concentración principal tanto de operaciones como de volumen crediticio está en la Banca Privada (68% del total de colocaciones en la provincia), su participación frente al total del Sistema Financiero Nacional es de 1.71%. Es una provincia en la cual el financiamiento está distribuido en todos los tipos de entidades del sistema financiero regulado.

La muestra de IFL para el análisis en esta provincia, estuvo conformada por las siguientes entidades: Las cooperativa Codesarrollo, la Fundación Alternativa (FA) y Ayuda en Acción (AeA). Adicionalmente se investigó información general de la COAC Atuntaqui.

Dado a que ya se efectuó análisis de Codesarrollo y AeA no se las tratará en esta provincia.

Entre la Información relevante de la Fundación Alternativa se destaca:

#### **Mercado Objetivo**

En la oficina de Imbabura, la FA ya cuenta con experiencia de trabajo con el sector microempresarial de mujeres rurales. Su producto Grupos Solidarios Ampliados lo define como "un producto GRUPAL, destinado para financiar el capital de trabajo de pequeñas actividades productivas rurales en varias parroquias rurales de los cantones de Imbabura".

#### **Metodología**



- La Promoción la efectúa de forma directa.
- Para el análisis, seguimiento y control utiliza tecnología especializada en microfinanzas.

### Condiciones de una transacción promedio

Los montos ofertados por Ayuda en Acción y Fundación Alternativa son inferiores al promedio del sistema cooperativo regulado.

Las 3 IFL ofrecen créditos a corto plazo, AeA y Codesarrollo, lo hacen también a mediano plazo.

### El acceso al financiamiento por parte de las OPMR

En el trabajo grupal para definición de demanda se desarrolló un producto que lo llamaron CREDIMUR dirigido a mujeres organizadas en el área rural, el monto dependería de la demanda y el destino para capital de trabajo o inversión.

**Tabla No. 31**  
**CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO – IMBABURA**

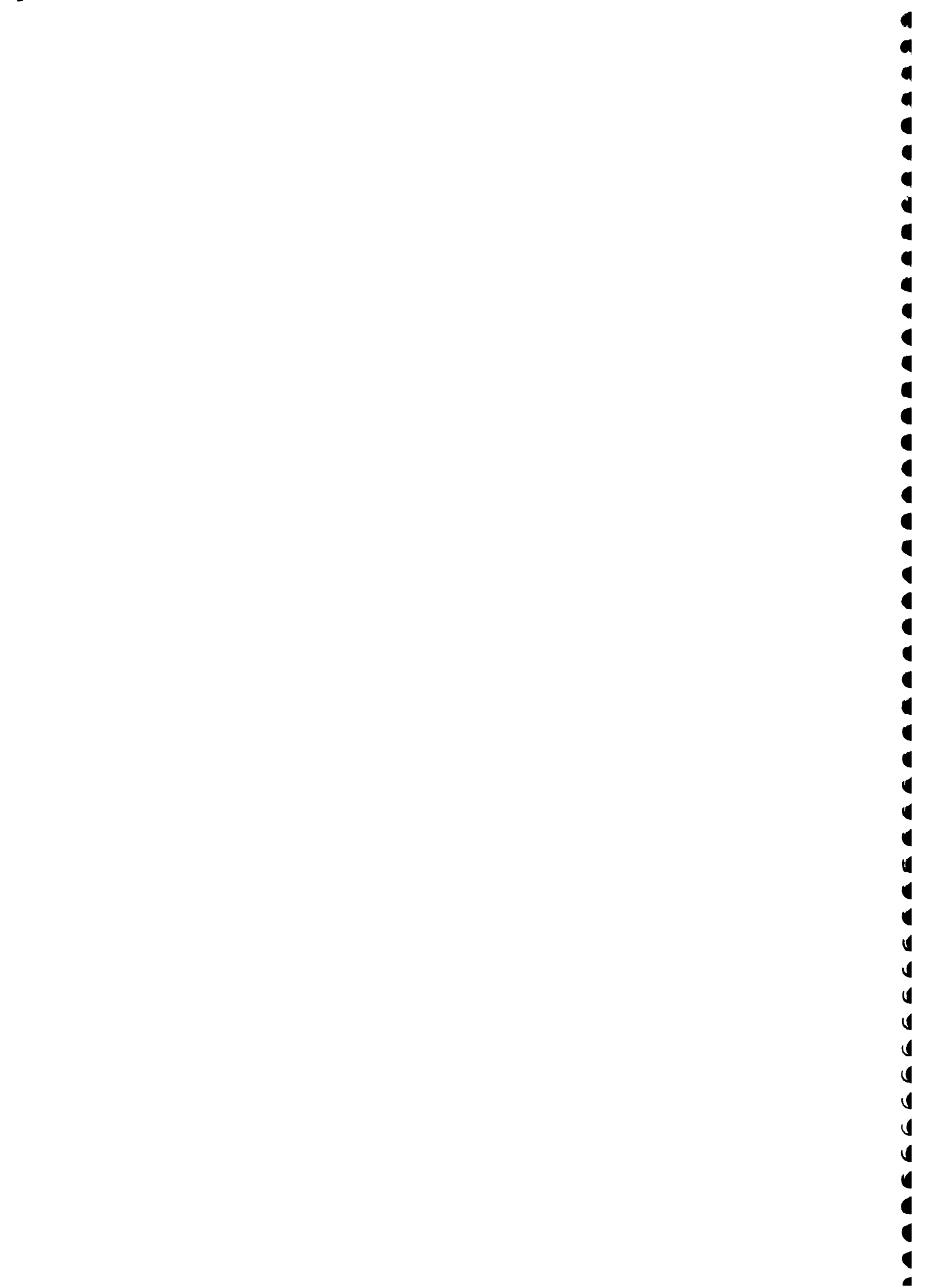
Monto (US\$)			Plazo (meses)		Interés Nominal anual		Comisión		Otros gastos(US\$)	
Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Ayuda En Acción										
100.00	500.00	339.00	6	36	16.52%	16.52%	0.00%	0.00%	0	0
CODESARROLLO										
500.00	22,000.00			30			1%	3%	0	0
Fundación Alternativa										
200.00	1,000.00	200.00	6		18%	18%	1.5%	1.5%	0	0
Sistema Financiero Nacional / Provincial										
		<sup>27</sup> 1,626.00			Tasa activa referencial: 12.9					
Demanda investigada										
		500.00		12		21%	0.00%	2.00%	0	3

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos, encuestas aplicadas a las IFL y OPMR  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

### Conclusiones / Recomendaciones:

- La Fundación Alternativa es una IFL que podría actuar en el PADEMUR tanto como ejecutora del financiamiento rural cuanto como institución "escuela".
- Las representantes de la Provincia de Imbabura al taller zonal cuentan con experiencia en organizaciones de mujeres y financiamiento, por lo tanto emitieron aportes muy valiosos para la definición de la demanda.
- En la Tabla No. 32 se presenta de manera resumida los insumos que aportaran las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en el Anexo 6, citado anteriormente).

<sup>27</sup> Se compara con el dato provincial del Sistema Cooperativo regulado al 30-11-02



**Tabla No. 32**  
**ACCESO AL FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS OPMR DE IMBABURA**

**ACCESO A FINANCIAMIENTO - IMBABURA**  
**Información consolidada de las OPMR asistentes al taller**

NO. DE OPMR INVESTIGADAS : Empresarial  Financiera  Social  Socio-productiva

¿Actualmente tiene algún préstamo?

SI  ¿Con quién?

NO  ¿Por qué?

¿Está contenta con su préstamo? (solo OPMR con préstamo) SI  NO  BLANCO

¿En que no está de acuerdo?

Mucho papeleo  No es rápido  Tasa de interés alta  Cobra comisiones  Otros

¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer? SI  NO

Enumere los 3 principales problemas

Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera? NO  BLANCO

SI  De quién?

ONG  Amigos(as)  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Otros - Especifique

¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo? 2000  2001  2002  Blanco

De quién?

ONG  Amigos(as)  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Entidad Financiera  Otros

Tasa de interés mínima y máxima por año y tipo de financiamiento Blanco

Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					
2001					
2000					

Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones)

DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30					
31-60					
61-180					
380	50%				
Vigente		50%			

Cuánto le prestaron (monto mínimo y máximo en US\$ por año y por tipo de financiamiento)

Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002		400.00			
2001	1,000.00				
2000					

En qué invirtió ese dinero

¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fidedo? SI  NO  Blanco

Con que frecuencia le paga? Semanal  Quincenal  Mensual  Blanco

¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG? SI  NO  Blanco

¿Cuál?

¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera? SI  NO  Blanco

De cual?





### 3.3.7 Loja

Tabla No. 33  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENCTIDAD	DE LOJA			Participación	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	-	-	# DIV/0	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	-	-	# DIV/0	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	20,981	57,769,736	2,753	1.07%	1.49%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	396	414,962	1,048	0.31%	0.25%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	2,936	10,957,742	3,732	8.44%	6.70%
MUTUALISTAS	339	2,532,659	7,471	5.03%	4.41%
SOCIEDADES FINANCIERAS	2	700	350	0.01%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>24,654</b>	<b>71,675,799</b>	<b>2,907</b>	<b>1.15%</b>	<b>1.47%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos

Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR

Diciembre de 2002

En la Provincia de Loja la concentración principal tanto de operaciones como de volumen crediticio está en la Banca Privada (81% del total de colocaciones en la provincia), su participación frente al total del Sistema Financiero Nacional es de 1.49%. El financiamiento por parte de las Instituciones Financieras Públicas es del 15% del volumen provincial. El Sistema cooperativo aporta con apenas el 1%.

La muestra de IFL para el análisis en esta provincia, estuvo conformada por las siguientes entidades: Las cooperativa Manuel Esteban Godoy "MEGO" y las Fundaciones ESPOIR y FACES. Adicionalmente se investigó información general de la COAC Padre Julián Lorente.

Dado a que ya se efectuó análisis de la Fundación ESPOIR y FACES no respondió la encuesta dirigida a las IFL, no se las tratará en esta provincia.

Entre la Información relevante de la COAC MEGO se destaca:

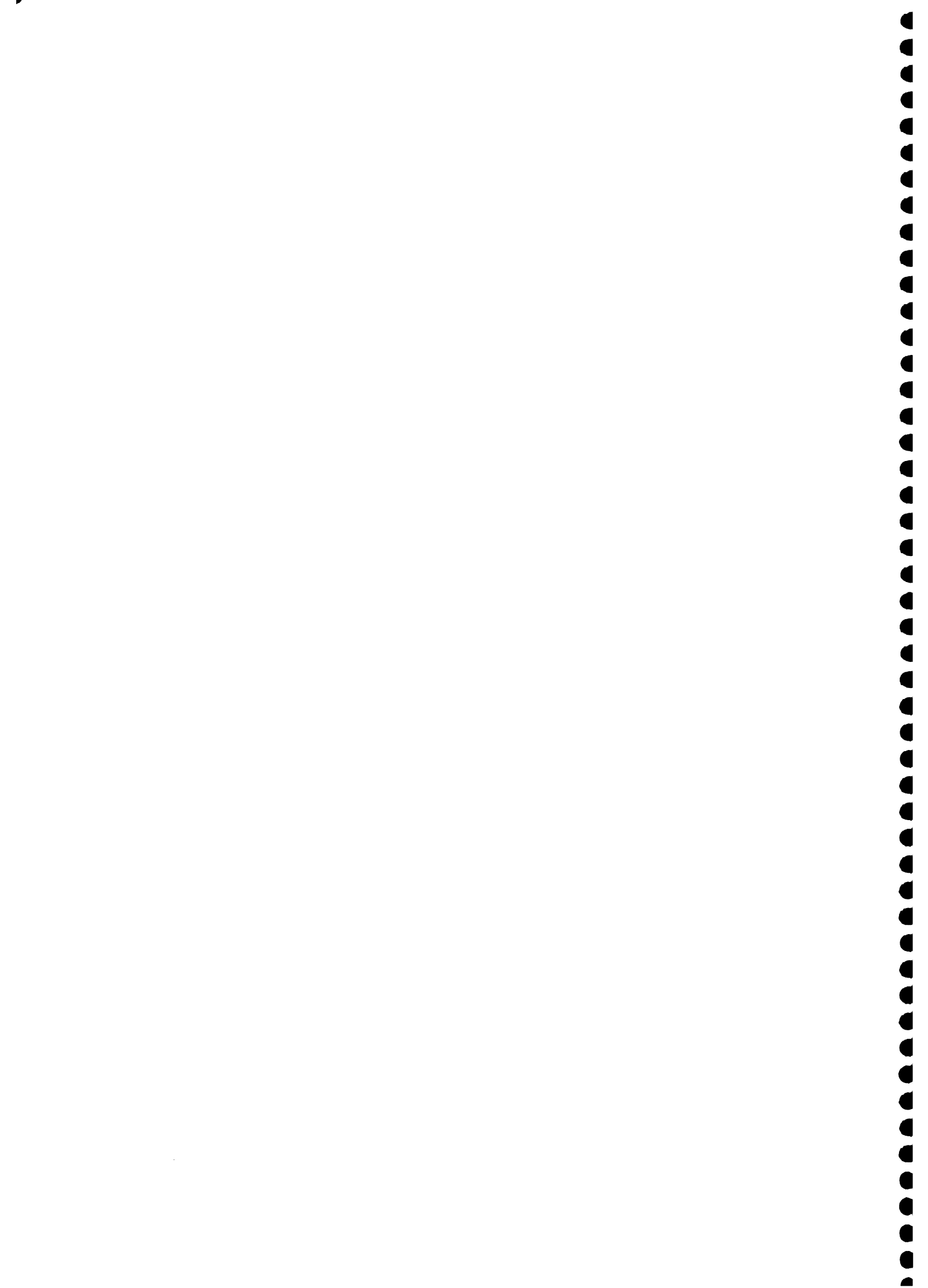
Es una de las cooperativas más grandes en el ámbito nacional y sin embargo no está regulada. Junto con la Cooperativa Julián Lorente reciben asesoría en micro crédito por parte de Swisscontact.

#### Mercado Objetivo

Para su producto microcrédito, define como mercado objetivo Microcrédito a comerciantes y microempresarios a quienes se les ofrece créditos individuales rápidos para mejora de sus negocios.

#### Metodología

- La Promoción la efectúa de forma directa.
- El desembolso de créditos a clientes antiguos se aprueba en 2 días.
- Para el análisis, seguimiento y control utiliza tecnología especializada en microfinanzas.



### Condiciones de una transacción promedio

Los montos ofertados por la Fundación ESPOIR son inferiores al promedio del sistema cooperativo regulado y dentro del monto promedio definido por la demanda.

Las 2 IFL ofrecen créditos a corto plazo.

### El acceso al financiamiento por parte de las OPMR

En el trabajo grupal para definición de demanda se desarrolló un producto grupal para capital de trabajo a 18 meses, plazo que no ofrecen las IFL investigadas en microcrédito.

Tabla No.34  
CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO – LOJA

Monto (US\$)			Plazo (meses)		Interés Nominal anual		Comisión		Otros gastos(US\$)	
Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Fundación ESPOIR										
120.00	800.00	134.22	4	6	1.09% (FLAT)	1.91%	1.90%(FLAT)	1.90%	0	0
COAC Manuel Esteban Godoy										
200.00	1,000.00	770.00		6		20.20%		5.00%	0	0
Sistema Financiero Nacional / Provincial										
		<sup>28</sup> 1,048.00								Tasa activa referencial: 12.9
Demanda investigada										
		500.00		18		18%		5.00%	0	0

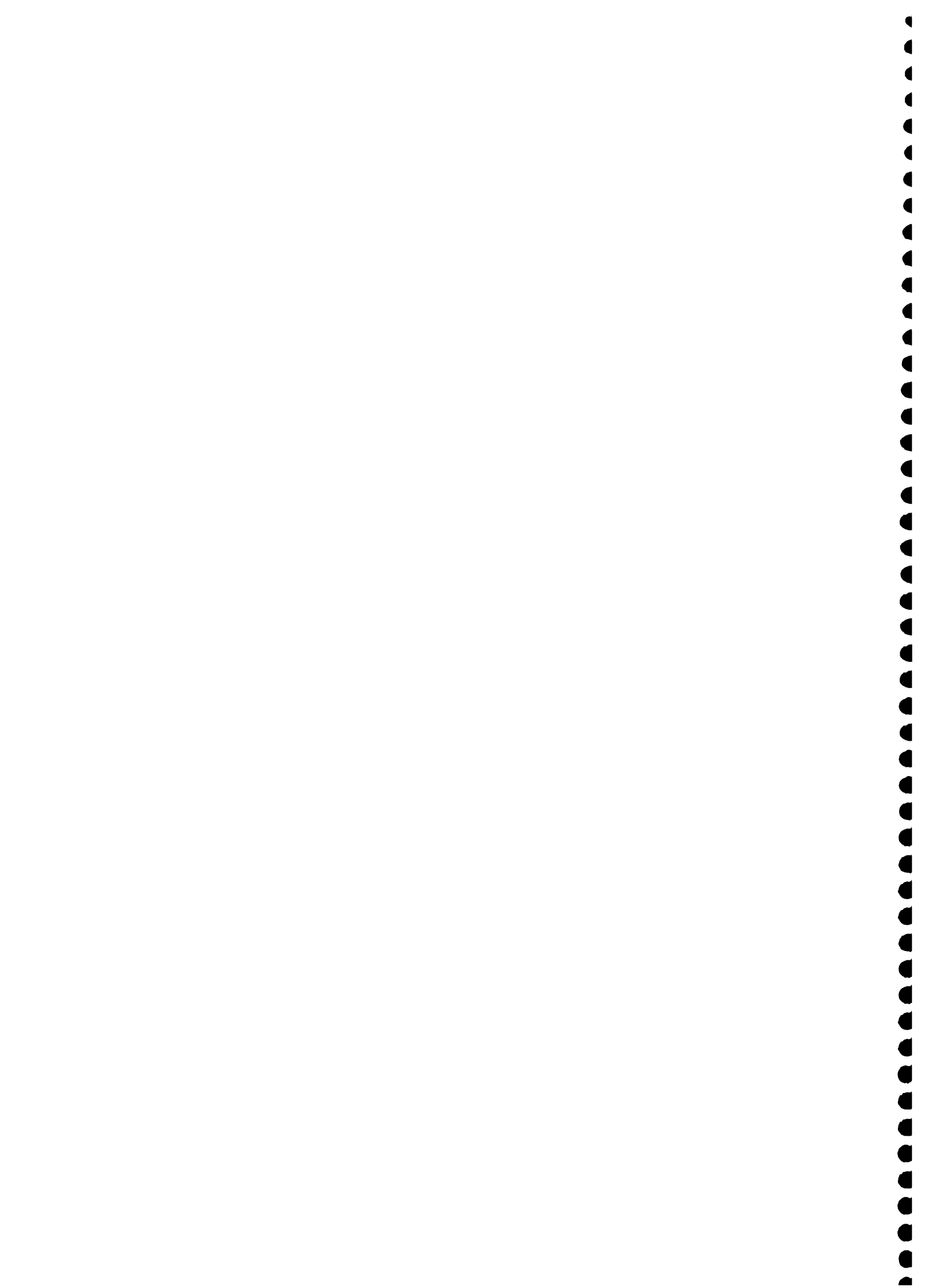
Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos, encuestas aplicadas a las IFL y OPMR  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

### Conclusiones / Recomendaciones:

La Gerencia de la Cooperativa MEGO, demostró poco interés de participar en un programa de apoyo a mujeres rurales.

En la Tabla No. 32 se presenta de manera resumida los insumos que aportaran las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en el Anexo 6, citado anteriormente).

<sup>28</sup> Se compara con el dato provincial del Sistema Cooperativo regulado al 30-11-02



**Tabla No. 32**  
**ACCESO AL FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS OPMR DE LOJA**

**Información consolidada de las OPMR asistentes al taller**

NO. DE OPMR INVESTIGADAS  Social  Socio-productiva

¿Actualmente tiene algún préstamo?  
 SI   
 NO  BLANCO

¿En que no está de acuerdo?  
 Mucho papeleo  Otros

Enumere los 3 principales problemas  
 Nunca se consigue un préstamo con facilidades. El banco lo hace siempre con hipoteca y hay muchos problemas difíciles. Piden hipoteca. No aceptan solo garantías. Piden movimiento de cuenta. No tenemos acuerdo Ministerial. No contamos con un sueldo fijo. Tasas de interés muy alta.

Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera? NO   
 SI  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Otros - Especifique

¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo? 1995  2002  Blanco   
 De quién?  
 ONG  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Entidad Financiera  Otros | Año | ONG | Chulqueros /Amigos(as) | Bancos comunales | Entidad Financiera | Otros |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2002 |  |  |  |  |  |
| 2001 |  |  |  |  |  |
| 1995 | 60% |  |  |  | 45% |

Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones)

DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30					
31-60					
91-180					
360	50%				50%
Vigente					

Cuánto le prestaron (monto mínimo y máximo en US\$ por año y por tipo de financiamiento)

Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					
2001					
1995	40.00				250.00

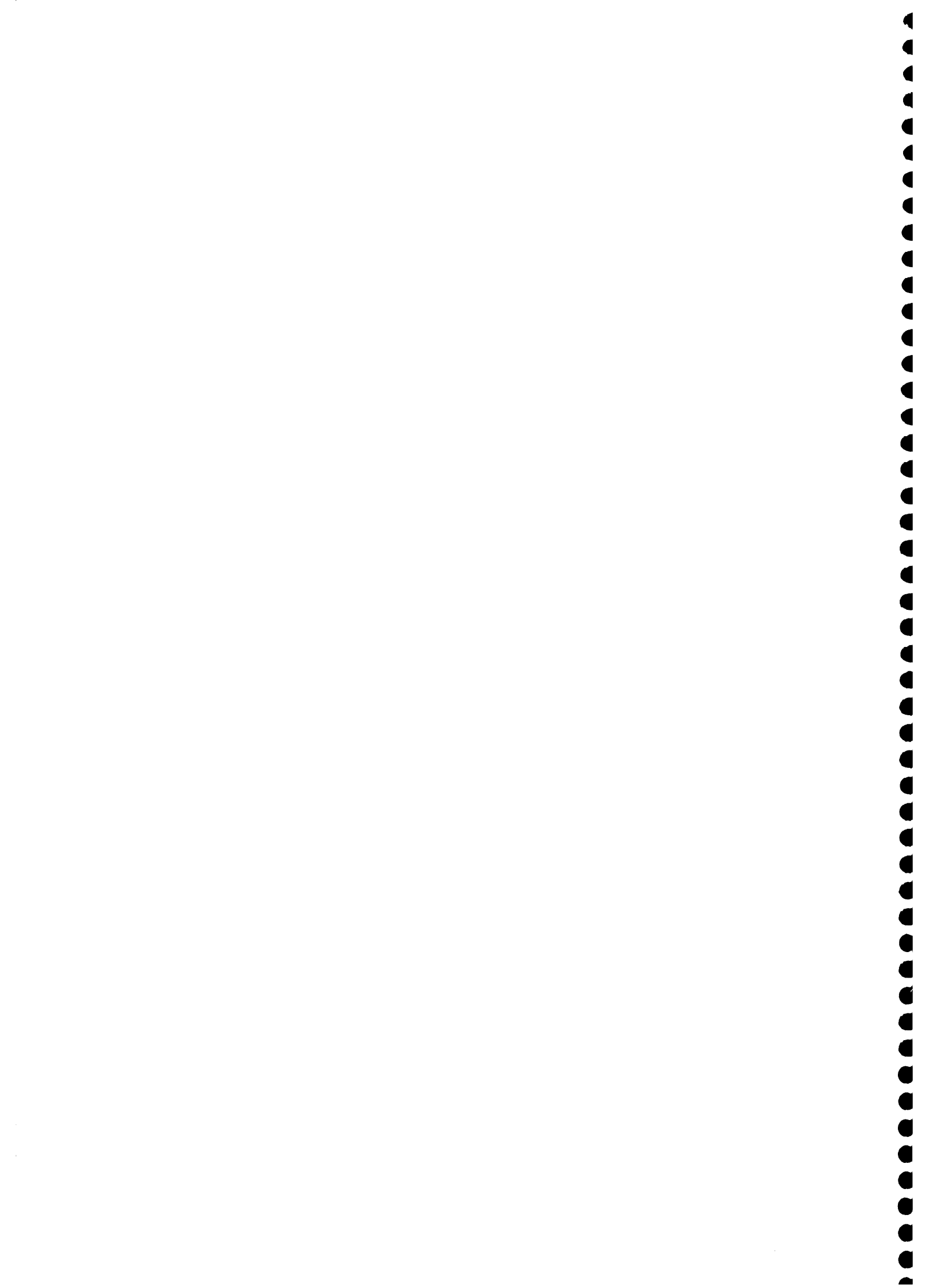
En qué invirtió ese dinero

¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fiado? SI

Con que frecuencia le paga? Semanal  Quincenal  Mensual  Blanco

¿Cuál?

¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera? SI  Blanco



### 3.3.8 Orellana y Morona Santiago

Tabla No. 33  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DE ORELLANA			Participación	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	290	481,565	1,661	0.01%	0.01%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	41	106,200	2,590	0.03%	0.06%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	169	649,947	3,846	0.49%	0.40%
MUTUALISTAS	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
SOCIEDADES FINANCIERAS	16	186,889	11,681	0.11%	0.24%
<b>TOTAL</b>	<b>516</b>	<b>1,424,601</b>	<b>2,761</b>	<b>0.02%</b>	<b>0.03%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

En la Provincia de Orellana, la participación del Sistema Financiero Nacional es prácticamente nula, entre enero y noviembre del 2002, apenas se han efectuado 516 operaciones con un volumen provincial inferior al millón y medio de dólares. La participación de la provincia en la colocación nacional es de 0.03%. El financiamiento a través de Instituciones Financieras Públicas representa el 46% del volumen provincial.

El monto promedio del crédito en el sistema cooperativo regulado es el más alto de las provincias investigadas y se sitúa en US\$ 2.590.

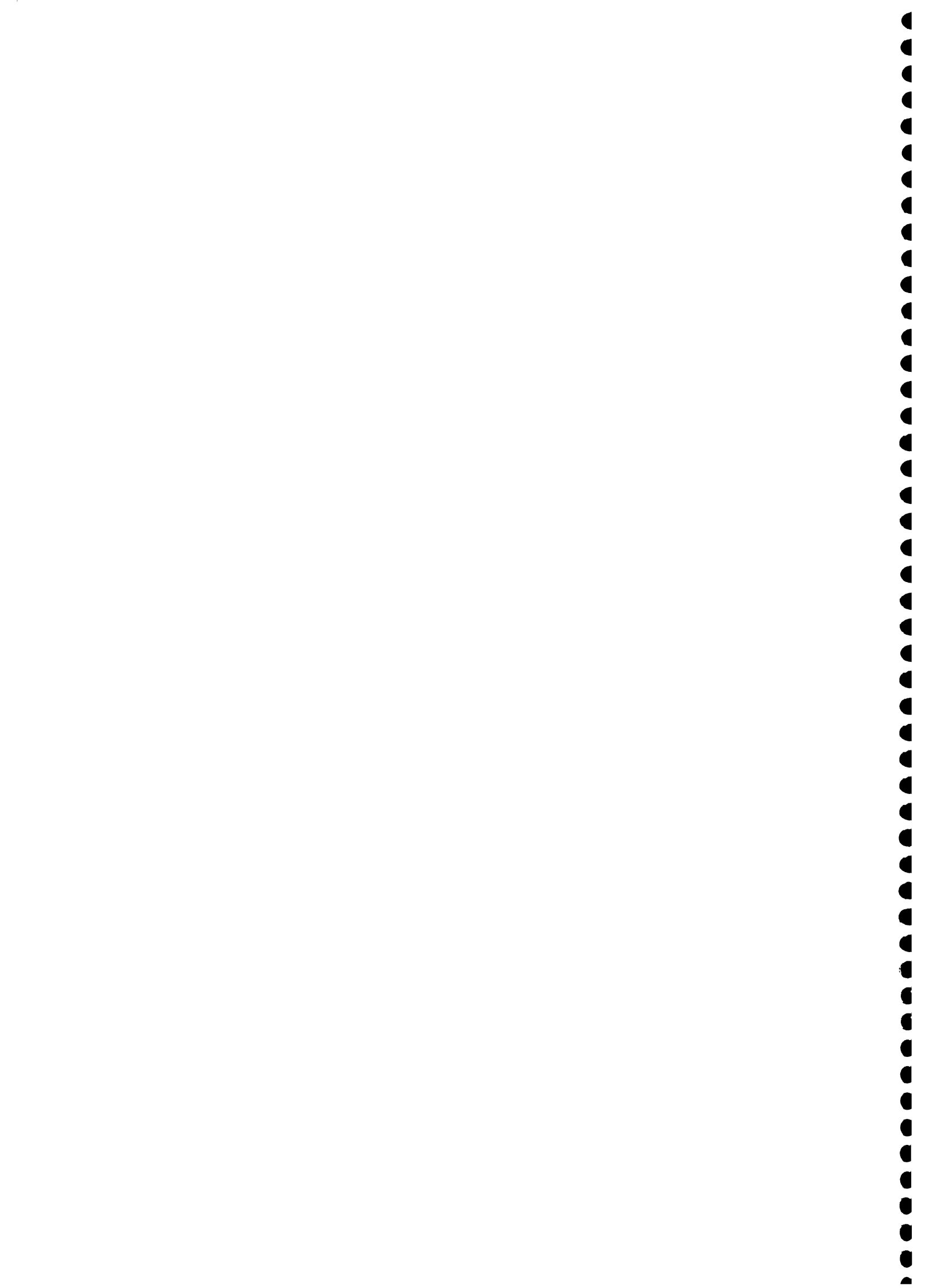
Tabla No. 34  
SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

#### VOLUMEN DE CREDITO POR DESTINO GEOGRAFICO

2002/01/01 - 2002/11/01					
TIPO DE ENTIDAD	DE MORONA SANTIAGO			Participación	
	No. Op.	Monto	Promedio	No. Op.	Monto
BANCOS OFF SHORE	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS EXTRANJEROS	-	-	#DIV/0!	0.00%	0.00%
BANCOS PRIVADOS NACIONALES	2,006	2,873,183	1,432	0.10%	0.07%
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	498	690,264	1,386	0.39%	0.42%
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	1,018	5,283,051	5,190	2.93%	3.23%
MUTUALISTAS	1	14,000	14,000	0.01%	0.02%
SOCIEDADES FINANCIERAS	6	70,634	11,772	0.04%	0.09%
<b>TOTAL</b>	<b>3,529</b>	<b>8,931,132</b>	<b>2,531</b>	<b>0.16%</b>	<b>0.18%</b>

Fuente: Pagina WEB de la Superintendencia de Bancos  
Elaboración: Equipo consultor de los estudios básicos del PADEMUR  
Diciembre de 2002

La participación de Morona Santiago en el Sistema Financiero Nacional es de apenas 0.18%. El financiamiento a través de Instituciones Financieras Públicas representa el 59% del volumen provincial.





