



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## **SISTEMA DE POSGRADO**

### **MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

TRABAJO DE TITULACIÓN:

**“Estudio de Caso de los Emprendimientos no exitosos luego de  
obtener Operaciones de Micro créditos de Instituciones Financieras”**

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía  
Empresarial

ELABORADO POR:

David Martín Valdez Martínez

TUTOR:

Econ. Juan López Vera MBA.

Guayaquil, 11 de marzo del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## **SISTEMA DE POSGRADO**

### **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ing.Com. David Martín Valdez Martínez, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

Guayaquil, 11 de marzo del 2019

#### **DIRECTOR DE TESIS**

---

Econ. Juan López Vera MBA.

#### **REVISORES:**

---

Econ. Uriel Castillo. PhD.

---

Econ. Gonzalo Paredes MBA.

#### **DIRECTOR DEL PROGRAMA**

---

Econ. María Teresa Alcívar. PhD.



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## **SISTEMA DE POSGRADO**

### **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, David Martín Valdez Martínez

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “**Estudio de Caso de los Emprendimientos no exitosos luego de obtener Operaciones de Micro crédito de Instituciones Financieras**”.

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, 11 de marzo del 2019

**EL AUTOR**

---

David Martín Valdez Martínez



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## **SISTEMA DE POSGRADO**

### **AUTORIZACIÓN**

Yo, David Martín Valdez Martínez

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación de Maestría titulada: “**Estudio de Caso de los Emprendimientos no exitosos luego de obtener Operaciones de Micro crédito de Instituciones Financieras**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 11 de marzo del 2019

**EL AUTOR**

---

David Martín Valdez Martínez

**URKUND** WANT TO TRY THE BETA Teresa Alchiv Arlós (maria.alchiv@)

---

**Documento:** Trabajo Final de David Martín Valdez.pdf (DAMIACRE)

**Presentado:** 2019-12-11 11:41 (+05:00)

**Presentado por:** Teresa Alchiv Arlós (maria.alchiv@ca.stg.edu.ec)

**Recibido:** maria.alchiv@ca.stg.edu.ec

2% de estas 11 páginas, se componen de texto presente en 3 fuentes.

Lista de fuentes	Resúmenes
Categoría	Enlace/nombre de archivo
	<a href="#">http://www.orkund.edu.ec/URKUND.pdf</a>
	<a href="#">http://www.orkund.edu.ec/orkund/2019/01/01/</a>
	<a href="#">http://www.orkund.edu.ec/orkund/2019/01/01/</a>
	<a href="#">http://www.orkund.edu.ec/orkund/2019/01/01/</a>
Fuentes alternativas	
	<a href="#">http://orkund.edu.ec/orkund/2019/01/01/2019-01-01/orkund.pdf</a>
	<a href="#">http://orkund.edu.ec/orkund/2019/01/01/</a>

---

**SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL TRABAJO DE TITULACIÓN:** "Estudio de Caso de los Emprendimientos no exitosos luego de obtener Operaciones de Micro créditos de Instituciones Financieras"

Previo a la obtención del Grado Académico de Magister en Finanzas y Economía Empresarial ELABORADO POR: David Martín Valdez Martínez Guayusaí, 12 de noviembre de 2019

**SISTEMA DE POSGRADO**

**CERTIFICACIÓN:** Certificado que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ing. Com. David Martín Valdez Martínez, como requisito parcial para la obtención del

Grado Académico de Magister en Finanzas y Economía Empresarial

Guayusaí, 2019 DIRECTOR DE TESIS Econ. Juan López Vera MBA, REVISORES: Econ. Ulises Castro PhD, Econ. Gonzalo Parellón MBA, DIRECTOR DEL PROGRAMA Econ. María Teresa Alchiv PhD

**SISTEMA DE POSGRADO DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD:** Yo, David Martín Valdez Martínez DECLARO QUE: El Trabajo de Titulación "

Estudio de Caso de los Emprendimientos no exitosos luego de obtener Operaciones de Micro créditos de Instituciones Financieras "

Previo a la obtención del Grado Académico de Magister, no fue desarrollado en base a una investigación empírica,

respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas.

## **AGRADECIMIENTO**

El siguiente trabajo agradezco al Econ. Juan López por su incomparable apoyo y empatía en dirimir temas sociales, así también a mi esposa Valeria, por su apoyo incondicional, a mi madre Elsa Martínez Barzallo mi soporte y alegría diaria, a mi sobrino Aurelio generador de varias ideas y disentimientos, a mi hermano Horacio Valdez quien fue mi guía para el camino del bien.

A la vez a las personas anónimas que te apoyan desde fuera, pero consideran tu trabajo y esfuerzo, a los compañeros de la Banca, que me entregaron toda su experiencia, conocimiento sin egoísmo y con transparencia para el fortalecimiento de esta investigación.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo dedico a mi familia y mi Padre Jorge quienes brindaron todo su apoyo en este proceso, además a mi primo Vinicio quien me dio un empujón para asumir este reto.

## Tabla de contenido

### Contenido

Abstract.....	XIII
Introducción.....	2
Capítulo I.....	3
Generalidades de la investigación aplicada.....	3
Fundamentación teórica.....	10
Formulación de la investigación.....	10
Alcances sociales de las micro finanzas.....	16
Variables cuantitativas de las micro finanzas.....	17
Desarrollo económico de los emprendedores.....	18
Inversiones internacionales para las micro finanzas.....	18
Crecimiento máximo de micro empresarios.....	20
Capítulo III.....	25
Impacto de las micro finanzas en el Ecuador.....	25
Tipos de giro de negocio.....	27
Ubicación demográfica y geográfica de las micro empresas.....	28
Educación financiera a los emprendedores.....	30
Asesoramiento financiero de los agentes de micro finanzas.....	31
Entornos micro económicos de los emprendedores.....	32
Entornos macro económicos de los emprendedores.....	34
Clientes con problema de pago de las obligaciones financieras.....	36
Sistemas internos de riesgo de las instituciones financieras de micro finanzas.....	39
Representación del funcionamiento básico de la operación.....	46
Montos mínimos de operaciones de crédito.....	47
Plazos de operaciones de crédito.....	48
Consecuencias.....	59
Corresponsabilidades.....	59
Capítulo IV.....	61
Estudio de caso y triangulación teórica.....	61



Caso 1 .....	62
Caso 3 .....	65
Caso 4 .....	66
Caso 5 .....	67
Triangulación teórica.....	70
Conclusiones.....	80
Bibliografía.....	85
Apéndice .....	89
Apéndice A. Entrevista Caso 1 y Buró de crédito del cliente .....	89
Apéndice B. Entrevista Caso 2 y Buró de crédito del cliente .....	93
Apéndice C. Entrevista Caso 3 y Buró de crédito del cliente .....	96
Apéndice D. Entrevista Caso 4 y Buró de crédito del cliente .....	101
Apéndice E. Entrevista Caso 5 y Buró de crédito del cliente.....	106
Apéndice F. Tasas de Interés.....	111
Apéndice G. Solicitud de crédito .....	111
Apéndice H. Pagare de micro crédito.....	113
Apéndice I. Publicidad de Micro crédito.....	114

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Delimitación de la zona de investigación .....	5
Figura 2. Supuestos cualitativos en la toma de decisión .....	12
Figura 3. Supuestos cuantitativos que influyen en la toma de decisión .....	16
Figura 4. Esquema general de micro finanzas.....	20
Figura 5. Entornos micro económicos de los emprendimientos .....	34
Figura 6. Entornos macro económicos de los emprendimientos.....	35
Figura 7. Representación visual de la operación de un micro crédito.....	47
Figura 8. Crecimiento del segmento de micro empresa .....	55
Figura 9. Factores internos como externos de los riesgos crediticios .....	59
Figura 10. Mapa conceptual resumen de casos .....	69
Figura 11. Función de una institución financiera.....	70
Figura 12. Triangulación cualitativa .....	73
Figura 13. Matriz etnográfica de análisis de casos.....	79

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Datos estadísticos de la provincia del Azuay.....	5
Tabla 2. Representación visual de la operación de un micro crédito.....	10
Tabla 3. Matriz cualitativa .....	75

## Resumen

Esta investigación mostrará el estudio de casos no exitosos, luego de obtener una operación de micro crédito, del porqué, no superaron la visión de generar más ingresos, además de no ampliar sus negocios, por lo que, se hace hincapié en analizar datos de cinco casos con método cualitativo, realizando una triangulación comparativa entre la literatura estudiada con las entrevistas realizadas terminando con los comentarios de un experto para contraponer la información, buscando las causas relativas del porque el no crecimiento financiero de los clientes. Esta indagación no se enfoca, a retribuir este problema a las entidades financieras, que, como es natural, buscan una negociación con los emprendedores a corto y a un largo plazo, que mayoritariamente y de manera positiva proceden a inyectar capital a personas que no son bancarizadas en las zonas urbanas como rurales del Ecuador. Sin embargo, se encuentran contradicciones al momento de entregar préstamos a los emprendedores analizados, siendo el punto de partida, así como otras argumentaciones de índole general, que paralelamente va de la mano con la experiencia mantenida en algunos años con entidades dedicadas a este nicho de mercado. Se realiza una investigación visitando las micro empresas *in situ* por el sector de la provincia de Azuay de una manera dispar, obteniendo fundamentos claves para una mejor afinidad en la investigación. La misma conlleva a señalar constructivamente a los entes financieros que promulgan este servicio y dejaron en un segundo plano a clientes que no honraron sus obligaciones, creando un inconveniente socioeconómico sustancial a estas personas.

**Palabras clave:** Micro crédito, estudio de casos, investigación, no crecimiento financiero.

## **Abstract**

This research refers to the study of unsuccessful cases, then a microcredit operation is obtained, it is not a more intelligent vision. cases with qualitative method, perform a comparative triangulation between the literature studied and the interviews carried out, ending with the comments of an expert to compare the information, looking for the causes related to the financial growth of the clients. This inquiry is not focused, a problem of financial institutions, which is naturally, seeks a negotiation with entrepreneurs, a short term, a greater authority and a positive procedure to inject capital to people who are not banked. In urban and rural areas of Ecuador. However, there are contradictions at the time of surrendering to the entrepreneurs analyzed, being the starting point, as well as other arguments of a general nature, which in parallel goes hand in hand with the experience of maintaining in some years with entities dedicated to this niche. A research is carried out by visiting micro-enterprises in situ in the province of Azuay in a different way, obtaining key foundations for a better affinity in research. It entails a constructive relationship with the financial entities that promote this service and leaves it in the background for clients who do not fulfill their obligations, creating an important socioeconomic disadvantage for these people.

**Keywords:** Micro credit, study of cases, research, no financial growth.

## **Introducción**

El tema planteado, involucra el estudio del porqué no todos los emprendimientos crecen por medio de una operación de micro crédito, dado que, a la mayoría de los clientes, las entidades realizan un análisis financiero estándar, por lo tanto, da raíz a un porcentaje pequeño, que, en valores absolutos, son numerosos emprendedores que decaen en su perspectiva de ampliar, crecer o por lo menos mantenerse dentro de sus micro empresas, siendo esta, su fuente de repago para las operaciones crediticias, se estudiará casos específicos de clientes que han mejorado su nivel de vida, se han mantenido, y por supuesto, los que no han sido exitosos, que es el puntal del trabajo.

Las instituciones financieras dedicadas a este mercado están evolucionando exclusivamente en una gestión rentable, crean la enfermedad y no la cura por el afán de cumplir presupuestos, no atendiendo de manera diversificada a este grupo económico sobreviniendo una acérrima competencia por el mismo pedazo de pastel, cuando existe el 50% de este nicho de mercado sin bancarizar, afectando a un número de clientes que desean una inyección de recursos financieros para sus pequeñas empresas, inclusive según ( Westley, 2007 ) continúan sufriendo el síndrome de la puerta giratoria, en el cual la entidad financiera ingresa en las micro finanzas con elevadas expectativas y abandona decepcionado a los pocos años, incluso antes, y por lo general los deudores sufren este perjuicio de las decisiones de los estrategas. El trabajo se adentra al mundo real de las micro finanzas, al no dedicar énfasis en la rentabilidad, más bien, poner hincapié a los emprendimientos que no tuvieron éxito, de tal manera de generar una propuesta proactiva para contribuir a esta dificultad que está coexistiendo en este segmento financiero de mercado.

## Capítulo I.

### Generalidades de la investigación aplicada

#### Antecedentes

Las instituciones financieras de manera mayoritaria se desenvuelven captando capitales financieros a personas naturales como personas jurídicas, a una tasa de interés conocida como tasa pasiva, con este fondeo de recursos financieros, la institución coloca o presta esos fondos a una tasa de interés conocida como activa, de ese trato, intermediación o negociación, las instituciones financieras obtienen una ganancia comúnmente conocida como *spread* financiero, cabe recalcar que nuestro país posee techos a las tasas de interés, tanto pasivas a la captación de fondos como activas para el segmento de crédito correspondiente, las designa el Banco Central del Ecuador con el seguimiento de la Junta Política de Regulación Monetaria y Financiera, comúnmente las Instituciones Financieras resguardan los depósitos del público en general y de sus accionistas, en otros términos es un negocio de compra y venta de dinero, a sí mismo existen una decena más de servicios financieros, sin embargo, se visualizará el tema de la operación de micro crédito.

En un inicio las micro finanzas es un modelo de la India del Economista Muhammad Yunus, en lo concerniente a Ecuador, en los años 90 nace una institución financiera, que al entender este segmento desatendido y las necesidades financieras que poseen, adoptan el llamado micro crédito, posicionándolo como el primer ente financiero con misión social, siendo pionera en este sector y en este modelo de negocios, a su vez no faltó más entidades financieras que lograron incluirse en este nicho (Balkenhol, 2011, pág. 24).

Para otras entidades financieras, como la Banca de envergadura o tradicional, no

era apetecible este nicho de mercado, pues fue la oportunidad para que se involucren paulatinamente a este negocio, promoviendo a la formación de estos departamentos para atender a estos clientes, que focalizó un punto de partida para un crecimiento desmedido de otras instituciones financieras y formalizar este producto a nivel nacional.

Este negocio se planteó años atrás, enfocado a generar una oportunidad de negocio para los clientes que necesitaban implementar emprendimientos, así como lograr que dichos negocios crezcan positivamente. Se pudo observar que, en el transcurso del crecimiento con este negocio de parte de la banca, obtuvieron un número considerable de estas operaciones financieros los emprendedores.

Por lo tanto, se considera que el aporte de ser partícipe a este mercado es, el que los clientes posean una cultura en sus finanzas (educación financiera), o mejor aún pueden crecer financieramente y por ende generar más producción, comercio o servicio, que a corto plazo creara fuentes de trabajo dignos para los habitantes.

El tema de investigación propuesto, se basa en el camino en que este negocio financiero creció, se integró una gran expectativa de los entes financieros que atendían a este sector no favorecido de las finanzas, estableciendo una oferta desmedida del mercado, no en términos de cabida, si no en términos en que los entes financieros buscan otorgar créditos a la misma persona, habiendo casos de clientes de micro empresa con cinco a seis operaciones de crédito, con un desmedido nivel de endeudamiento que supera sus activos para respaldar o responder algún tipo de problema de pago, como los tienen y lo tendrá cada persona que demanda una obligación financiera, el conocido riesgo financiero.

Induciendo varios factores negativos en el crecimiento de las micro empresas,



que conlleva muchas de las veces a fracasos financieros y problemas internos de las familias que se conocerá en el estudio de cinco casos específicos al azar.

Financieramente la deuda es mejor que el capital, sin embargo, para este grupo de clientes no se debe abusar de esta ecuación de finanzas, el ya conocido apalancamiento financiero.

### **Limitación y delimitación.**

El estudio será identificado en la zona del Azuay, repartidas en los cantones de Paute y Guachapala, además en la Parroquia rural de El Cabo, zonas específicas dedicadas a micro empresa, estos cantones orientales ricos en agricultura y emprendimientos sobre todo del comercio. El Cantón Paute fue fundado el 26 de febrero de 1860, en el censo de 2010 tenía 25.494 habitantes de los cuales 13.613 son mujeres y la diferencia hombres, en cambio que el Cantón de Guachapala, fue fundado el 31 de enero de 1995, en el último censo de 2010, su población aproximada es de 3.409 habitantes, de los cuales 1560 son hombres y el remanente son mujeres (Inec, 2018).

La investigación o levantamiento de información será relacionada en 5 lugares distintos, dedicados a similar emprendimiento:

1. Calle Abdón Calderón a 10 metros del Gad. del Cantón Paute (Paute).
2. Avenida Siglo XX Sector mercado 26 de febrero (Paute).
3. Av. Interoceánica Sector la Higuera Parroquia el Cabo (Paute).
4. Av. 24 de mayo a 200 metros del Parque Central (Guachapala).
5. Calle Huayna-capac y Abdón Calderón (Paute).



Figura 1. Delimitación de la zona de investigación

Fuente: <https://www.google.com/maps/@-2.8039869,-78.7398827,11z>

Como parte cuantitativo de la investigación, se fracciona del total de la cartera entregada (RFR, 2018). así como los clientes activos que accede a este segmento de crédito en la provincia del Azuay, se presenta datos de operaciones en mora siendo estos una probabilidad de cuantos clientes está con problemas de repago o también identificarlos como números de operaciones en problema de cobro.