El monto promedio del crédito en el sistema cooperativo regulado es de US\$ 1.386.

Como se puede apreciar en las tablas 33 y 34, el sistema financiero nacional prácticamente no tiene presencia en las provincias orientales investigadas. De igual manera no se pudo identificar IFL no reguladas asentadas en las provincias de Orellana y Morona.

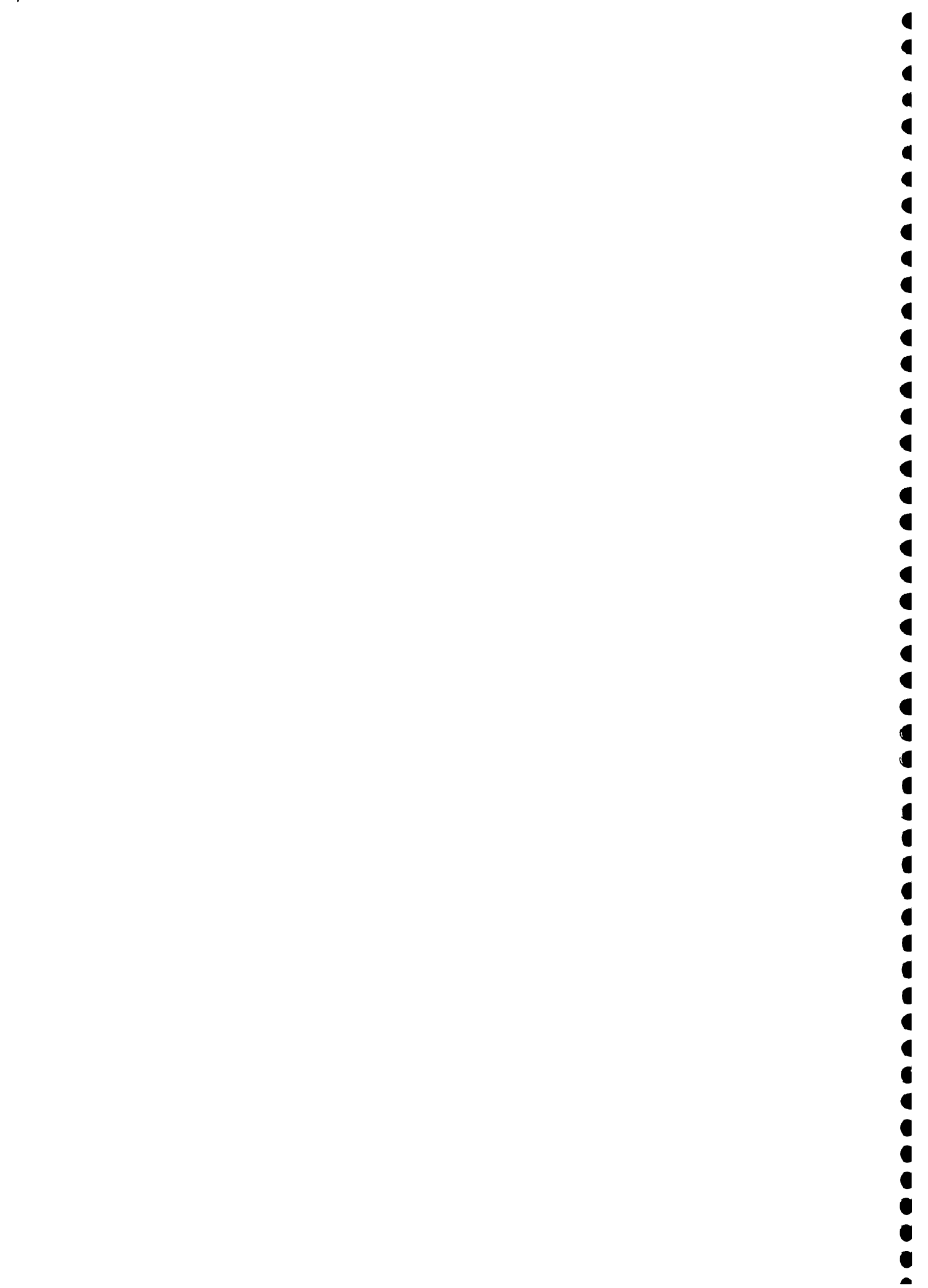
#### **El acceso al financiamiento por parte de las OPMR**

La demanda de las OPMR de las 2 provincias se identificó en un taller zonal, en el caso de Orellana se desarrolló un producto individual para capital de trabajo en piscicultura. El grupo de Morona consideró necesario que en la provincia se cree una cooperativa de ahorro y crédito que financie operaciones individuales u organizacionales de la micro empresarías provinciales.

#### **Conclusiones / Recomendaciones**

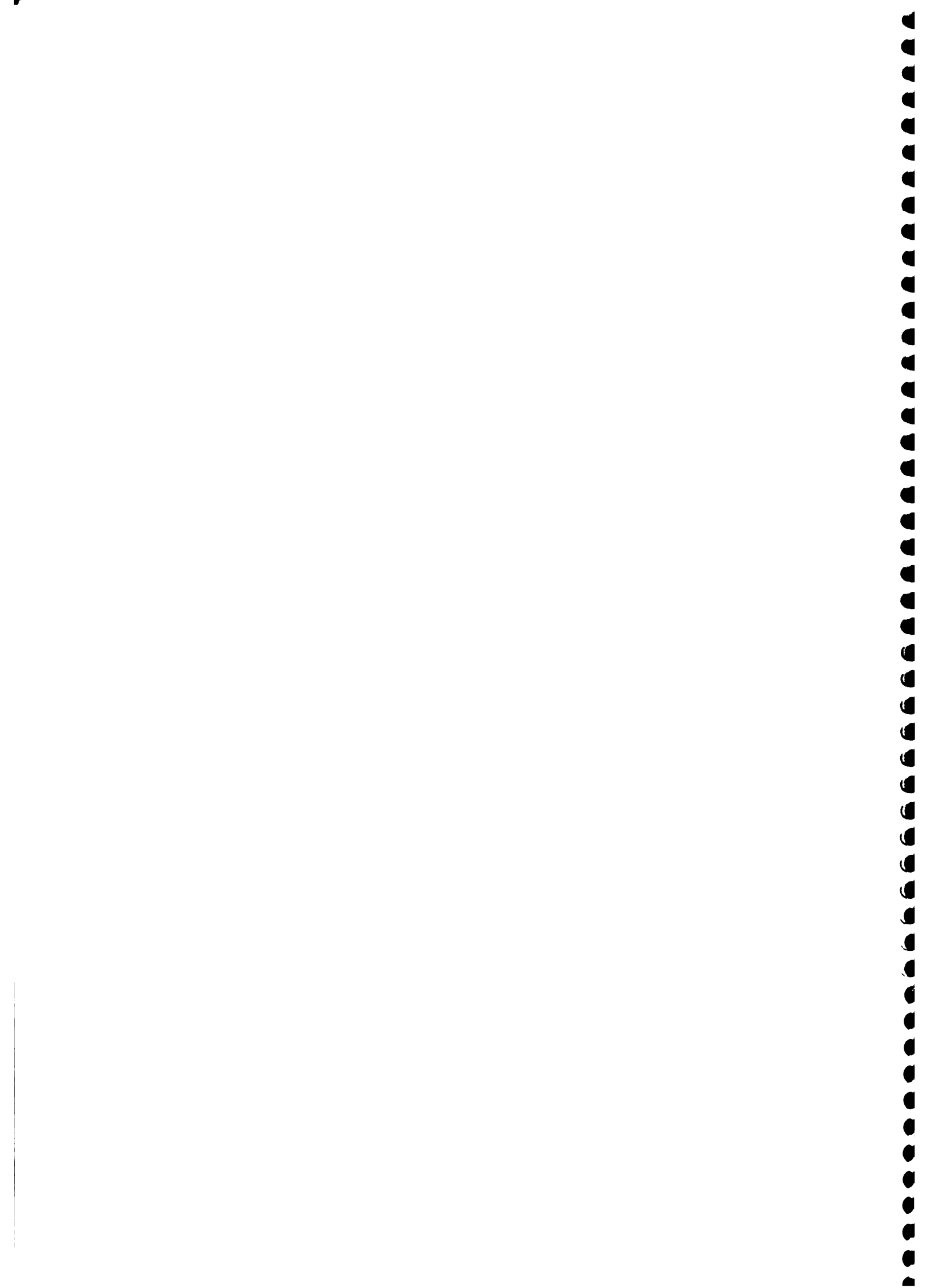
La estrategia del PADEMUR en las provincias orientales de Orellana y Morona Santiago, podría encaminarse hacia el fomento de la creación de la institucionalidad financiera y/o el fortalecimiento de las iniciativas públicas.

En las Tabla No. 35 y 36 se presenta de manera resumida los insumos que aportaran las mujeres rurales en los talleres efectuados para la identificación de la problemática de acceso al financiamiento (la información ampliada se encuentra en el Anexo 6, citado anteriormente).



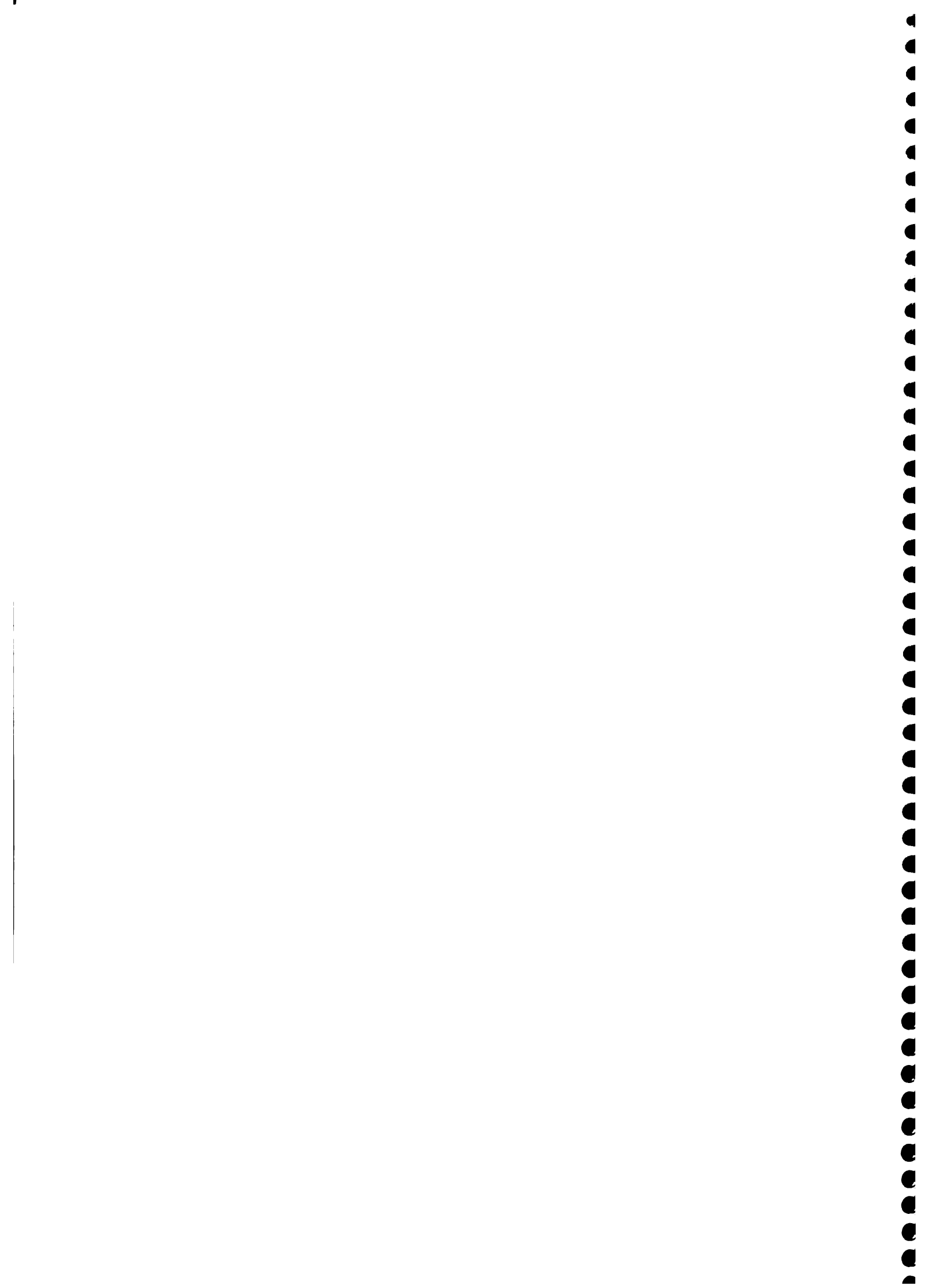
**Tabla No. 35**  
**ACCESO AL FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS OPMR DE ORELLANA**

ACCESO A FINANCIAMIENTO - ORELLANA					
Información consolidada de las OPMR asistentes al taller					
NO. DE OPMR INVESTIGADAS	2	Empresarial	0	Financiera	0
		Social	1	Socio-productiva	1
¿Actualmente tiene algún préstamo?					
SI	50%	¿Con quién? FEEP			
NO	50%	¿Por qué? No tenemos documentos			
¿Está contenta con su préstamo? (solo OPMR con préstamo)					
SI	0	NO	100%	BLANCO	0
¿En que no está de acuerdo?					
Mucho papeleo	50%	No es rápido	50%	Tasa de interés alta	50%
Cobra comisiones	0	Otros	0		
¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer?					
SI	50%	NO	50%		
Enumere los 3 principales problemas					
Por los intereses mensuales. Las garantías					
Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera?					
SI	50%	NO	50%	BLANCO	0
De quién?					
ONG	0	Amigos(as)	100%	Chulqueros(as)	0
Bancos comunales	0	Otros - Especifique	0		
¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo?					
2000	0	2001	0	2002	0
Blanco	100%				
De quién?					
ONG	0	Amigos(as)	0	Chulqueros(as)	0
Bancos comunales	0	Entidad Financiera	0	Blanco	100%
Tasa de interés mínima y máxima por año y tipo de financiamiento					
				Blanco	100%
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					
2001					
2000					
Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones)					
DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30					
31-90					
91-180					
360					
Vigente					
Cuánto le prestaron (monto mínimo y máximo en US\$ por año y por tipo de financiamiento)					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					
2001					
2000					
En qué invirtió ese dinero					
¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fgado?					
SI	100%	NO	0	Blanco	0
Con que frecuencia le paga?					
Semanal	0	Quincenal	0	Mensual	50%
Blanco	50%				
¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG?					
SI	0	NO	100%	Blanco	0
¿Cuál?					
¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera?					
SI	0	NO	0	Blanco	100%
De cual?					



**Tabla No. 36**  
**ACCESO AL FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS OPMR DE MORONA SANTIAGO**

ACCESO A FINANCIAMIENTO - MORONA SANTIAGO					
Información consolidada de las OPMR asistentes al taller					
NO. DE OPMR INVESTIGADAS <input type="text" value="8"/> :    Empresarial <input type="text" value="8"/> Financiera <input type="text"/> Social <input type="text"/> Socio-productiva <input type="text" value="1"/>					
¿Actualmente tiene algún préstamo?					
SI <input type="text" value="17%"/>		¿Con quién? Prodepine			
NO <input type="text"/>		¿Por qué? Estamos iniciando, estamos iniciando con la empresa esperamos afianzarnos. Porque no tenemos garantía. No tenemos garantía. Difícil acceso			
¿Está contenta con su préstamo? (solo OPMR con préstamo)					
SI <input type="text" value="100%"/>		NO <input type="text"/>		BLANCO <input type="text"/>	
¿En que no está de acuerdo?					
Mucho papaleo <input type="text"/>		No es rápido <input type="text"/>		Tasa de interés alta <input type="text"/>	
		Cobra comisiones <input type="text"/>		Otros <input type="text"/>	
				BLANCO <input type="text" value="100%"/>	
¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer?					
		SI <input type="text"/>		NO <input type="text" value="100%"/>	
Enumere los 3 principales problemas					
Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera?					
		NO <input type="text" value="17%"/>		BLANCO <input type="text" value="83%"/>	
SI <input type="text"/> De quién?					
ONG <input type="text"/>		Amigos(as) <input type="text"/>		Chulqueros(as) <input type="text"/>	
		Bancos comunales <input type="text"/>		Otros - Especifique <input type="text" value="100%"/>	
¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo?					
		2000 <input type="text"/>		2001 <input type="text" value="100%"/>	
				2002 <input type="text"/>	
				Blanco <input type="text"/>	
De quién?					
ONG <input type="text"/>		Amigos(as) <input type="text"/>		Chulqueros(as) <input type="text"/>	
		Bancos comunales <input type="text"/>		Entidad Financiera <input type="text"/>	
				Otros <input type="text" value="100%"/>	
Tasa de interés mínima y máxima por año y tipo de financiamiento					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					
2001					22%
2000					
Cuánto tiempo se tardó en devolverlo (expresado en porcentaje de repeticiones)					
DÍAS	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
30					
31-90					
91-180					100%
360					
Vigente					
Cuánto le prestaron (monto mínimo y máximo en US\$ por año y por tipo de financiamiento)					
Año	ONG	Chulqueros /Amigos(as)	Bancos comunales	Entidad Financiera	Otros
2002					
2001					200.00
2000					
En qué invirtió ese dinero					
Compra de útiles escolares					
¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fido?					
		SI <input type="text" value="17%"/>		NO <input type="text" value="83%"/>	
				Blanco <input type="text"/>	
Con que frecuencia le paga?					
		Semanal <input type="text"/>		Quincenal <input type="text"/>	
				Mensual <input type="text"/>	
				Blanco <input type="text" value="100%"/>	
¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG?					
		SI <input type="text" value="17%"/>		NO <input type="text" value="83%"/>	
				Blanco <input type="text"/>	
¿Cuál?					
Prodepine					
¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera?					
		SI <input type="text" value="34%"/>		NO <input type="text"/>	
				Blanco <input type="text" value="66%"/>	
De cual?					
Jardín Azuayo, Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo en radio. Banco Solidano, Banco del Austro en TV					



#### IV. NUDOS CRÍTICOS ENTRE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MUJERES RURALES Y LA OFERTA INSTITUCIONAL DE LAS IFLS INVESTIGADAS Y ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN DEL PADEMUR

*En el transcurso de la década de los noventa surgió la opinión, ampliamente compartida, de que los proyectos de desarrollo rural no están equipados para manejar directamente fondos de crédito. Por ello se han puesto en marcha contratos de administración entre proyectos de desarrollo rural e instituciones financieras formales, principalmente bancos, pues éstos realizan operaciones financieras en forma especializada, legalmente autorizada y bajo supervisión, lo que significa una ventaja en transparencia y rendición de cuentas sobre los fondos.<sup>29</sup>*

De la evaluación de proyectos desarrollados bajo la premisa anterior, se ha encontrado que los limitantes para alcanzar el mejoramiento del acceso al financiamiento de actividades productivas rurales se centran principalmente en:

- Precario desarrollo de los mercados financieros rurales formales (presencia física de instituciones, tecnología crediticia, estrategia de atención al segmento productivo rural)
- Grado de sostenibilidad de instituciones no reguladas
- Alto riesgo crediticio de las unidades productivas rurales (Inadecuada evaluación del crédito; plazos inadecuados del préstamo con respecto al flujo del deudor; garantías inadecuadas; entorno económico, político, social).
- El riesgo crediticio en unidades productivas rurales gestionadas por mujeres (analizadas como un segmento de mercado), se acentúa en cuanto a la calidad de las garantías y al entorno social:

#### **LINEAMIENTOS GENERALES PARA LA ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN**

Considerando que las unidades productivas rurales gestionadas por mujeres (analizadas como un segmento de mercado), mejorarán su acceso al crédito en la medida en que la percepción y/o medición del riesgo del segmento en las entidades financieras *mejore*, se propone los siguientes lineamientos para la estrategia de intervención:

- Disminuir el riesgo crediticio del segmento, a través de la puesta en marcha de los componentes de asistencia técnica y derechos.
- Contribuir con el desarrollo de capacidades institucionales de las Instituciones Financieras Locales (IFL), vía alianzas estratégicas con organismos de cooperación que vienen desarrollando programas de (i) de reducción de la escala (downgrading) de las empresas financieras formales para adecuarla a las necesidades del segmento de mercado del proyecto y/o (ii) asistencia técnica a entidades no reguladas.

En la Tabla No. 37, se presentan los Nudos críticos identificados en la investigación las y Estrategias para la Implementación del Componente de Financiamiento del PADEMUR.

---

<sup>29</sup> Nusselder, Hans . Administración de Fondos: Diseño, Beneficio y Costo del Servicio. CDR-ULA





**Tabla No. 37**  
**NUDOS CRÍTICOS ENTRE LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MUJERES RURALES Y LA OFERTA INSTITUCIONAL DE LAS IFLS INVESTIGADAS Y ESTRATEGIAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PADEMUR**

**OFERTA DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
El financiamiento a través de la banca privada nacional representa el 79.44% del volumen de crédito colocado entre enero y noviembre del 2002, concentrado principalmente en Guayas y Pichincha.	El 100% de las OPMR investigadas no han tenido acceso a la banca privada	Promocionar el PADEMUR en Bancos especializados en microfinanzas.	
El sistema cooperativo regulado, compuesto por 26 COAC representa el 3.39% del volumen de crédito del Sistema Financiero Nacional.	El financiamiento de las OPMR investigadas se ha dado exclusivamente a través de Codesarrollo	Promocionar el PADEMUR.	

**LAS OPMR COMO SEGMENTO DE MERCADO DE LAS IFL**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
La Banca Privada tiene poco interés demostrado en el sector.	Las unidades productivas rurales reflejan un alto riesgo crediticio, especialmente si la banca no considera a la unidad familiar como unidad económica. En la mayoría de los casos las actividades desarrolladas por las mujeres no jefes de hogar son desconocidas.	Promocionar el PADEMUR en Bancos especializados en microfinanzas.	Disminuir el riesgo crediticio del segmento, a través de la puesta en marcha de los componentes de <i>asistencia técnica y derechos</i> .
El segmento microempresarial constituye la clientela nata de las COAC	Poca cultura de ahorro monetario que desestimula la participación en COAC ya que exigen encaje.	Promover el desarrollo de productos grupales y asociativos de crédito y de microahorro.	Promover la cultura de ahorro / inversión
ONG financieras tienen interés y experiencia en el sector.	Los recursos limitados de las ONG, impiden el acceso.	Promover alianzas estratégicas con IFL reguladas	

**ACCESO Y CONTROL DE LOS RECURSOS**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
El acceso está referido a la oportunidad de hacer uso de determinados recursos y el control es la posibilidad de hacer uso de los recursos cuando se requieran y tomar decisiones sobre ellos de manera permanente	Las mujeres integrantes de las OPMR tienen acceso a determinados recursos y a determinados beneficios en los diferentes ámbitos. Pero el control sobre ellos está delegado a órganos de dirección colectiva. El 50% de las OPMR reciben ingresos por su trabajo de las cuales el 66% son empresariales, 19% socioproductivas y 14% financieras		Mejoramiento a través de la puesta en marcha de los componentes de <i>asistencia técnica y derechos</i> .



**METODOLOGIA**

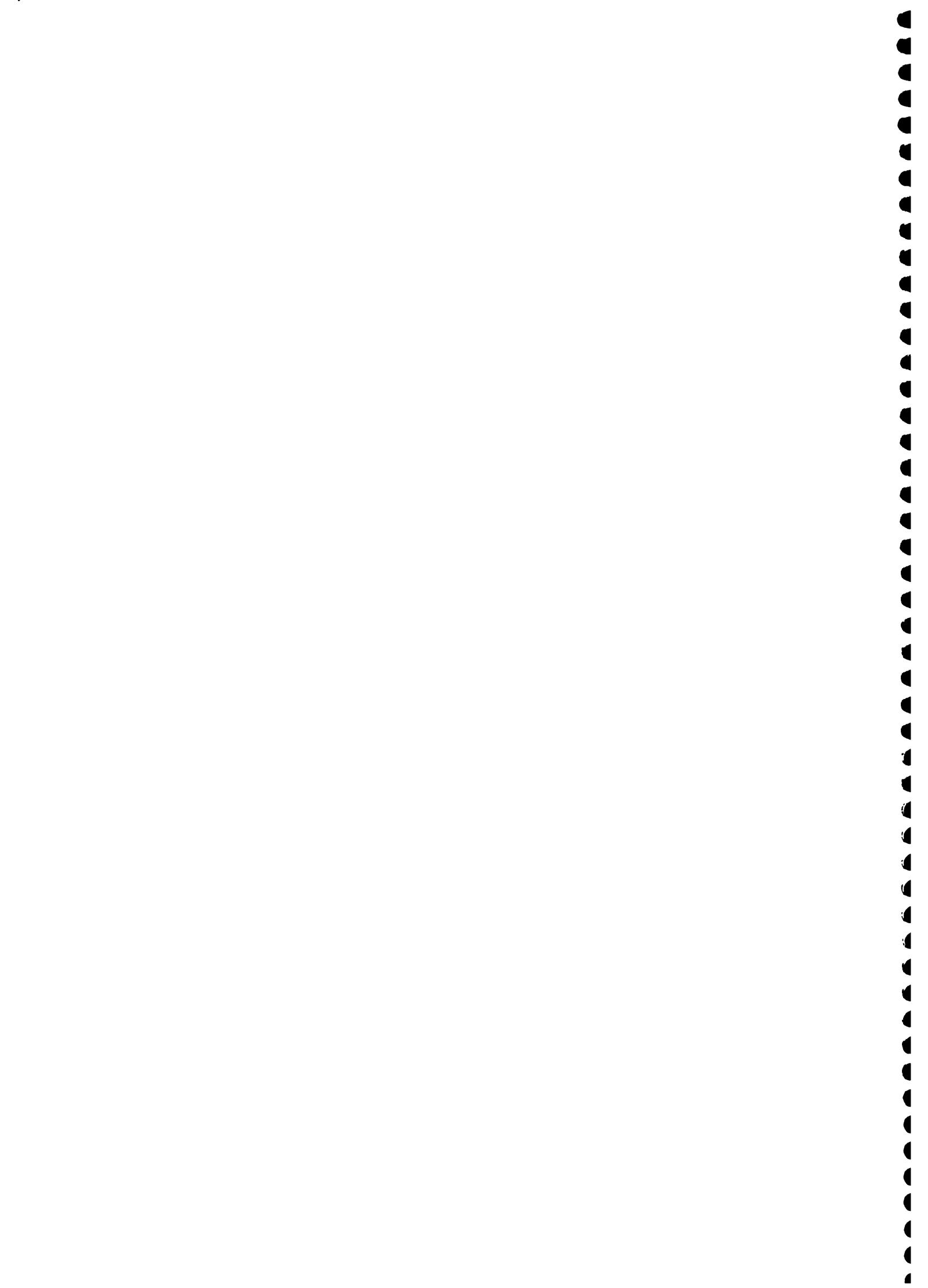
NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>	<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>
El 64% de las IFL efectúan promoción directa	El 82% de la demanda solicita promoción directa.	Contribuir con la implementación de tecnología microfinanciera en las IFL, vía alianzas estratégicas con organismos de cooperación.  Auspiciar la sistematización de herramientas microfinancieras en las áreas de Planificación estratégica, Incremento de Productividad, Desarrollo de Productos, Gobernabilidad y Manejo del Riesgo.  Auspiciar la sistematización de los programas públicos de microcrédito.	Evaluar y/o sistematizar los programas de crédito grupal (Bancos Comunales, Cajas, etc.) de las OPMR financieras
El 52% de las IFL toman la decisión crediticia de manera centralizada	El 82% de la demanda considera que se lo debe hacer descentralizadamente.		
El 30% de las IFL, utilizan "pre -comités" de crédito para la evaluación cualitativa del solicitante	El 45% de la demanda considera que la evaluación debe contar "pre -comités" de crédito para la evaluación cualitativa del solicitante		

**CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>	<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>
Monto de crédito de ONG pequeños	Necesidades mayores	Contribuir con la implementación de tecnología microfinanciera en las IFL, vía alianzas estratégicas con organismos de cooperación.	Evaluar y sistematizar los programas de crédito grupal (Bancos Comunales, Cajas, etc.) de las OPMR financieras:
Se ajustan a la demanda	Plazos: Corto y mediano		
Se ajustan a la demanda	Tasa de interés y comisiones en función del mercado		
Pagos mensuales	90% prefiere pagos mensuales, 10% pagos semestrales		
Tiempo transcurrido entre solicitud y desembolso dependiente de normatividad y recursos	Desea ser atendida entre 2 y 8 días (en piscicultura se planteó 30 días)		

**GARANTIAS**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>	<i>Oferta</i>	<i>Demanda</i>
COAC, en orden de prioridad: Hipotecarias, prendarias, quirografarias, (su utilización depende también del monto) solidarias. Se utiliza también letras de cambio y cheques posfechados	Ofrecen o prefieren: Solidarias, título de propiedad de artefactos del hogar, letra de cambio y pagarés, Codeudor, escrituras de bienes inmuebles.	Contribuir con la implementación de tecnología microfinanciera en las IFL, vía alianzas estratégicas con organismos de cooperación.	Mejorar la calidad de las garantías a través de la puesta en marcha de los componentes de <i>asistencia técnica y derechos</i> .
ONG: Prendarias, solidarias, letras de cambio, hipotecarias			



**RAZONES PARA LA NEGACIÓN DE UN CRÉDITO**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
Falta de capacidad de pago, actividades nuevas, no cumple con requisitos o políticas de crédito, no tiene negocio o empleo, cliente reportado en central de riesgos o moroso en otra entidad, garantías no calificadas por la comunidad, no se acepta como garantía bienes del patrimonio familiar, capacidad pero no voluntad de pago, falta de garantías reales, información falsa, sobreendeudamiento, Morosidad de la comunidad, Inconvenientes en la organización.	El 66% de la demanda no tiene financiamiento de ningún tipo. Se respondió a la pregunta ¿Por qué no tiene préstamo? Como sigue: "Porque no reunimos los requisitos que piden para solicitar el crédito, porque no queremos préstamos, porque nos piden garantías como escritura y muchos requisitos, No hemos tenido la oportunidad de que nos den, no hay quien nos preste, no hay en nuestra comunidad, porque no es fácil adquirirlo porque no tenemos necesidad, porque no hemos tenido asesoramiento, Intereses muy altos, no es fácil adquirir un préstamo, porque todavía no he formado mi grupo".	A través de la Red Financiera Rural, auspiciar la creación de una Central de Riesgos rural.  Impulsar la capacitación en género y creación de productos en función de la demanda de mujeres, de su entorno y grado de desarrollo organizativo.	

**INFORMACIÓN**

NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
Pocas IFL discriminan la información por sexo y sectores urbano / rural	El 25% de la demanda ha recibido visitas de promoción de alguna IFL.	Que se exija desde la Superintendencia de Bancos, el manejo de la información diferenciada por sexo	Incluir información sobre entidades y servicios financieros en programas como eco-rural.
	El 49% de la demanda ha escuchado o recuerda publicidad de alguna IFL, por radio, TV, o impresos.		

**TECNOLOGIA CREDITICIA DE LAS IFL INVESTIGADAS**

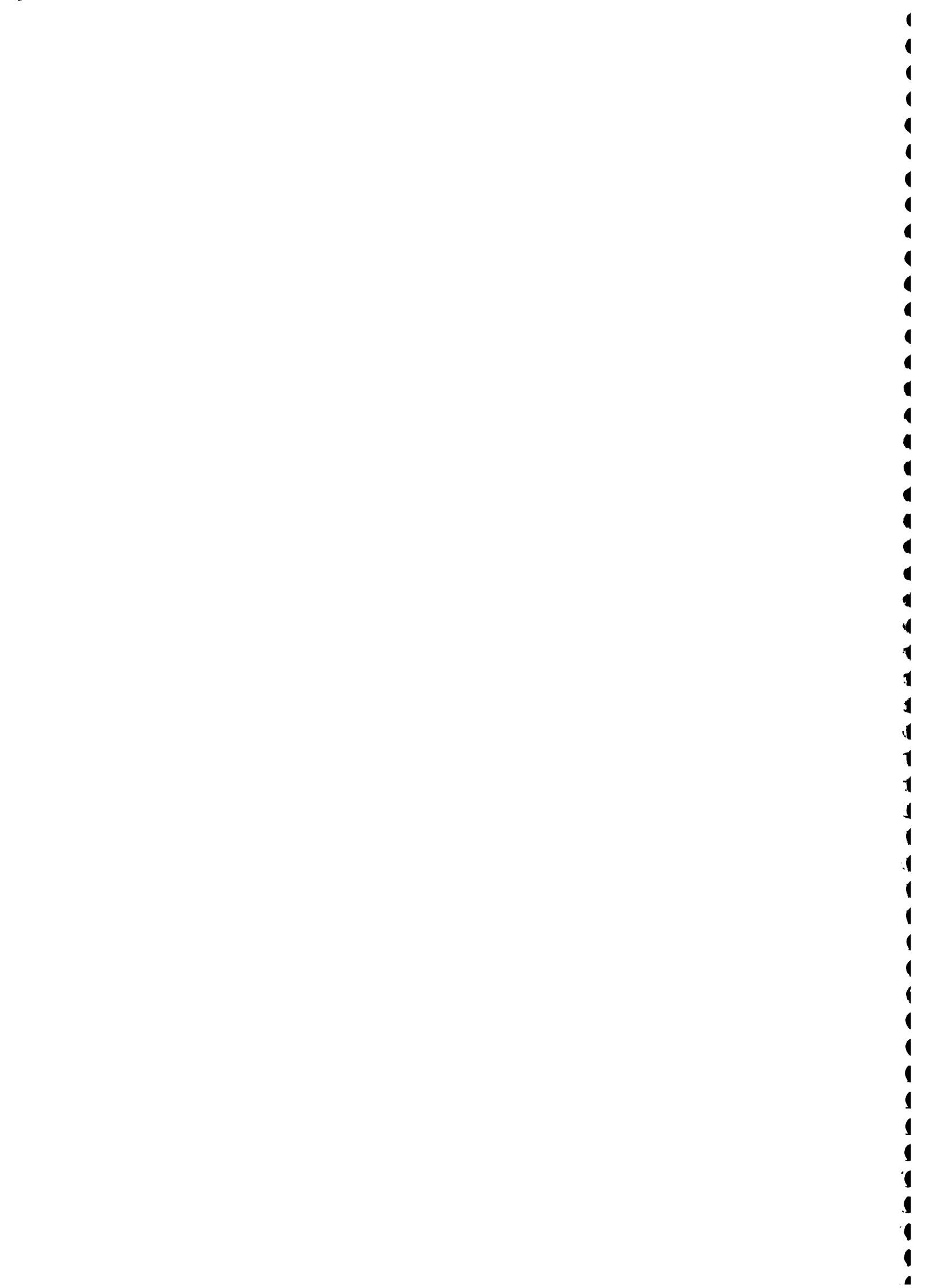
NUDOS CRITICOS		ESTRATEGIAS	
Oferta	Demanda	Oferta	Demanda
Situación individual en cada IFL	Situación diferenciada por provincia	Situación Individual en cada IFL	Situación diferenciada por provincia

**SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

Auspiciar las acciones emprendidas a través de la Red Financiera Rural.

**FINANCIAMIENTO DE EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN**

Potenciar programas de crédito y becas desde IECE, CFN u ONG para el financiamiento de educación y capacitación



## **V. INDICADORES PARA MEDIR LOS CAMBIOS EN LAS MUJERES RURALES EN CUANTO A FINANCIAMIENTO DE SUS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS**

Un indicador es una señal. Puede ser una medida, un hecho o una opinión o percepción que apunta a una situación específica o situación, y mide en esa condición o situación en el tiempo. En otras palabras los indicadores proporcionan una mirada profunda a los resultados de iniciativas y acciones.

Siendo así en nuestro caso vamos a esquematizar una serie de indicadores que se entrelazan entre sí para dar cuenta de la intervención del PADEMUR en cuanto a la participación de las mujeres, el acceso y control de los servicios financieros y no financieros para mejorar sus actividades productivas y el empoderamiento que se plantea.

Estos indicadores se debieron obtener de la información procesada de las encuestas aplicadas en los talleres a través de la elaboración de una base de datos dinámica que nos permita obtenerlos de manera actualizada y con posibilidades de alimentarse continuamente. En este tiempo no se ha podido elaborar la base de datos con estos objetivos, actividad que queda pendiente como insumo base para el diseño final del Programa.

En la Tabla No. 38, se presenta el conjunto general de Indicadores del PADEMUR.

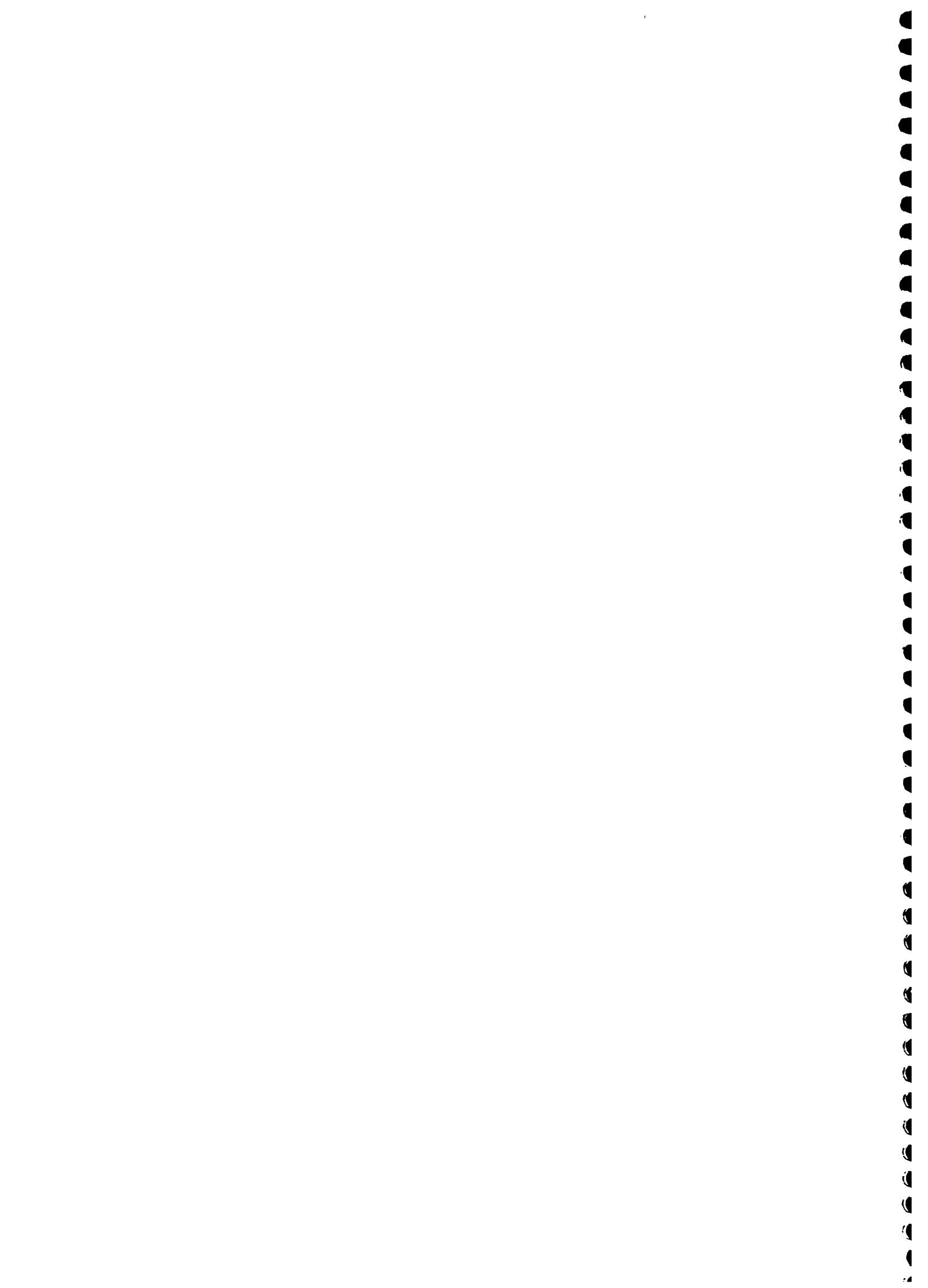
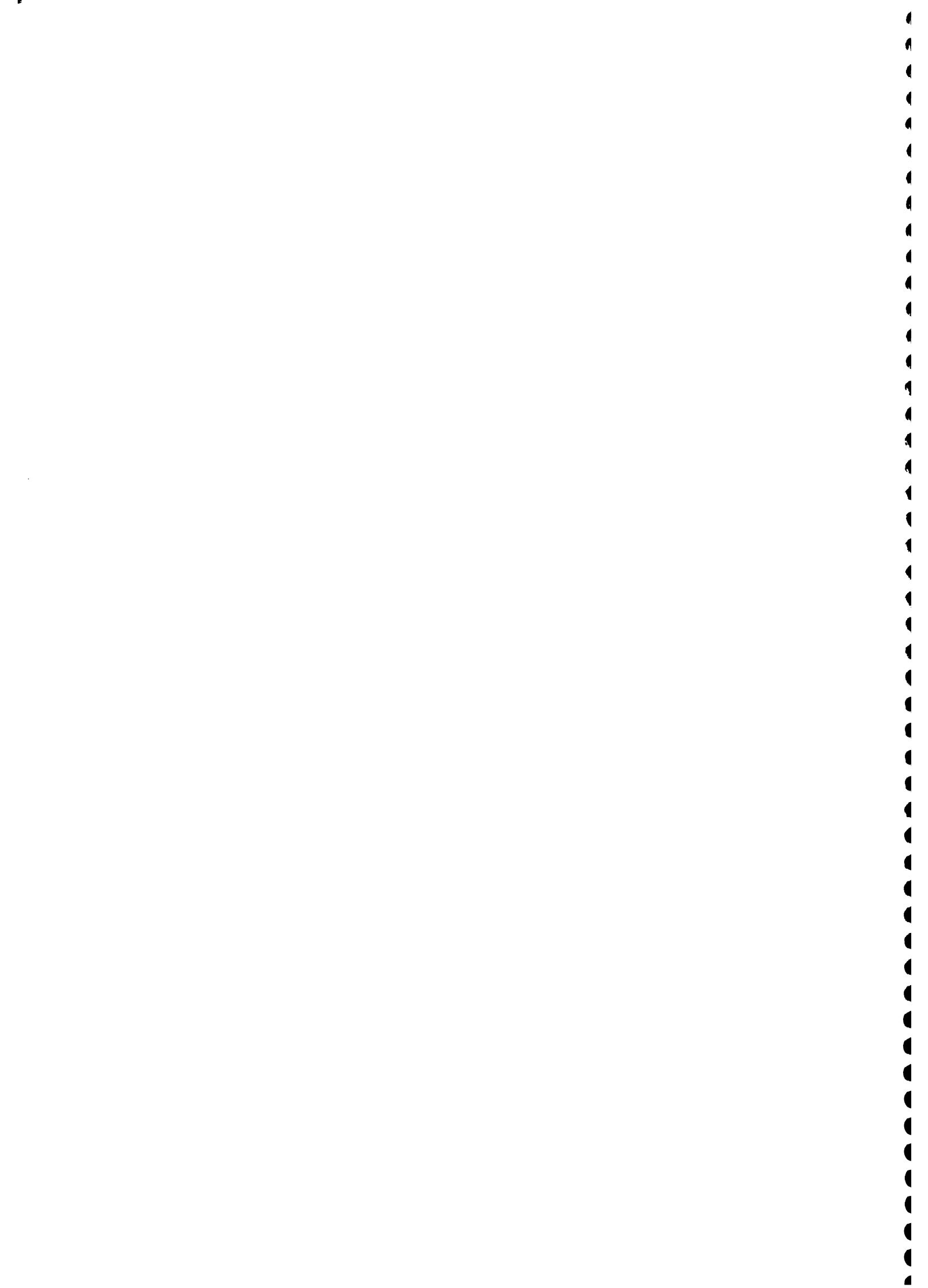




Tabla No. 38  
INDICADORES GENERALES DEL PADEMUR

Nombre de indicador	Fundamento	Fórmula	Unidad de medida
1 Número de IFL	Existencia de IFL a nivel cantonal para conocer los servicios financieros		# de entidades
2 Participación crédito rural en el total de crédito de la IFL cantonal/provincial	Comparación de la importancia del crédito para actividades rurales vs crédito para actividades urbanas a nivel local	cartera crédito rural / total de cartera	%
3 OPMR atendidas por IFL	Acceso a crédito por parte de OPMR identificadas		# de OPMR atendidas (cuentas activas) a nivel cantonal, provincial
4 Préstamos anuales concedidos a OPMR	Medir la cobertura de atención de servicios de crédito a OPMR	# de créditos de OPMR/ total de créditos empresariales concedidos. Cartera colocada en OPMR/ Total cartera empresarial	%, #, montos US\$ de créditos concedidos
5 Représtamos	Nivel de permanencia de las OPMR y fidelización con la entidad financiera		# de préstamos de las OPMR desde que son clientes
6 Crédito solicitados por las OPMR	permite conocer el crecimiento de las OPMR	Montos de crédito solicitados por las OPMR	% de variación
7 Cartera vencida a 90 días de la OPMR en la IFL	Calidad de la cartera en la IFL (moresidad)	cartera vencida/ cartera total	%
8 Cartera vencida de la IFL a 90 días de (OPMR) empresas de mujeres rurales	Cómo manejan operaciones crediticias las OPMR. Contrastar indicador con el anterior	cartera vencida OPMR/ cartera total OPMR	%
<b>COMPONENTE DERECHOS</b>			
<b>FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL</b>			
1 OPMR legalizadas acorde al objetivo de la organización	determinar la coherencia entre el quehacer de la OPMR y los objetivos legales		
2 Grado de formalización de las OPMR	conocer del total de OPMR a nivel cantonal el porcentaje de las que están legalizadas	Total OPMR legalizadas/ Total de OPMR a nivel cantonal	%
3 Normatividad interna	Conocer la normatividad interna de la OPMR y el nivel de conocimiento y uso de los instrumentos legales y de control		Listado de instrumentos de control básicos actualizados y sus formas de utilización
4 Nivel de democratización en las OPMR	Conocer el tiempo de participación (permanencia) de las mujeres en puestos de dirección	No. de años que determinadas personas han estado en el directorio de las OPMR	Nombres de las personas que actúan en cargos directivos en las OPMR
<b>AUTONOMIA CULTURAL</b>			
5 Conocimiento de las mujeres sobre sus derechos	Determinar el grado de conocimientos de las mujeres de las OPMR sobre sus derechos y su capacidad de ejercicio	Derechos y mecanismos de exigibilidad	
Habilitación del derecho patrimonial	Reconocer el estado legal (titularidad) del patrimonio.(tierra, bienes muebles, inmuebles, etc) de las socias.		
6 Niveles de violencia que afectan a las mujeres de las OPMR	Conocer el tipo e intensidad de la violencia doméstica, que afecta a las mujeres de las OPMR	Formas de manifestación y afectación por violencia física, psicológica,sexual,	Intensidad de estas manifestaciones: alta, media y baja
		violencia física:delito: +de 3 días sin poder trabajar	
		medio: -de 3 días sin poder trabajar	
		agresión: no te inhabilita para trabajar	
		psicológica: que atenta contra la autoestima: insultos/ley del hielo/alastamiento de la mujer de su entorno familiar y comunal/gritos/actitudes de desprecio	
		sexual: atentar contra la voluntad sexual: agresión por negarse a tener relaciones sexuales.	
10 Flexibilización de roles en las familias de las mujeres de las OPMR	Tiempo (horas) de trabajo que ahorran las mujeres en el trabajo reproductivo ( miembros de la familia adoptan responsabilidad en roles	No. De horas que las mujeres miembros de las OPMR dedican a sus roles reproductivos, productivos, de socialización	Miembros de la familia de las mujeres de las OPMR que realizan actividades de reproducción.
<b>AUTONOMIA FISICA</b>			
11 Movilidad de las mujeres	conocer el nivel de autonomía física de las mujeres	el viajar/ a donde viajar/tienen que pedir permiso	Ponderación: alta, media, baja
12 Fecundidad o derechos sexuales y reproductivos	conocer el poder de decisión de las mujeres sobre su sexualidad	quien toma decisiones: en relaciones sexuales, número de hijos, espaciamiento entre nacimientos, conocimiento y uso de anticonceptivos	Ponderación:alta, media, baja
<b>AUTONOMIA ECONOMICA</b>			
14 Acceso y control	Reconocer el nivel de uso y de disposición de las mujeres sobre los recursos y beneficios de la OPMR.		
15 Destino de los ingresos económicos que las mujeres reciben en las OPMR	Conocer la priorización del gasto de los ingresos económicos de las mujeres	para cubrir gastos personales/ para cubrir gastos familiares	U.S./mes para gastos personales/ U.S./mes para gastos familiares



## VI. ANEXOS

### **Anexo No.1.- Instrumentos de Investigación**

- Encuesta 1.- Dirigida a las Instituciones Financieras Locales (IFL)
- Encuesta 2.- Dirigida a las Organizaciones Productivas de Mujeres Rurales (OPMR)
- Encuesta 3.- Aplicada en taller a las OPMR.- ACCESO A FINANCIAMIENTO
- Encuesta 4 - Trabajo de Grupo DEMANDA DE FINANCIAMIENTO

### **Anexo No. 2.- Experiencias de programas desarrollados en el Ecuador**

### **Anexo No. 3.- Caracterización de las Instituciones investigadas en los Estudios Básicos**

### **Anexo No. 4.- Situación de la Oferta - Instituciones Financieras -**

- Cuadro No. 1.- Mercado Objetivo
- Cuadro No. 2.- Metodología
- Cuadro No. 3.- Condiciones de una transacción promedio
- Cuadro No. 4.- Razones para la negación de un crédito

### **Anexo No. 5.- Situación de la Oferta - ONG -**

- Cuadro No. 1.- Mercado Objetivo
- Cuadro No. 2.- Metodología
- Cuadro No. 3.- Condiciones de una transacción promedio
- Cuadro No. 4.- Razones para la negación de un crédito

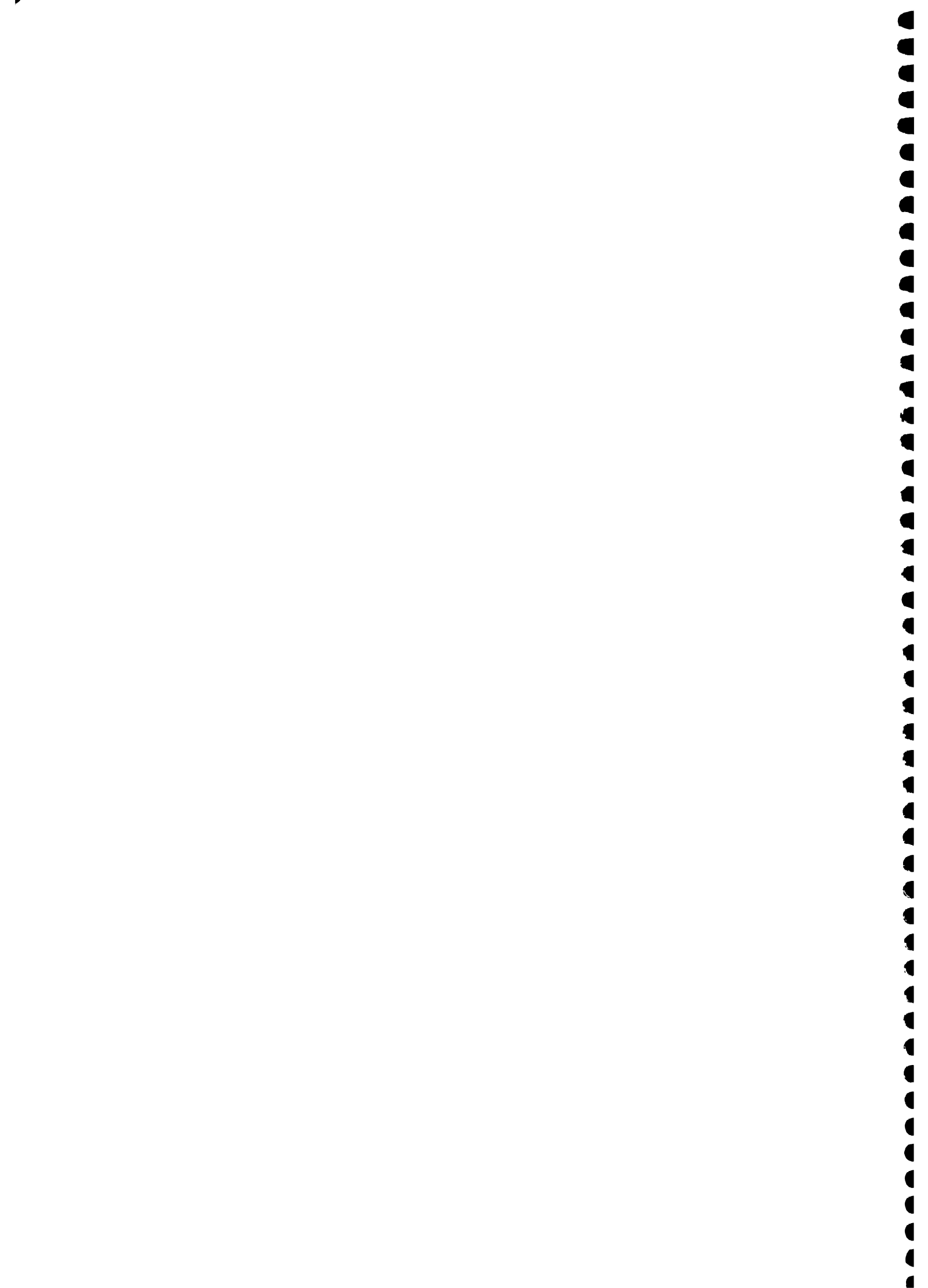
### **Anexo No. 6.- Situación de la Demanda**

#### **SITUACION DE LA DEMANDA - ACCESO AL CREDITO**

- Cuadro No. 1: Financiamiento de OPMR
- Cuadro No. 2: Préstamos con entidades no financieras
- Cuadro No. 3: Acceso al Crédito por parte de las OPMR
- Cuadro No. 4: Financiamiento por Proveedores
- Cuadro No. 5: Promoción de Servicios Financieros