Tabla 1. Datos estadísticos de la provincia del Azuay corte junio 2018

<i>Azuay Micro Empresa Red Financiera Rural</i>					
IFIS	Total de cartera	Clientes activos	Cartera de riesgo	Riesgo en mora	Operaciones en mora
Bancos	\$ 23.847.201,37	7223	7,34%	\$ 1.750.384,58	530,17
Cooperativas de ahorro y credito	\$ 374.639.642,13	54227	2,78%	\$ 10.414.982,05	1507,51
Ong	\$ 94.034,00	90	10%	\$ 9.403,40	9,00
Otros	\$ 22.295.663,42	5839	3,65%	\$ 813.791,71	213,12
<b>Total</b>	<b>\$ 420.876.540,92</b>	<b>67379</b>	<b>23,77%</b>	<b>\$ 12.988.561,75</b>	<b>2259,80</b>

Fuente: <http://www.rfr.org.ec/index.php/estadisticas/boletinesmicrofinancieros/2018.html>

## Planteamiento del problema

En la actualidad existen debilidades para que los emprendedores tengan inyecciones de capital por parte de los entes del sector financiero, por lo cual estos deudores por la necesidad, buscan no al mejor acreedor, teniendo consecuencias no

favorables para este nicho del mercado, como un desconocimiento del endeudamiento financiero a un corto o largo plazo. Se tiene que establecer la función del porque este pequeño grupo de emprendedores no funciona o se desenvuelven de la misma manera que otros emprendimientos, su calidad y estilo de vida, sin dejar a un lado que la operación de crédito no es la salvación para este segmento de la población. Es la visión de esta investigación analizar del porque no poseen éxito estos emprendedores luego de obtener una operación crediticia completamente segmentada.

### **Proposición y preguntas de investigación**

Sin embargo, la población pre establecida que posee este tipo de crédito, no todos crecieron de manera ascendente, planteando la siguiente proposición:

Es necesario inducir al crédito a los clientes que se manejen con sus pequeños negocios, por lo que, al ser un producto de mucha demanda, se convierte un producto de fácil venta por la necesidad de dinero, además, que, por la coyuntura del país, las fuentes de desempleo y subempleo siguen acrecentándose.

Preguntas sobre la investigación

¿Cuáles son las causas de ese fracaso micro empresarial?

¿Cuál es el rol de la educación financiera en los entes de intermediación financiera?

¿Qué dimensiones categorizan el crecimiento no positivo de los micro empresarios?

### **Justificación del problema**

Es importante desarrollar esta investigación para que el lector conozca el problema latente en que está envuelto un micro emprendedor, luego de no haber

cumplido u honrado una operación de crédito; fracaso, que en otras palabras, es la posible extinción de esta meta que asumen estos grandes luchadores día tras días para mejorar su estilo de vida, a la vez este documento busca encontrar algún tipo error de buena fe, que incurren algunas IFI'S al bancarizar a un cliente que desconoce el tema crediticio puro, y llevar a la luz un medio de información para que los operadores de este servicio financiero no miren para otro lado cuando existan este tipo de casos y resuelvan de una manera propositiva este tema.

### **Objetivo general**

Estudiar casos no exitosos luego de otorgar un micro crédito a clientes y entender el por qué, del no crecimiento financiero micro empresarial.

### **Objetivos específicos**

1. Revisar el comportamiento de la morosidad de dichos problemas financieros.
2. Analizar por qué los clientes de este segmento crecen en su endeudamiento o tiempos de pagos con retraso, luego de la obtención del crédito.
3. Establecer los parámetros que permiten considerar como clientes normales antes de otorgar un crédito.
4. Establecer la relación existente entre un micro empresario y el análisis de crédito.

### **Diseño Metodológico**

Para responder interrogantes es ineludible organizar nuestros pasos, particularmente la metodología, para ello, primero se define el concepto de método.

Etimológicamente, la palabra método está desarrollada por dos raíces griegas:

- META= camino, o largo de.
- ODOS= camino.

Se concibe como la vía o procedimiento para conseguir un objetivo. Es decir, el método es un perfil de combinar el trabajo con un interés eficiente para no perder tiempo y recursos. En términos generales, la metodología de la investigación es “la disciplina que se encarga del estudio crítico de los procedimientos, y medios aplicados por los seres humanos, que permiten alcanzar y crear el conocimiento en el campo de la investigación científica” (Gómez, 2012).

Esta investigación se maneja con un enfoque cualitativo, la intención es referir y evaluar las respuestas divulgadas, con el objetivo de exponerlas y así evidenciar las proposiciones con obtención de conclusiones más certeras y transmitir al lector.

## **Capítulo II**

### **Fundamentación teórica**

#### **Formulación de la investigación**

Este trabajo de investigación se realizará un estudio de cinco casos del fracaso financiero de micro emprendimientos luego de la obtención de un micro crédito, en orden cualitativo, luego de este, se tomará datos precisos con otros actores en esta investigación, como un experto en el tema y la literatura encaminada a este contenido.

Se determina cuáles son esos factores mediante este tipo de análisis, siendo las características de esta metodología, ante la falta de información objetiva a la que llegan la mayor parte de investigadores y en contraparte a la investigación cuantitativa que proporciona números, estadísticas, gráficas que de alguna manera de hace más fácil su entendimiento y comparación.

En cambio, la investigación cualitativa va más allá, son las vivencias, percepciones, sentimientos y hasta emociones de las personas, estas proporcionan muchas alternativas para conciliar la información con diferentes perspectivas, a un énfasis en lo observable, en los informantes, a un proceder interpretativo que es muy propia de la investigación intuitiva y la relación empática que busca el marco de referencia de los actores (Balcázar,2013).

Mediante este método se establecerá si existe un costo social, una bancarización no adecuada, un sobre endeudamiento al otorgar de forma equivocada a este nicho de mercado de parte de los entes que se dedican a este servicio financiero, cabe recalcar que desde hace años atrás este grupo de emprendedores no era apetecido por las instituciones financieras reguladas por las SB , la SEPS y las que no son reguladas, ahora por temas de tasas de intereses del 30,50% tasa efectiva en micro crédito

subsistencia, según resolución No. 437-2018-F resuelve consolidado de las tasas del segmento de micro crédito en la tabla. 1 (Junta de Regulación Monetaria Financiera, 2018).

A continuación del próximo párrafo se logra una visión atractiva de las Cooperativas de ahorro y crédito así también como algunos Bancos tradicionales del Ecuador.

Esta investigación aplicada con un estudio de caso cualitativo se conciliara, identificara, ordenara realizando un estudio de los clientes que están en morosidad o con cartera castigada para establecer del porque se encuentran en esas circunstancias, este tipo de crédito benefician en un porcentaje elevado del universo de clientes micro, sin embargo, a la vez, el porcentaje restante que son también admitidos para este servicio de crédito, no tienen los mismos resultados positivos que se espera, este porcentaje para las IFR como las IFNR, y que, en la eficiencia de sus resultados en un corto plazo, no afectan a la rentabilidad de las mismas, caso completamente diferente sucede con los clientes por lo que permanecen estigmatizados dejando de ser sujetos de crédito.

Tabla 2. Representación visual de la operación de un micro crédito

*Tasas de interés - microcrédito*

Segmento	Monto ( \$ )	Tasa de interés nominal	Tasa de interés efectiva
Minorista	0 a 3000	25,24%	30,50%
Acumulación simple	3001 a 10000	23,50%	27,50%
Acumulación ampliada	10001 a 20000	20,89%	25,50%

Fuente: <https://www.bancoguayaquil.com/Microfinanzas/Proteccion-al-cliente-MI>

### **Indicadores micro financieros**

Se denominan indicadores financieros, datos, averiguaciones adecuadas de

manera cualitativa como cuantitativa para llegar a conocer las problemáticas de este nicho de mercado, en estos tiempos el Gobierno de turno conduce proyectos de financiación al emprendimiento productivo. Se recoge porcentajes en forma macro, como micro, hasta llegar a una información certera que permita conocer las tendencias en la zona que se realizará el trabajo, en esto se desglosa el ya conocido análisis financiero que nos permite revisar en números la situación económica de cada cliente, no siendo esta la única manera de diferenciar al cliente para establecer si es "buen pagador" o "mal pagador."

### **Variables cualitativas de las micro finanzas**

En origen etimológico, variable procede del latín, "*variabilis*" que es fruto de la suma de la de dos componentes, del verbo "*variare*" que se traduce en "cómo cambiar de aspecto", y el sufijo "*abel*" que se utiliza para indicar la posibilidad, en cambio cualitativa, también deriva del latín, "*qualitativus*" que se compone en dos partes el sustantivo "*qualitas*" que significa calidad y el sufijo "*tivo*" que da como referencia entre activa y pasiva. (Definición de, 2017).

Partiendo de este concepto, lo que busca esta variable, es conocer de manera referencial a los emprendimientos, siendo esta la variable menos tomada en consideración de parte de las instituciones de micro finanzas, porque la misma cuenta con formas y métodos, que consiste en una indagación prolija de las diferentes variables de los clientes.

Se da a conocer datos del reporte de micro finanzas destinado a sesgar los riesgos, obtenido del departamento respectivo de una institución financiera renombrada en el país, enumero las más conocidas:

1. Responsabilidad del cliente



2. Cultura de pago
3. Orden en forma general
4. Referencias
5. Pasado laboral
6. Pasado familiar
7. La educación del cliente
8. Miedo o en contra puesta alegría

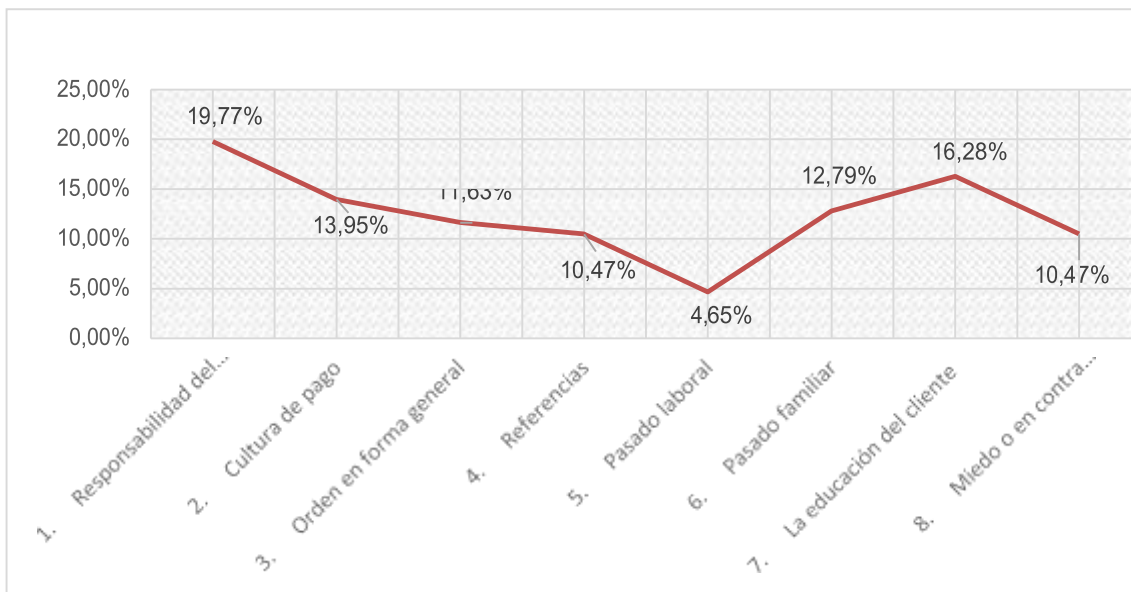


Figura 2. Supuestos cualitativos en la toma de decisión

Fuente: *Elaboración propia*

## **Tendencia del mercado del micro finanzas**

Existen diversas investigaciones, así como estudios académicos sobre el micro finanzas. Algunos se utilizan su enfoque en los contratos no tradicionales usados para no compensar los riesgos y en los problemas de información que enfrentan los micros prestamistas, otras se guían o se concentran en el modo en que las micros finanzas prometen reducir la pobreza, luchar contra la desigualdad de género y fortalecer las comunidades.

En las últimas décadas, se observa de una proliferación de Instituciones de micro finanzas, en el Informe de la Cumbre de Micro Finanzas del 2012 a 3652 IMF (instituciones de micro finanzas) atendiendo a 205.314.502 clientes, a comparación del 1997; 628 IMF atendiendo a 13, 5 millones de clientes. Las micro finanzas no son una vaga promesa, existen pruebas de impacto tangible positivo como no positivo, las IMF alcanzan al mercado de clientes más necesitados, y las ayudan a afrontar mejor los riesgos, de aprovechar las oportunidades de generación de ingresos y a reducir su vulnerabilidad (Balkenhol, 2011, pág. 4).

El desafío de las micro finanzas consiste en lograr un impacto sobre la pobreza a través de instituciones totalmente autosuficientes desde el punto de vista financiero, es decir, que puedan operar sin subsidios y donaciones. La lucha contra la pobreza y la sostenibilidad financiera constituyen así el doble objetivo y la esencia misma de las micro finanzas, ubicándolas así en algún lugar entre los sistemas de protección social y el sistema bancario comercial (Balkenhol, 2011, pág. 4).

En el Ecuador, el porcentaje de la población que posee una cuenta en alguna institución financiera formal (incluye Bancos, Cooperativas e Instituciones micro financieras) es del 36.7%. Según los datos del *Global Financial Index*<sup>1</sup> (*Findex*)

publicado por el Banco Mundial en 2012, no obstante existen estudios anteriores que estiman porcentajes similares como el de Honohan<sup>2</sup> (2007) donde el 35% tienen una cuenta a nivel nacional, como los datos proporcionados por la CAF (2010) donde el 51% informa poseer una cuenta en zonas urbanas para dos ciudades más grandes del país.

Los hombres tienen una cuenta en mayor proporción que las mujeres, así pues, el porcentaje de hombres que tiene una cuenta es de 40,46% comparando con el 33,16% de las mujeres tienen un mayor grado de exclusión al sistema financiero formal. Por el nivel de ingreso, el 22,19% de la población más pobre tiene una cuenta en alguna institución comparado con el 61% más rico de los ecuatorianos, estos resultados son ligeramente superiores con respecto a la región de América latina y el Caribe, pero inferiores a la tendencia Mundial (RFR, 2013, pág.7).

Entre las razones más citadas para no tener una cuenta son; el 53,13% creen no tener dinero suficiente para hacerlo como la principal razón; seguido por el 38,38% que considera que los costos para tener una cuentas son muy altos, el 28,95% no posee una cuenta, porque no confía en las instituciones financieras formales, el 18% menciona que la distancia a la institución financiera es un impedimento para tener una cuenta, el 20,70% creen que no tienen la documentación necesaria, el 14,10% porque un familiar ya tiene una cuenta y no lo consideran necesario y el 4,13% por creencias religiosas (Red Financiera Rural, 2013. pág. 7).

---

<sup>1</sup> La base de datos Global Findex, la base de datos más completa del mundo en la inclusión financiera, proporciona datos en profundidad sobre cómo los individuos ahorrar, pedir prestado, hacer pagos, y gestionar los riesgos.

<sup>2</sup> Patrick Honohan profesor de investigación con el Instituto de Investigaciones Económica y Social, antes de regresar al Banco Mundial en 1998 como economista principal y asesor posteriormente mayores en la política del sector financiero.

### **Alcances sociales de las micro finanzas**

Por otro lado, se define como "sostenibilidad financiera" a la autosuficiencia financiera, como el coeficiente de los ingresos operativos ajustados en relación a los gastos operativos ajustados (financieros, administrativos, provisiones) donde los ajustes permiten ver si la institución podría o no cubrir sus costos en el caso de no recibir subsidios y tener que atraer capitales financieros a tasas de mercado competitivas.

El *MicroBanking Bulletin*<sup>3</sup> (MBB) es una de las principales publicaciones de *Microfinance Information Exchange Inc*<sup>4</sup>, (Mix) el proveedor de *Mix market*, una base de datos detallada que brinda de manera coherente, datos de desempeño financiero de la IMF a nivel internacional y que la mayoría de la principales IMF reporta voluntariamente, se podría argumentar que las micro finanzas pueden cumplir su promesa, que es posible responder a las necesidades de las personas pobres y al mismo tiempo obtener una rentabilidad suficiente para cubrir los costos relativamente elevados y necesarios de las actividades de financiamiento de este segmento de mercado (Balkenhol, 2011, pág. 4).

Las instituciones son la base de un movimiento global en crecimiento, los programas de micro finanzas han creado nuevas oportunidades en contextos tan diversos como las Aldeas en las Riberas de las amazonas, en el centro metropolitano de los Ángeles, las afueras de Paris. Los programas que se encuentran firmemente establecidos en Bolivia, Bangladesh e Indonesia y están adquiriendo impulso en México y la India.

---

<sup>3</sup> Características sobre temas críticos de la industria de las Micro Finanzas escritos por el personal de Mix, profesionales de las micro finanzas y académicos.

<sup>4</sup> Promoción de la inclusión financiera a través de los datos y conocimientos.

## Variables cuantitativas de las micro finanzas

Las variables cuantitativas el origen etimológico que procede del latín, en concreto deriva de “*variabilis*” que se traduce como “que puede cambiar de aspecto”; es combinación de la adición de dos componentes, el verbo “*variare*” que es sinónimo de cambiar de aspecto y el sufijo “*able*” que se usa para indicar la posibilidad, cuantitativa por su parte procede del latín también y está conformada por la unión de varios elementos de dicha lengua “*quantum*” que es equivalente a “cuanto” y el sufijo “*tivo*” este se emplea para venir a dejar constancia de una relación pasiva o activa, (Definición. de, 2017).

Se enumeran las más conocidas, y las que se puede obtener en manuales bancarios destinados estrictamente a la operación de micro crédito (Banco Solidario, 2008).