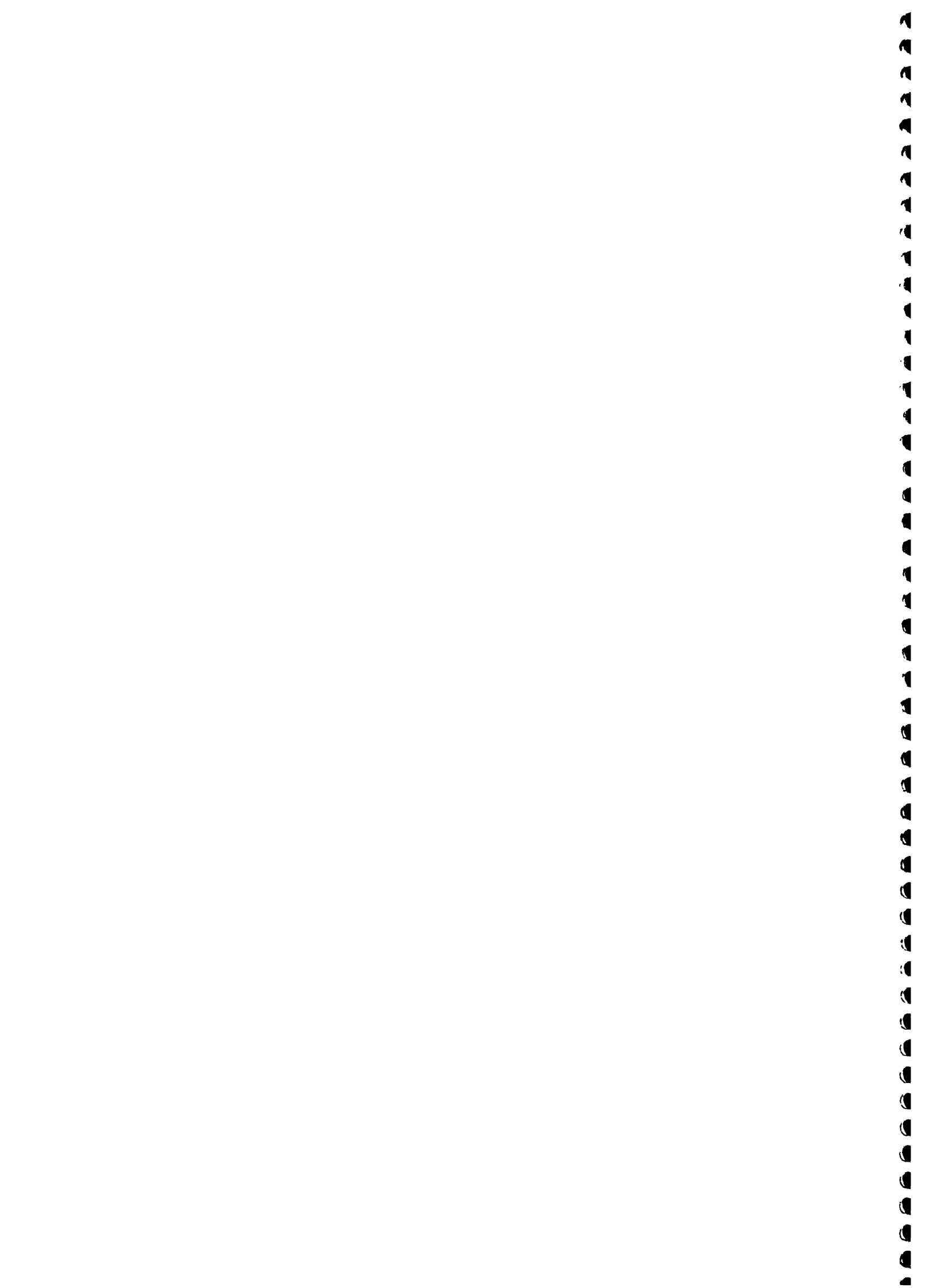
#### **SITUACION DE LA DEMANDA - PRODUCTOS**

- Cuadro No. 1: Mercado Objetivo
- Cuadro No. 2: Metodología
- Cuadro No. 3: Condiciones de una transacción promedio
- Cuadro No. 4: Razones para la negación de un crédito



## VII. BIBLIOGRAFÍA

- ACIDI-CEPLAES, Entre los límites y las rupturas. Las mujeres ecuatorianas en la década de los 80, Quito, 1992.
- Bermúdez, Patricia y Anchundia Ma. Rosa, Evaluación de los Programas de Crédito del Ministerio de Bienestar Social: Crédito Productivo Solidario y Prodein, Quito, septiembre, 2002.
- Camacho, Matilde, Estudio de Impacto de las Cajas Solidarias implementadas por el proyecto PRODEPINE en Pueblos y Nacionalidades del Ecuador, PRODEPINE, Abril del 2002.
- Carpintero, Samuel. TEMA 10 LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO (ESPECIAL ATENCIÓN A LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO) CURSO: La financiación de las Entidades sin Fines de Lucro Programa de Gestión de Entidades sin Ánimo de Lucro. UNED- Fundación Luis Vives.
- /C Consult. Ellie Bosch. Comment Ellie Bosch on Report Linda Mayoux [BO-660i/02-37] Julio de 2002.
- Documento Imp-Act. Genero y Pobreza.
- FLACSO-Quito. CECIM-María Quilla-CEAAL, Directorio "Trabajando con Mujeres en el Ecuador", Quito, 1990.
- Hernández, Monica. Mujeres de Empresa.
- <http://www.worldbank.org/external/lac/lac.nsf>.
- <http://www.Asociación de Mujeres Indígenas de Chimborazo> "La Minga". Registro Iberoamericano de ONGs
- Nieder, Frank, Profundizando mercados financieros ecuatorianos en áreas rurales, Banco Interamericano de Desarrollo, Quito, mayo, 2001.
- Nusselder, Hans . Administración de Fondos: Diseño, Beneficio y Costo del Servicio. CDR-ULA.
- Paredes, Eduardo PANORÁMICA DEL TRABAJO Y EL AVANCE DE LAS DISCAPACIDADES EN EL ECUADOR FENEDIF - ECUADOR
- Programa de Fortalecimiento Institucional Cofide / Fortifica Producto C3: Análisis de Clientela y Manejo de Productos de Microcrédito. Curso de capacitación para oficiales de crédito. Caja Rural de Ahorro y Crédito San Martín. Tarapoto – Perú. Agosto de 2000.
- Red Financiera Rural. Boletín Informativo, Publicación Trimestral 5.
- Red Financiera Rural – CFN. Ponencia Econ. Fausto Jordán, Memoria del Seminario "Metodologías y herramientas prácticas para la implementación de Programas de Microfinanzas Rurales. Quito. Noviembre de 2001.



- Red Financiera Rural. Ponencias de varios expositores en el II Foro Ecuatoriano de la Microempresa. Quito. Noviembre del 2002.
- Salehuddin Ahmed . Creación de Fondos Autónomos Nacionales y Subregionales para el Microcrédito .Dhaka, Bangladesh.
- Resumen Estadístico de la Actividad Crediticia de la CFN Período: Enero- Septiembre 2002
- Superintendencia de Bancos. Resolución No. JB-2002-457. Guayaquil, 10 de junio de 2002.
- Wilson, Kim. Práctica de los Principios de Microfinanzas. Baltimore. CRS. Octubre de 2000.





ENCUESTA 1.- DIRIGIDA A LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS LOCALES (IFL)

I. INFORMACIÓN GENERAL

IDENTIFICACIÓN DE LA IFL	
NOMBRE	<input type="text"/>
TIPO DE ORGANIZACIÓN	FECHA DE CONSTITUCIÓN
<input type="checkbox"/> Banco <input type="checkbox"/> Cooperativa <input type="checkbox"/> ONG <input type="checkbox"/> Otra	Año <input type="text"/> mes <input type="text"/>
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	CARGO
<input type="text"/>	<input type="text"/>
DIRECCIÓN OFICINA	<input type="text"/>
TELÉFONO	FAX
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-MAIL	<input type="text"/>
PAGINA WEB	<input type="text"/>

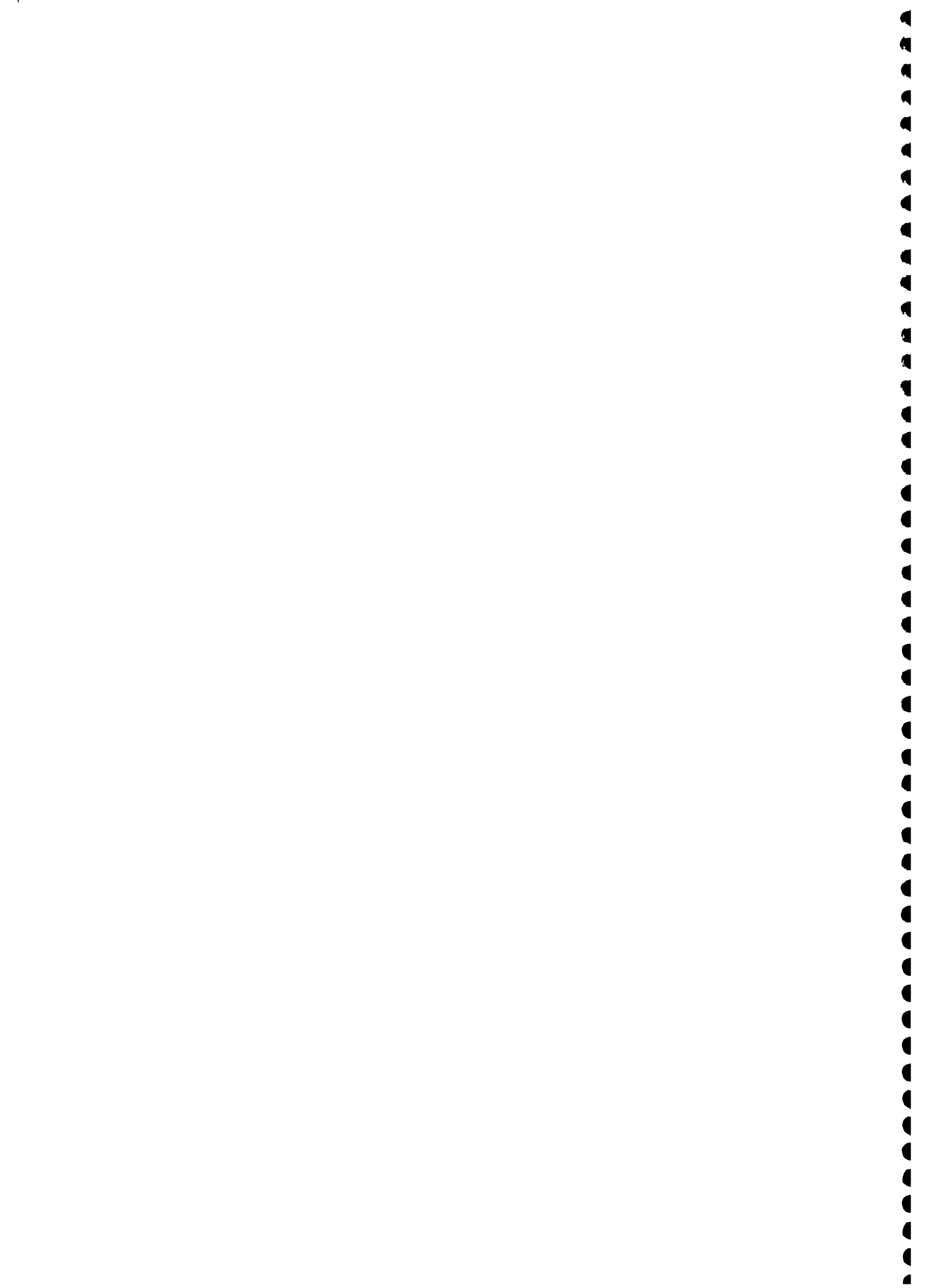
UBICACIÓN GEOGRÁFICA	
SEDE DE LA OFICINA PRINCIPAL	NUMERO DE OFICINAS
<input type="text"/>	<input type="text"/>
DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE OFICINAS	EN CANTONES PADEMUR
<input type="checkbox"/> Carchi <input type="checkbox"/> Bolívar <input type="checkbox"/> Guayas <input type="checkbox"/> Pastaza <input type="checkbox"/> Imbabura <input type="checkbox"/> Cañar <input type="checkbox"/> Los Ríos <input type="checkbox"/> Morona S. <input type="checkbox"/> Pichincha <input type="checkbox"/> Azuay <input type="checkbox"/> El Oro <input type="checkbox"/> Zamora Ch. <input type="checkbox"/> Cotopaxi <input type="checkbox"/> Loja <input type="checkbox"/> Sucumbíos <input type="checkbox"/> Galápagos <input type="checkbox"/> Tungurahua <input type="checkbox"/> Esmeraldas <input type="checkbox"/> Orellana <input type="checkbox"/> Chimborazo <input type="checkbox"/> Manabí <input type="checkbox"/> Napo	
<input type="checkbox"/> QUITO	<input type="checkbox"/> GUAYAQUIL <input type="checkbox"/> CUENCA

TAMAÑO DE LA OFICINA VISITADA					
Datos a junio de 2002					
TOTAL DE ACTIVOS	TOTAL DE PATRIMONIO	INGRESOS TOTALES	GASTOS TOTALES	No. TOTAL CLIENTES	
US\$	US\$	US\$	US\$	TOTAL	Mujeres
TOTAL CARTERA EN US\$		% MORA A 90 DÍAS	No. TOTAL CRÉDITOS		CRÉDITO PROMEDIO
TOTAL	Mujeres	%	TOTAL	Mujeres	US\$ #/DIV/01
TOTAL CAPTACIONES	AHORRISTAS	AHORRO PROMEDIO	CRÉDITO RURAL	TOTAL DE PERSONAL	OFICIALES DE CRÉDITO
US\$	No.	US\$ #/DIV/01	%	No.	No.
Proyecciones		No. CLIENTES TOTALES A DICIEMBRE DE:	2002	2003	2004
		No. CLIENTES MUJERES A DICIEMBRE DE:	2002	2003	2004

MERCADO OBJETIVO	
Mercado Objetivo	
Principales productos de crédito	<input type="text"/>
Ha trabajado con el sector microempresarial/organizacional de mujeres en áreas rurales? (Si la respuesta es Si. favor continuar con la II parte de la encuesta)	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
Está interesado en hacerlo?	<input type="checkbox"/> SI
<input type="checkbox"/> NO	Por qué?

II. INFORMACIÓN ESPECIFICA SOBRE MICROFINANZAS / OPMR

CUENTA CON UNA UNIDAD ESPECIFICA	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
NOMBRE DE LA PERSONA RESPONSABLE DE LA UNIDAD O DEL SERVICIO	CARGO
<input type="text"/>	<input type="text"/>



ENCUESTA 2.- DIRIGIDA A LAS ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS DE MUJERES RURALES (OPMR)

IDENTIFICACIÓN DE LA OPMR

NOMBRE

TIPO DE ORGANIZACIÓN  FECHA DE CONSTITUCIÓN  
 Año  mes

ACTIVIDAD PRINCIPAL

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL  CARGO

DIRECCIÓN OFICINA

TELÉFONO  FAX

E-MAIL

PAGINA WEB

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

NUMERO DE OFICINAS

	PROVINCIA	CANTÓN	PARROQUIA
SEDE DE LA OFICINA PRINCIPAL			
OFICINA O PUNTO DE VENTA No. 1			
OFICINA O PUNTO DE VENTA No. 1			

TAMANO DE LA OPMR

Datos a diciembre de 2001

TOTAL DE ACTIVOS	TOTAL DE PATRIMONIO	INGRESOS TOTALES	GASTOS TOTALES	TOTAL DE VENTAS	TOTAL ACTIVOS FIJOS
US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$

TOTAL DE SOCIAS  TOTAL DE PERSONAL

Proyecciones de ventas anuales a Diciembre de:  
 2002  2003  2004

ACCESO AL CRÉDITO

Ha recibido préstamos de alguna institución financiera?  SI

No. De Préstamo	Nombre de la institución	Monto en US\$	Fecha en que le otorgaron		Fecha en que le otorgaron		Lo pagó	
			Año	Mes	Año	Mes	Al día	Con retraso de
								días
								días
								días

Condiciones del último crédito recibido

Monto

Plazo (meses)

Interés nominal mensual

Comisión

Otros gastos

Periodicidad de pago

Garantías ofrecidas

Principales requisitos solicitado

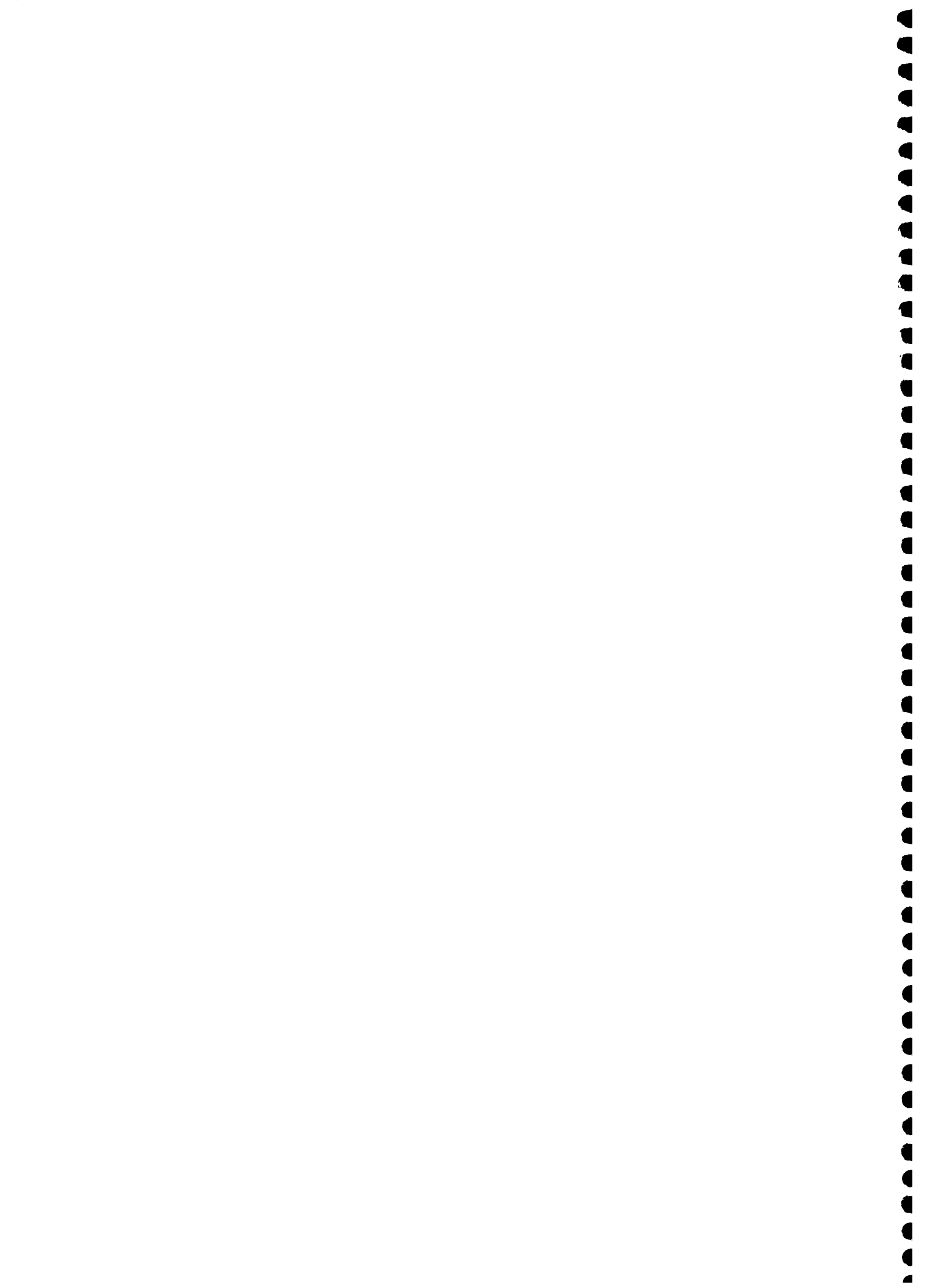
NO. Por qué?

Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera?  SI  NO

De quién?  ONG  Amigos  Parientes  Chulqueros  Otros

Tiene una cuenta de ahorros?  SI  NO

INSTITUCIÓN	AHORRO PROMEDIO



MISION/OBJETIVO (LARGO PLAZO) DE LAS MICROFINANZAS

GRUPO OBJETIVO

Describe brevemente el perfil del (a) cliente

DATOS SOBRE LA CARTERA DE CRÉDITO A JUN 2002 (CLIENTES ACTIVOS)

Total Clientes			Organizaciones Productivas de Mujeres Rurales (OPMR)		
Créditos totales	Total Cartera	Morosidad a 90 días	Créditos totales	Total Cartera	Morosidad a 90 días
No.	US\$	%	No.	US\$	%

CRÉDITOS ANUALES DESEMBOLSADOS

Total Clientes			Organizaciones Productivas de Mujeres Rurales (OPMR)		
Dic-00	Dic-01	Jun-02	Dic-00	Dic-01	Jun-02
US\$	US\$	US\$	US\$	US\$	US\$
No.	No.	No.	No.	No.	No.

Tiene programa de ahorro obligatorio (encaje)?  SI  NO

Promedio en %

Ahorro facultativo

Promedio en US\$

Tiene programa de capacitación obligatorio?  SI  NO

Favor describir brevemente los contenidos y metodología

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Está afiliado a alguna red o coalición nacional o internacional?, cite el nombre

Cuenta con servicios de asesoría o apoyo financiero externos dirigidos al área microfinanciera/genero?

ENTIDAD PROVEEDORA

ENTIDAD PROVEEDORA

ENTIDAD PROVEEDORA

FINANCIERO\*

FINANCIERO\*

FINANCIERO\*

METODOLÓGICO

METODOLÓGICO

METODOLÓGICO

EN GENERO

EN GENERO

EN GENERO

OTROS \*\*

OTROS \*\*

OTROS \*\*

\* Subvenciones o préstamos en condiciones blandas

\*\* Pasantías, Capacitación

Observaciones

III. INFORMACIÓN SOBRE PRODUCTOS CREDITICIOS DE INTERÉS PARA LAS OPMR

Nombre del producto

(por ejemplo, comercial, agropecuario, . etc)

1. Breve descripción del producto (si es individual, grupal, para capital de trabajo o inversión, etc.)

2. CARTERA

DE nov / 001 a agosto / 02	A1
a. Saldo total al final del periodo	
b. Número de créditos activos al final del periodo	
c. Porcentaje de créditos dirigidos a mujeres	
d. Porcentaje de créditos dirigidos a OPMR	



g. Número total de créditos desembolsados en el periodo	
h. Saldo promedio del periodo	
i. Tasa de mora mayor a 90 días	

### 3. METODOLOGÍA DE CONCESIÓN DEL CRÉDITO

3.1. Tiempo transcurrido entre: (Estimar para cada una de las etapas: del proceso de crédito, el tiempo que le tome al cliente)

a) el primer contacto del cliente con la IFR y el desembolso del Crédito	días)	días)
b) cancelación de un crédito y el desembolso de un crédito subsiguiente	días)	días)

#### 3.2. Proceso del crédito

Promoción	<input type="checkbox"/> Directa <input type="checkbox"/> En oficina	Principales instrumentos de análisis para otorgar crédito
Decisión crediticia	<input type="checkbox"/> Centralizada <input type="checkbox"/> En agencia	Principales acciones de seguimiento y control de mora

#### 3.3. Condiciones o características del crédito

		Minimo	Máximo
Monto	US\$	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Plazo (meses)	No.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Interés nominal mensual		<input type="text"/>	<input type="text"/>
Comisión		<input type="text"/>	<input type="text"/>
Otros gastos	US\$	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Periodicidad de pago		<input type="text"/>	

Garantías

#### 3.4. Razones para la negación de un crédito


3.5. Observaciones





ENCUESTA 3.- APLICADA EN TALLER A LAS OPMR

ACCESO A FINANCIAMIENTO

NOMBRE DE ORGANIZACIÓN

DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL: 

Provincia	Cantón	Parroquia
-----------	--------	-----------

NOMBRE DE LAS DELEGADAS AL TALLER

Favor consignar la siguiente información por organización asistente al taller

¿Actualmente tiene algún préstamo?

SI  ¿Con quién?

NO  ¿Por qué?

¿Está contenta con su préstamo? SI  NO

¿En que no está de acuerdo?

Mucho papeleo  No es rápido  Tasa de interés alta  Cobra comisiones  Otros

¿Ha tenido dificultades para que la entidad financiera acepte las garantías que usted puede ofrecer? SI  NO

Enumere los 3 principales problemas

Alguna vez recibió préstamo de otras instituciones o personas que no sean entidad financiera? SI  NO

De quién? ONG  Amigos(as)  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Entidad Financiera  Otros

¿Cuándo fue la última vez que obtuvo un préstamo? mes  año

De quién? ONG  Amigos(as)  Chulqueros(as)  Bancos comunales  Entidad Financiera  Otros

Recuerda la tasa de interés  %

Cuánto tiempo se tardó usted en devolverlo

Recuerda cuánto le prestaron  US\$

En qué invirtió ese dinero

¿Su proveedor(a) de insumos se lo deja fiado?

SI  Para pagarlo en cuánto tiempo (plazo)?

Con que frecuencia le paga? Semanal  Mensual  Otros

NO

¿Le han visitado últimamente de algún banco, cooperativa u ONG? SI  NO

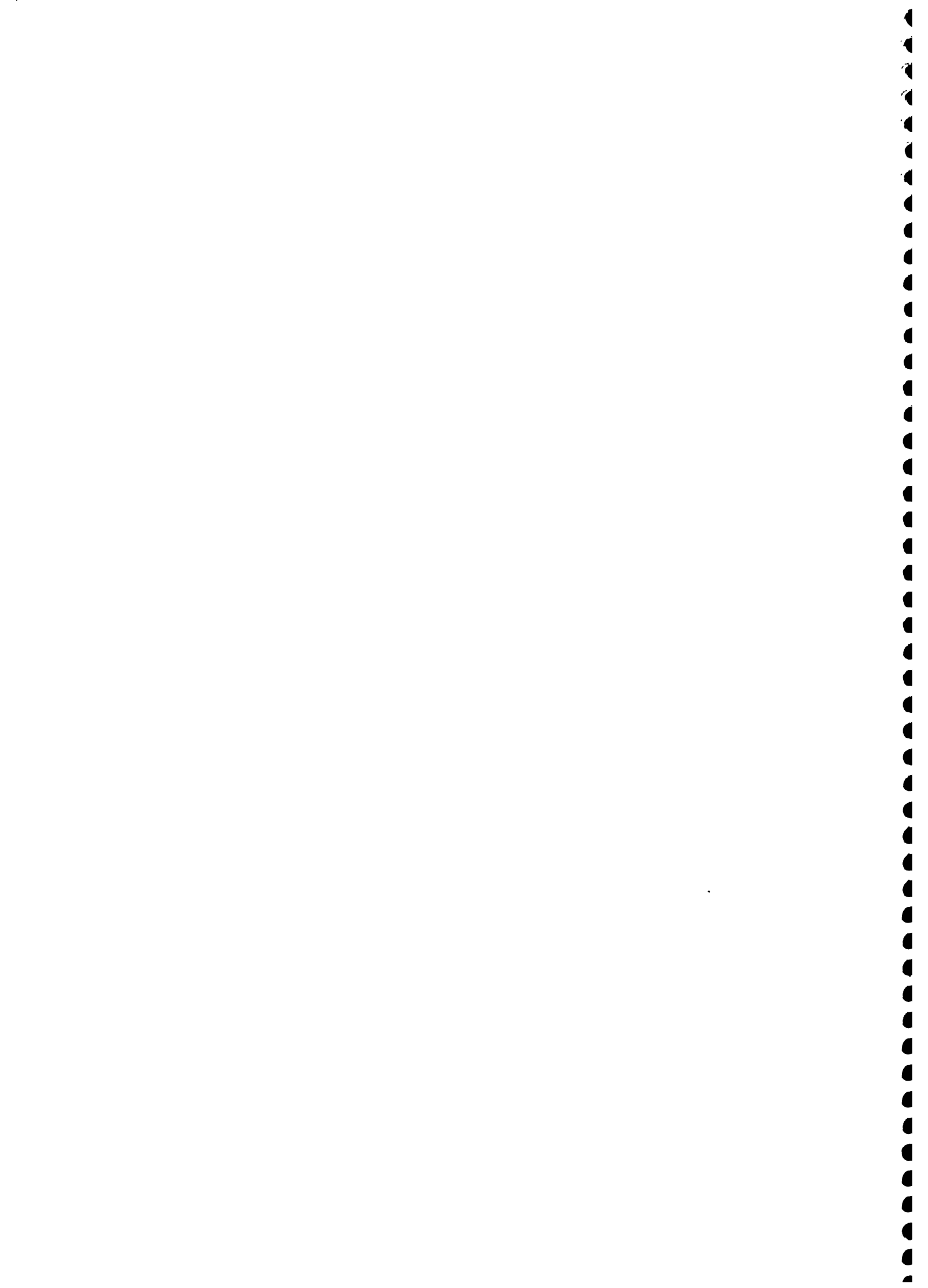
¿Cuál?

¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera? (explicar)

Radio

Televisión

Otro medio



**ENCUESTA 4.- TRABAJO DE GRUPO  
DEMANDA DE FINANCIAMIENTO**

En base a las necesidades de su organización cree un producto crediticio

Nombre del producto

1. Breve descripción del producto (si es individual, grupal, para capital de trabajo o inversión, etc.)

2. Especifique la clientela (a quien estaría dirigido el producto)

**3. METODOLOGÍA DE CONCESIÓN DEL CRÉDITO**

3.1. Tiempo transcurrido entre:	clientes nuevos	clientes antiguos
a) el primer contacto del cliente con la IFR y el desembolso del Crédito	días)	días)
b) cancelación de un crédito y el desembolso de un crédito subsiguiente		días)

3.2. Proceso del crédito	
Promoción <input type="checkbox"/> Directa <input type="checkbox"/> En oficina	Principales instrumentos de análisis con que cuenta
Decisión crediticia <input type="checkbox"/> Centralizada <input type="checkbox"/> En agencia	Principales acciones de seguimiento y control de mora

3.3. Condiciones de una transacción promedio:

Monto promedio  Plazo (meses)

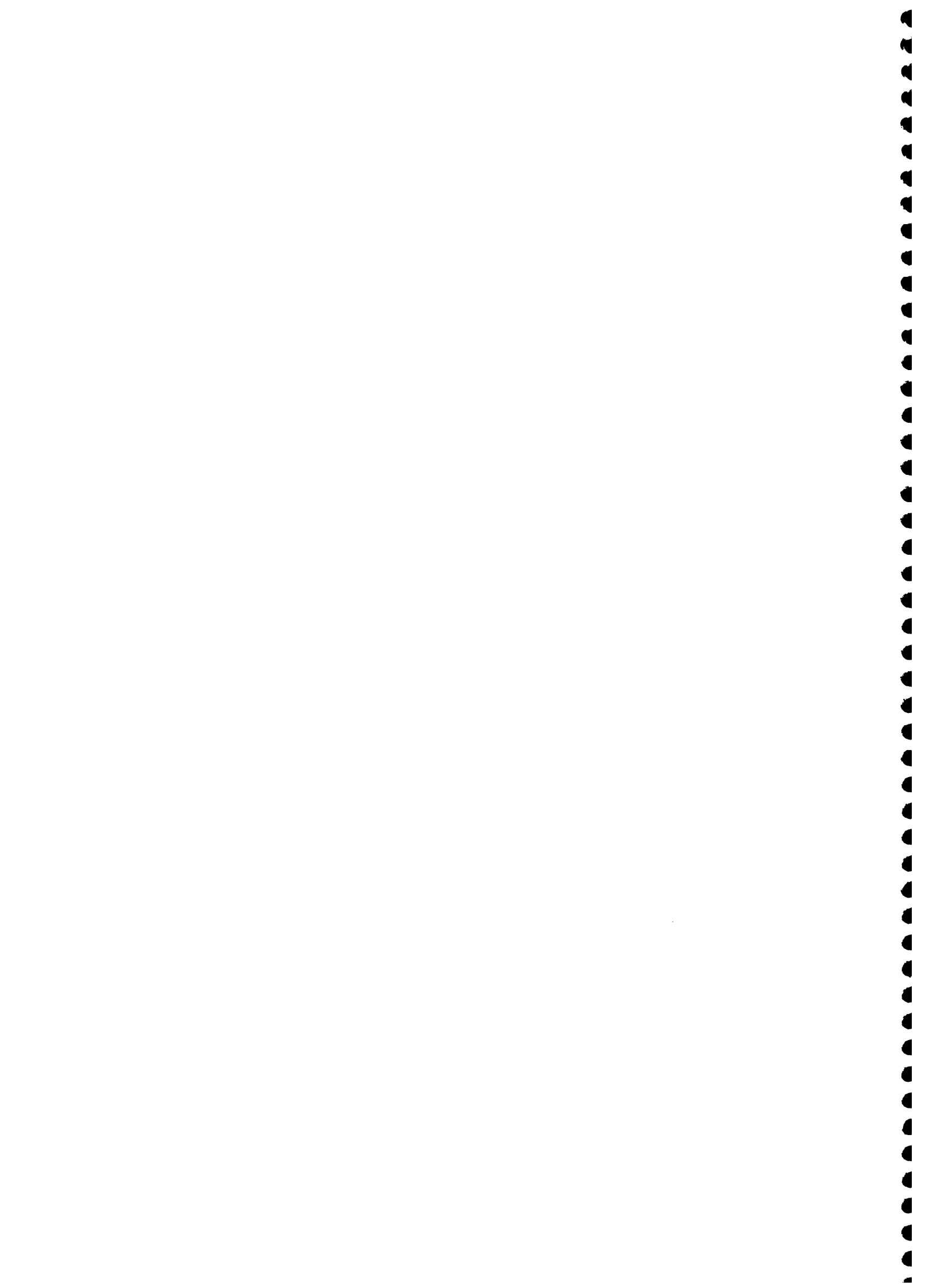
Interés nominal mensual  %

Periodicidad de pago

Comisión  % Otros gastos

Garantías


3.4. Razones principales para la negación de un crédito



**ESTUDIOS BÁSICOS PARA EL PROGRAMA DE APOYO A LAS MUJERES  
RURALES DEL ECUADOR - PADEMUR**

**COMPONENTE DE FINANCIAMIENTO**

**ANEXO 2**

**MICROFINANZAS RURALES Y ENFOQUE DE GENERO<sup>1</sup>**

*Descripción de algunas Entidades y Programas desarrollados en el Ecuador*

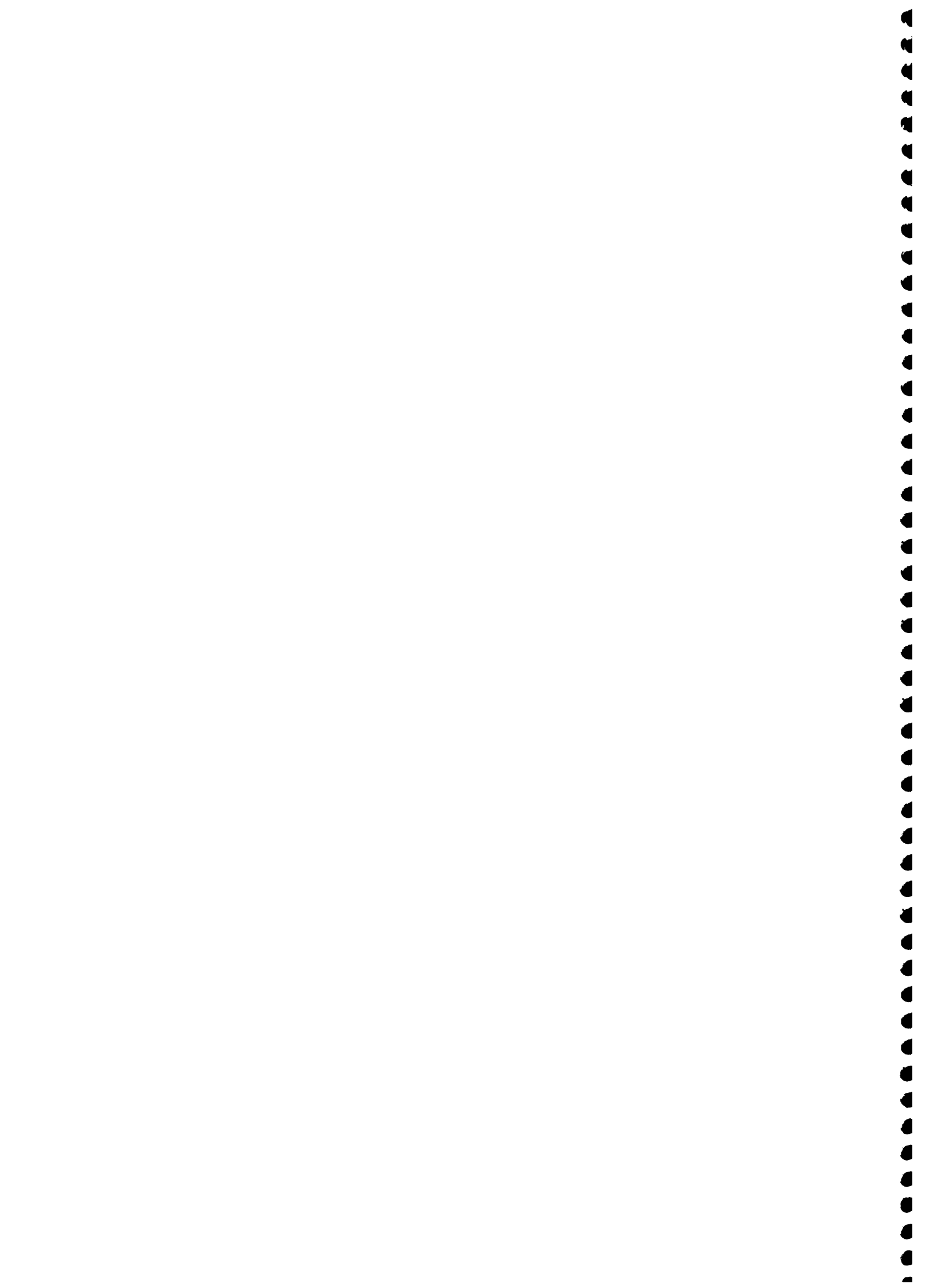


El BID apoya a los microempresarios de Cayambe con un préstamo de 320,000 dólares y una donación de 120,000 dólares. *(Foto de la Fundación Casa Cayambe)*

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO  
Comunicado de Prensa del 29 de mayo del 2001

---

<sup>1</sup> Nota: A este documento (que contiene información de entidades no investigadas de manera directa) se incorporarán experiencias de los 3 componentes



**Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios PROMSA  
Componente de Generación de Tecnologías Agropecuarias GTA**

---

**Naturaleza e Identificación**

**TIPO DE ORGANIZACIÓN:** Adscrito al Ministerio de Agricultura

**FECHA CONSTITUCIÓN:** 18 de marzo de 1997. Préstamo No. 4075-Ec con el BIRF

**COBERTURA GEOGRAFICA:** Tiene cobertura nacional para las poblaciones indígenas y afroecuatorianas

**DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:**

**TELEFONO - FAX:**

**E-MAIL - PAGINA WEB:**

**Objetivo**

El Programa de Modernización de los Servicios Agropecuarios PROMSA busca contribuir al incremento de la productividad del sector agropecuario y mejorar la calidad de la producción a través de la modernización de los sistemas nacionales de generación y transferencia de tecnología y sanidad agropecuaria, bajo los principios de competitividad, participación y colaboración con el sector privado y las ONGs

Sus objetivos específicos son: entregar a los productores una oferta tecnológica que responda a las necesidades del mercado, mejorar el acceso y calidad de los servicios de transferencia tecnológica y fortalecer la infraestructura y presentación de los servicios de Sanidad Agropecuaria.

**Breve descripción de su historia y experiencia**

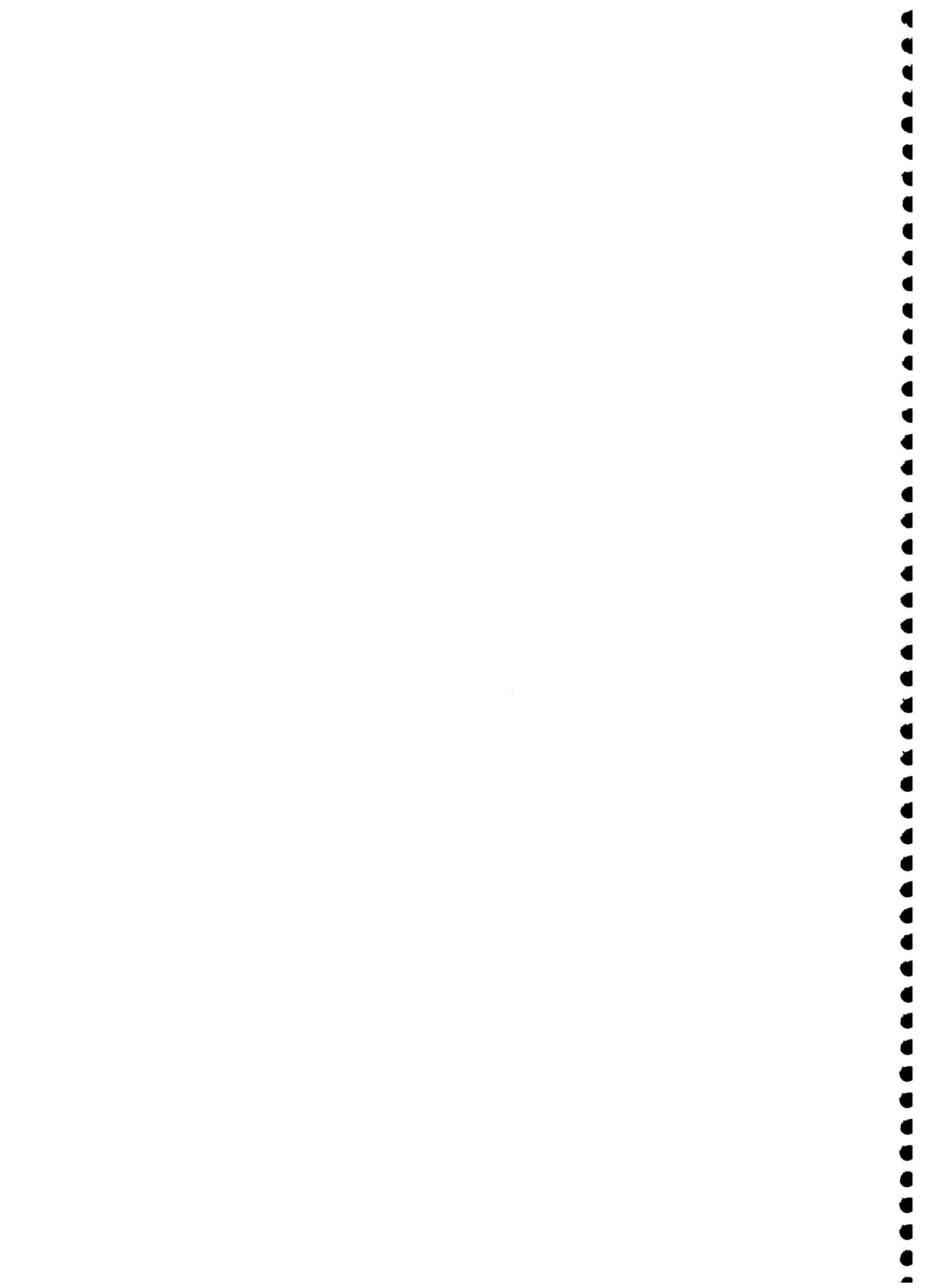
La incorporación de temas de género en la investigación agropecuaria no es un asunto fácil pero tiene la mayor importancia en un país como Ecuador donde numerosas mujeres rurales se encuentran involucradas en la agricultura y el cuidado de rebaños y animales de crianza, en especial en las regiones de la Sierra y El Oriente.

Los hitos de género se construyeron a base de 4 variables:

- División sexual del trabajo en las distintas etapas del ciclo productivo agropecuario;
- Impactos negativos y positivos de las nuevas tecnologías sobre los hombres y las mujeres;
- Participación, que trata de la interlocución de hombres y mujeres en los espacios de diseño, planificación, ejecución y evaluación de los proyectos; y
- Acceso a recursos, que busca igualdad de oportunidades para hombres y mujeres en los beneficios y recursos ofertados por los proyectos como la capacitación, la asistencia técnica o los materiales de difusión.

**Grupo Meta**

Poblaciones indígenas y afroecuatorianas





## **Asociación de Mujeres Indígenas de Chimborazo "LA MINGA"**

---

### **Naturaleza e Identificación**

TIPO DE ORGANIZACIÓN:	Organismo Autónomo
FECHA CONSTITUCIÓN:	Se legaliza como Asociación de Mujeres Indígenas de Chimborazo "La Minga" en noviembre 14 del 2000
COBERTURA GEOGRAFICA:	Riobamba Provincia del Chimborazo
DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:	OLMEDO 19-59 Y 5 DE JUNIO .
TELEFONO - FAX:	(09) 9271228
PAGINA WEB:	<a href="http://www.Interconnection.org/minga">www.Interconnection.org/minga</a>
E-MAIL -	<a href="mailto:lamingaecuador@hotmail.com">lamingaecuador@hotmail.com</a>

### **Objetivo**

Nuestro objetivo es abrir espacios y posibilidades para que haya una participación igualitaria entre hombres y mujeres, mediante diferentes actividades como: foros, capacitación para las compañeras para mejorar las condiciones de vida de nuestras compañeras.

Presentar propuestas de proyecto de producción al nivel nacional e internacional, con ello vamos a mejorar a beneficios como a la educación, salud.

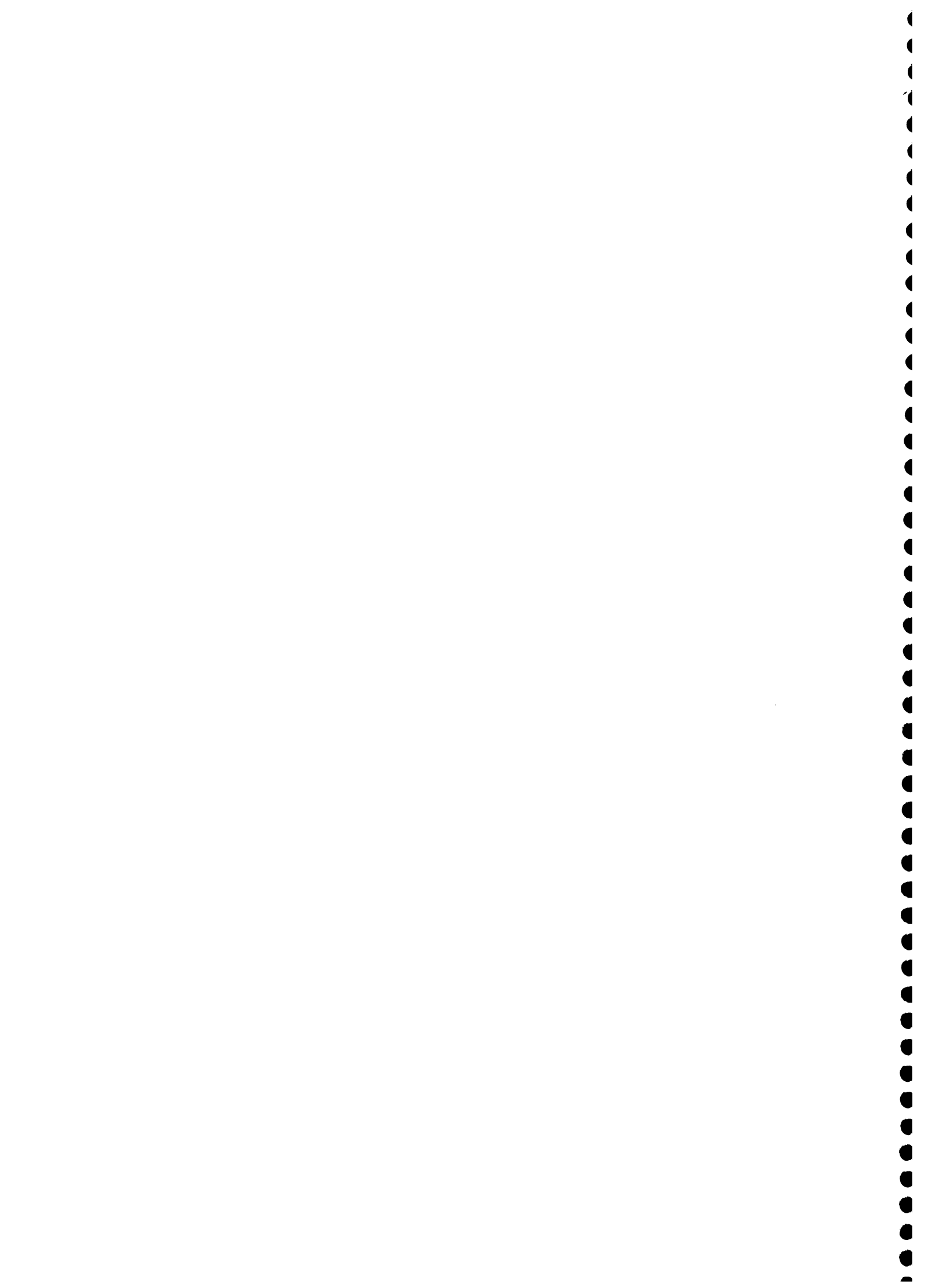
Participar en la vida política mediante cargos públicos, a través de gestión y búsqueda de nuevas alternativas de desarrollo y de esta manera superar los graves problemas de subdesarrollo y pobreza de las familias

Promocionar, formar y capacitar al sector femenino urbano, rural y marginal de la provincia de Chimborazo, bajo la filosofía del auto desarrollo sustentable, que transforme el sector indígena y popular en un actor eficiente, solvente y competitivo, para mejorar su calidad de vida tanto de la mujer como de sus familias, con un enfoque de equidad de género.

### **Breve descripción de su historia y experiencia**

Desde nuestra fundación venimos emprendiendo algunas actividades en las comunidades y Asociaciones indígenas y campesinas de diferentes cantones de la Provincia de Chimborazo que netamente trabajan en la producción agrícola, pecuaria, y artesanal. Una de las actividades que realizamos en el año pasado que fue muy importante para nosotras fue la I feria expovirtual artesanal y cultural de las mujeres indígenas de diferentes provincias del Ecuador

La Asociación es una de las Instituciones que se preocupa por la situación de las comunidades menos favorecidas, especialmente de las mujeres y niñas la misma que



esta apoyando, orientando, capacitando, a través de diferentes actividades, para cumplir las aspiraciones propuestas por la Asociación y sus comunidades para llegar a un desarrollo integral.

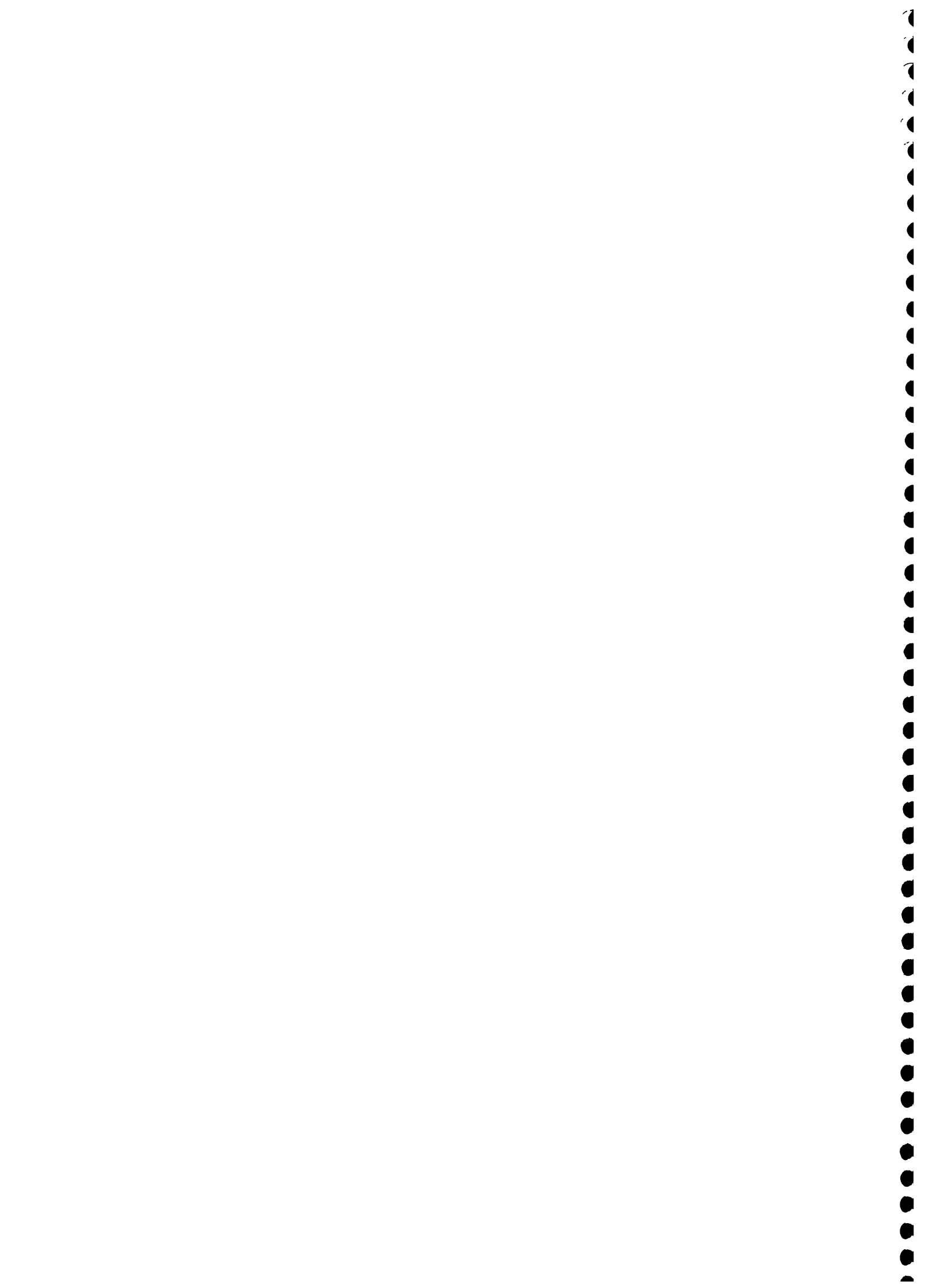
Convenios:

Proyecto de Desarrollo de Área Achupallas Corporación de Organizaciones Campesinas de Achupallas Iglesia Unidas de Tixán  
Dirección Provincial de Educación Intercultural Bilingüe Programa Nacional Alternativo de Preescolar Hospital Civil de Alausí  
Municipio de Alausí Consejo Nacional de Mujeres Indígenas del Ecuador Casa de la mujer Riobamba Fundación Interamericano de desarrollo Visión Mundial

### **Grupo Meta**

Con esta agrupación estamos beneficiando a más 10.000 personas, entre hombres, mujeres y niñas de 62 organizaciones como comunidades y Asociaciones de Mujeres.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos, en 1998 las mujeres constituyen el 50.3% de la población total del País, En Ecuador en general los principios de constitución y convenios internacionales respecto a la igualdad de derechos y oportunidad no cumplen a cabalidad, existe discriminatoria lesionando el eficaz ejercicio de las mujeres ecuatorianas. A pesar de diferentes condiciones adversas, debido a la presencia y trabajo de movimientos sociales de mujeres ha logrado alguno avances sobre todo la reforma legal que reconoce y garantiza la igualdad de derecho y la oportunidad entre hombres y mujeres frente a la ley, por ello tenemos el derecho a la ciudadanía, derecho a sexualidad y reproductiva y derecho de desarrollo de todas las mujeres. Las mujeres no han tenido una participación debida dentro de la familia peor en la organización, pero ha estado decidida en las luchas y dirigencia, las mujeres asume la responsabilidad productiva, reproductiva y comunitaria cuando no esta ausente el varón. La mujer dentro de la comunidad es un universo esencial del mundo y su ausencia es signo de destrucción familiar y desprestigio de la comunidad.



## Consejo Nacional de Discapacidades CONADIS

---

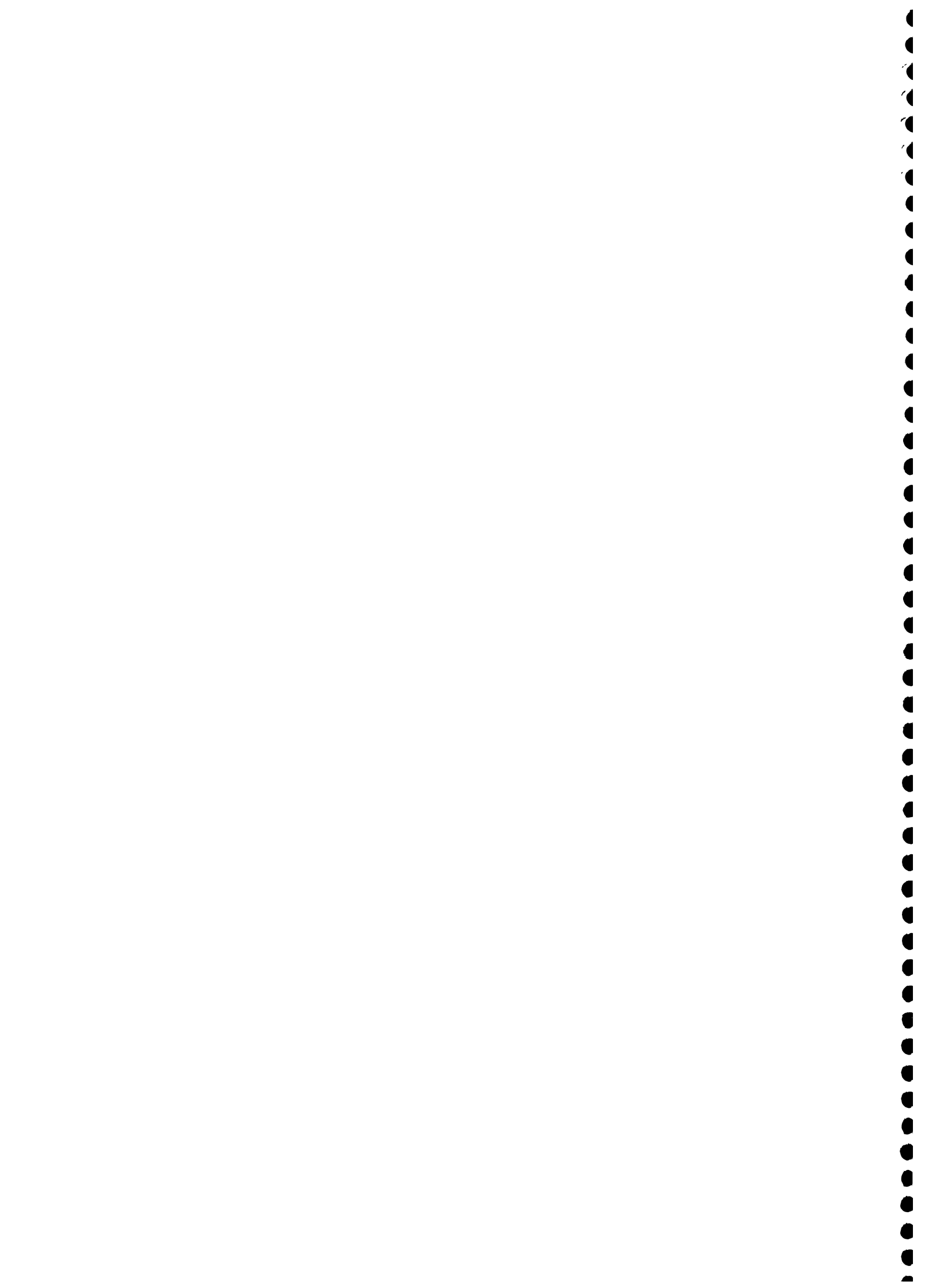
### Naturaleza e Identificación

TIPO DE ORGANIZACIÓN: Organismo Público con autonomía operativa  
FECHA CONSTITUCIÓN: En 1992 nace la ley 180 sobre discapacidades  
COBERTURA GEOGRAFICA: Nacional  
DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:  
TELEFONO - FAX:  
E-MAIL - PAGINA WEB:

El Consejo se encarga de dictar políticas generales, planificar y facilitar acciones que permitan el fortalecimiento de los programas de prevención, atención e integración en materia de discapacidades; vigilar su cumplimiento; impulsar y realizar investigaciones y coordinar las labores de los organismos y entidades de los sectores público y privado en el ámbito de su competencia.