1. Indicadores Financieros.
2. Estados Financieros.
3. Porcentaje de Riesgo.
4. Porcentaje de mora o morosidad.
5. Porcentaje de provisión.
6. *Spread* financiero.
7. Intereses

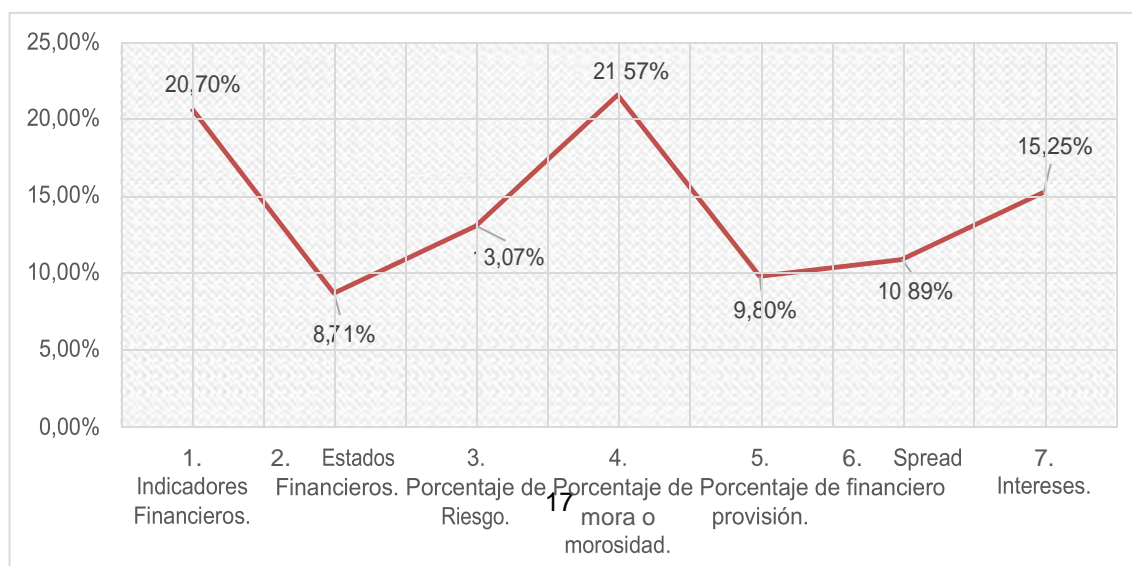


Figura 3. Supuestos cuantitativos que influyen en la toma de decisión

### **Desarrollo económico de los emprendedores**

La investigación del desarrollo de los emprendedores, busca parámetros entre sí, contando con la mayoría de emprendedores que están diferenciados como la "clase social baja", es decir, personas que no tuvieron la posibilidad o necesidad de buscar medios de estudios para retribuirlos en la empresa privada o pública, con este amplio grupo de la población se mantienen con estos pequeños negocios, con estándares de vida normal.

El algunos casos son tan, o más rentables que una empresa compactada de forma profesional, además por el estar al margen de funcionamientos técnicos, muchos emprendimientos buscan fuentes de financiamiento para lograr un flujo de efectivo normal en sus negocios, con esto, es demostrable que el conocimiento en este nicho de mercado por general están en países en vías de desarrollo, en ciudades grandes y países industrializados que poseen grandes formaciones de tugurios y suburbios donde este servicio es más comercializado.

### **Inversiones internacionales para las micro finanzas**

La inversión internacional está fomentando un crecimiento de este mercado por ser un tema filantrópico es algunos entes jurídicos y en personas naturales, no dejando a un costado el interés económico. En el caso de nuestro país vecino, Perú tienen las mismas idiosincrasias que los ecuatorianos y que destinan su labor al emprendimiento.

La república del Perú al no tener restricciones para que se domicilie banca extranjera, se tiene una mejor inyección de capital; lo que sucede con la Banca Canadiense el *ScotiaBank*, donde el producto de micro finanzas mantiene un importante nivel de alcance a los emprendimientos de este país, siendo un signo

positivo que la inversión extranjera exporte capital a un estado, para demostrar que son sostenibles la inversión a los emprendimientos pequeños (CrediScotia, 2018).

En comparación a Banco Guayaquil segunda institución más grande del Ecuador a la que cuenta en sus negocio a las micro finanzas desde el año 2010, dando lugar a una desventaja en comparación con la inversión internacional financiera que no solo fomenta esta inclusión social, más bien anima a que destinen cantidades importantes de capitales financieros para este servicio que está en auge, gire o circule la economía nacional creando fuentes de empleo dignos, aunque existen casos aislados de empresarios ecuatorianos que por su lógica no comprenden que este nicho extingue la desocupación y aminora la pobreza, y por qué no, los emprendimientos a un largo plazo se podrán convertir en pequeña y mediana empresa.

Como señala Ibáñez:

El monopolio legal de los Bancos como la única forma posible de sociedad de derecho vigente en la actualidad (...) algunos Bancos han desarrollado programas micro financieros o micro créditos específicos, en los que los prestamistas no necesitan cumplir con los requisitos de solvencia o colaterales ordinarios (...) sin embargo, el hecho de que muchas asociaciones y proveedores de servicios micro financieros comerciales o industriales no confían en los Bancos y otras instituciones orientadas con fines de lucro, notablemente perjudica la expansión del micro crédito dentro de los Bancos y otros prestamistas financieros supervisados (Ibáñez, 2012, pág. 11).

En algunos casos los micro empresarios, tienen recelo a la formalidad de una operación de crédito como firmas de orden legal, garantías o avales para el desembolso, muestran emprendimientos novatos en términos financieros. Al ser este mercado carente de educación escolar, acuden a financiamiento informal, en otras palabras, la Banca y demás entes financieros su virtual visión es generar cartera de crédito orientadas a resultados positivos para los accionistas y/ o socios si son cooperativas.

### **Crecimiento máximo de micro empresarios**

Las instituciones financieras por lo general son reguladas por entes del estado, iniciando con un organigrama en el orden privado, en el caso de que sean de carácter público se plantearían de manera distinta, se orienta a las entidades financieras privadas, en la figura que está a continuación, se conduce de manera implícita como se deriva el escogimiento a un emprendedor de micro crédito, lo expuesto talla la forma como una IFI'S destina el tiempo para conseguir o anclar el producto a este ( *target* ) cliente específico que en un marco teórico es simplista y empírico careciendo en un concepto académico.



1. Sujeto de crédito. (posee historial de crédito, no posee historial de crédito).
2. Niveles de educación del cliente.
3. Genero del cliente.
4. Clase social del cliente.
5. Ubicación geográfica del cliente.

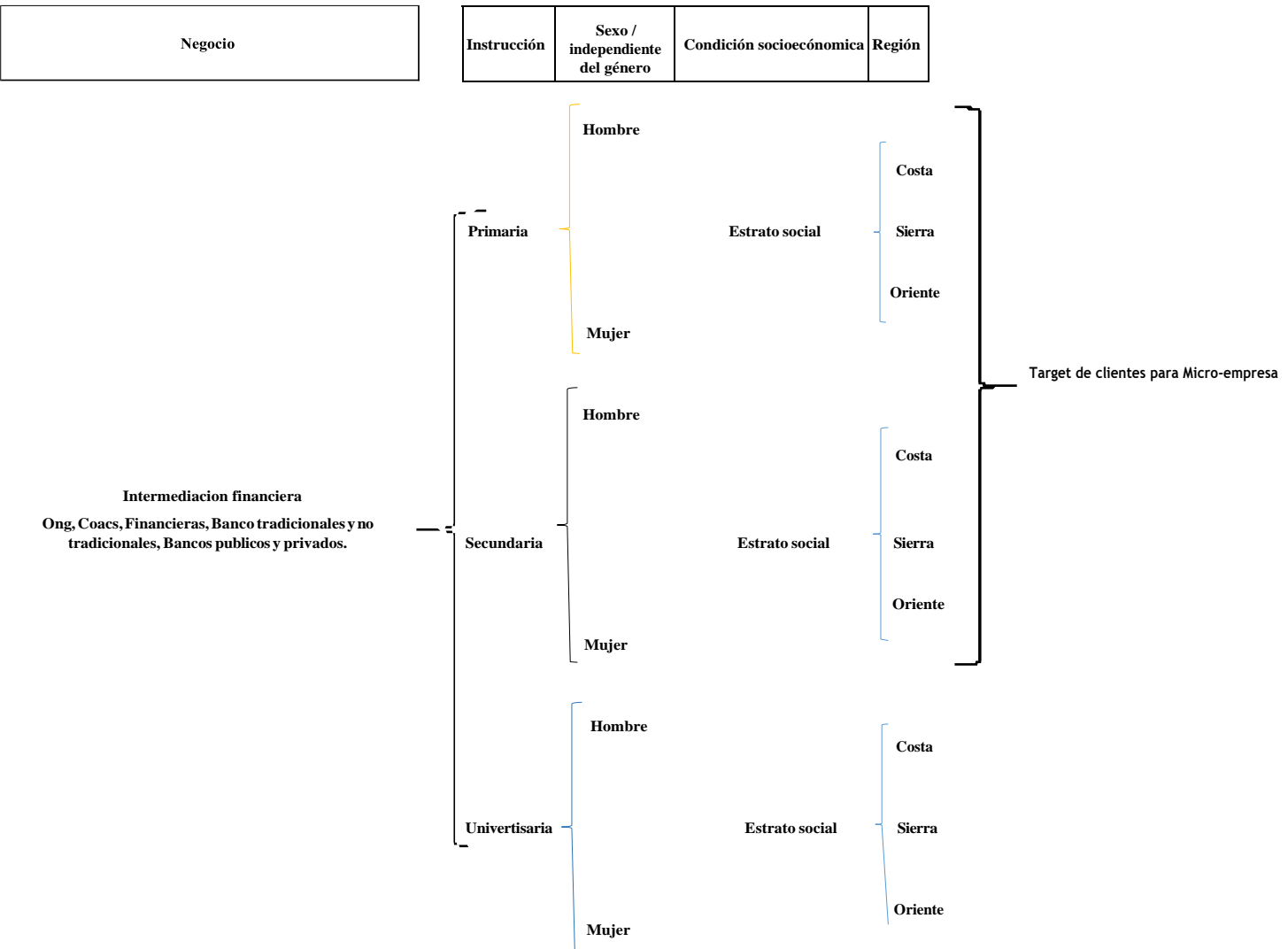


Figura 4. Esquema general de micro finanzas

Una de las diferencias importantes, es que el micro crédito se refiere específicamente a prestamos pequeños, en cambio las micro finanzas es el termino

amplio de los servicios financieros que en forma general pueden acceder los emprendedores, con esto se observan algunas visiones audaces hallan impulsado este tipo de movimiento hasta ahora, y se necesitan ideas claras y sólidas para llevar el movimiento hacia adelante.

Cubrir la demanda a más de 200 millones de personas, es sorprendente, por lo expuesto, están prestos a señalar los líderes del movimiento, esto es solo una minoría de las personas que carecen de acceso a servicios financieros eficientes y confiables a tasas de interés que les permita pagar (Armendáriz, 2011, pág. 42).

El sistema se fundamenta básicamente en la información consolidada a nivel nacional de todas las operaciones activas como pasivas que reporta el sistema financiero nacional al Banco Central del Ecuador, en volumen, tasa de interés efectiva y periodicidad o plazo, al igual que otros países, las tasas activas dependen del riesgo crediticio que enfrentan las instituciones financieras debido a factores como la cultura de pago, las condiciones macroeconómicas del país, medidas de política económica, las tasas pasivas en cambio dependen a su vez las tasas activas, de los costos de operación del sistema financiero y de las necesidades de fondeo de las mismas ( Reporte Monetario, 2015).

La Superintendencia de Bancos del Ecuador cumple la misión de velar por la seguridad, estabilidad transparencia y solidez de los sistemas financieros, mediante un eficiente y eficaz proceso de regulación y supervisión para proteger los intereses del público y contribuir al fortalecimiento del sistema económico, social, solidario y sostenible.

Actualmente mantiene activos dos programas de educación financiera " Finanzas Seguras- Tranquilidad Futura" dirigido a jóvenes y adultos y "Aprendiendo Finanzas

para alcanzar tus metas” dirigido a niños. Con esto se observa que la SB es un ente del estado dinámico que trata de mejorar las finanzas ecuatorianas (El Tiempo, 2015).

Las Cooperativas y Asociaciones de la Economía Popular y Solidaria se encuentran supervisadas y controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, SEPS, este organismo público, que es parte de la Función de Transparencia y Control Social, iniciando su actividad el 5 de junio del 2012, con el objetivo de contribuir el buen vivir de sus integrantes y la comunidad en general.

Entre las atribuciones que la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y El Código Orgánico Monetario y Financiero otorgan a la SEPS, respecto de las organizaciones del sector están la de controlar y supervisar las actividades económicas y sociales de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de manera permanente. (El Tiempo, 2015).

Partiendo de estos párrafos de investigación, artículos o tesis anteriores transcritos textualmente, se puede considerar que existen muchos académicos que enfocan el tema social de los involucrados en la intermediación financiera de un micro crédito por lo que, buscan una alternativa de generación de equidad para este negocio y se observa consecuentemente los resultados que tiene cada micro empresario.

Como sella Sanz:

La filosofía de los micro créditos supone en sí misma un regreso a los orígenes de las transacciones comerciales (...) El rudimentario procedimiento de los micro créditos reduce el intercambio a una mínima expresión: las IMF (Instituciones Micro Financieras) entregan así el dinero a personas sin recursos en forma de pequeños préstamos y los prestatarios a su vez asumen la obligación de devolver íntegros estos préstamos en varios plazos incluyendo los intereses (Sanz, 2014, pág.8).

También señala Maldonado:

Se hace difícil entender también, que el sistema financiero y la banca principalmente, haga algarabía y festeje de sus utilidades y las muestre sin ninguna vergüenza, cuando las utilidades provienen de las altísimas tasas y comisiones que cargan al sector comercial y productivo (...) actualmente, el concepto es el mismo, son entidades que receiptan dinero de las personas que les sobra (ahorradores) y lo intermedian a las personas que necesitan el dinero (productores de riqueza), actúan como centralizadores de las necesidades de dinero. Por la intermediación, como es lógico, percibe una comisión, pero esta no debería ser de una magnitud tal que quiebre a los productores y que vaya en contra de la lógica de economía y mercado (Maldonado,2007, núm. 81).

Por otro lado, señala a su vez Duval:

¿Son los techos para las tasas de interés una manera eficaz de proteger a los clientes pobres? (...) la fijación de dichos techos por lo general perjudica a los pobres porque dificultan la creación de nuevas instituciones de micro financiamiento (IMF) y a las existentes les cuesta seguir funcionando. En los países donde se aplican techos para las tasas de interés, a menudo las IMF se retiran del mercado, crecen más lentamente, son menos transparentes respecto del costo total de los préstamos o reducen sus actividades en las zonas rurales y en otros mercados de alto costo (Duval, 2004, pág.1).

Como argumentan estos autores de forma académica, se coloca a la vista una forma de exigir una bancarización adecuada hacia los partícipes de las operaciones de micro crédito, transformar esa estructura informal a formal, insistiendo que es un negocio por encima de todo, sin embargo, las tasas altas de interés de la IFI'S se destaca en un alto rendimiento para los entes financieros, sin tomar en consideración que este tipo de cliente, no tiene patrimonio, su trabajo depende del día a día, en la subsistencia en algunos casos de sus negocios.

Fuese conveniente que se revise las tasas de interés que, en el primer trimestre del año 2018, el BCE, disminuyo la tasa efectiva para este segmento, es un punto de partida para que siga este decrecimiento de estos puntos porcentuales y sea una tasa competitiva para la realidad que vive los micro empresarios en el Ecuador.

## **Capítulo III**

### **Impacto de las micro finanzas en el Ecuador**

#### **Micro finanzas ecuatorianas**

Las micro finanzas ecuatorianas están en un vertiginoso crecimiento, dando a entender que nuestro país cuenta con elevado nivel de desempleo y subempleo surgiendo el emprendimiento por necesidad mas no por innovación y generación de micro empresa. Lo positivo es la manera de sostener este mercado, sobre todo a las poblaciones marginales de la provincia del Azuay, esto genera expectativas de crecimiento socio económico y dignifica altamente a los emprendedores, acumulando patrimonio y generando empleo. Lo temporal del tema sucede cuando los emprendimientos no generan utilidad, más bien generan perdida que necesariamente recae en el emprendedor y por ende a la familia.

Por consiguiente, las instituciones financieras dedicadas a este nicho de mercado aplican diferentes tipos de soluciones, como provisiones, reestructuraciones, demandas, que son acciones que defienden a los capitales financieros del público.

En el momento actual y bajo la coyuntura económica que atraviesa nuestro país, este mercado fomenta la reducción de alguna forma del nivel de desempleo y subempleo de Ecuador; subempleo 18,3% marzo de 2018; desempleo 4,40% marzo 2018 ( Granda, 2018), de esta forma la banca pública, está desarrollando una operación de crédito sin establecer un medio de historial de pago, entregando la confianza a los emprenderos sin haber una educación financiera anterior, que busca el entender que los créditos son y sirven para el crecimiento del negocio y no para una propuesta de índole política.

Los impactos de las micro finanzas se basan fundamentalmente en la colocación de capital, sin embargo, la visión del porqué los micro empresarios, que son medidos con la misma vara, fracasan en busca del crecimiento en sus negocios, ese impacto con el estudio de caso se realizara un importante desarrollo para que las instituciones financieras busquen rentabilidad sin afectar al emprendedor.

Dando un ejemplo real como fuente Ban. Ecuador; banco que realizo una reingeniería de procesos, servicios y cambios de imagen, siendo críticos a esta institución, el ex Banco Nacional de Fomento desde que se fundó por los años 60 en el Ecuador ha sido y será un icono político de los gobiernos de turno, después de varios años esta institución pública generaba problemas de endeudamiento por diferentes índoles, es interesante que se considere la primera entidad financiera que apoya al micro crédito en el Ecuador, más allá de los *top ten* o *rankings* de la entidades y de los números es conveniente también revisar la cartera vencida, no en forma estadística, más bien en el número de familias que confiaron en este producto y no tuvieron una buena experiencia.

### **Riesgos financieros de las micro finanzas**

Son indicadores fundamentales de la intermediación financiera, "a más riesgo mayor rentabilidad" partiendo de esta premisa, en un principio este negocio se enfoca en un porcentaje mayoritario a la rentabilidad económica, siendo este el punto de partida, y bajo esta investigación, el enfoque es re- distribuir el riesgo en los clientes y no únicamente en las instituciones financieras que se encuentran inmersas en este negocio, es decir, partir de forma cualitativa y cuantitativa, en medir el riesgo de los clientes para que por medio de esto se aminoren los riesgos y recíprocamente a las



instituciones financieras. En otras palabras, revisar también el riesgo que correrían los emprendedores al no tener éxito financiero.