### Objetivos

- Formular políticas nacionales relacionadas con las discapacidades, que serán sometidas al Presidente de la República, para su aprobación.
- Diseñar las políticas y regulaciones que regirán las acciones del Fondo Nacional de Discapacidades
- Creación de condiciones iniciales de concienciación comunitaria sobre las discapacidades, a través de acciones de sensibilización dirigidas a comunicadores sociales y público en general.
- Propiciar la creación de asociaciones de personas con discapacidad y el fortalecimiento de los entes asociativos existentes, principalmente de las cuatro federaciones nacionales.
- Capacitar a un gran número de técnicos profesionales, directivos, personas con discapacidad y público en general, en diferentes segmentos sobre el tema de las discapacidades.
- Apoyo a proyectos micro empresariales, a través de financiamiento de proyectos productivos y concesión de créditos preferenciales para el sector.
- Gestión y consecución de apoyos internacionales.
- Creación de beneficios especiales, en el marco de la equiparación de oportunidades.
- Actualización de la normativa nacional sobre discapacidades y emisión de políticas.
- Ser un referente institucional en el área latinoamericana.



### **Breve descripción de su historia y experiencia,**

En 1992 nace la ley 180 sobre Discapacidades, una norma cuyo espíritu es racionalizar el trabajo que, sobre este tema, se debía realizar en el país. A través de ella se crea el Consejo Nacional de Discapacidades, CONADIS, un organismo encargado de dictar políticas nacionales, coordinar acciones e impulsar y ejecutar investigaciones.

Con el apareamiento del CONADIS, las acciones sobre discapacidades se han dinamizado, ya que su estructura orgánica (Directorio y Comisión Técnica) acoge a casi todos los actores sociales que tienen vinculación directa con las discapacidades; la participación amplia y democrática de entes estatales y privados en el Consejo consiguieron esta dinámica, que no ha estado exenta de dificultades y limitaciones de d Poner el tema de la accesibilidad al medio físico como un problema nacional, con responsabilidad multilateral de municipios y gobiernos locales. En este campo, se ha comprometido a los alcaldes para que mediante ordenanzas eliminen las barreras urbanísticas, arquitectónicas y de accesibilidad al transporte. Sobre este tema, con la participación de un equipo interdisciplinario se han dictado ya las normas nacionales, instrumento técnico que debe ser observado por diseñadores, constructores y profesionales de la rama.

### **Grupo Meta**

- Las personas naturales, nacionales o extranjeras residentes en el Ecuador, con discapacidad y/o minusvalía, entendiéndose que son aquellas que, debido a una deficiencia, pérdida o anormalidad de una estructura o función fisiológica, psicológica o anatómica, de carácter permanente, tengan restringida total o parcialmente, por su situación de desventaja, la capacidad para realizar una actividad que se considere normal;
- Los padres o representantes legales que tengan bajo su responsabilidad y/o dependencia económica a una persona con discapacidad;
- Las instituciones públicas y las personas jurídicas de derecho privado sin fines de lucro que trabajan en el campo de las discapacidades.





## PRODEIN

---

### **Naturaleza e Identificación**

TIPO DE ORGANIZACIÓN:

FECHA CONSTITUCIÓN:

COBERTURA GEOGRAFICA:

Países en vías de desarrollo

DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:

TELEFONO - FAX:

### **Objetivos**

- Conseguir recursos y crear plataformas para su consecución
- Desarrollar actividades encaminadas a la ayuda y promoción de los más necesitados de los países en vías de desarrollo, de los marginados de la sociedad, presos, drogodependientes, enfermos, emigrantes, refugiados, personas de otras razas, etc.
- Desarrollar actividades para la promoción y atención de la infancia, juventud y ancianidad.

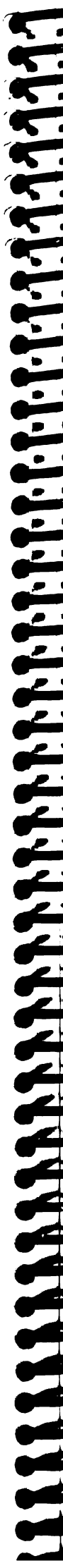
### **Breve descripción de su historia y experiencia,**

Ayudas prestadas en los años pasados en España que se llevaron a cabo gracias a la Cruz Roja y al Banco de Alimentos. También se pudieron culminar las ayudas a la ancianidad e infancia y juventud así como la realización de ocupaciones de tiempo libre, formación y animación además de la realización de campamentos de verano, vacaciones,... y el envío de contenedores de ayuda, así como la campaña de juguetes de navidad.

Atención alimenticia, servicios sanitarios y a la educación, no olvidando los avances en la comunicación ni las primeras necesidades básicas .

### **Grupo Meta**

Personas en situación e marginación consideradas dentro de los colectivos de inmigrantes, familias, transeúntes y enfermos.



## Proyecto "Disminución de la Pobreza y Desarrollo Rural Local" PROLOCAL

### Naturaleza e Identificación

FECHA CONSTITUCIÓN:

COBERTURA GEOGRAFICA:

Inicialmente dos sub-regiones del Ecuador, cuatro sub-regiones.  
Para junio de 2006, se espera haber logrado involucrar a 150 gobiernos locales.

DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:

TELEFONO:

E-MAIL :

Banco Mundial

(202) 473-6189- FAX:

[eserrano@worldbank.org](mailto:eserrano@worldbank.org) PAGINA WEB:

<http://www.worldbank.org/external/lac/lac.nsf>

### Objetivos

- Financiar entrenamientos en planificación y gestión de proyectos. Posteriormente, estos grupos diseñarán proyectos de desarrollo comunitario local, los que en sus inicios también recibirán financiación a través de un fondo creado por el préstamo PROLOCAL.
- "El objetivo de PROLOCAL es ofrecer la oportunidad para que los grupos de bajos ingresos se capaciten ellos mismos, y se aboquen a la solución de sus propios problemas comunitarios"

### Breve descripción de su historia y experiencia,

Entre otros, los proyectos que se financiarán con este préstamo incluyen pequeñas empresas, protección del medioambiente, agricultura de pequeña escala, gestión forestal y de cuencas hidrográficas.

El préstamo, a tasa fija, se otorgó de acuerdo a las condiciones del BIRF, con un periodo de gracia de ocho años.

### Grupo Meta

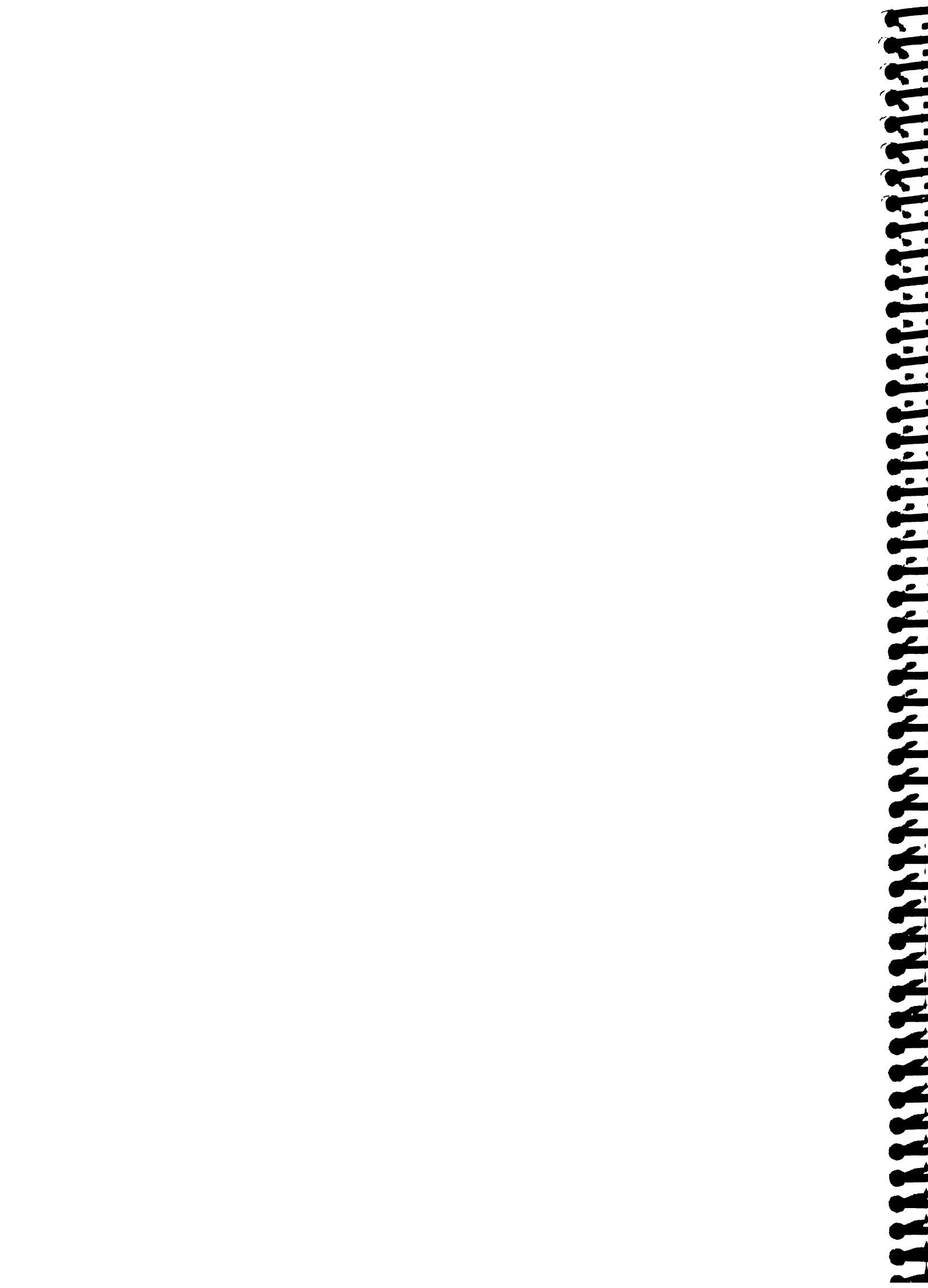
Líderes comunitarios

Organizaciones no gubernamentales,

Juntas locales

Organizaciones de base

Asociaciones de productores.



## **Instituto Nacional de Capacitación Campesina (INCCA)**

---

### **Naturaleza e Identificación**

**TIPO DE ORGANIZACIÓN:** Es un organismo autónomo del sector público adscrito al Ministerio de Agricultura y Ganadería.

**FECHA CONSTITUCIÓN:** Inicia sus actividades a partir de la promulgación de los Decretos Ejecutivo No. 417 y 1423, publicados en los Registros Oficiales No. 105 y 321, del 10 de junio y 20 de mayo de 1998

**COBERTURA GEOGRAFICA:** Nivel nacional

**DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:**

**TELEFONO - FAX:**

**E-MAIL - PAGINA WEB:**

Institución líder, gerenciadora, reguladora, coordinadora y facilitadora del Sistema de Capacitación Agraria y Transferencia de Tecnología, orientado hacia la profesionalización de los talentos humanos del sector rural

### **Objetivos**

- Integrar las capacidades económicas e innovaciones tecnológicas de las instituciones públicas y privadas.
- Contribuir de manera efectiva a la modernización de la agricultura, dentro de la nueva tendencia de globalización, liberación de mercados y apertura comercial.

### **Breve descripción de su historia y experiencia**

Organización y ejecución del Programa Nacional de Capacitación y Transferencia de Tecnología Agraria en el País, que incluye planes y proyectos, dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Desarrollo Agrario y su Reglamento.

### **Grupo Meta**

Campeños



## FEPP

---

### Naturaleza e Identificación

TIPO DE ORGANIZACIÓN:	Organización privada con fines caritativos.
FECHA CONSTITUCIÓN:	1988. En febrero del año 2000, la Fundación fue acreditada por el organismo gubernamental <u>Zentralstelle für Wohlfahrtsunternehmen</u> de Suiza y recibió la anhelada certificación.
COBERTURA GEOGRAFICA:	Nivel Nacional
DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:	Fundación Para Los Indios del Ecuador Grossacker 46CH-8152 Opfikon Suiza
TELEFONO :	+1-41-1 810 55 41 Fax: +1-41-1 810 55 41
E-MAIL	<a href="mailto:info@ecuadorindios.org">info@ecuadorindios.org</a>
PAGINA WEB:	<a href="http://www.ecuadorindios.org/">http://www.ecuadorindios.org/</a>

La FEPP es una organización de voluntarios muy activa con oficinas por todo el territorio del Ecuador. La FEPP se fundó para proporcionar a granjeros de menor escala créditos para tierras, equipamiento y semillas.

### Objetivos:

Lograr una vida digna para los indios del Ecuador

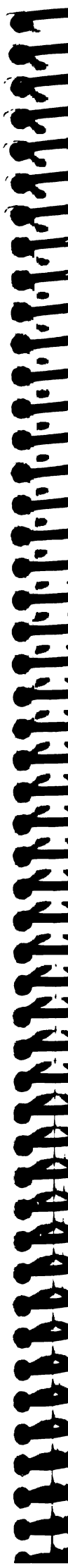
### Breve descripción de su historia y experiencia

La Fundación Para Los Indios ha apoyado decenas de proyectos y ha conseguido establecer cambios. ¡Sólo en 2000, nuestras contribuciones a diversos esfuerzos realizados excedieron los 350.000 dólares estadounidenses!

Hemos alcanzado esto con proyectos definidos desde el primer momento que confían en la participación directa de organizaciones de indios, grupos que pertenecen a la Iglesia, y organizaciones gubernamentales de todo el Ecuador

### Grupo Meta

Indios del Ecuador





## Catholic Relief Services

---

### Naturaleza e Identificación

TIPO DE ORGANIZACIÓN:

FECHA CONSTITUCIÓN:

Fundada en 1943

COBERTURA GEOGRAFICA:

Tiene operaciones en más de ochenta países y ayuda en actividades de microfinanzas a más de 33 países

DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL:

TELEFONO - FAX:

E-MAIL - PAGINA WEB:

Es una organización que ayuda a los pobres y desamparados fuera de los Estados Unidos

### Objetivo

- Servir a los clientes más pobres
- Honrar la dignidad de su trabajo
- Promover el empleo en relación con su comunidad
- Fortalecer a nuestros socios que trabajan con ellos

### Breve descripción de su historia y experiencia

El programa de microfinanzas de CRS, responde a un enfoque de servicio a la mujer. Hay tres razones que nos llevan a hacerlo de esa manera.

- Las mujeres son víctimas de la pobreza
- Cada vez es mas común que las mujeres son jefes del hogar y las únicas fuentes de ingreso.
- Las investigaciones han demostrado que las mujeres son mucho más propensas a invertir los ingresos adicionales generados por sus negocios en mejores servicios de salud, vivienda, educación y nutrición que benefician a sus esposos e hijos por cuenta propia.

### Grupo Meta

CRS es una de las más grandes financiadoras en microfinanzas del mundo, alcanzando a casi 220.000 clientes en 33 países.







ANEXO 3.- CARACTERIZACIÓN DE LAS INSTITUCIONES INVESTIGADAS EN LOS ESTUDIOS BÁSICOS  
CUADRO NO. 2: ONG

Criterios	Indicadores y variables	Ayuda en Acción	Fundación Alternativa	Fundación ESFOIR	Fundación Esperit
Identificación de la IPL	<p>Tipo de Organización</p> <p>Año de constitución</p> <p>Nombre del Representante Legal</p> <p>Cargo</p> <p>Dirección de la Oficina</p> <p>Teléfono</p> <p>Fax</p> <p>E-mail</p> <p>Página web</p>	<p>ONG</p> <p>1986</p> <p>Esan, Plaza Tamayo</p> <p>Director Nacional</p> <p>Alameda 3088 y Elay Alfaro</p> <p>2225038</p> <p>2225038</p> <p>esperita@ida.esvat.net</p> <p></p>	<p>ONG</p> <p>1991</p> <p>Dra. Mónica Hernández</p> <p>Directora @peduco</p> <p>Av. Amazonas 3887 y Corra, Edificio Grupo Britas, piso 7</p> <p>2280280</p> <p>2282536</p> <p>fundativa@artinas.br.ec</p> <p>www.esosociedad.org</p>	<p>ONG</p> <p>1992</p> <p>DR. FRANCISCO MORENO OLEAS</p> <p>Director Nacional</p> <p>AV NACIONES UNIDAS 1694 Y AMAZONAS, EDIFICIO LA PREVISORA, TORRE B</p> <p>2270713-2270703</p> <p>2270713-2270703</p> <p>esper@esper.org.ec</p> <p>www.esper.org.ec</p>	<p>ONG</p> <p>1989</p> <p>Barrameda Carnalio Marchán Carrasco</p> <p>Presidente @peduco</p> <p>Av. Colón 1346 y Pash. Edif. Torre de la Colón Maestre O 12</p> <p>2538001</p> <p>2584629</p> <p>esperita@esperar.net</p> <p>www.esperit.org.ec</p>
Voluntad demostrada de Participación de la IPL en FADEMUR	<p>Ha trabajado en el sector microempresarial / organizacional de mujeres en áreas rurales?</p> <p>Está interesado en trabajar con el sector microempresarial / organizacional de mujeres en áreas rurales?</p> <p>Merced Obrero</p>	<p>no</p> <p>si</p> <p>Inversión Productiva Agrupadora</p>	<p>si</p> <p>Siguen las microempresas pequeñas (de subsistencia) en la Provincia de Imbabura</p>	<p>si</p> <p>si</p>	<p>si</p> <p>si</p> <p>Cooperativas, Organizaciones No Gubernamentales, Asociaciones de Artesanos y Campesinos del sector rural y urbano</p>
Perfil socioeconómico de los clientes	<p>Porcentaje de crédito rural</p> <p>Porcentaje de clientes mujeres</p> <p>Porcentaje de créditos dirigidos a mujeres</p> <p>Crédito promedio del total de clientes</p> <p>Porcentaje de clientes mujeres en Programas de crédito productivo / microcrédito</p> <p>Crédito promedio en Programas de crédito productivo / microcrédito</p> <p>Ahorro promedio del total de clientes</p>	<p>100%</p> <p>1%</p> <p>9%</p> <p>338,0</p> <p>10,80%</p> <p>338,00</p>	<p></p> <p>80,00%</p> <p>200,00</p>	<p>42,80%</p> <p>100%</p> <p>100%</p> <p>134,0</p> <p>180,00%</p> <p>134,22</p>	<p>89%</p> <p>136,0</p> <p>89,38%</p> <p>70980,00</p>
Tamaño de la IPL u oficina de la IPL visitada	<p>Total de Activos</p> <p>Total de cartera</p> <p>Total de captaciones</p> <p>Total de Patrimonio</p> <p>Total clientes</p> <p>Total créditos</p> <p>Total de personal</p>	<p></p> <p>538.988</p> <p></p> <p>180</p> <p>1900</p> <p>8</p>	<p></p> <p></p> <p></p> <p>780.518,00</p> <p>7.362.7 ICIB</p> <p>6988</p> <p>81</p>	<p>1.257.844,76</p> <p>618.620</p> <p></p> <p>780.518,00</p> <p>7.362.7 ICIB</p> <p>6988</p> <p>81</p>	<p>3.941.000,00</p> <p>800.452</p> <p></p> <p>3.924.000,00</p> <p></p> <p>3718</p>
Ubicación Geográfica en el Territorio Nacional	<p>Provincia (s)</p> <p>Cantón (es)</p> <p>Distrito / pueblo (ONG no hay datos)</p> <p>Presencia Activos Totales</p> <p>Tiempo programas de ahorro delimitado (Inicio y fin)</p> <p>Tiempo programas de capacitación (Inicio y fin)</p> <p>¿Se ha diseñado previamente las actividades y metodologías?</p>	<p>Pichincha</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p>	<p>Pichincha</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p>	<p>Pichincha</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p>	<p>Pichincha</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p> <p>Quito</p>
Finalidades de desarrollo y apoyo externo	<p>MISION/OBJETIVO (LARGO PLAZO) DE LAS MICROFINANZAS</p>		<p>estimular las necesidades y expectativas de las pequeñas microempresas rurales en contextos financieros y no financieros, buscando contribuir al desarrollo de las pequeñas actividades productivas rurales y con ello al bienestar de la familia y de la comunidad en su conjunto.</p>	<p>CONTRIBUIR AL DESARROLLO ECONÓMICO, SOCIAL Y DE SALUD DE LAS MUJERES MICROEMPRESARIALES POBRES DEL ECUADOR, PROPORCIONÁNDOLES CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO, FORTALECIENDO SU ORGANIZACIÓN, CAPACIDAD DE GESTIÓN Y DEMOCRACIA, DE TAL FORMA QUE LAS PERSONAS Y LOS GRUPOS APRENDAN A AYUDARSE A SI MISMAS, TRANSICIONANDO DE ESTE MODO A LA SOCIEDAD.</p>	<p>Motiv: Impulsar el desarrollo productivo del Ecuador a través de la entrega de créditos financieros y no financieros a las microempresas habitadas de sectores urbanos y rurales de los distintos regiones del país, en cada una de ellas, mediante el desarrollo de metodologías innovadoras y sostenibles, a través del cliente y marketing.</p>
	<p>Unidad base</p> <p>Cantidad recursos (Objetivo de Crédito)</p> <p>Proyección de clientes al 2004</p> <p>Proyección de clientes mujeres al 2004</p> <p>Sector estratégico</p> <p>Asesora externa en metodología</p> <p>Financiamiento</p> <p>En Género</p> <p>Prácticas, capacitación</p>	<p></p> <p>1</p> <p>2300</p> <p>800</p> <p>Red Financiera Rural</p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p>	<p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p> <p></p>	<p>-13222,17</p> <p>32</p> <p>11000</p> <p>11000</p> <p>RED FINANCIERA RURAL</p> <p>BANCO INTERNACIONAL DE DESARROLLO</p> <p>BANCO INTERNACIONAL DE DESARROLLO</p> <p>PROYECTO HOPE</p>	<p>287.000,00</p> <p>29 ICIB</p> <p>7000</p> <p>Red Financiera Rural, Fono Esuatoriano de la Microempresa FOME, Corporación CERES, etc.</p>
Responsabilidad de sostenimiento	<p>Participación en grupos / redes</p>	<p>Red Financiera Rural</p>		<p>RED FINANCIERA RURAL</p>	<p>Red Financiera Rural, Fono Esuatoriano de la Microempresa FOME, Corporación CERES, etc.</p>



ANEXO 4.- SITUACIÓN DE LA OFERTA  
 INSTITUCIONES FINANCIERAS  
 CUADRO 4: RAZONES PRINCIPALES PARA LA NEGACIÓN DE UN CRÉDITO

IFL	Provincia en ámbito PADEMUR	Sede de la Oficina Principal	Nombre de Producto	Razones para Negación de un crédito
COAC Jardín Azuayo	Azuay	Paute	Mantienemos productos genéricos	Incapacidad de pago cultura de pago no aprobada por la comunidad u organización Garantías no calificadas por la comunidad
COAC Codesarrollo	Bolívar	La Floresta - Quito	Credicomercio y Credimicro	Cliente reportado en Central de Riesgos Actividades nuevas
COAC Juan Pío Mora	Bolívar		LÍNEAS: COMERCIO, CONSUMO, AGRICULTURA	MEDIANTE ESCRITURA PÚBLICA MEDIANTE FIRMAS
COAC San José	Bolívar	SAN JOSÉ DE CHIMBO	Microcrédito Rural	Falta de capacidad de pago Falta de carácter de pago No cumple con los requisitos establecidos
COAC Codesarrollo - Colopaxi	Colopaxi	La Floresta - Quito	Credicomercio y Credimicro	Cliente reportado en Central de Riesgos Actividades nuevas
COAC OSCUS - Latacunga	Colopaxi	Ambato - Tungurahua		
COAC El Sagrario - Latacunga	Colopaxi	Ambato	MICROCRÉDITO	No tiene capacidad de pago No tiene negocio o empleo Calificación B, C, D o E en la central de riesgos de la S.B. No cumple políticas de crédito.
COAC Antorcha	Esmeraldas	Quinindé	Crédito Productivo	No hay capacidad de pago Garantes son personas que no se los conoce Irregularidades en las firmas
COAC Quinindé	Esmeraldas	Quinindé	Crédito Productivo	Que no cumple con los requisitos
COAC Nuestros Abuelos	Esmeraldas	Borbón	Créditos Productivos	Moroso en otros sílios Solicitud de crédito bajo presión Capacidad de pago
COAC La Dolorosa	Guayas	Durán	Crédito Comercial / Productivo	No tiene capacidad de pago No se acepta como garantía bienes en patrimonio familiar
COAC Nacional	Guayas	Guayaquil		Ubicación no inmediata Información falsa Falta de capacidad de pago Deudas vencidas en otras entidades Sobreendeudamiento Falta de garantías reales
COAC Nuestras Señoras de las Mercedes	Guayas	Colimes	Agrícola/Comercial	Capacidad de pago
COAC Codesarrollo - Colopaxi	Colopaxi	La Floresta - Quito	Credicomercio y Credimicro	Cliente reportado en Central de Riesgos Actividades nuevas
COAC Mego	Loja	Loja	Microcrédito	Mal historial (15 días de retraso) Sobre endeudamiento Capacidad pero no voluntad de pago





ANEXO 5.- SITUACIÓN DE LA OFERTA DE ONG  
CUADRO 1: MERCADO OBJETIVO

IFL	Provincia en ámbito PADEMUR	Sede de la Oficina Principal	Nombre del producto	Inversión Productiva Agropecuaria	Descripción
Ayuda en Acción - Azuay	Azuay	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	INVERSIÓN PRODUCTIVA AGROPECUARIA	Individual y grupal para siembra regadío bombas de fumigación compra de ganado mayor y ganado menor tiendas comunales artesanías de paja y cuero fabricación de ladrillos y bloques los créditos son para inversión productiva y para capital de trabajo
Fundación ESPOIR - Azuay	Azuay	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES	SON MUJERES POBRES, CON NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHA RESIDENTES EN ARENAS URBANO MARGINALES Y RURALES DEL PAIS, CON O SIN EXPERIENCIA DE NEGOCIO Y QUE ESTEN DISPUESTAS A MEJORAR SUS INGRESOS, SU CAPACIDAD DE GESTION, SU SALUD Y A LUCHAR POR SU BIENESTAR Y EL DE SU FAMILIA.	MICROCREDITO GRUPAL DESTINADO A CAPITAL DE TRABAJO, EN GARANTIA SOLIDARIA Y EDUCACIÓN EN : SALUD PREVENTIVA, MANEJO DE NEGOCIOS Y DESARROLLO HUMANO.
Fundación Esquel	Azuay	Quito - Av. Colón 1348	Banca de Segundo Piso		El producto se diseñó para entregar a cooperativas, organizaciones no gubernamentales y asociaciones de carácter rural y urbano con capacidad productiva cuyos miembros requieran capital de trabajo para ampliar su producción. No requiere ahorro obligatorio en la institución. El plazo no puede ser superior a los 1080 días incluyendo el periodo de gracia de capital (no superior a los 360 días). Las tasas se cobran sobre saldos.
Ayuda en Acción - Bolívar	Bolívar	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	INVERSIÓN PRODUCTIVA AGROPECUARIA	Individual y grupal para siembra regadío bombas de fumigación compra de ganado mayor y ganado menor tiendas comunales artesanías de paja y cuero fabricación de ladrillos y bloques los créditos son para inversión productiva y para capital de trabajo
Ayuda en Acción - Cotopaxi	Cotopaxi	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	INVERSIÓN PRODUCTIVA AGROPECUARIA	Individual y grupal para siembra regadío bombas de fumigación compra de ganado mayor y ganado menor tiendas comunales artesanías de paja y cuero fabricación de ladrillos y bloques los créditos son para inversión productiva y para capital de trabajo
Fundación Esquel	Cotopaxi	Quito - Av. Colón 1347	Banca de Segundo Piso		El producto se diseñó para entregar a cooperativas, organizaciones no gubernamentales y asociaciones de carácter rural y urbano con capacidad productiva cuyos miembros requieran capital de trabajo para ampliar su producción. No requiere ahorro obligatorio en la institución. El plazo no puede ser superior a los 1080 días incluyendo el periodo de gracia de capital (no superior a los 360 días). Las tasas se cobran sobre saldos.
Ayuda en Acción - Esmeraldas	Esmeraldas	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	INVERSIÓN PRODUCTIVA AGROPECUARIA	Individual y grupal para siembra regadío bombas de fumigación compra de ganado mayor y ganado menor tiendas comunales artesanías de paja y cuero fabricación de ladrillos y bloques los créditos son para inversión productiva y para capital de trabajo



ANEXO 5.- SITUACIÓN DE LA OFERTA DE ONG  
CUADRO 1: MERCADO OBJETIVO

IFL	Provincia en ámbito PADEMUR	Sede de la Oficina Principal	Nombre del producto	Descripción
Ayuda en Acción - Guayas	Guayas	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	Individual y grupal para siembra regadío bombas de fumigación compra de ganado mayor y ganado menor tiendas comunales artesanías de peña y cuero fabricación de ladrillos y bloques los créditos son para inversión productiva y para capital de trabajo
Ayuda en Acción - Imbabura	Imbabura	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	Individual y grupal para siembra regadío bombas de fumigación compra de ganado mayor y ganado menor tiendas comunales artesanías de peña y cuero fabricación de ladrillos y bloques los créditos son para inversión productiva y para capital de trabajo
Fundación Alternativa	Imbabura	Quito	Grupos Solidarios Ampliados	El producto es GRUPAL, destinado para financiar el capital de trabajo de pequeñas actividades productivas rurales en varias parroquias rurales de los cantones de Imbabura.
Fundación Esquel	Imbabura	Quito - Av. Colón 1346	Banca de Segundo Piso	El producto se diseñó para entregar a cooperativas, organizaciones no gubernamentales y asociaciones de carácter rural y urbano con capacidad productiva cuyos miembros requieran capital de trabajo para ampliar su producción. No requiere ahorro obligatorio en la institución. El plazo no puede ser superior a los 1080 días incluyendo el período de gracia de capital (no superior a los 360 días). Las tasas se cobran sobre saldos.
Fundación ESPÓIR - Loja	Loja	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES	MICROCREDITO GRUPAL DESTINADO A CAPITAL DE TRABAJO, EN GARANTIA SOLIDARIA Y EDUCACION EN : SALUD PREVENTIVA, MANEJO DE NEGOCIOS Y DESARROLLO HUMANO.
Fundación Esquel	Loja	Quito - Av. Colón 1349	Banca de Segundo Piso	El producto se diseñó para entregar a cooperativas, organizaciones no gubernamentales y asociaciones de carácter rural y urbano con capacidad productiva cuyos miembros requieran capital de trabajo para ampliar su producción. No requiere ahorro obligatorio en la institución. El plazo no puede ser superior a los 1080 días incluyendo el período de gracia de capital (no superior a los 360 días). Las tasas se cobran sobre saldos.



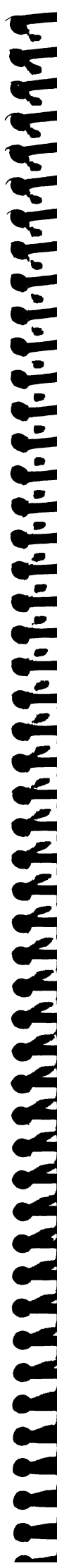
ANEXO 5.- SITUACIÓN DE LA OFERTA DE ONG  
CUADRO 2: METODOLOGIA

IFL	Provincia en ámbito PADEMUR	Sede de la Oficina Principal	Nombre del Producto	Tiempo transcurrido entre:			Promoción	Decisión Crediticia
				Primer Contacto y Desembolso Nuevos	Primer Contacto y Desembolso Antiguos	Cancelación Credito y subsiguiente		
Ayuda en Acción - Azuay	Azuay	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	30	8	360	Directa	Centralizada
Fundación ESPOIR - Azuay	Azuay	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES	15	20	5	Directa	En agencia
Fundación Esquel	Azuay	Quito - Av. Colón 1348	Banca de Segundo Piso	30	45	35	Directa	Centralizada
Ayuda en Acción - Bolívar	Bolívar	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	30	8	360	Directa	Centralizada
Ayuda en Acción - Cotopaxi	Cotopaxi	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	30	8	360	Directa	Centralizada
Fundación Esquel	Cotopaxi	Quito - Av. Colón 1347	Banca de Segundo Piso	30	45	35	Directa	Centralizada
Ayuda en Acción - Esmeraldas	Esmeraldas	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	30	8	360	Directa	Centralizada
Ayuda en Acción - Guayas	Guayas	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	30	8	360	Directa	Centralizada
Ayuda en Acción - Imbabura	Imbabura	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	30	8	360	Directa	Centralizada
Fundación Alternativa	Imbabura	Quito	Grupos Solidarios Ampliados				Directa	
Fundación Esquel	Imbabura	Quito - Av. Colón 1346	Banca de Segundo Piso	30	45	35	Directa	Centralizada
Fundación ESPOIR - Loja	Loja	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES	15	20	5	Directa	En agencia
Fundación Esquel	Loja	Quito - Av. Colón 1349	Banca de Segundo Piso	30	45	35	Directa	Centralizada



ANEXO 5.- SITUACIÓN DE LA OF  
CUADRO 2: METODOLOGIA

IFL	Provincia en ámbito PADEMUR	Principales instrumentos de análisis para otorgar crédito	Principales acciones de seguimiento y control de mora
Ayuda en Acción - Azuay	Azuay	Necesidades reales del campesino por medio del Comité de Gestión de Crédito de cada área	Seguimiento y control de mora por el Responsable de crédito de cada área y apoyo en este proceso por los delegados
Fundación ESPOIR - Azuay	Azuay	TIPO DE NEGOCIO, PARTICIPACION EN EL GRUPO, MOROSIDAD, CUMPLIMIENTO DE SUS OBLIGACIONES EN CREDITO ANTERIOR (PAGO)	REUNIONES QUINCENALES, ANALISIS DE PAGOS, VISITAS DE SOCIAS MOROSAS.
Fundación Esquel	Azuay	Proyecto, estatutos de creación, información financiera de los dos años precedentes (si la tuviere), nombramientos actualizados de la dirección.	Visitas periódicas de comprobación a la ICI, sobre el mantenimiento de la cartera y los instrumentos.
Ayuda en Acción - Bolívar	Bolívar	Necesidades reales del campesino por medio del Comité de Gestión de Crédito de cada área	Seguimiento y control de mora por el Responsable de crédito de cada área y apoyo en este proceso por los delegados comunitarios de cada Comité de Crédito
Ayuda en Acción - Cotopaxi	Cotopaxi	Necesidades reales del campesino por medio del Comité de Gestión de Crédito de cada área	Seguimiento y control de mora por el Responsable de crédito de cada área y apoyo en este proceso por los delegados comunitarios de cada Comité de Crédito
Fundación Esquel	Cotopaxi	Proyecto, estatutos de creación, información financiera de los dos años precedentes (si la tuviere), nombramientos actualizados de la dirección.	Visitas periódicas de comprobación a la ICI, sobre el mantenimiento de la cartera y los instrumentos.
Ayuda en Acción - Esmeraldas	Esmeraldas	Necesidades reales del campesino por medio del Comité de Gestión de Crédito de cada área	Seguimiento y control de mora por el Responsable de crédito de cada área y apoyo en este proceso por los delegados comunitarios de cada Comité de Crédito
Ayuda en Acción - Guayas	Guayas	Necesidades reales del campesino por medio del Comité de Gestión de Crédito de cada área	Seguimiento y control de mora por el Responsable de crédito de cada área y apoyo en este proceso por los delegados comunitarios de cada Comité de Crédito
Ayuda en Acción - Imbabura	Imbabura	Necesidades reales del campesino por medio del Comité de Gestión de Crédito de cada área	Seguimiento y control de mora por el Responsable de crédito de cada área y apoyo en este proceso por los delegados comunitarios de cada Comité de Crédito
Fundación Alternativa	Imbabura	Ficha de evaluación cualitativa del cliente ( grupo)	Asesor está presente en por lo menos dos primeras reuniones de pago del grupo.
Fundación Esquel	Imbabura	Proyecto, estatutos de creación, información financiera de los dos años precedentes (si la tuviere), nombramientos actualizados de la dirección.	Visitas periódicas de comprobación a la ICI, sobre el mantenimiento de la cartera y los instrumentos.
Fundación ESPOIR - Loja	Loja	TIPO DE NEGOCIO, PARTICIPACION EN EL GRUPO, MOROSIDAD, CUMPLIMIENTO DE SUS OBLIGACIONES EN CREDITO ANTERIOR (PAGO)	REUNIONES QUINCENALES, ANALISIS DE PAGOS, VISITAS DE SOCIAS MOROSAS.
Fundación Esquel	Loja	Proyecto, estatutos de creación, información financiera de los dos años precedentes (si la tuviere), nombramientos actualizados de la dirección.	Visitas periódicas de comprobación a la ICI, sobre el mantenimiento de la cartera y los instrumentos.





ANEXO 5.- SITUACIÓN DE LA OFERTA DE ONG  
 CUADRO 3: CONDICIONES DE UNA  
 TRANSACCION PROMEDIO

IFL	Provincia en ámbito PADEMUR	Sede de la Oficina Principal	Nombre del Producto	Monto(US\$)			Plazo(meses)		Interés Nom	
				Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Ayuda en Acción - Azuay	Azuay	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	100,00	500,00	339,00	6	36	16,52%	
Fundación ESPOIR - Azuay	Azuay	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES	120,00	800,00	134,22	4	6	11,09% (FLAT)	
Fundación Esquel	Azuay	Quito - Av. Colón 1348	Banca de Segundo Piso	10.000,00	100.000,00	70.000,00		36		
Ayuda en Acción - Bolívar	Bolívar	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	100,00	500,00	339,00	6	36	16,52%	
Ayuda en Acción - Cotopaxi	Cotopaxi	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	100,00	500,00	339,00	6	36	16,52%	
Fundación Esquel	Cotopaxi	Quito - Av. Colón 1347	Banca de Segundo Piso	10.000,00	100.000,00	70.000,00		36		
Ayuda en Acción - Esmeraldas	Esmeraldas	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	100,00	500,00	339,00	6	36	16,52%	
Ayuda en Acción - Guayas	Guayas	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	100,00	500,00	339,00	6	36	16,52%	
Ayuda en Acción - Imbabura	Imbabura	Quito	Agropecuaria, comercial y artesanal	100,00	500,00	339,00	6	36	16,52%	
Fundación Alternativa	Imbabura	Quito	Grupos Solidarios Ampliados	200,00	1.000,00	200,00	6		18,00%	
Fundación Esquel	Imbabura	Quito - Av. Colón 1346	Banca de Segundo Piso	10.000,00	100.000,00	70.000,00		36		
Fundación ESPOIR - Loja	Loja	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES	120,00	800,00	134,22	4	6	11,09% (FLAT)	
Fundación Esquel	Loja	Quito - Av. Colón 1349	Banca de Segundo Piso	10.000,00	100.000,00	70.000,00		36		

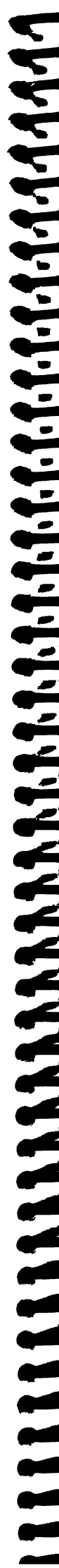


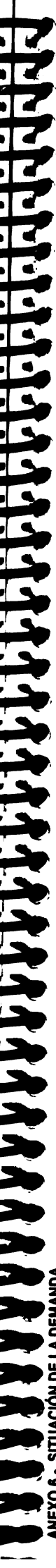




ANEXO 5.- SITUACIÓN DE LA OFERTA  
 CUADRO 4: RAZONES PRINCIPALES PARA LA NEGACION DE UN CREDITO

IFL	Provincia en ámbito PADEMUR	Sede de la Oficina Principal	Nombre del producto	Razones para Negacion de un crédito
Ayuda en Acción - Azuay	Azuay	Azuay	Agropecuario, comercial y artesanal	Solicitud mal llenada; Falta de capacidad de pago; Beneficiario que no tenga honorabilidad; Haber sido moroso; Monto solicitado sobrevalorado para el destino del crédito
Fundación ESPOIR - Azuay	Azuay	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES Banca de Segundo Piso	No posee negocio; Que el dinero no sea para el negocio; Incumplimiento en los pagos de dicho anterior; Inasistencia
Fundación Esquel	Azuay	Quito - Av. Colón 1348		Fuente de repago no clara; No viabilidad financiera del proyecto; Carácter inadecuado del cliente; Fuente de repago insuficiente; Destino de crédito en desacuerdo con el código de ética de la fundación; Indicadores financieros de la ICI con problemas; Debilidades en el proceso de crédito que no puedan ser superadas en la capacitación
Ayuda en Acción - Bolívar	Bolívar	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	Solicitud mal llenada; Falta de capacidad de pago; Beneficiario que no tenga honorabilidad; Haber sido moroso; Monto solicitado sobrevalorado para el destino del crédito
Ayuda en Acción - Cotopaxi	Cotopaxi	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	Solicitud mal llenada; Falta de capacidad de pago; Beneficiario que no tenga honorabilidad; Haber sido moroso; Monto solicitado sobrevalorado para el destino del crédito
Fundación Esquel	Cotopaxi	Quito - Av. Colón 1347	Banca de Segundo Piso	Fuente de repago no clara; No viabilidad financiera del proyecto; Carácter inadecuado del cliente; Fuente de repago insuficiente; Destino de crédito en desacuerdo con el código de ética de la fundación; Indicadores financieros de la ICI con problemas; Debilidades en el proceso de crédito que no puedan ser superadas en la capacitación
Ayuda en Acción - Esmeraldas	Esmeraldas	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	Solicitud mal llenada; Falta de capacidad de pago; Beneficiario que no tenga honorabilidad; Haber sido moroso; Monto solicitado sobrevalorado para el destino del crédito
Ayuda en Acción - Guayas	Guayas	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	Solicitud mal llenada; Falta de capacidad de pago; Beneficiario que no tenga honorabilidad; Haber sido moroso; Monto solicitado sobrevalorado para el destino del crédito
Ayuda en Acción - Imbabura	Imbabura	Quito	Agropecuario, comercial y artesanal	Solicitud mal llenada; Falta de capacidad de pago; Beneficiario que no tenga honorabilidad; Haber sido moroso; Monto solicitado sobrevalorado para el destino del crédito
Fundación Alternativa	Imbabura	Quito	Grupos Solidarios Ampliados	Incumplimiento en sus compromisos asumidos
Fundación Esquel	Imbabura	Quito - Av. Colón 1348	Banca de Segundo Piso	Fuente de repago no clara; No viabilidad financiera del proyecto; Carácter inadecuado del cliente; Fuente de repago insuficiente; Destino de crédito en desacuerdo con el código de ética de la fundación; Indicadores financieros de la ICI con problemas; Debilidades en el proceso de crédito que no puedan ser superadas en la capacitación
Fundación ESPOIR - Loja	Loja	Quito	BANCOS COMUNALES DE SALUD, GRUPOS SOLIDARIOS, CREDITOS INDIVIDUALES Banca de Segundo Piso	No posee negocio; Que el dinero no sea para el negocio; Incumplimiento en los pagos de dicho anterior; Inasistencia
Fundación Esquel	Loja	Quito - Av. Colón 1349		Fuente de repago no clara; No viabilidad financiera del proyecto; Carácter inadecuado del cliente; Fuente de repago insuficiente; Destino de crédito en desacuerdo con el código de ética de la fundación; Indicadores financieros de la ICI con problemas; Debilidades en el proceso de crédito que no puedan ser superadas en la capacitación



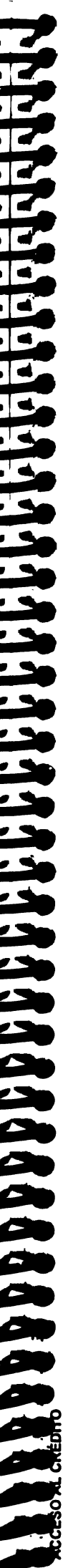


**ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 1: FINANCIAMIENTO DE OPMR**

Provincia	Nombre de la Organización	¿Actualmente tiene algún préstamo?	Si - ¿Con quién? NO - ¿Por qué?	Esta contenta con el préstamo	¿En que no está de acuerdo?				¿Ha tenido dificultades para la aceptación de garantías?	Problemas de Acceso
					papeleo	lentitud	interés	comisión		
Azuay	Asociación de Trabajadores 16 de Abril - Mermeladas Cantarinas	sí	caja de Ahorro y Crédito	sí						Los créditos no son ágiles y oportunos. No hay especialistas en crédito rural. Muchos trámites y requisitos.
Azuay	Cooperativa Artesanal "Teja Mujeres"	no	Trabaja con capital propio y no lo necesitamos	sí						
Azuay	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fasaytán	sí	FEPP	sí						no
Azuay	Cooperativa de Producción "Centro de Bontobos"	sí	Codesarrollo, Feap	sí						no
	sí(%)	75,00		100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33,33	
	no(%)	25,00		0,00					66,67	
Bolívar	Asociación de Participación Social San José	sí	FEPP	sí						no
Bolívar	Centro Feminista Antonio Polo	no	Conformismo con lo que ya se tiene	sí						no
Bolívar	Centro Feminista Rosa María	no	Falta de orientación	sí						no
Bolívar	Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas "FUNORSAL"	sí	Corporación Financiera Nacional	sí						sí Índice de morosidad, créditos dirigidos, activos sin documentos legales por ser comunarios
Bolívar	Nueva Esperanza	sí	P.H.D. Banco Solidario	sí						sí Son impuntuales, pocos socios
Bolívar	Quezera Salmerillo	sí	Cooperativa Salinas	sí						no
	sí(%)	66,67		100,00	16,67	33,33	50,00	0,00	33,33	
	no(%)	33,33		0,00					66,67	
Cotacachi	Centro de apoyo integral para la mujer y la familia	no								no
Cotacachi	Grupo de Mujeres Alto	sí	Codesarrollo	sí						sí En escrituras
Cotacachi	Organización de Mujeres de UNOLANC	sí	Fundación FEDICE	sí						no
	sí(%)	66,67		100,00	33,33	33,33	33,33	0,00	33,33	
	no(%)	33,33		0,00					66,67	
Imbabura	Cuyshor	no	Se está revisando la situación financiera real de la Empresa para conocer la capacidad de pago							sí No disponemos de garantías hipotecarias, el plazo es muy corto, el tiempo de trámite es muy largo
Imbabura	Caja de Ahorros Bola Amarilla	no	Nos sostenemos con nuestros propios medios							sí No tenemos un buen capital en los certificados de aportación, legalización de Estatutos, no tener algo para prender
	sí(%)	0,00		sí/NO/NI	50,00	50,00	50,00	60,00	100,00	
	no(%)	100,00		sí/NO/NI					0,00	
Loja	Asociación Autónoma de Mujeres 23 de Junio	no	No nos hemos planteado para que	sí						no
Loja	Centro de apoyo de la Mujer Macareña	no	No existe ayuda y es difícil adquirir un préstamo							sí Nunca se consigue un préstamo con facilidades de aportación, legalización de Estatutos, no muchos problemas difíciles
Loja	Centro de Producción Asociativo Macará	no								sí Piden hipoteca. No aceptan solo garantías. Piden movimiento de cuenta
Loja	Comité Pro Mejoras Bella Esperanza	sí		sí						no
Loja	Organización de Mujeres San Lucas	no	Hemos sido negadas en las instituciones porque nos piden muchos requisitos							sí No tenemos acuerdo Ministerial. No contamos con un sueldo fijo. Tasas de interés muy altas
	sí(%)	20,00		100,00	60,00	40,00	40,00	20,00	60,00	
	no(%)	80,00		0,00					40,00	
Francisco de Orellana	Doce de Octubre	sí	FEPP	no						sí Por los intereses mensuales. Las garantías
Francisco de Orellana	Amanu Mesa (180 SOCIOS)	sí	No tenemos documentos							no
	sí(%)	100,00		0,00	50,00	50,00	50,00	0,00	50,00	
	no(%)	0,00		100,00					50,00	
M. Santiago	Asociación Nunkul	sí	Prodepine	sí						no
M. Santiago	Mujeres por un Nuevo Futuro	no	Estamos iniciando							no
M. Santiago	Asoc. Mujeres en Acción Centro de capacitación y prod. Ropa deportiva casual	no	no estamos iniciando con la empresa esperamos alianzas							no
M. Santiago	Mujeres Yanza	no	Porque no tenemos garantía							no
M. Santiago	Yamara Nua	no	Porque no tenemos garantía							no







ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 1: FINANCIAMIENTO DE OPMR

Provincia	Nombre de la Organización	¿Actualmente tiene algún préstamo?	SI - ¿Con quien? NO - ¿Por qué?	Esta cuenta con el préstamo	¿En que no está de acuerdo?				¿Ha tenido dificultades para la aceptación de Garantías?	Problemas de Acceso
					papelero	rentidad	interés	comisión		
Azuay	Asociación de Trabajadores 16 de Abril (Mermeladas Cantarina)	s	Caja de Ahorro y Crédito	s						Los créditos no son ágiles y oportunos. No hay especializaciones en crédito rural. Muchos trámites y requisitos.
Azuay	Cooperativa Artesanal "Teje Mujeres"	nc	Trabaja con capital propio y no lo necesitamos							
Azuay	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fasayhan	s	FEPP	s						
Azuay	Cooperativa de Producción "Centro de Bordados"	s	Codessarrollo, Feep	s						
		76,00		100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33,33	
		26,00		0,00					66,67	
Bolivar	Asociación de Participación Social San José	s	FEPP	s						
Bolivar	Centro Femenino Antonio Polo	nc	Conformismo con lo que ya se tiene							
Bolivar	Centro Femenino Rosa María	nc	Falta de orientación							
Bolivar	Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas "FUNORSAL"	s	Corporación Financiera Nacional	s						Índice de morosidad, créditos dirigidos, activos sin documentos legales por ser comunitarios
Bolivar	Nueva Esperanza	s	P.H.D. Banco Solidario	s						Son impuntuales, pocos socios
Bolivar	Quezera Salmerino	s	Cooperativa Salinas	s						
		66,67		100,00	16,67	60,00	16,67	0,00	33,33	
		33,33		0,00					66,67	
Cotopaxi	Centro de apoyo integral para la mujer y la familia	nc								
Cotopaxi	Grupo de Mujeres Aliso	s	Codessarrollo	s						En escrituras
Cotopaxi	Organización de Mujeres de UNOLANC	s	Fundación FEDICE	s						
		66,67		100,00	33,33	33,33	33,33	0,00	33,33	
		33,33		0,00					66,67	
Imbabura	Cuyshor	nc	Se está revisando la situación financiera real de la Empresa para conocer la capacidad de pago							
Imbabura	Caja de Ahorros Bola Amarella	nc	Nos sostenemos con nuestros propios medios							No disponemos de garantías hipotecarias, el plazo es muy corto, el tiempo de trámite es muy largo
		0,00		#DNI/DNI	50,00	50,00	50,00	50,00	100,00	
		100,00		#DNI/DNI					0,00	
Loja	Asociación Autónoma de Mujeres 23 de Junio	nc	No nos hemos planteado para que							
Loja	Centro de apoyo de la Mujer Macarena	nc	No existe ayuda y es difícil adquirir un préstamo							Nunca se consigue un préstamo con facilidades. El banco lo hace siempre con hipoteca y hay muchos problemas difíciles
Loja	Centro de Producción Asociativo Macará	nc								Placen hipoteca. No aceptan solo garantías. Placen movimiento de cuenta
Loja	Comité Pro Mejoras Bella Esperanza	s								
Loja	Organización de Mujeres San Lucas	nc	Hemos sido negadas en las instituciones porque nos piden muchos requisitos							No tenemos acuerdo Ministerial. No contamos con un sueldo fijo. Tasas de interés muy altas
		20,00		100,00	40,00	40,00	0,00	20,00	60,00	
		60,00		0,00					40,00	
Francisco de Orellana	Doca de Octubre	s	FEPP	nc						Por los intereses mensuales. Las garantías
Francisco de Orellana	Amaran Mesa (180 SOCROS)	s	No tenemos documentos							
		100,00		0,00	60,00	60,00	0,00	0,00	60,00	
		0,00		100,00					60,00	
M. Santiago	Asociación Nunkul	s	Prodepine	s						
M. Santiago	Mujeres por un Nuevo Futuro	nc	Estamos iniciando							
M. Santiago	Aso. Mujeres en Acción Centro de capacitación y prod. Ropa deportiva casual	nc	Estamos iniciando con la empresa esperamos alianzas							
M. Santiago	Mujeres Yanus	nc	Porque no tenemos garantía							
M. Santiago	Yanara Nus	nc	No tenemos garantía							







ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 2: FINANCIAMIENTO DE OPMR CON ENTIDADES NO FINANCIERAS

Provincia	Nombre de la Organización	¿Necesita préstamo de personas o entidades no financieras?	¿De quien?
Azuay	Asociación de Trabajadores 16 de Abril/Mermeladas Cantarina	si	otros
Azuay	Cooperativa Artesanal "Teje Mujeres"	si	ONG
Azuay	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fasayfan	si	ONG
Azuay	Cooperativa de Producción "Centro de Bordados"	si	amigos
	si/(%)	100,00	
	no/(%)	0,00	
Bolivar	Asociación de Participación Social San José	no	
Bolivar	Centro Femenino Antonio Polo	si	ONG
Bolivar	Centro Femenino Rosa María	si	otros
Bolivar	Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas "FUNORSAL"	si	ONG
Bolivar	Nueva Esperanza	no	
Bolivar	Quesera Salinerito	si	ONG
	si/(%)	66,67	
	no/(%)	33,33	
Cotopaxi	Centro de apoyo Integral para la mujer y la familia	si	ONG
Cotopaxi	Grupo de Mujeres Aliso	si	ONG
Cotopaxi	Organización de Mujeres de UNOLANC	si	ONG
	si/(%)	100,00	
	no/(%)	0,00	
Imbabura	Cuyasinor	si	ONG
Imbabura	Caja de Ahorros Bola Amarilla	si	amigos
	si/(%)	100,00	
	no/(%)	0,00	
Loja	Asociación Autónoma de Mujeres 23 de Junio	si	ONG
Loja	Centro de apoyo de la Mujer Macarena	no	
Loja	Centro de Producción Asociativo Macará	no	
Loja	Comité Pro Mejoras Bella Esperanza	no	
Loja	Organización de Mujeres San Lucas	no	
	si/(%)	20,00	
	no/(%)	80,00	
Franc. Orellana	Doce de Octubre	no	
Franc. Orellana	Amarun Mesa (180 SOCIOS)	si	amigos
	si/(%)	50,00	
	no/(%)	50,00	
M. Santiago	Asociación Nunkul	si	otros
M. Santiago	Mujeres por un Nuevo Futuro	no	
M. Santiago	Asoc. Mujeres en Acción Centro de capacitación y prod. Ropa deportiva	no	
M. Santiago	Mujeres Yarnua	no	
M. Santiago	Yamara Nua	no	
M. Santiago	Votunt. del INFA de Santiago. Construcción de Invernadero. Prod. Po	no	
	si/(%)	18,67	
	no/(%)	83,33	



ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
 ACCESO AL CRÉDITO  
 CUADRO 2: FINANCIAMIENTO DE OPMR CON ENTIDADES NO FINANCIERAS