### **Tipos de giro de negocio**

Los giros de este segmento es una amalgama grande de emprendimientos, la dirección de esta investigación es establecer el fracaso de estos diversos modos de emprendimientos, mas no las estadísticas de los diferentes segmentos, es decir, casos reales de clientes que se vincularon a estos emprendimientos con la inyección de capital de diversas instituciones financieras.

#### Producción.

1. Producción de invernaderos de tomate riñón (tomate vegetal).
2. Producción de papa.
3. Producción de tomate de árbol.
4. Producción de aves o pollo al pie.
5. Producción de ganado bovino.
6. Producción de ropa.

#### Comercio.

1. Comercio de abarrotos.
2. Comercio de animales menores.
3. Comercio de animales grandes.
4. Comercio de ropa.
5. Comercio de calzado.
6. Comercio de vegetales.
7. Comercio de frutas.
8. Comercio de artículos para el hogar.

Servicio.

1. Servicio de comunicaciones, internet, telefonía.
2. Servicio de restaurante o comida.
3. Servicio de alquiler de canchas deportivas.
4. Servicio de transporte.
5. Servicio de mecánica automotriz.
6. Servicio de mantenimiento eléctrico.

### **Ubicación demográfica y geográfica de las micro empresas**

Los emprendimientos claramente están ubicados en zonas marginales, en barrios con *status* social medio bajo y bajo, donde los negocios amplían sus visiones y generalmente comparten sus nichos de mercado, en general las zonas más pobladas tienden cada vez más a un crecimiento de la micro empresa, como en Guayaquil, Quito, Manta, Cuenca entre otras más.

Nuestro lineamiento va hacia la Provincia del Azuay; Cuenca en particular desata modismos, costumbres, culturas distintas, provincia de 781.919 habitantes, este mercado sufre de un tradicionalismo profundo en lo que se refiere a la parte financiera, teniendo en consideración que las micro finanzas tienen un puntal muy fuerte sobre todo en el área del cooperativismo, situándose en esta provincia y, o ciudad, las dos Cooperativas de ahorro y crédito más grandes del país.

Lo cual conlleva a manejar de manera distinta los emprendimientos de distintas provincias y ciudades del Ecuador, es decir, los clientes de micro empresa de la ciudad de Quito no son, ni serán iguales a la ciudad de Cuenca, sensiblemente directores de proyectos de esta índole, manejan desde un escritorio esta diferenciación, creando un simple direccionamiento de este producto que a futuro

por la ambición de incrementar cartera de crédito, paralelamente generan cartera vencida mayor a 60 días complicando no solo los rendimientos del producto, sino también el sensible y delicado historial de crédito de los emprendedores.

### **Factores no positivos de las micro finanzas**

Las micro finanzas dan lugar a generar varias alternativas positivas, a contrapuesta del estudio que prolonga a los no positivos, enumerando los siguientes e importantes para el desarrollo de la investigación:

1. Sobreendeudamiento.
2. Re-préstamos y créditos paralelos al mismo cliente.
3. Crear expectativas en el campo de marketing agresivo para el interés del emprendedor.
4. Bancarización.
5. Garantías relativamente laxas.
6. Funcionarios con errores de mala fe.
7. Realización de análisis en diferencia con la realidad financiera del emprendedor.

Estas son algunas causales para que le cliente no tenga éxito, se estudiara el caso en conjunto, si bien es cierto estos parámetros son decisivos para vincular si son o no ser sujetos de crédito. Asi también influye en esto la voraz hambre de los operadores de micro crédito, ya sea de ONG; Banca Privada; Banca Pública y Cooperativas de Ahorro y Crédito en si la operatividad de este negocio:

1. Director del proyecto.
2. Gerente del proyecto.
3. Supervisores del proyecto.
4. Asesores de micro finanzas.

## **Educación financiera a los emprendedores**

En los actuales momentos la educación financiera a los emprendedores no se obtiene generando una operación de crédito, esperando que fracasen para que por medio de la experiencia no comentan nuevamente este error de pedir dinero en forma exagerada, bajo esta deducción se parte de la educación financiera que en estos momentos está en boga de todas las instituciones financieras dedicadas a este negocio, lo interesante del tema es la manera como los servicios de intermediación financiera publicitan este plan, luego de que muchos clientes por su ignorancia, arrebatado, inquietud, fracasaron en su pequeño negocio.

Es así, esta iniciativa no es buena, es relativamente excepcional para que los demandantes de operaciones de crédito, se informen y no tengan que analizar estados financieros para obtener un crédito, simplemente una explicación clara y decidida para partir cuanto y hasta cuando necesitarían una operación de crédito, para un activo fijo, capital de trabajo, mejoramiento de vivienda, crédito emergente y otros productos financieros más ofertados.

La educación financiera es de gran ayuda para las personas que no obtuvieron este parámetro, donde están; que paso, ese es el gran error que se manejaba años atrás, que, por el aumento de la demora en los pagos a las IFI'S, castigos de operaciones, clientes no ubicables geográficamente, se generó un plan de información para una educación financiera, la misma, no se da por tres a cuatro charlas, se construye en corto plazo, se transmite en un tiempo considerable.

Sin embargo, la educación financiera no debe ser en un 100% para los emprendedores también debería ir paralelamente con los colaboradores o auspiciantes de las operaciones de crédito. Por este motivo crecería de una mejor

manera el mundo fascinante de las micro finanzas, dejando al margen la discriminación herrada hacia estos fomentadores de economía al país, que en si, es un apoyo vital para la disminución de la pobreza, además de generar un nivel de vida apto y justo en este país disociado de la desigualdad de oportunidades.

### **Asesoramiento financiero de los agentes de micro finanzas**

El acompañamiento o asesoramiento directo permite inducir de una mejor manera al emprendedor que busca inyección de capital para visualizar rentabilidad, así como las instituciones desean generar una renta o utilidad al negocio, en varias entidades dan un curso relativamente extenso y exhaustivo como los da el banco solidario en Ecuador.

En otras instituciones simplemente buscan funcionarios experimentados para contraer costos operativos y producir lo antes posible, ahí notablemente existe un error, al enfocar al negocio antes que, a la persona que transmitirá esta información sensible a los emprendedores, por ende, al servidor de intermediación financiera lo realizará de una manera laxa.

Esto acompaña un sin número de proyectos para incursionar en las micro finanzas, atrayendo a consultores profesionales que saben de rentas, proyectos, sin embargo, no tienen idea de la formación en micro finanzas, que va de la mano con la formación de los mejores banqueros que nace en sí de la experiencia en la banca, del día a día, no de la experiencia de hacer consultorías, en otras palabras, dichos consultores que hacen brillar el proyecto, quizá como un hito en las micro finanzas, en un plazo menor tienden a crear dificultades en un largo plazo, a sabiendas que este negocio no es en lo absoluto a un corto y mediano plazo.

En términos de economía popular y solidaria las Cooperativas de ahorro y crédito

se forman través de un proyecto de pre factibilidad y factibilidad, que conlleva a su formación con 12 socios aportando un capital de US\$ 10.000,00 cada uno, se tornó ágil y fácil, siendo su mayor referente son los micro créditos, que por su nivel de *spread financiero*, que a un largo plazo no tienen los resultados esperados, por créditos incobrables, en algunos casos llega al 30% de su cartera de crédito, sucediendo con regularidad establecer una liquidación de dicha entidad financiera y también la conocida fusión con otras Cooperativas por no tener sus indicadores financieros apeados a la normativa legal que precede la SEPS Súper Intendencia de Economía Popular y Solidaria.

Los operadores de micro finanzas y todo el talento intelectual que esto resista, no deben ser improvisados, pero tampoco apearse a un teoría estrictamente académica, deberán pasar filtros de orden educativo, filtros legales, filtros financieros, filtros referenciales, deberán ser funcionarios de primer nivel, con buenas remuneraciones, para conseguir resultados en el impacto del negocio y en sobre medida en la parte social, prestar dinero al que realmente necesita para su crecimiento, y no para su decrecimiento financiero, que es parte de la investigación que se avanza.

### **Entornos micro económicos de los emprendedores**

Los emprendedores parten de una economía de micro de subsistencia, es decir, buscan alternativas de ingresos por todos los frentes posibles, desde una simple venta de abarrotes hasta una mediana producción de tomate en invernadero, lo cual hace que este emprendimiento ascienda de una manera pausada y constante con la "ayuda" de las instituciones financieras del sector.

Los entornos netamente micro económicos son las tasas de intereses para este segmento, cupos o montos mínimos y máximos, pagos de impuestos al Fisco de

acuerdo a las ventas realizadas, de los cuales parten las alternativas de inyección de capital a los micro emprendimientos, bajo esta premisa las tasas de intereses repercuten en la liquidez de los micro empresarios, por lo tanto, las mismas acrecientan más el riesgo de cada negocio.

Por otro lado, las tasas de interés se generan de una manera contradictoria desde un punto de vista común, con el principio del riesgo financiero en cuanto un micro empresario se otorga un crédito de US\$ 600,00 a una tasa efectiva del 30,50% anual y a una empresa jurídica corporativa se otorga un crédito de US\$ 6.000.000,00 a una tasa efectiva del 8% anual, siendo lógico a detalle, por definición y por temas de garantías, historial de crédito entre otros más parámetros se compensa las tasas de interés.

De una manera objetiva los micro empresarios tendrán con esta lógica de riesgo, una tasa de interés alta, costosa, incómoda, con un permanente elevado costo del dinero, repercutiendo en un crecimiento ágil y rápido, sin ser esta la única razón o motivo de un micro entorno no positivo con un enfoque a las micro finanzas, por ejemplo, la no bancarización de estos clientes, crean manejos informales de financiamiento o recurren a capitales informales como la usura, conocido arcaicamente como "chulqueros" que lógicamente el costo del dinero es superior al de las instituciones financieras que atienden a este sector, enumero otros más entre positivos y no positivos.

Esta gráfica es claramente lógica, muestra el segmento atendido que forma parte de estos parámetros interiorizando cuales tienen un mayor peso porcentual:

1. Diversidad de implantar negocios.
2. Rápida apertura de una micro empresa.

3. Mercado.
4. Oferentes de crédito.Pago de impuestos, exentos.
5. Quiebra del negocio.
6. Movilidad del negocio.
7. Negocios familiares.

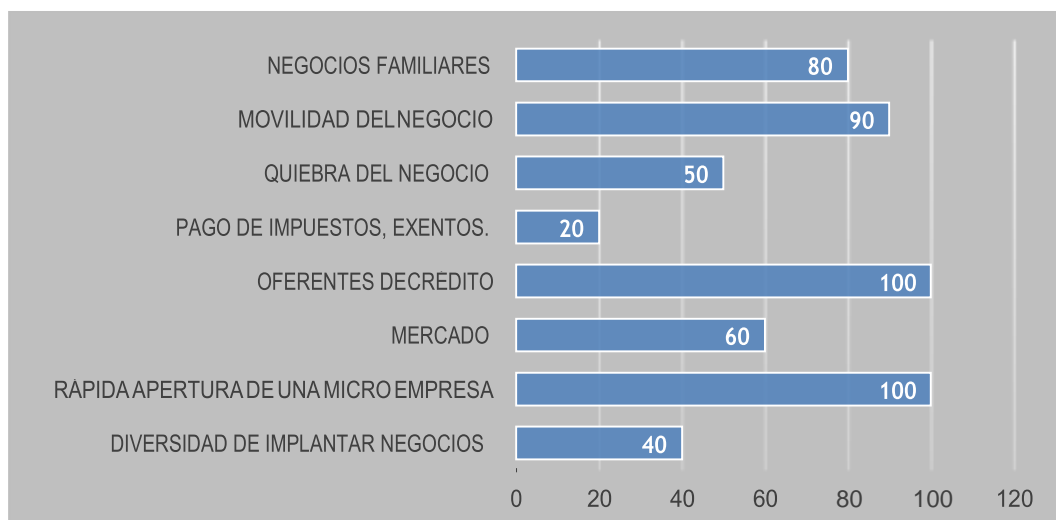


Figura 5. Entornos micro económicos de los emprendimientos

### **Entornos macro económicos de los emprendedores**

En lo que se refiere a los macro entornos referidos a los emprendedores surgen varios puntos en lo que denomina micro finanzas, es decir, son todos los parámetros que el micro empresario no puede manejar, como los mercados a nivel mundial o regulaciones del gobierno de turno, si no hubiese este tipo de restricciones o vetos habría por ejemplo una inyección de capital a la minería artesanal, creando un problema grave al entorno ambiental como económico a un largo plazo.

### **Protección ambiental.**

1. Desastres naturales.
2. Zonas de alto riesgo.



3. Prohibiciones de comercialización.
4. Organización mundial del comercio.

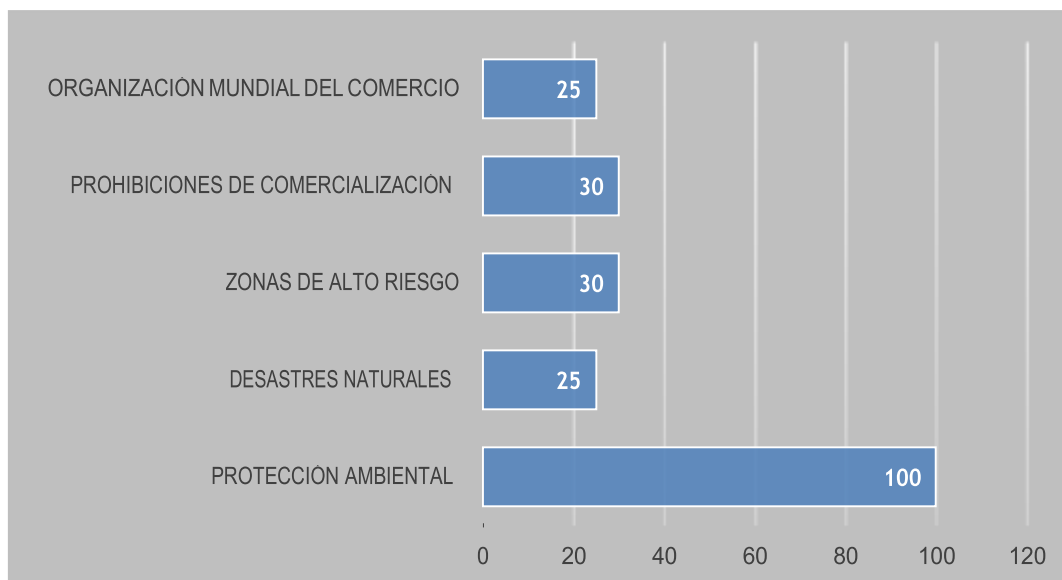


Figura 6. Entornos macro económicos de los emprendimientos

### **Historial crediticio de los micro empresarios**

El puntal del *iceberg*, es el historial de crédito de los clientes, siendo este, un parámetro fundamental en la toma de decisión de una operación de crédito, siendo este, un dato netamente cuantitativo, gracias a este dato objetivo, que en algunos casos también son subjetivos por temas de otros productos financieros, el cliente a base de un apalancamiento financiero, sabría hasta donde y cuando endeudarse, partiendo que el micro empresario supiera o le sea familiar este modelo de análisis, porque la mayor parte de micro empresarios tienen su máxima educación, la primaria.

No es una causa general fracasar por su nivel académico, sin embargo, existen congruentemente varios clientes con escolaridad media que no solo han surgido, en el medio, más bien convirtiéndose de un pequeño micro a en empresa pyme

(pequeña y mediana empresa), con esta conjetura, se puede asumir que si existiese un buen asesoramiento por los servidores financieros que están inmersos en este nicho de mercado, se tiende a establecer cuanto y hasta cuando se podría vincular con operaciones de crédito.

Las gerencias no observan con interés que el cliente o los clientes se sobre endeuden, una definición con muchas repercusiones; como la de otorgar un micro crédito a un cliente que posee 5 operaciones de crédito en diferentes instituciones, si el cliente tiene los medios por su giro de negocio podrá honrar estas obligaciones, tanto así que en muchos casos logran salir de la deuda como mucho sacrificio, al contrario clientes que buscan crédito para pagar los vencidos en otras instituciones, se torna un círculo vicioso con la permisón de los funcionarios que supervisan el negocio, siendo en la mayoría de los casos un resultado negativo para los emprendedores.

### **Cientes con problema de pago de las obligaciones financieras**

Emprendedores que soportan este problema, y que en realidad lo sufren, son repercusiones que mediante esta investigación se avala.

¿cómo un cliente micro empresario, que esta académicamente no preparado, está emprendiendo en un sueño para mejorar su estilo de vida, podría pagar a 5 instituciones financieras distintas cuotas con las tasas de interés más altas del mercado y con el no adecuado asesoramiento de los funcionarios que ofertan este producto financiero?

Se establece que no podrán pagarla, o talvez podrán navegar en una deuda interminable. Por lo tanto, los Bancos, Cooperativas, Fundaciones y ONG; dominan mediante varias estrategias de cobros, coacciones, notificaciones, llamadas telefónicas, entre otras más, en una forma no tradicional la recuperación de esta

cartera vencida, con este resumen se puede proyectar en contexto, que las micro finanzas no necesariamente es un negocio acorde a lo social, además que existe una realidad común entre los clientes de un banco como el público; los inversionistas o el público en general.

Los públicos en general confían en las entidades financieras para que manejen de buena manera sus capitales, por lo tanto, es una función general recuperar esos fondos que se prestaron en este caso a los emprendimientos, bienvenida mente existe Cooperativas, bancos, fundaciones, entre otras, que avizoran aparte de conseguir rentabilidad, buscan un mejoramiento de la calidad de vida de los clientes en otras palabras prestan los fondos de una forma correcta a los micro empresarios.

El punto de esta investigación, es no estigmatizar a la intermediación financiera, todo lo contrario, es mejorar la funcionalidad de las ofertas de crédito, manejando con pinzas el asesoramiento a los micro empresarios, por lo que en realidad confían los emprendedores o pequeños negociantes a los seres humanos que dan a conocer este producto que en un corto plazo, brindan réditos positivos a los clientes, con lo cual pueden saldar otras deudas, mejorar sus viviendas, ampliar su negocio, comprar maquinaria y por qué no, realizar una reunión o fiesta de cualquier índole.

El micro crédito crea gran expectativa a este nicho de mercado, sobre todo a los más pobres, que para diferenciar son personas que carecen en un porcentaje elevado los servicios básicos como energía eléctrica, agua y, o comunicación, estos habitantes son los que en realidad necesitan las micro finanzas para bancarizarlas de una forma adecuada y se evita los problemas de pago.

## **Buró de crédito**

Es un punto álgido para un criterio, si un cliente es sujeto de crédito o no, este instrumento que es utilizado a nivel nacional, como también en el extranjero, genera una expectativa de conocer como es su orden financiero, en tema micro empresa o jurídicamente, custodia sus obligaciones, cuentas de cheques, garantías, historial positivo como no positivo en el sistema financiero local (Equifax, 2017).

Con esta información parte el cuanto y cuando se pueda generar una bancarización a un emprendedor, ofreciendo tres servicios que se encuentra en auge en este negocio con carácter "social", el cual muestra su ordenamiento financiero de forma transparente, para que los entes financieros analicen sus niveles de deuda, revisen en cuantas instituciones financieras cuenta con crédito, en cuantas instituciones financieras cuenta con garantías personales, cuáles son sus picos de endeudamiento, es decir, cual fue el mes y el año que más se endeudaron, información para cotejar su apalancamiento financiero, sus problemas de pagos.

Sus calificaciones en buró de crédito que se sitúan desde la calificación A hasta la E siendo la última, una calificación que deja fuera del alcance de obtener un crédito en una institución financiera, además también implica con esta calificación el no poder obtener un crédito para adquirir hasta un pequeño electrodoméstico en un comercio formal, con esta revisión la institución financiera vende o promociona crédito, así como una cuenta de cheques y otros servicios financieros.

Sin embargo, esta herramienta financiera ha sido utilizada de acuerdo a la conveniencia de los presupuestos de cada organización para entregar una operación de crédito, por poner un ejemplo tácito, si un cliente posee más seis operaciones de crédito, su curva de endeudamiento consta en forma ascendente, se otorga una

séptima operación y el endeudamiento sigue en apogeo, con este ejemplo en lugar de ser de poner un alto en endeudar al cliente, más bien se entregan por su buen historial más operaciones de crédito, son procedimientos que maneja ahora la instituciones financieras, lógicamente por presupuestos claramente sostenibles y necesarios se busca colocar dinero.

Se podrá objetar que este instrumento es necesario, da un punto de referencia para generar un vínculo a largo plazo con un cliente bancarizado o no bancarizado, ahora en el supuesto que un cliente no posee historial de crédito, financieramente hablando, garantías, cuentas corrientes entre otras más, este análisis es más fino y serio, denominado en el argot de la banca como cliente nuevo, manejando datos a ciegas, de cómo se comportara el cliente en una operación de crédito en un plazo propuesto, es una de las falencias comunes de los entes financieros, consiguiendo endeudar a un cliente sin ninguna experiencia crediticia, por lo que formulo otra pregunta.

¿Qué tan social es el micro crédito en el país?

De acá parte algunos de los ejes que hacen permisibles el error en términos sociales de necesitar bancarizar a estos clientes que no han manejado la banca. Adicionalmente esta información extraída cuenta con una debida confidencialidad de la institución financiera que facilito la misma.

### **Sistemas internos de riesgo de las instituciones financieras de micro finanzas**

Los métodos o procedimientos del sistema riesgos de los entes financieros se manejan con probabilidades, por medio de un esquema de variables o parámetros para instaurar un matriz de decisión, que no es nada nuevo, por lo cual da un sentido técnico a la toma decisión, numérica, estadística, matemática.

Los mismos carecen forma mayoritaria de informes cualitativos, que, con esta información enlazan las funciones y responsabilidades del operador o servidor bancario que, mediante un levantamiento de información *in situ* pueda discernir varios parámetros cuantitativos para la toma de una medida aprobatoria o negatoria hacia el cliente o emprendedor.

Se consideran internamente los siguientes parámetros o normas, en la consecución de que un cliente tiene menos, o más riesgo, que no es más que el proceso mediante el cual las instituciones del sistema financiero identifican, miden, controlan, mitigan, monitorean los riesgos inherentes al negocio, con el objeto de definir el perfil de riesgo, el grado de exposición que la institución está dispuesta a asumir en el desarrollo del negocio y los mecanismos de cobertura, para proteger los recursos propios y de terceros que se encuentran bajo su control y administración, enumero los diferentes tipos de riesgos ( Banco Solidario, 2008 ).

1. Riesgo de crédito.
2. Riesgo de mercado
3. Riesgo de tasa de interés
4. Riesgo del tipo de cambio
5. Riesgo de liquidez.
6. Riesgo operativo
7. Riesgo legal
8. Riesgo de reputación.

Revisando cada concepto de estos numerales, se orienta primordialmente al negocio, no se toma en consideración al cliente, los riesgos financieros deberían priorizar al ser humano, mas no al capital financiero, por lo que no perderá liquidez

si se lo realiza para el beneficio de los entes financieros, que es lo normal y lo preestablecido, partiendo de este concepto, los riesgos financieros para los clientes no vendría nada mal, si existiese entidades que lo visualice en contexto, por esta lógica se está concibiendo en demasía la renta, el cobro, la colocación a medida de que los clientes incursionan en la bancarización.

En este negocio se debe contemplar que el riesgo financiero deben estar inmersos todos los involucrados en este negocio, no solo la entidad que arriesga o vende a crédito el capital o el cliente que se proyecta también a recibir una operación de crédito en forma positiva, a una tasa elevada de interés, a patrones crediticios distintos, es por esto conveniente que este negocio, se enfoque efectivamente por su rentabilidad, pero también es importante resaltar que tienen una misión que debería ser de orden social.

De acuerdo a esto, se prioricen cambios paulatinos para otorgar un simple y pequeño micro crédito, para el tendero, abarrotero, panadero, mecánico, entre otros más emprendimientos. Es un objetivo en el cual depende sus ingresos para comprar sus bienes y servicios, existiendo una oportunidad al momento de acceder al crédito para prolongar la superación y continuidad de su micro empresa.

### **Decisiones crediticias internas de las instituciones financieras de micro finanzas**

La decisiones crediticias cuentan con un comité de crédito, con cupos asignados en un orden jerárquico a los colaboradores, en otras palabras existe un funcionario que maneja el 80% la toma de decisión, el remanente de los puntos dependen estrictamente de otros campos en la organización de la IFI'S, sin embargo, las gerencias no avizoran este traspie, por lo que, los asesores u oficiales de crédito, es el personal que toma la decisión en campo sea correcta o no, para recomendar una

operación de crédito ,con la debida y formal aprobación o visto bueno de los filtros correspondientes del departamento de riesgos.

Otro punto para el análisis, está el 20% anterior de los funcionarios que también son los que toman otras decisiones del producto, como salarios, comisiones, presupuestos o las denominadas metas y otras disposiciones de orden general.

La gerencia de las micro finanzas es en particular un desafío por el hecho de que, a diferencia de las bebidas gaseosas y las peluquerías, la mayoría de los micro prestamistas trata de cumplir tanto con objetivos financieros como objetivos sociales (Armendariz,2011, pág. 389).

Con esto agrupando el párrafo, algunos prestamistas o entes financieros únicamente procuran obtener ganancias y simplemente operan en el nicho de mercado de las micro finanzas. A ellos no les interesan las discusiones sobre los objetivos duales, es decir, un objetivo social y de renta, sin embargo, en la zona donde se realizó la investigación existen varias instituciones que ven mucho agrado el tema social, lo que en realidad se demuestra para que se crearon las micro finanzas. (Armendáriz, 2011, pág. 389).

### **Análisis crediticio de las instituciones financieras de micro finanzas**

Este punto renueva la característica de la medición exhaustiva de datos numéricos de la micro empresa, para lo cual se toman datos en valores absolutos, estableciendo si el negocio posee liquidez para afrontar una obligación nueva u otra obligación financiera, existen un sin número de preguntas y de repreguntas desde el funcionario bancario al emprendedor de un crédito, desde una simple pregunta de su núcleo familiar hasta revisar y constatar el inventario en *stock* de la micro empresa.

Dentro de esta inspección existen varios parámetros que se enumera más adelante, el cual, entrega un punto de quiebre de lo que investiga el funcionario



financiero, como la entrega de capital financiero para diferentes destinos, demandado y avalado netamente por su renta o liquidez final, por lo tanto, con este parámetro se empezara a desarrollar el porqué del fracaso de un micro empresario luego de analizar metódicamente y rigurosamente el negocio.

Desde un principio, la lógica de un análisis cuantitativo es conocer el estado financiero en forma micro del negocio, partiendo de su giro de negocio, margen de utilidad, gastos mensuales del negocio como de su hogar, optando por respuestas contundentes, para generar o proponer una operación de crédito, pese a que esta operación es sencilla, surge una información no tan limpia en los dos sujetos que intercambian información, creándose subjetividades de parte del micro empresario como del funcionario bancario, es complicado filtrar quienes evitan dar información veraz, con esta premisa se revisara clientes de la zona antes mencionada que han surgido con un micro crédito, clientes que han quebrado con un micro crédito y clientes también que se han mantenido con un micro crédito.

### **Políticas de crédito**

Las políticas de micro crédito se diferencian de todas las entidades dedicadas a este negocio, algunas IFI'S mantienen políticas de crédito laxas, otros medianamente estrictas y otras se convierten en entes financieros que no desean involucrarse con ese nicho de mercado por el alto riesgo y los costos altos de armar el equipo o talento intelectual de este producto financiero.

Enumero las principales políticas o parámetros internos generales de las cuales se analizará sus pros y contra de cada una.

1. Edad 21-60 (menor edad, mayor edad excepción).

El parámetro en mención restringe de una u otra manera a los micro empresarios

que están empezando su vida de emprendimientos y a otros que están terminando sus emprendimientos luego de su lealtad hacia la institución, esta es una política de crédito enfocada en salvaguardar a los inversionistas y los depósitos del público.

## 2. Negocio en funcionamiento más de 12 meses

El enunciado muestra que los micro empresarios deberían tener más de 12 meses el negocio, si el negocio está funcionando 12 meses, entonces se pudiera otorgar un crédito, no siempre funciona así, por otro lado existen casos que los clientes ocultan el tiempo real de funcionamiento del negocio, aquí entrega una variable cualitativa del funcionario financiero que en algunos casos se omite por la necesidad de cerrar la negociación, claramente estos delicados procesos conllevan a la negociación de dos personas o penosamente existen acuerdos mutuos, que en este negocio es inaceptable y desgraciadamente existen.

## 3. Negocio vetado por el departamento de riesgos por estadísticas de morosidad

El departamento en mención, de una manera macro económica desvincula a los negocios de alta vulneración para que no recaiga en pagos atrasados, por alta oferta, problemas demográficos, negocios específicos que en forma estadística cuentan con alto riesgo.

## 4. No poseer categoría negativa en la central de riesgos

Las calificaciones en la central de riesgos son un termómetro para establecer la voluntad y la capacidad de honrar sus deudas, a la vez surge, que, por un erróneo entendimiento con el cliente en su primera operación, o cuando sus calificaciones estuvieron normales, incurrió en un pago tardío en sus obligaciones.

Es decir, la institución que entrego una operación de crédito de una manera

unilateral repercutirá en el futuro, para que el emprendedor quede relegado de obtener una nueva operación, también existen clientes que utilizan de una manera inapropiada este servicio financiero, sin embargo, esta investigación se enfoca a los micro empresarios que no obtuvieron éxito luego de una operación de crédito con todos los filtros necesarios.

5. Distancias muy alejadas de agencias o sucursales del ente financiero

Las ubicaciones de los emprendimientos, aunque parezca contradictoria muestra que un cliente en una zona rural o sub urbano, paga de mejor manera que el micro empresario de una zona urbana, existen casos inclusive que tienen su negocio a la vuelta de la agencia de la institución financiera y son clientes con problemas de pago, esta política restringe a excelentes clientes, además que por los costos de operación que incurre que un oficial se dirija a una zona rural.

6. Montos de US\$600,00 a US\$3.000,00 sin garante personal que posea casa propia

Los valores a entregar a los micro empresarios relativamente es un punto de inflexión en la toma de decisiones, por temas nuevamente de presupuestos re direccionan a los funcionarios, es decir, a los empleados de a pie que promocionen de una manera agresiva en el día a día hasta conseguir una negociación.

¿Un micro empresario que necesita dinero para su negocio, le atrae una operación de crédito de \$ 3000,00 a 24 meses sin garante?

7. Montos de US\$3.000,00 a US\$10.000,00 con garante personal con o sin casa propia

Esta política tilda de una operación positiva porque el emprendedor tiene un bien propio, en otras palabras, la institución financiera puede otorgar una operación sin

garante, so pena de que el cliente posea una curva de endeudamiento en continuo asenso.

8. Montos de US\$10.000,00 a US\$20.000,00 con garantía real.

Este crédito es relativamente escaso, por lo que la mayoría de los emprendimientos no poseen o no desean colocar sus bienes en garantía, además que las tasas de interés son relativamente altas a comparación de un crédito hipotecario o de consumo, son casos aislados cuando los clientes poseen garantías hipotecarias abiertas a favor de la institución, lo cual se hace más sencillo el proceso.

### **Representación del funcionamiento básico de la operación**

Este bosquejo muestra cómo se maneja el producto de micro empresa para poder despachar una operación de crédito, en temas operativos existen distintos procedimientos para cada institución que tiene los servicios de micro finanzas, sin embargo, la raíz del proceso es la misma para todos los casos, acá se puede observar los movimientos, paso a paso para que generen operaciones de crédito de una manera entendible para el común de los lectores, que inclusive deberían ser micro empresarios.

En la gráfica se muestra un diagrama sencillo, donde se revisa como se prepara un micro crédito de parte de las instituciones de micro finanzas, cabe decir que cada institución de micro finanzas poseen sus propias políticas internas, de riesgos, de operaciones, de la parte comercial, entre otras más, por la experiencia que adquirida Banco Solidario, Banco Guayaquil, e inclusive en Banco Internacional donde labore algún tiempo se logró diseñar la gráfica para que la misma cubra las expectativas del lector en forma clara y rápida.

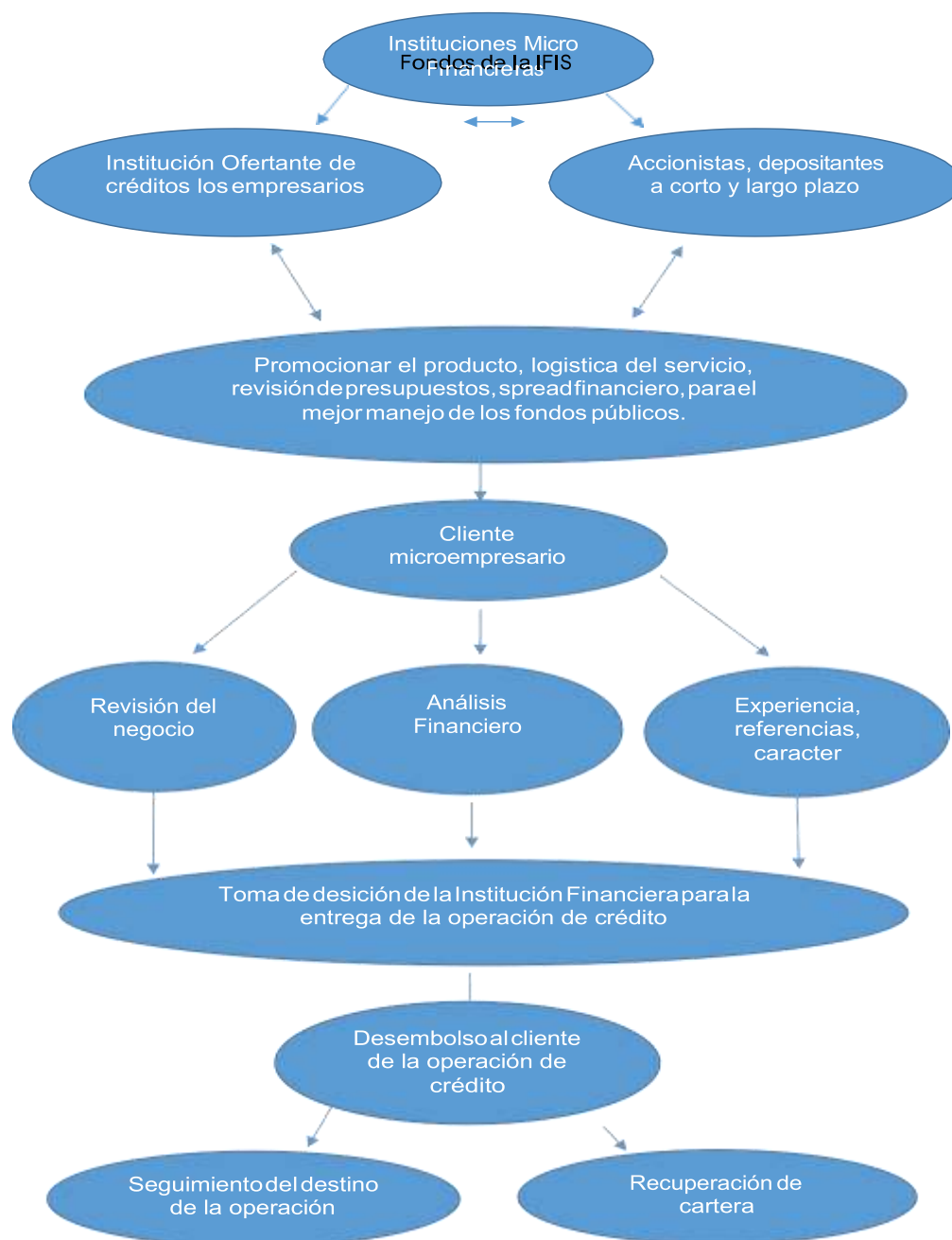


Figura 6. Representación visual de la operación de un micro crédito

### Montos mínimos de operaciones de crédito

Los montos mínimos de crédito es la primera negociación con el emprendedor, el análisis de crédito, su liquidez, son variables exactas para una decisión, claramente en el orden sistemático de levantamiento de información, existe en algunos casos

conflictos de intereses que por la premura del tiempo y las metas o presupuesto de colocación crean ofertas de dinero ágiles de parte del funcionario bancario, no positivamente se avalan operaciones de crédito que en realidad no son necesarios para los negocios y su giro establecido o segmento establecido.