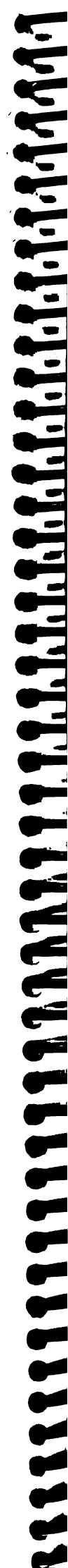
Provincia	Nombre de la Organización	¿Recibió préstamo de personas o entidades no financieras?	¿De quien?
Esmeraldas	Asociación de Desarrollo Comunitario "La Lucha del Nuevo Siglo"	no	
Esmeraldas	Asociación de Campesinos "Guscha"	si	Bancos Comunes
Esmeraldas	Asociación de Campesinos Autónomos "El Futuro"	no	
Esmeraldas	Asociación de Madres de la Parroquia Unión de Alcabames	si	ONG
Esmeraldas	Asociación de Mujeres "Manglares"	no	
Esmeraldas	Asociación Ustriz (Unión Solidaridad y trabajo)	no	
Esmeraldas	Divino Niño	no	
Esmeraldas	Mujeres Vencedoras hacia el Futuro Macará	si	Bancos Comunes
Esmeraldas	Nueva Esperanza	no	
Esmeraldas	Pastoral Social	no	
Esmeraldas	Unidad al Progreso	no	
Esmeraldas	Unión de Org. Campesinas Independ. "Prov. De Esmeraldas "JOCPE"	no	
Esmeraldas	Unión de Organizaciones Productoras de Cacao "Quinindí"	no	
	si(%)	23,08	
	no(%)	76,92	
Guayas	Asociación de Mujeres Curia Artesanía en Tagua	no	
Guayas	Asociación de Mujeres de la Península	no	
Guayas	Banco Comunitario Barcelona	si	otros
Guayas	Gremio Centro Artesanal de Procesadores de Paja Toquilla Barcelona	si	ONG
Guayas	Organización de Mujeres de Curia	no	
	si(%)	40,00	
	no(%)	60,00	
Los Rios	En Camino	si	amigos
Los Rios	Grupo de Mujeres Amanecer	si	amigos
Los Rios	Grupo de Mujeres Organización Virgen del Carmen	no	
Los Rios	HDA, LA AMERICANA	si	amigos
Los Rios	Las Duras	si	amigos
Los Rios	Las Luchadoras de San Pedro	no	
Los Rios	Felicidad	no	
Los Rios	Grupo de mujeres organizadas Las Valientes	no	
Los Rios	Independiente	no	
Los Rios	Nueva Esperanza	no	
Los Rios	Nuevo Amanecer Comunidad Sol Brisa 2	no	
Los Rios	Santa Marita	si	amigos
Los Rios	Vida Nueva	si	amigos
	si(%)	48,15	
	no(%)	51,85	
	Total si(%)	45,76	
	Total no(%)	54,24	





ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 3.- ACCESO AL CRÉDITO DE OPMR

Provincia	Nombre de la Organización	Mes último préstamo	Año último préstamo	De quien recibió?	Tasa de Interés (%)	Tiempo de devolución	Cuánto le prestaron (US\$)?	En qué invirtió?
Azuay	Asociación de Trabajadores 16 de Abril/Mermeladas Cantarina	5	2002	otros	24	6 meses	600	Actividades productivas, materia prima de la microempresa de mermeladas
Azuay	Cooperativa Artesanal "Tejido Mujeres"							Materia prima, pago de mano de obra, gastos Administrativos
Azuay	Cooperativa de Ahorro y Crédito Faseyhan	11	2001	otros	14	1 año	40	En crédito a los socios
Azuay	Cooperativa de Producción "Centro de Bordados"	3	2001	ONG	13	no devuelto	6000	Compra de materia prima
Bolivar	Asociación de Participación Social San José	5	2002	ONG	10		60	pollos
Bolivar	Centro Femenino Antonio Polo	4	2000	ONG	21,6	1 año	2000	Una tienda de viveres (Capital operativo)
Bolivar	Centro Femenino Rosa María	1	1998	Otros	44,6	6 meses	122	Criadero de pollos
Bolivar	Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas "FUNORSAL"	7	2000	ONG	60	2 años	40	otorgamos créditos a las organizaciones de base
Bolivar	Nueva Esperanza							
Bolivar	Quesera Salmerito	3	2002	ONG	18	1 año		arreglo de la planta y equipos
Cotopaxi	Centro de apoyo integral para la mujer y la familia	9	2001	ONG	0			capacitación a mujeres
Cotopaxi	Grupo de Mujeres "Aliso"	8	2002	ONG	16	no devuelto	480	vacas
Cotopaxi	Organización de Mujeres de UNOLANC	1	2001		24	1 año	2000	compra de ovinos
Imbabura	Cuyshinor	1	2001	ONG		1 año	1000	capital de trabajo y equipo
Imbabura	Caja de Ahorros Bola Amanilla	9	2002	Amigos		no devuelto	400	préstamos a las socias de la Caja de Ahorros y seguir dando mas créditos
Loja	Asociación Autónoma de Mujeres 23 de Junio	6	1995	ONG	60	1 año	40	En la construcción de la casa
Loja	Centro de apoyo de la Mujer Macareña							
Loja	Centro de Producción Asociativo Macará							
Loja	Comité Pro Mejoras Bella Esperanza	3	1995	otros	46	1 año	250	Ganadería
Loja	Organización de Mujeres San Lucas							
Franc. Orellana	Doce de Octubre							
Franc. Orellana	Amarun Mesa (180 SOCIOS)							
M. Santiago	Asociación Nuntul							
M. Santiago	Mujeres por un Nuevo Futuro							
M. Santiago	Aso. Mujeres en Acción Centro de capacitación y prod. Ropa deportiva casual							
M. Santiago	Mujeres Yanua							
M. Santiago	Yamara Nua							
M. Santiago	Volunt. del INFA de Santiago. Construcción de Invernadero. Prod. Porcina							
M. Santiago		8	2001	otros	21,6	6 meses	200	Compra de útiles escolares



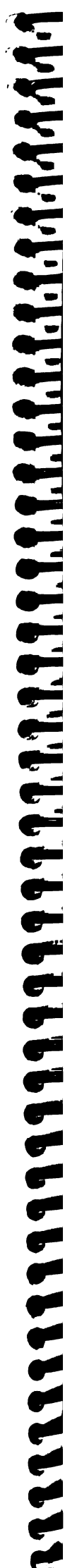
ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 3: ACCESO AL CRÉDITO DE OPMR

Provincia	Nombre de la Organización	Más último préstamo	Año último préstamo	De quien recibió?	Tasa de Interés (%)	Tiempo de devolución	Cuánto le prestaron (US\$)?	En qué invirtió?
Esmeraldas	Asociación de Desarrollo Comunitario "La Lucha del Nuevo Siglo"	6	2002	Bancos Comunitales	36,5 meses	100	Para la operación de un hijo	
Esmeraldas	Asociación de Campesinos Autónomos "El Futuro"	1	1996	ONG	2 años	600	En una granja porcha, crianza de cerdos	
Esmeraldas	Asociación de Mujeres "Manglares"	11	2001	otros	20,2 años	3000	En una granja porcha, crianza de cerdos	
Esmeraldas	Divino Niño	6	2002	Bancos Comunitales	60,4 meses	240	En pollos	
Esmeraldas	Mujeres Veicodoras hacia el Futuro Mocerá							
Esmeraldas	Nueva Esperanza							
Esmeraldas	Pastoral Social							
Esmeraldas	Unidas al Progreso							
Esmeraldas	Unión de Org. Campesinos Independ. "Prov. De Esmeraldas "UOCPE"							
Esmeraldas	Unión de Organizaciones Productoras de Cacao "Quinindó"			ONG		2000	Trailer de limpiar la construcción de un Centro de Acopio Base de todas las Organizaciones	
Guayas	Asociación de Mujeres Curtis Artesanía en Tagua							
Guayas	Asociación de Mujeres de la Península	6	2002	chulqueros	36,4 meses	80		
Guayas	Banco Comunitario Barcelona	7	2002	chulqueros	36,4 meses	100	Para enfermedad de mi hijo	
Guayas	Grémio Centro Artesanal de Procesadora de Paja Toquilla Barcelona							
Guayas	Organización de Mujeres de Curtis							
Los Rios	En Camino	6	2001		6 meses	60	Para sembrar arroz	
Los Rios	Grupo de Mujeres Amanecer	2	2002	amigos	0,3 meses	20	Trabajo de la agricultura (arroz)	
Los Rios	Grupo de Mujeres Organización Virgen del Carmen							
Los Rios	HDA, LA AMERICANA			amigos	3 meses	50		
Los Rios	Las Duras	2	2002	amigos	12,6 meses	40	Para sembrar arroz	
Los Rios	Las Luchadoras de San Pedro							
Los Rios	Felicidad							
Los Rios	Grupo de mujeres organizadas Las Valientes							
Los Rios	Independiente							
Los Rios	Nueva Esperanza							
Los Rios	Nuevo Amanecer Comunidad Sol Brisa 2							
Los Rios	Santa María	6	2001	amigos	2 meses	50	En medicinas	
Los Rios	Vida Nueva			amigos	1 mes	47	Utiles escolares	



ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 4: FINANCIAMIENTO POR PROVEEDORES

Provincia	Nombre de la Organización	¿Recibe financiamiento de proveedores?	Frecuencia de pago
Azuay	Asociación de Trabajadores 16 de Abril	si	semanal
Azuay	Cooperativa Artesanal "Teje Mujeres"	si	mensual
Azuay	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fasayflan	no	
Azuay	Cooperativa de Producción "Centro de Bordados"	si	mensual
	si(%)		75,00
	no(%)		25,00
Bolivar	Asociación de Participación Social San José	si	semanal
Bolivar	Centro Femenino Antonio Páez	si	semanal
Bolivar	Centro Femenino Rosa María	no	
Bolivar	Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas "FUNORSAL"	no	
Bolivar	Nueva Esperanza	no	
Bolivar	Quesera Salmerito	si	mensual
	si(%)		50,00
	no(%)		50,00
Cotopaxi	Centro de apoyo integral para la mujer y la familia	no	
Cotopaxi	Grupo de Mujeres Aliso	no	
Cotopaxi	Organización de Mujeres de UNOLANC	no	
	si(%)		0,00
	no(%)		100,00
Imbabura	Cuysinor	si	
Imbabura	Caja de Ahorros Bols Amarilla	no	
	si(%)		50,00
	no(%)		50,00
Loja	Asociación Autónoma de Mujeres 23 de Junio	no	
Loja	Centro de apoyo de la Mujer Macareña	no	
Loja	Centro de Producción Asociativo Macará	si	
Loja	Comité Pro Mejoras Bella Esperanza	no	
Loja	Organización de Mujeres San Lucas	no	
	si(%)		20,00
	no(%)		80,00
Franc.	Doce de Octubre	si	mensual
Orellana	Amanun Mesa (180 SOCIOS)	si	
	si(%)		100,00
	no(%)		0,00
M. Santiago	Asociación Nunkul	no	
M. Santiago	Mujeres por un Nuevo Futuro	no	
M. Santiago	Aso. Mujeres en Acción Centro de capacitación y prod. Ropa deportiva casual	si	
M. Santiago	Mujeres Yanua	no	
M. Santiago	Yamara Nua	no	
M. Santiago	Volunt. del INFA de Sanluis. Construcción de Invernadero. Prod. Porcina	no	
	si(%)		16,67
	no(%)		83,33
Esmeraldas	Asociación de Desarrollo Comunitario "La Lucha del Nuevo Siglo"	no	



ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 4: FINANCIAMIENTO POR PROVEEDORES

Provincia	Nombre de la Organización	¿Recibe financiamiento de proveedores?	Frecuencia de pago
Esmeraldas	Asociación de Campesinos "Guachal"	si	
Esmeraldas	Asociación de Campesinos Autónomos "El Futuro"	no	
Esmeraldas	Asociación de Madres de la Parroquia Unión de Abcarnes	no	
Esmeraldas	Asociación de Mujeres "Manglares"	no	
Esmeraldas	Asociación Ustra (Unión Solidaridad y Trabajo)	no	
Esmeraldas	Divino Niño	no	
Esmeraldas	Mujeres Vencedoras hacia el Futuro Macará	si	mensual
Esmeraldas	Nueva Esperanza	no	
Esmeraldas	Pastoral Social	no	
Esmeraldas	Unidad al Progreso	no	
Esmeraldas	Unión de Org. Campesinas Independ. "Prov. De Esmeraldas "UOCOPE"	no	
Esmeraldas	Unión de Organizaciones Productoras de Cacao "Quinindú"	si	
	si(%)		23,06
	no(%)		76,92
Guayas	Asociación de Mujeres Curia Artesanía en Tagua	si	mensual
Guayas	Asociación de Mujeres de la Península	si	semanal
Guayas	Banco Comunitario Barcelona	no	
Guayas	Gremio Centro Artesanal de Procesadora de Paja Toquilla Barcelona	no	
Guayas	Organización de Mujeres de Curia	no	
	si(%)		40,00
	no(%)		60,00
Los Rios	En Camino	no	
Los Rios	Grupo de Mujeres Amanecer	si	
Los Rios	Grupo de Mujeres Organización Virgen del Carmen	no	
Los Rios	HDA LA AMERICANA	no	
Los Rios	Las Duras	no	
Los Rios	Las Luchadoras de San Pedro	no	
Los Rios	Felicidad	no	
Los Rios	Grupo de mujeres organizadas Las Valientes	no	
Los Rios	Independiente	no	
Los Rios	Nueva Esperanza	no	
Los Rios	Nuevo Amanecer Comunidad Sol Brisa 2	no	
Los Rios	Santa María	no	
Los Rios	Vida Nuevo	no	
	si(%)		7,86
	no(%)		92,13
	Total si(%)		28,81
	Total no(%)		71,18





ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 5: PROMOCIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS

Provincia	Nombre de la Organización	¿Le han visitado de alguna IFL 7 ¿De cuál?		En radio	En TV	¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera?	Impresos
		si	no				
Azuay	Asociación de Trabajadores 16 de Abril/Mermesadas Centanina	si	no				
Azuay	Cooperativa Artesanal "Teje Mujeres"	si	no	Cooperativa Jardín Azuayo	Banco Solidario		
Azuay	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fassyllan	si	no	Cooperativa Jardín Azuayo	Banco Solidario		
Azuay	Cooperativa de Producción "Centro de Bondados"	si	76,00	Creando Créditos			
	si(%)						
	no(%)		25,00				
Bolivar	Asociación de Participación Social San José	si	no				
Bolivar	Centro Femenino Antonio Polo	si	no				PRODEPINE visita a la comunidad
Bolivar	Centro Femenino Rosa María	si	no				
Bolivar	Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas "FUNORSAL"	si	no				Cartas
Bolivar	Nueva Esperanza	si	no				
Bolivar	Quesera Salmerito	si	no				
	si(%)		66,67	Estereo Manabí Salinas	Banco del Pichincha		
	no(%)		33,33				
Cotopaxi	Centro de apoyo integral para la mujer y la familia	si	no				
Cotopaxi	Grupo de Mujeres Aliso	si	no				
Cotopaxi	Organización de Mujeres de UNOLANC	si	100,00				
	si(%)						
	no(%)		0,00				
Imbabura	Cuyashor	si	no				
Imbabura	Caja de Ahorros Bola Amarilla	si	no				
	si(%)		60,00				
	no(%)		40,00				
Loja	Asociación Autónoma de Mujeres 23 de Junio	si	no				
Loja	Centro de apoyo de la Mujer Macarena	si	no				
Loja	Centro de Producción Asociativo Macará	si	no				
Loja	Comité Pro Mejoras Bola Esperanza	si	no				
Loja	Organización de Mujeres San Lucas	si	20,00				
	si(%)						
	no(%)		80,00				
Franc. Orellana	Doce de Octubre	si	no				
Franc. Orellana	Amanun Mesa (180 SOCIOS)	si	no				
	si(%)		0,00				
	no(%)		100,00				
M. Santiago	Asociación Nunkul	si	no				
M. Santiago	Mujeres por un Nuevo Futuro	si	no				
M. Santiago	Aso. Mujeres en Acción Centro de capacitación y prod. Ropa deportiva	si	no				
M. Santiago	Mujeres Yanus	si	no				
M. Santiago	Yamara Nua	si	no				
M. Santiago	Volunt. del INFA de Santiago. Construcción de Invernadero. Prod. Porcib	si	no				
	si(%)		16,67				
	no(%)		83,33				
Esmeraldas	Asociación de Desarrollo Comunitario "La Lucha del Nuevo Siglo"	si	no				



ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
ACCESO AL CRÉDITO  
CUADRO 5: PROMOCIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS

Provincia	Nombre de la Organización	¿Le han visitado de alguna IFL ?		¿Recuerda la publicidad de alguna institución financiera?	En radio	En TV	Impresos
		¿De cuál?	CEFOOD				
Esmeraldas	Asociación de Campesinos "Guachal"	si					CEFOOD, Esmeraldas.
Esmeraldas	Asociación de Campesinos Autónomos "El Futuro"	no					COOPERATIVA ANTORCHA Quinindá, BANCO COMUNAL GUACHAL
Esmeraldas	Asociación de Madres de la Parroquia Unión de Alarcames	no					PRODEIN
Esmeraldas	Asociación de Mujeres "Manglares"	no					El FEPP, FEDAPROVID, COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO NUESTROS ABUELOS
Esmeraldas	Asociación Ustira (Unión Solidaridad y trabajo)	si	FEPP				EL CEFODI, HABITAT PARA LA HUMANIDAD
Esmeraldas	Dívino Niño	no					
Esmeraldas	Mujeres Vencedoras hacia el Futuro Macará	no					Caja Solidaria Nueva Esperanza
Esmeraldas	Nueva Esperanza	no					
Esmeraldas	Pastoral Social	no					
Esmeraldas	Unidas al Progreso	no					Cooperativa de Ahorro y Crédito Quinindá
Esmeraldas	Unión de Org. Campesinas Independ. "Prov. De Esmeraldas" UOCPE	no					COAC de Ahorro y Crédito Quinindá, COAC Antorcha
Esmeraldas	Unión de Organizaciones Productoras de Cacao "Quinindá"	no					
	si(%)	15,38					
	no(%)	84,62					
Guayas	Asociación de Mujeres Curia Artesanía en Tapua	no			FINCA BANCO		
Guayas	Asociación de Mujeres de la Península	no					
Guayas	Banco Comunitario Barcelona	no					
Guayas	Gremio Centro Artesanal de Procesadora de Paja Toquilla Barcelona	no					
Guayas	Organización de Mujeres de Curia	no			FINCA BANCO		
	si(%)	0,00					
	no(%)	100,00					
Los Rios	En Cambio	no					
Los Rios	Grupo de Mujeres Amanecer	no					
Los Rios	Grupo de Mujeres Organización Virgen del Carmen	no					
Los Rios	HDA, LA AMERICANA	no					
Los Rios	Las Duras	no					
Los Rios	Las Luchadoras de San Pedro	no					
Los Rios	Felicidad	no					
Los Rios	Grupo de mujeres organizadas Las Valientes	no					
Los Rios	Independiente	no					
Los Rios	Nueva Esperanza	no					
Los Rios	Nuevo Amanecer Comunidad Sol Brisa 2	no					
Los Rios	Santa Martha	no					
Los Rios	Vida Nueva	no					
	si(%)	0,00					
	no(%)	100,00					
	Total si(%)	25,42					
	Total no(%)	74,58					



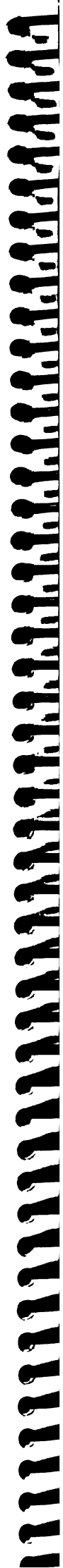
ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
EJERCICIO PARA DEFINICIÓN DE DEMANDA  
CUADRO 1: MERCADO OBJETIVO

Provincia	Nombre del Producto	Descripción del Producto	A quien va dirigido
Azuay	Crédito Agropecuario Ganadero	Individual o grupal para capital de trabajo	Asociación de Mujeres y Mujeres Individuales
Azuay	Caja de Ahorro y Crédito "Mujeres Solidarias"	El servicio de ahorro y crédito es para beneficiar(es) individuales o grupales, dedicadas a actividades productivas.	En una fase inicial beneficiaría a los socios y socias, para luego abrir el servicio a las personas que realizan actividades productivas.
Bolívar	Crédito Productivo para formar Microempresas	Se trata de invertir capital para microempresas para que cubran necesidades dirigidas a la producción y comercialización.	Grupos de mujeres, organizaciones, familias, microempresas.
Eloy Alfaro	Créditos Emergentes	Crédito individual de libre disposición	A las personas que solicitan el crédito y que prestan las garantías necesarias
Funerosal- Bolívar	Crédito Productivo	Créditos grupales para fortalecimiento productivo y de microempresas, a través de un fondo para microempresas antiguas y la creación de otras. Se conceden exclusivamente créditos grupales a través de una organización de base como filtro, encargada de etc	La Funerosal tiene aproximadamente 28 organizaciones de base y se han establecido 20 microempresas.
Imbabura	CREDEMUR	Crédito productivo dirigido a mujeres organizadas en el área rural y el monto dependerá de la demanda. Su destino es para capital de trabajo o inversión.	Mujeres mayores de edad con actividades productivas en funcionamiento o con propuestas rentables de innovación, que beneficien el mejoramiento de la calidad de vida de su familia y su comunidad.
Loja	Caja Solidaria de Mujeres Fronterizas	Grupal para capital de trabajo. Para poder tener mejores ingresos	Está dirigido a las mujeres productoras del Régimen fronterizo
Morona	Cooperativa "Mujeres Trabajando"	Esta cooperativa estaría conformada por mujeres organizadas de la Provincia de Morona Santiago que tienen el afán de ofrecer apoyo a las organizaciones y personas con necesidad de trabajar en la micro empresa con fines de mejorar el ingreso económico grupal	Mujeres con necesidades económicas. Organizaciones que quieren emprender microempresas
Morona	Créditos Agrícolas	Capital de trabajo. Créditos individuales	Agricultores independientes que forman parte de grupos solidarios
Orellana	Crédito para Pecuicultura	Crédito individual para capital de trabajo	Pecuderos (as)
Quindío	Nuestro Crédito Agrícola	Capital de Operaciones. Individual	Pequeños Productores Campesinos



ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
EJERCICIO PARA DEFINICIÓN DE DEMANDA  
CUADRO 2: METODOLOGÍA

Provincia	Nombre del Producto	Primer Contacto y Desembolso Nuevos	Primer Contacto y Desembolso Antiguos	CANCELACIÓN Crédito y subsiguiente	Promoción	Decisión Crediticia	Principales Instrumentos de análisis para otorgar crédito	Principales acciones de seguimiento y control de mora
Alacarnes	Crédito Agropecuario Ganadero	15	8	8	Directa	Centralizada	Verificación de bienes muebles e inmuebles	El cliente debe pagar y cumplir en la fecha indicada, lo estaremos visitando mensualmente
Azuay	Caja de Ahorro y Crédito "Mujeres Solidarias"	2	0	0	Directa	En agencia	Solicitud de crédito. Comité de Crédito. Junta de Accionistas. Tipo de garantía	Comité de Vigilancia. Tabla de amortización
Bolivar	Crédito Productivo para formar Microempresas	8	3	3	Directa	En agencia	Contabilidad. Cuentas de Ahorros y Balances	Capacitación, visitas periódicas de técnicos, un recordatorio días antes
Eloy Alfaro	Créditos Emergentes	8	5	5	En oficina	En agencia	Documentación necesaria. Garantía	Visitas permanentes y llamadas telefónicas
Funorsal- Bolívar	Crédito Productivo	15	15	15	Directa	Centralizada	Mensualmente se reúnen los dirigentes de base para conocer los productos y novedades, información que es transmitida a las organizaciones de base. En tal sentido el análisis se basa en la confianza, la información de la solicitud y las referencias de la c	Acompañamiento permanente de los promotores de la zona. De las visitas efectuadas, se levanta un informe de novedades que se remite a la oficina principal. En estas visitas se recuerda las fechas de pago.
Imbabura	CREDIMUR	30	15	15	Directa	En agencia	Encuesta socio económica y solicitud de crédito avalizada por la directiva y el promotor. Referencias personales de las socias.	Visitas y reuniones periódicas por parte del promotor. Tabla de amortización mensual. Capacitación y asistencia técnica a directivas y socias. Interés por mora.
Loja	Caja Solidaria de Mujeres Frontarizas	8	4	4	Directa	En agencia	Capacidad de pago	Comunicar con anterioridad al día de pago de la cuota
Morona	Cooperativa "Mujeres Trabajando"	8	2	2	Directa	En agencia	Una promotora. Capacidad de pago. Análisis efectuado por una directiva comprometida e identificada	Visitas domiciliarias. Referencias
Mulana	Créditos Agrícolas	15	8	8	En oficina	En agencia	Revisar toda la documentación para el crédito	Visitas al usuario o al grupo
Orellana	Crédito para Piscicultura	60	30	30	Directa	En agencia	Calificación de la organización. Visita de Inspección. Título de Propiedad	Concientización de pago puntual. Acción Judicial
Quindí	Nuestro Crédito Agrícola	30	8	8	Directa	En agencia	Escrituras. Ingresos mensuales. Si tiene deudas pendientes	Capacitación clientes. Seguimiento continuo





ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
EJERCICIO PARA DEFINICIÓN DE DEMANDA  
CUADRO 3: CONDICIONES DE UNA TRANSACCIÓN PROMEDIO

Provincia	Nombre del Producto	Monto (US\$)	Plazo (meses)	Interés (%)	Periodicidad de Pago	Comisión	Otros Gastos	Garantías
Atacames	Crédito Agropecuario Ganadero	2.000	36	14	semestral			Letras de cambio firmadas por el cliente
Azuay	Caja de Ahorro y Crédito "Mujeres Solidarias"	500	18	21,6	mensual	0	0	Individual, solidaria, letra de cambio
Bolívar	Crédito Productivo para formar Microempresas	600	12	16	mensual	2	1	Personales
Eloy Alfaro	Créditos Emergentes	500	5	60	mensual	2		Solar vivienda, ganado
Funeral- Bolívar	Crédito Productivo	400	400	18	mensual			Pagaré firmado por deudor y directivos
Imbabura	CREDIMUR	500	12	21	mensual	2	3	Prendarias, pagaré o letra de cambio
Loja	Caja Solidaria de Mujeres Fronterizas	500	18	18	semestral	1	1	Solidarias, pagaré, letra de cambio
Morena	Cooperativa "Mujeres Trabajando"	1.000	12	16	mensual	1	0	Codudor (Garantía)
Musina	Créditos Agrícolas	5.000	12	14	semestral	5		Bienes y muebles, avales de los miembros del grupo
Orellana	Crédito para Piscicultura	600	24	18	mensual	0	0	Título de propiedad de un artefacto eléctrico
Quilindé	Nuestro Crédito Agrícola	1.000	24	48	mensual	1	1	Letra de cambio, pagaré, escritura, prendarios



**ANEXO 6.- SITUACIÓN DE LA DEMANDA  
EJERCICIO PARA DEFINICIÓN DE DEMANDA  
CUADRO 4: RAZONES PRINCIPALES PARA LA NEGACIÓN DE UN CRÉDITO**

Provincia	Nombre del Producto	Razones para la negación de un crédito
Atacamas	Crédito Agropecuario Ganadero	Falta de garantías, no tener grandes inversiones, no tener encaje del valor solicitado
Azuay	Caja de Ahorro y Crédito "Mujeres Solidarias"	Capacidad de pago, índice de morosidad, actividad para la cual va a usar el crédito.
Bolivar	Crédito Productivo para formar Microempresas	Incumplimiento de cuotas
Eloy Alfaro	Créditos Emergentes	No posee garantías necesarias, no cumple con requisitos, no ha quedado bien con otros créditos, mal cliente
Funorsal- Bolívar	Crédito Productivo	Morosidad de la comunidad, inconvenientes en la organización
Imbabura	CREDIMUR	Falta de credibilidad en la socia, Insolvencia personal
Loja	Caja Solidaria de Mujeres Fronterizas	Incumplimiento de un crédito anterior
Morona	Cooperativa "Mujeres Trabajando"	Morosidad, mala experiencia crediticia con terceros
Muisne	Créditos Agrícolas	Documentación no completa
Orellana	Crédito para Piscicultura	No ha cumplido a la fecha de cancelación del crédito, No está capacitado para manejar el crédito
Quindé	Nuestro Crédito Agrícola	No tener domicilio fijo, deudas con otra institución, no cumplir con los requisitos

**FECHA DE DEVOLUCION**

15/9/04

IICA  
E50-868

**Autor**

Estudio básicos para el programa

**Título** ma de apoyo a las mujeres  
rurales del Ecuador

Fecha  
Devolución

Nombre del solicitante