En términos generales, las entidades o instituciones ofertan operaciones de crédito mínimas de US\$ 600,00; en algunas IFI'S estas operaciones mínimas no son rentables a comparación de un crédito de US\$ 5.000,00; con este simple patrón se demuestra que a más de la "inyección económica a individuos que no son bancarizados" es un negocio netamente económico.

Estableciendo un resumen, dichas operaciones de servicios financieros prefieren o inducen a que existan 10 operaciones de US\$ 5.000,00; mas no 33 operaciones de US\$ 1.500,00 ( con un presupuesto o meta de trabajo por US\$ 50.000,00 de colocación mensual ), siendo estas últimas, unas operaciones diversificadas y sobre todo de menor riesgo, sin embargo, son operativamente costosas, que no va de la mano con la banca tradicional, es decir, la banca está en la búsqueda y está logrando operar este servicio de una manera transaccional, por consiguiente es el futuro de las micro finanzas, con algunas discrepancias, en otras palabras el *spread* financiero es el mismo, sin embargo los costos operativos son mayores aminorando la rentabilidad.

### **Plazos de operaciones de crédito**

Los montos de las operaciones de crédito, conllevan a distintos destinos de las operaciones de crédito, existiendo plazos mínimos de 6 meses hasta 48 meses como máximo, por lo general las operaciones a corto plazo se las entrega para capital de trabajo, así como las operaciones para activos fijos se entregan a un plazo que supera

los 12 meses, es lo normal y adecuado de acuerdo a proyecciones financieras, o es lo sanamente justo tanto para el cliente como para el ente financiero.

Lo que acontece en forma general, que, por la necesidad de obtener una operación financiera, que difiere en el destino de los fondos a conseguir, constan casos que los clientes sufren confusión al momento de razonar al endeudarse, por lo que los funcionarios bancarios entregan un información simple al cliente, mas no información importante como la tasa de interés es nominal o efectiva, el plazo largo que genera más intereses, si necesita para su giro de negocio o capital de trabajo máximo a 12 meses, entre otras más, este punto que se analiza, da como un resultado al tiempo o el sacrificio del día a día de los emprendedores para cubrir esta operación si se otorga a un plazo que no es el óptimo.

Por citar una comparación; en una operación de crédito para capital de trabajo de una pequeña tienda de abarrotes recibe US\$600,00 a 12 meses, si existiese alguna quiebra en su negocio o hay temas de macro entornos, un desastre natural, una enfermedad familiar entre otras más.

Esta operación significaría un problema para el micro empresario, pero iría cubriendo paulatinamente el crédito con vicisitudes, al ser esta, una operación de crédito irrelevante, al no tener garantías personales, o garantías reales, puede salir de este inconveniente financiero, que claramente la entidad financiera se manejó con la debida prudencia y normalidad de riesgo al cliente, caso distinto seria, que el ente financiero por diferentes condicionamientos internos, sea por presupuestos, comisiones y más grave aún, por cuidar un puesto de trabajo, haya generado una operación para el mismo cliente por US\$ 6.000,00 a 12 meses, con el mismo precedente anterior, este caso en particular el cliente no tiene ninguna falta en recibir

esta operación de crédito, con las debidas excepciones.

Es netamente el proceso el no adecuado, en términos conclusos termina con la vida crediticia de ese cliente al otorgar dinero a la persona que no necesita. En otras palabras, si el cliente mantuvo problemas de pago por una operación de crédito por US\$ 600,00; perceptivamente las condiciones de respuesta por una operación de US\$ 6.000,00 serían negativas.

### **Actividades de los micro emprendedores**

Los emprendedores en su inicio son gente común, de estratos sociales medios, bajos, en el argot popular, en si las actividades de estos grandes seres humanos se diversifican en ámbitos de servicios, producción, comercialización de diferentes bienes y servicios.

El micro empresario buscan alternativas de ingresos, por la falta de educación, falta de empleo en zonas periféricas a las grandes ciudades, estas actividades sirven de alternativas únicas para un mejor vivir, las actividades micro empresariales están ubicadas en los países en vías de desarrollo y en los suburbios, zonas céntricas de las grandes capitales o ciudades iconos de países del mundo, en un concepto particular, en una visita personal en la zona central de los Ángeles California, Estados Unidos de América.

Sucede situaciones de la operatividad de los negocios sobre todo de ropa, artículos de limpieza, perfumería, comida ambulante, es una de las actividades más amplias es esta zona, siendo el estado de California una de las 4 economías más grandes del mundo, contradicción, no, es el mercado anglosajón que se dispersa por distinta actividad que tengan los residentes de este estado.

La micro empresa concebida de una manera sensata, adecuada, no solo ayuda a



los emprendedores, amplía el conjunto económico de un estado, con esta forma de hacer negocios se concibe una inclusión financiera del ciudadano o residente americano, como también del inmigrante no legal que busca alternativas de crecimiento económico, aunque legalmente no permiten el funcionamiento por temas migratorios.

En un análisis profundo la Ciudad de los Ángeles, es una ciudad cosmopolita que recibe a inmigrantes de todo el mundo, siendo los más conocidos, los ciudadanos de México, El Salvador, Honduras donde el fuerte laboral son las micro empresas, en una zona llamada como "Callejones". Se deslumbra que los emprendimientos funcionan en toda clase de economía, sin embargo, se tilda en seres humanos de estratos sociales medios y bajos en ubicaciones centrales sobre todo de esta ciudad.

### **Micro empresarios en crecimiento**

Una de las diferencias más importantes del micro crédito es que se refiere específicamente a prestamos pequeños, en cambio las micro finanzas es el termino amplio de los servicios financieros que pueden acceder los emprendedores.

Estas visiones audaces de los micro empresarios han impulsado esta tendencia hasta ahora, y se necesitan ideas claras y sólidas para llevar esta corriente hacia al frente, destinar a 175 millones de persona operaciones de crédito es impresionante, sin embargo, esto es solo una minoría de las personas que carecen de acceso a servicios financieros eficientes y confiables a tasas de interés que les permita pagar (Armendáriz, 2011, pág. 42).

El sistema se fundamenta básicamente en la información consolidada a nivel nacional de todas las operaciones activas y pasivas, que reporta el sistema financiero

nacional al Banco Central del Ecuador, tanto en volumen, tasa de interés efectiva y periodicidad o plazo, al igual que otros países, las tasas activas dependen del riesgo crediticio que enfrentan las instituciones financieras, debido a factores como la cultura de pago, las condiciones macroeconómicas del país, medidas de política económica.

Las tasas pasivas dependen a su vez las tasas activas, de los costos de operación del sistema financiero y de las necesidades de fondeo de las mismas (Reporte Monetario, 2015).

La eficiencia de la literatura de las micro finanzas ha evolucionado considerablemente, se propone dos indicadores, gastos administrativos para las carteras promedio y rendimientos para las carteras promedio, el modo en que se define la eficiencia y se construyen los coeficientes de eficiencia tiene una implicancia directa sobre la medición del desempeño de las instituciones de micro finanzas.

La Superintendencia de Bancos del Ecuador cumple la misión de velar por la seguridad, estabilidad transparencia y solidez de los sistemas financieros, mediante un eficiente y eficaz proceso de regulación, una supervisión transparente para proteger los intereses del público y contribuir al fortalecimiento del sistema económico, social, solidario y sostenible.

Actualmente mantiene activos dos programas de educación financiera " Finanzas seguras- tranquilidad futura" dirigido a jóvenes y adultos y "Aprendiendo finanzas para alcanzar tus metas" dirigido a niños. Con esto se observa que la SB es un ente del estado dinámico para mejorar las finanzas ecuatorianas (El Tiempo, 2015).

Las Cooperativas y Asociaciones de la Economía Popular y Solidaria se encuentran supervisadas y controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, SEPS, este organismo público, que es parte de la Función de Transparencia y Control Social, iniciando su actividad el 5 de junio del 2012, el objetivo principal es de contribuir el buen vivir de sus integrantes y la comunidad en general.

Entre las atribuciones que la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y El Código Orgánico Monetario y Financiero otorgan a la SEPS, respecto de las organizaciones del sector están la de controlar y supervisar las actividades económicas y sociales de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de manera permanente (El Tiempo, 2015).

#### **Avance de las micro finanzas ecuatorianas**

A partir de la última década, se ha caracterizado por tener un fuerte desarrollo de las micro finanzas, se promulga mucha diversidad en la forma legal de los principales actores del sector, que incluyen cuatro Bancos e instituciones financieras no bancarias, 15 Organizaciones no Gubernamental (ONG) , 40 Cooperativas de ahorro y crédito (COAC) reguladas (IFR) y 300 Cooperativas de ahorros y crédito (COAC) no reguladas, tanto por la Súper Intendencia de Bancos ( SB) como la Súper Intendencia de Economía Solidaria (SEPS), estableciendo claramente que estos datos están ascendiendo día tras día, aseverando la idea que existe mercado en Ecuador, y colocando o se apertura Cooperativas de ahorro y crédito como si fuesen tiendas de barrio.

Teniendo una cartera aproximada de 1600 MM USD, al presente el sector de emprendimiento atiende a 750.000 personas, que a su vez por el modelo de

dolarización se ha visto favorecida además que, por el fondeo internacional de diversas firmas se ha logrado que se sigan formando las entidades antes mencionado, sin olvidar el aporte de los clientes al confiar sus depósitos a plazo o a la vista en dichos Bancos y Cooperativas (Balkenhol, 2011, pág. 240).

No existen criterios unificados a nivel internacional para definir una micro empresa, cada país utiliza su propios criterios cuantitativos y cualitativos para definirla, entre los términos cuantitativos se hace referencia al número de trabajadores, al valor de las ventas, activos totales y en algunos casos el sector económico donde se encuentran. Las micro empresas ecuatorianas se categorizan por tener de 1 a 9 trabajadores, da cuenta de empresas pequeñas en relación a las demás y su desarrollo está asociado a factores que no necesariamente están condicionados por su tamaño.

Los datos del último censo del 2010, evidencian que el 95% de los establecimientos económicos son micro empresas y se encuentran concentrados en las regiones geográficas más pobladas del país (sierra 53% y Costa 42,1%) predominantemente en las provincias del Guayas y Pichincha con el 45,65% seguidas por la provincia del Azuay con 7,06%, Manabí con el 6,5% y Tungurahua con el 4,92% del total de establecimientos existentes en Ecuador (Red Financiera Rural, 2013. pág. 8).

La bancarización de este segmento es su prioridad fundamental de las instituciones financieras, y al ser este, un negocio de servicios financieros muy rentable, busca identificar que otro servicio financiero necesita el cliente para conciliar la relación a un largo plazo, por lo cual la deserción descendería de los mismos, en los actuales días para tomar un ejemplo claro, toda de operación

crediticia tiene que ir atado a un seguro de accidentes que cubre un porcentaje importante de la deuda si hubiese en un escenario no positivo.

En particularidad se busca vincular a los siguientes productos financieros:

- Cuentas de ahorros.
- Cuentas corrientes.
- Tarjeta de crédito y débito.
- Inversiones.

Sin embargo, al ser estos, instrumentos que la banca en un inicio se lo hacía tedioso, en primera instancia tuvo un rebote de los clientes, claro está que las IMF buscan impregnar estos servicios para que el cliente se eduque en un puntal de las finanzas que es el ahorro, tomando como producto principal los depósitos a la vista conocido como las cuentas de ahorro. En la figura consta el total en general de todas las IFI'S que se dedica en forma particular a las micro finanzas que al ser un producto netamente para emprendimientos, las Cooperativas llevan el primer lugar en atención.

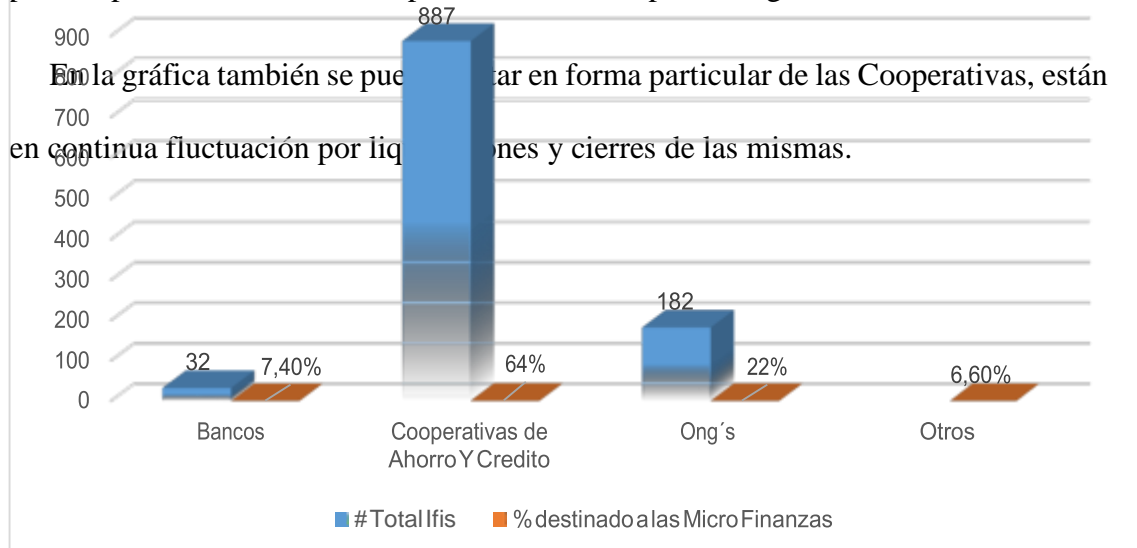


Figura 7. Crecimiento del segmento de micro empresa

Fuente: SB; SEPS; ABPE

### **Inclusión en el mercado financiero**

El mundo de las micro finanzas es relativamente extenso, parte de la segmentación que hizo la entidad competente de las tasas de interés y prestar de acuerdo a datos cuantitativos como cualitativos del cliente. En la actualidad se cuenta con un número grande de profesionales dedicados a este negocio con visión social, cabe resaltar que todas la IFR como las IFNR no son especializadas en esta labor de prestar dinero a los emprendedores.

El generar negocios con micro empresarios se ha convertido rentable puesto que son los clientes que necesitan de manera rápida dinero, para crecer en su productividad y mejorar su estilo de vida. Se cuenta positivamente con varios casos que entes financieros, Bancos, Cooperativas de ahorro y crédito, fundaciones, ONG dedicadas a este negocio que por supuesto lo realizan de una manera sostenida y premeditada.

En contra propuesta existen en algunos casos que ejecutivos financieros colocan dinero o realizan créditos a emprendedores que no lo necesitan, facilitando a los clientes el dinero que, por deficiencias en el análisis personal o numérico primordialmente, llegan a un punto de trabajar en su micro empresa para cancelar las cuotas de los créditos a las entidades financieras que mantienen vigentes, por consiguiente, los clientes entablan problemas de cobranzas, trámites judiciales. Seguidamente no le permitirá nuevamente solicitar un crédito en un largo tiempo, perdiendo así el verdadero propósito de las instituciones financieras de dar servicios y asesoramiento.

### **Bancarización**

Este procedimiento da lugar en las micro finanzas a lograr introducir a las personas que no cuentan con servicios financieros formales, sea esto una cuenta de

ahorros, un pequeño crédito, una póliza de acumulación entre las más básicas, constan luego otros servicios más como tarjeta de crédito, tarjeta de débito, una cuenta corriente y más servicios financieros que posee cada cliente en términos cuantificables, pero la visión es el índice de morosidad de la cartera de micro crédito, que va de la mano estrictamente con la bancarización.

Según Ruiz en su conclusión sobre la bancarización en Latinoamérica:

La idea que debe regir el proceso incentivador debe ser que, en todo caso, no hay perdedores en la bancarización. No solo los Bancos ganan debido al incremento del balance y la diversificación, sino que también gana la clientela: se debe incidir sobre las ventajas que para los clientes tendría el acceso a una oferta mayor de servicios y a mejores precios que los que obtienen del sistema financiero informal o usando medios de pago no bancarios (Ruiz, 2016).

Sin embargo, se debe tener algo claro en la bancarización, no se puede bancarizar por bancarizar, es decir, por dejar la informalidad, por los abusos no bancarios, tampoco las IFI'S no deberían a un mismo cliente venderle todos los servicios. En otras palabras, que la "cacería de clientes" no la hacen una sola entidad financiera y por bancarizar no tienda a saturar de servicios a los clientes.

### **Demanda y ofertas crediticias**

En el último trimestre de 2018 mediante un estudio de encuesta a 178 personas económicamente activa del Banco Central del Ecuador se analiza la oferta y demanda del crédito en forma general.

Durante el segundo trimestre de 2018 en tema de oferta de crédito, los Bancos y las Mutualistas fueron menos restrictivos en el otorgamiento de créditos de vivienda y micro créditos, dado que el saldo entre los Bancos menos y más restrictivos fue

positivo. Para los segmentos productivo y de consumo el saldo fue nulo (Banco Central del Ecuador, 2018).

Con el mismo método las Cooperativas de ahorro y crédito fueron menos restrictivas en el otorgamiento de los créditos de vivienda, micro crédito y de consumo, y mientras el segmento de créditos productivos fue nulo.

También por el tema de demanda de crédito, los Bancos y Mutualistas, luego de experimentar un debilitamiento de la demanda en los segmentos de crédito, productivo y de vivienda, los Bancos percibieron que, en el segundo trimestre de 2018, la demanda de los créditos de los cuatro segmentos analizados se fortaleció, en especial los de vivienda.

En el mismo segundo trimestre del año en curso, las Cooperativas señalaron un fortalecimiento de la demanda de crédito en todos los segmentos analizados, es decir, durante abril y junio de 2018, ampliaron las solicitudes realizadas a las entidades financieras para la concesión de estos tipos de crédito. (Banco Central del Ecuador, 2018).

### **Riesgo crediticio**

El riesgo en general es sinónimo de inseguridad, el riesgo crediticio es el potencial recurso que imprime una IFI'S al entregar un capital financiero previamente establecido, es decir, de alguna forma predicen el futuro, teniendo los principales factores de riesgo en las instituciones financieras, se analizan cada sector, cada cliente, cada empresa de forma particular para no tener resultados similares o en forma general.



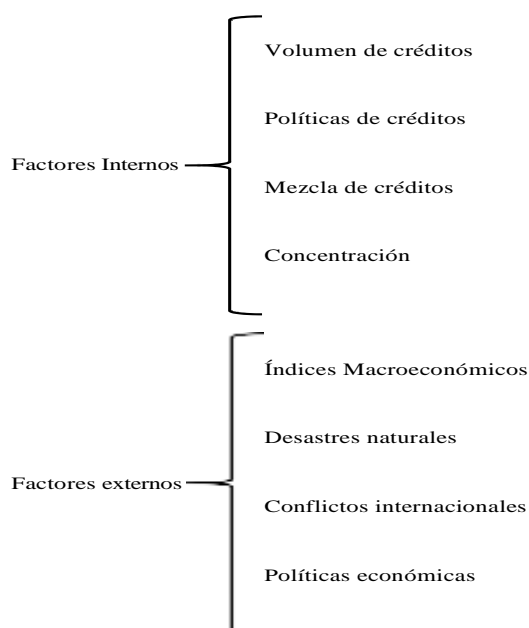


Figura 8. Factores internos como externos de los riesgos crediticios

### **Consecuencias**

Las consecuencias de entregar operaciones de crédito dan fruto aun problema de orden objetivo como contradictorio de los entes financieros que abocan este tema, las IFI'S utilizan los fondos del público para optar por entregar a clientes, que tienen voluntad de pago, una fuente de repago adecuada y otras variables más.

Existiendo dos consecuencias, positivas o negativas, las positivas dan como referencia que la operación de crédito, no se pierde o se extingue, regresa con un margen de intermediación financiera hacia la institución que lo presto, ese es el negocio en sí, en lo que refiere a las micro finanzas, sin embargo, si es lo contrario, esa consecuencia es distinta y es, en forma negativa, el cliente se pierde, no cancele, se "riega" el dinero y la IFI'S envía al gasto esas deudas que no se cumplieron.

### **Corresponsabilidades**

Este tema de la banca no es de mucha importancia, si el cliente no paga, no es un cliente bueno, es decir, las IFI'S no es el causante de los problemas financieros del

cliente luego de entregar la operación de crédito, desde un punto de vista pragmático, los dos involucrados en este negocio son corresponsables de lo que vendrá a futuro.

Si un cliente tiene problemas en su estructura para cancelar una operación de crédito, existe una responsabilidad particular, sea por cualquiera razón. Sin embargo, en esencia. Cómo consiguió la operación de crédito, quien se la dio, que tiende a responsabilidades compartidas del ente financiero.

Esto no sucede así, el cliente es el responsable del 100% del crédito y la, o las, IFI'S tiene sus garantías, tienen documentación firmada o el conocido pagare que lo compromete más a ser el único responsable de la operación de crédito.

Es decir, planteando de una visión sustancial, si el cliente sufre una enfermedad catastrófica y no le permite trabajar para cancelar la deuda, a la IFI'S no le interesa eso, solo le interesa que regrese el dinero, pase lo que pasa, eso sí, con sus respectivos intereses. Terminando este análisis, debe haber una corresponsabilidad, sin embargo, las ocultan con seguros de vida o seguros de crédito. Las IFI'S no va hacer corresponsable de un crédito mal entregado por un funcionario financiero lo cual suma un porcentaje a la investigación, del porque fracasan los micro empresarios luego de obtener un micro crédito.

## Capítulo IV.

### Estudio de caso y triangulación teórica

#### Análisis cualitativo

De los casos investigados se expondrá de forma fundamental los datos que permitan acceder a una suposición de que los clientes con problemas financieros pueden acceder a micro créditos, necesariamente existe una problemática al inicio de una operación de crédito, teniendo varios condicionales de la información recogida, así también se coloca casos donde fueron exitosos, para hacer una comparación de manera conceptual. Cada caso es un mundo distinto donde existirán gran variedad de parámetros, se colocará los más importantes de acuerdo a las entrevistas realizadas *in situ* en campo, en el negocio del cliente, como en el domicilio.

La metodología de la investigación, constituye una fuente ilimitada de conocimientos; el sujeto reflexiona y a la vez disiente o afirma el punto de la investigación, creciendo en la parte conceptual en contexto con la realidad que se vive, la calidad, y desde el punto de vista objetivo, una investigación académica es medible de acuerdo a criterios de validez y fiabilidad de las deducciones en el tema cualitativo a ser tan amplio este procedimiento, se obtiene una favorecida información referente al tema pactado.

El diseño de caso se refiera a cinco componentes importantes que se coloca a continuación.

- Las preguntas de investigación.
- Las proposiciones teóricas.
- La unidad de análisis.
- Las vinculaciones lógicas, triangulaciones, matrices cualitativas.

Y lo más sustancial, los criterios de interpretación de datos que, por medio de los estudios de casos múltiples, lo que se busca es afinar la investigación propuesta, es decir mientras más comparaciones, más información, se tiene resultados con mejores acercamientos a la realidad, (Martínez, 2006).

En términos pragmáticos la triangulación cualitativa, busca escarbar toda la información de los casos y llegar a una matriz que avale lo extraído por la literatura, a la práctica del tema y que debe llegar a ser una simbiosis con lo que entregue el experto, toda la información debe correlacionarse, aunque lógicamente existen contradicciones, en un porcentaje alto se paraleliza la averiguación y se tiene la tesis propuesta.

### **Caso 1**

La cliente en mención de sexo femenino de 53 años de edad, estado civil unión libre, dedicada a la producción y comercio de animales menores; en términos generales mencionó que le han ofrecido créditos en más de cuatro instituciones financieras actualmente, ( la promoción es continua y permanente más aun cuando es un buen cliente), lo cual antes no se ofertaba, por lo que el cliente no era bancarizado, es decir, ningún banco acoge ese riesgo de prestar dinero a clientes sin historial, clara mente existe discriminación, sin embargo, una vez que el cliente posea ese historial, se hace apetecido por otras entidades financieras como se menciona anteriormente ( Apéndice A ).

La cliente del caso investigado lo asesoraron de buena forma la primera operación de crédito que mantuvo hace más de ocho años, dando pautas que existió una educación financiera leve, o indujeron una proyección financiera no en detalle, pero que positivamente dio resultados , a la vez su primer crédito obtuvo un

desembolso de US\$ 600,00; gracias a una cauta, sana y transparente investigación financiera de parte del ente que la financió, aunque se dio a entender, que el dinero no fue el 100% para el cliente, como se dan en la mayoría de las operaciones de micro crédito.

Sin embargo, asumieron el riesgo inyectando un mínimo de capital, teniendo una reciprocidad en los pagos de manera normal, por lo cual se ha ido generando más operaciones de crédito de parte de otras instituciones, respondiendo favorablemente en los pagos, obviamente con algunos retrasos mínimos, en este periodo posee una sola operación de crédito, aglomerando todas sus operaciones en una sola , con este caso se puede observar que la cliente va generando orden desde un principio siempre y cuando la IFI'S realice una operación de crédito congruente hacia el mismo. Al día de hoy el cliente cuenta con un estado financiero sano y sobre todo tiene el control de sus finanzas.

## **Caso 2**

Este caso recae en una persona de sexo femenino, edad 20 años, dedicada al comercio de animales menores y otros ingresos por giros del exterior, este caso es particular, es la hija de la cliente, que se enfoca la entrevista, en los actuales momentos promocionaron tres entidades financieras operaciones de crédito, comentándonos que ofrecen o prestan al 3% ( el cliente asume que el interés es poco, sin embargo, no le comentan que es mensual y no anual) por temas pasados de su madre, no ha optado por aceptar un crédito ( Apéndice 2 ).

Sus ingresos provienen para su mantención por remesas del exterior de su padre en los Estados Unidos de América, los años 2009- 2010 donde la madre de la cliente de sexo femenino, edad entre los 45 años actualmente; la entrevistada supo

responder, que la madre por situaciones de sobre endeudamiento realizo un viaje al exterior de manera informal para buscar medios para satisfacer necesidades primarias y secundarias, así también lograr cancelar las obligaciones financieras pendientes, la hija menciona que la cliente supuestamente, empezó a generar actividad crediticio desde el 2010, ampliando sus enfoques para generar más emprendimiento, lastimosamente llego a un punto de saturarse en las operaciones de crédito, luego de su fracaso financiero, las instituciones realizaron visitas enérgicas de cobros con amenazas como “ *le vamos a quitar la casa*” las cuales dichas amenazas son improcedentes por lo que la mayoría de créditos son con firmas de garantías y muchos de los casos son sin garantes personales.

Recayendo el peso en ámbito moral y psicológico por el no pago de la operación de crédito, en ningún momento han optado por realizar una reestructuración viable, que siendo esta una alternativa para que puedan acceder y reestablecer a llegar nuevamente a ser sujeto de crédito “solo me piden que pague o que abone todo lo que debe” comenta la hija de la Sra.

En este momento no está laborando la hija con ninguna IFI’S, está concentrada en solucionar el problema que heredó de su madre, por otro lado, la pregunta #9 a que destino las operaciones y porque se atrasó, comenta que ese dinero los destino para el pago a la persona que la trasportaría ilegalmente a el exterior. Acá surge un supuesto, ¿La IFI’S sabía que era para el pago a un “coyote” llamado coloquialmente? Por lo que las operaciones de crédito para el giro de negocio que manejaba la cliente, no alcanzaría a un máximo de US\$ 2.000,00; es decir, posiblemente bajo una lógica percepción, sobre endeudaron al cliente.

Este caso es lamentable, la IFI’S cumplió con entregar el dinero al cliente, sin

embargo, la Sra. esta pérdida desde algún tiempo en Centro América del Sur o en los Estados Unidos Mexicanos, sin tener noticia de ella, con valentía y autoridad los funcionarios financieros piden a la Srta. de 20 años que pague las obligaciones, con o sin conocer el problema familiar, acá una problemática que se acrecienta y a nadie interesa.

### **Caso 3**

De sexo femenino, 34 años de edad, dedicada al negocio de ropa en general, actualmente comenta que ha recibido propuestas de crédito de alrededor de cuatro IFI'S, a la cliente entregaron una explicación coherente de una operación de crédito, tasas de intereses, una inspección de la parte del funcionario bancario amplia, detallada con preguntas y repreguntas, además, comenta que una cooperativa de ahorro y crédito le otorgo US\$ 20.000,00 sin garantía personal, esta IFI'S fue donde más sencillo consiguió el servicio financiero ( acá una forma de sobreendeudamiento a un largo plazo ).

También informa que el dinero de las operaciones que obtuvo de las entidades financieras fueron destinadas para cancelar el viaje de su esposo al exterior de forma ilegal, que en diversas formas al comienzo, *"fue duro cancelar las cuotas, por esos años su esposo no ganaba mucho dinero y su negocio recién estaba en pie"* se puede decir que el cliente sabía que no iba a destinar el dinero el 100% al negocio, y a base de un excelente análisis financiero de manera cualitativa, no, en forma prioritaria en un análisis cuantitativo, generó una buena dinámica de colocación ( Apéndice C ).

La cliente pudo obtener un crédito utilitario sin caer en el sobreendeudamiento, hubieron casos de atrasos esporádicos por razones ajenas al negocio como enfermedades, calamidades domesticas; es decir, el cliente en mención no ha tenido

problema en ámbitos financieros por su logro en una maduración financiera, emprendiendo con créditos de poca cantidad, que hasta hoy, por la agresiva promoción les dice no a los entes financieros, existiendo una corresponsabilidad en orden positivo entre oferente y servidor.

#### **Caso 4**

Cliente posee o se dedica al comercio de hortalizas de forma ambulante en los mercados de la zona oriental del Azuay, cuenta 40 años de edad, de sexo femenino, en la actualidad no le ofrecen operaciones de crédito, años atrás informó que tenía permanentes visitas de diferentes Bancos, de Cooperativas de ahorro y crédito, en esos tiempos las IFI'S brindaban un servicio fácil en la entrega crédito, el caso en mención existe un buen inicio de orden financiero de parte de la cliente, cancelando sus cuotas paulatinamente y al día, luego de esto, visitaron consecuentemente más entes financieros para entregarle u ofrecerle crédito de una manera ágil, rápida, sin mucha documentación hasta evitando inspecciones de su negocio, lo cual se observa eficiencia en el desempeño de la IFI'S; y los bien llamados, proyecciones de presupuestos de colocación ( Apéndice D ).

En consecuencia, de la abrupta consolidación de operaciones de crédito al mismo cliente, llegando a tener más cinco operaciones de crédito, tendiente a un punto de quiebre de no honrar las obligaciones de crédito, seguidamente las notificaciones prejudiciales, demandas, amenazas, entre otras más, la ignorancia financiera de este caso en particular crea problemas, que a fin de cuentas debería ser responsabilidad de las IFI'S, al ser estas las que tienen el "sartén por el mango, de a quien entregar, y a quien no. Luego de esto, se llega a estigmatizar al cliente dejándolo al margen de una nueva operación de micro crédito o del servicio financiero general, siendo



olvidada para la IFI'S por ser una cliente que no ha cumplido con sus obligaciones de crédito, claramente una contradicción del fin de los entes financieros, "el banco te presta el paraguas cuando hace sol, pero te lo quita cuando llueve "

### **Caso 5**

Cliente de sexo femenino, 40 años de edad, viuda de estado civil, dedicada al comercio de pinturas automotrices y en general, en los momentos actuales le han ofrecido más de tres entidades financieras, años atrás a la cliente conjuntamente con su esposo, hoy fallecido, los asesoraron de manera pragmática lo cual dio como resultado un negocio en acenso y productivo, sus finanzas se definieron por el resultado de un orden en su negocio, por un buen asesoramiento de los funcionarios financieros que existe en la mayoría de entidades que se dedican a este mundo micro financiero.

El cliente a raíz del fallecimiento de su esposo, que fue el que manejo el negocio, hubo problemas al entablar un acuerdo de pagos con entes financieros, manipulando de manera intransigente el gran inconveniente que venía luego de este fatal momento, la cliente comenta, que no se acercaron a establecer algún tipo de ayuda aunque sea moral, sin embargo, para obtener las firmas en solicitudes, pagares no tardaban en llegar, este caso de alguna forma es exitoso, crear comparaciones con los casos antes descritos aunque es distinta problemática pero esto sucede con la banca cuando un cliente pierde algo que les falta a ellos ( Apéndice E ).

Cerrando este caso, este cliente se encuentra estable en el ámbito laboral y micro empresarial, luego de este suceso lo que interesa es que si las IFI's apoyan de manera "social" mas no económica, sin embargo, es un tema de rentabilidad y capitalismo puro enlazando notablemente con un *merchandising* abrumador para los

emprendedores que suplen con tan buen producto, que solucionara el problema de falta de dinero.

En síntesis, se realiza una recopilación de los supuestos más importantes en la toma de decisión de aceptar un crédito y en ofrecer una operación de crédito.

Dentro de todos los casos de estudio presento un mapa o un diagrama en resumen para establecer la problemática de una operación entregada de forma no positiva, deseo resaltar que la Banca y Cooperativas no son iniciadores del problema, penosamente no inducen al colaborador o a la dirección que fomente un análisis congruente con la realidad económica y sustentada de cada micro empresario que va de la mano con la coyuntura económica que vive el país.

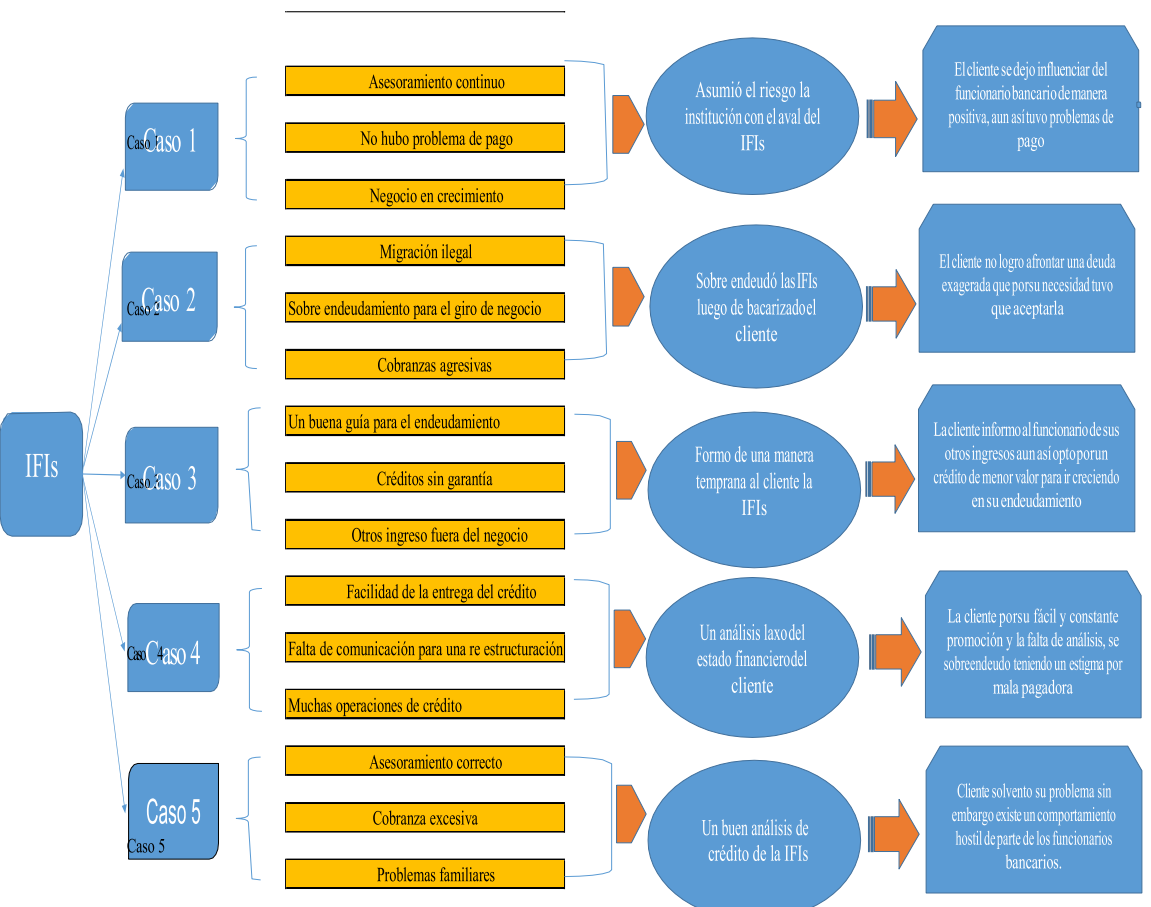


Figura 9. Mapa conceptual resumen de casos

### Función de una institución financiera

La institución financiera es parte de la solución en un 99% para el generar este tipo de préstamos, así sea a una exagerada tasa de interés, sin embargo, si se tuviera un proyecto que no sobre endeude o coloquen crédito de una manera ofensiva, que más bien genere una rentabilidad sana a los micro empresarios, para que los mismos giren sus negocios de manera adecuada y todo el capital del público regrese a la IFI'S que concedió el servicio financiero.

Se genera un círculo virtuoso, que es el fin de los negocios de esta índole, el conocido "ganar, ganar"; cómo muestro en la siguiente gráfica donde todo gira en función de la rentabilidad, inversionistas, público en general, venden su dinero o en otros términos el IFI'S compra su dinero a una tasa de interés, luego la IFI'S coloca o vende esos fondos al emprendedor y el mismo los devuelve con renta o interés a la misma.



Figura 10. Función de una institución financiera

### **Triangulación teórica**

Mediante un proceso de levantamiento teórico bajo el uso múltiple de perspectivas en relación con el mismo tema que son los problemas o fracasos financieros de los emprendedores luego de la obtención de una operación de crédito destinado a este segmento.

Según Arias:

La triangulación teórica es un elemento que pocos investigadores manejan y llegan a alcanzar. Por lo general, un pequeño grupo de hipótesis guía el

estudio y los datos obtenidos nacen no solo con esas dimensiones, sino que pueden parecer con valor, en materiales de aproximación empírica con múltiples perspectivas e interpretaciones en mente (Arias, 1999).

Se cuenta con literatura enfocada a este tema, dejando al margen los buenos conceptos que existen, que generalizan a las micro finanzas, sin embargo, este trabajo avizora esta problemática, como un llamado de atención a los entes que destinan recursos financieros a este cliente de alto riesgo, partiendo de este, se observa que, en teoría existen más oportunidades que debilidades, enfocando las falencias, en términos de teoría pura.

Se extrajo que los clientes cuentan con un cambio de su estilo de vida luego de la obtención de este crédito, sin embargo, solamente se o puede observar un cambio positivo y el negativo aparentemente se lo minimiza. Aun así, existen autores que apuntan hacia las IFI'S como grandes monopolios legales que se vanaglorian por crear créditos a unas altísimas tasas de intereses y obtener rentabilidad.

En forma positiva la literatura concuerda, que en verdad coexisten otras entidades financieras que lucran con créditos bien analizados, colocados a clientes de este segmento, dando una pauta del porque estos entes financieros no se involucran en generar más publicidad referente a este tema, y sí, es un excelente negocio por el tema de riesgo y tasa e incluso en otros países de la región el sistema financiero no posee techos de interés a este segmentos haciendo inimaginable la rentabilidad bajo mi percepción financiero.

En términos de variables de experticia, entreviste al Econ. Roberto Machuca Coello, Ex - Decano de Economía en la Universidad del Azuay, Ex - Catedrático en la Universidad de Cuenca, Profesor de diversas maestrías en las Universidades antes mencionadas y en la Universidad Politécnica Salesiana, así como Master y PhD en

Universidades extranjeras, es funcionario de alto nivel en la Banca Nacional e Internacional.

Se relacionó preguntas con respecto a la investigación en frío, que sean intempestivas concerniente al tema, aludiendo en primera instancia, que existe una corresponsabilidad de los entes financieros en referencia al sobre endeudamiento de los emprendedores, es decir, aunque fuese "obvio" las IFI'S son causantes de las malas decisiones de los emprendedores, pero, por la carencia de una educación financiera, que se lo debería entregar también el sector público, caen en desprestigios financieros enormes que comprometen su futuro crediticio.

Lógicamente al cliente no se le obliga a endeudarse, simplemente se oferta este producto como cualquier IFI'S del mundo. En positivo, este segmento crea oportunidades de ascenso a los pequeños productores, comerciantes, entre otros más, que, si se inyecta de manera mesurada y positiva, estos clientes crecen y generan empleo a un mediano y largo plazo. Un punto fundamental donde se resalta este criterio es en la educación financiera, que debe ser transmitida a los emprendedores que, por su falta de educación relacionada a la parte financiera, tienden a imaginarse lo que lograrían con un crédito, sin establecer riesgos, o desavenencias, que encontrarán en el camino, ahí debe actuar con cordura las IFI'S que avala esa pequeña, pero gran operación de crédito para el deudo.

Mediante esta investigación y revelando las entrevistas relacionadas a los cinco casos estudiados, en esencia se mostró 3 de los 5 casos fracasaron en su visión de crecimiento de su negocio, a clientes relativamente novatos, se entregó crédito tras crédito, hasta saturar su flujo de efectivo, con esto conlleva a tener un emprendimiento fracasado, sin salida, y desprestigiado, con una no positiva

bancarización, una escasa educación financiera hacia el cliente, alta oferta de este producto al sector, concordando así una agresiva competencia por conceder un crédito a un cliente nuevo sin historial de crédito.

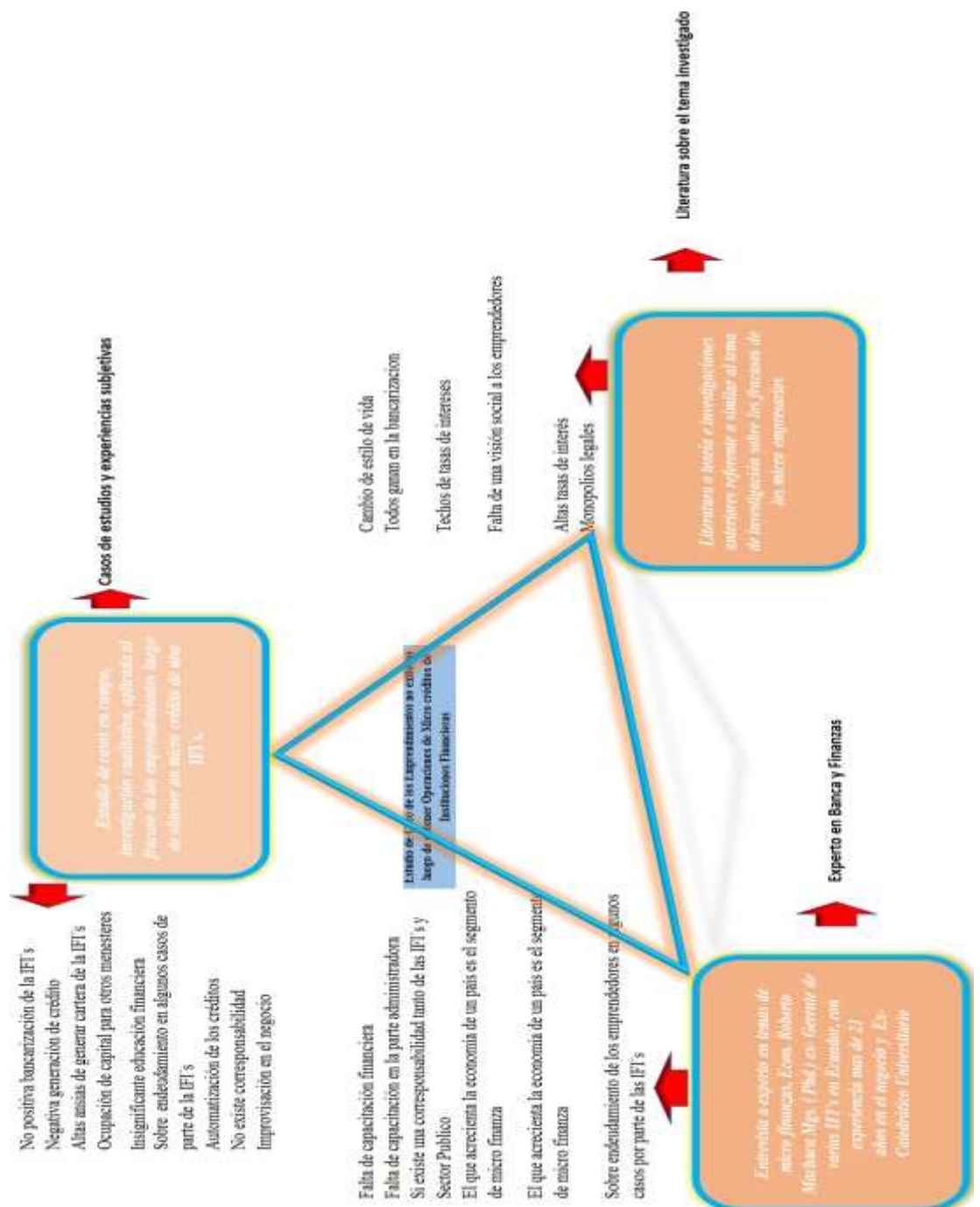


Figura 11. Triangulación cualitativa

Mediante la triangulación se desarrolla una matriz, que muestra preguntas realizadas al experto, con relación a la investigación y a la teoría, donde enfocada a los casos es perfectamente perceptible que la IFI'S, indujeron a los tres casos a recibir crédito sin antes conocer profundamente su información financiera, su requerimiento financiero, sus variables cualitativas. Es congruente que las IFI'S buscan inyectar capital sin embargo por tener unas altas tasas de interés, en algunos casos sin garantías personales, se debe impulsar este segmento de una forma sensible al momento de colocar los fondos a este nicho productivo de mercado. En la tabla 2 se presentan los detalles.



Tabla 3. Matriz cualitativa

Pregunta	Marco Teórico	Entrevistado	Empírica	Percepción del investigador
<b>Que opina sobre las Micro finanzas.</b>	La filosofía de los micro créditos supone en sí misma un regreso a los orígenes de las transacciones comerciales (...) El rudimentario procedimiento de los micro créditos reduce el intercambio a una mínima expresión: las IMF (Instituciones Micro Financieras) entregan así el dinero a personas sin recursos en forma de pequeños préstamos y los prestatarios a su vez asumen la obligación de devolver íntegros estos préstamos en varios plazos incluyendo los intereses (Sanz, 2014, pág.8).	Es una forma de involucrar a este sector en el tema financiero para evitar la informalidad.		
<b>Cual cree que es el fracaso de los micro empresarios.</b>	¿Son los techos para las tasas de interés una manera eficaz de proteger a los clientes pobres? (...) la fijación de dichos techos por lo general perjudica a los pobres porque dificultan la creación de nuevas instituciones de micro financiamiento (IMF) y a las existentes les cuesta seguir funcionando. En los países donde se aplican techos para las tasas de interés, a menudo las IMF se retiran del mercado, crecen más lentamente, son menos transparentes respecto del costo total de los préstamos o reducen sus actividades en las zonas rurales y en otros mercados de alto costo (Duval, 2004, pág.1).	La falta de visión en crecimiento no poseen educación financiera, no existe una política pública para crear dicha educación. Al ser un ente público- privado, efectivamente existe una corresponsabilidad, por lo que luego de otorgar la operación de Micro crédito se debe dar el respectivo seguimiento, en que utilizo, en que invirtió y si se enlazó para que fue su petición, y si es necesario bancarizar a los micro empresarios con un debido proceso de otorgamiento de la operación de crédito.	El negocio de las MF, esta en auge y políticamente esta atendido por el gobierno de turno, al ser este un tema que genera expectativa, sobre todo de este nicho de mercado, las IFI's buscan adaptar este segmento a su portafolio, observan con empatía, por las tasas de interés que se cobra a los clientes, visualizando las multas y cobro de mora que conlleva a elevar la tasa promedio ponderada de este pequeño negocio de gran rentabilidad. Bajo mi percepción los clientes que comienzan en el mundo de la banca deben tener restricciones de que no supieron honrar positivamente este negocio. Inclusive dejan cuantas operaciones pueden recibir de un ente financiero y un monto establecido. En algunos casos de instituciones financieras, no poseen la suficiente información para generar cartera de pequeño negocio que se frustra por las elevadas tasas de interés y la continua promoción de otros entes financieros hasta llegar a un punto de saturarse de deuda, mas no de una inyección generar renta, por lo cual no solo afecta el patrimonio técnico, también genera un problema para el cliente que recibió operaciones de crédito	Las MF logran una inclusión directa al mundo financiero de una manera ordenada, dejando a un lado la informalidad. Sin embargo existe un fracaso financiero de los que no logran honrar las deudas, ya sea por algún tipo de riesgo de su emprendimiento o una exagerada operación de crédito, es decir se otorgó mas de lo que necesitaba en principio. Que existe un corresponsabilidad, por supuesto que existe, ya que la Iris tiene todas las herramientas para prestar un a operación de crédito, sin embargo, la
<b>Cree que exista corresponsabilidad del Iris en el otorgamiento del crédito. Es necesario bancarizar a los Micro empresarios.</b>				
<b>Debe existir un tope de endeudamiento para los Micro empresarios.</b>	El monopolio legal de los bancos como la única forma posible de sociedad de derecho vigente en la actualidad (...) algunos bancos han desarrollado programas micro financieros o micro créditos específicos, en los que los prestamistas no necesitan cumplir con los requisitos de solvencia o colaterales ordinarios (...) sin embargo, el hecho de que muchas asociaciones y proveedores de servicios micro financieros comerciales o industriales no confían en los bancos y otras instituciones orientadas con fines de lucro, notablemente perjudica la expansión del micro crédito dentro de los bancos y otros prestamistas financieros supervisados (Ibáñez, 2012, pág. 11).	Si, y no, en algunos casos existen bancos cooperativas que sobre endeudan a este segmento, lo conveniente es ir paulatinamente colocando esos fondos para el crecimiento de este emprendedor, sin embargo, si se aplica varias operaciones de crédito a el mismo emprendedor tendrá un problema a largo plazo. No existe improvisación, existe varias Coacs que tiene mucha experticia en el tema y ayudan al fortalecimiento de este segmento, sin embargo claro que existe no tan buenos oferentes que se dedican a este negocio.	esta en auge y políticamente esta atendido por el gobierno de turno, al ser este un tema que genera expectativa, sobre todo de este nicho de mercado, las IFI's buscan adaptar este segmento a su portafolio, observan con empatía, por las tasas de interés que se cobra a los clientes, visualizando las multas y cobro de mora que conlleva a elevar la tasa promedio ponderada de este pequeño negocio de gran rentabilidad. Bajo mi percepción los clientes que comienzan en el mundo de la banca deben tener restricciones de que no supieron honrar positivamente este negocio. Inclusive dejan cuantas operaciones pueden recibir de un ente financiero y un monto establecido. En algunos casos de instituciones financieras, no poseen la suficiente información para generar cartera de pequeño negocio que se frustra por las elevadas tasas de interés y la continua promoción de otros entes financieros hasta llegar a un punto de saturarse de deuda, mas no de una inyección generar renta, por lo cual no solo afecta el patrimonio técnico, también genera un problema para el cliente que recibió operaciones de crédito	Las MF logran una inclusión directa al mundo financiero de una manera ordenada, dejando a un lado la informalidad. Sin embargo existe un fracaso financiero de los que no logran honrar las deudas, ya sea por algún tipo de riesgo de su emprendimiento o una exagerada operación de crédito, es decir se otorgó mas de lo que necesitaba en principio. Que existe un corresponsabilidad, por supuesto que existe, ya que la Iris tiene todas las herramientas para prestar un a operación de crédito, sin embargo, la
<b>Existe improvisación en el tema de micro finanzas.</b>				

**Cree que es un negocio rentable.**

Es un excelente negocio por la tasa que se coloca, respecto a la tasa que se capta teniendo un buen margen de intermediación, so pena de la estructura organizacional que mueve este servicio financiero.

---

Se revisa varios puntos de vista y de acuerdo a triangulación, muestra debilidades y virtudes en términos de la investigación.

Debilidades:

- Tasa de interés elevadas a comparación del segmento de consumo.
- No existe, o si existe una baja actuación del sector público en la educación financiera.
- Es un negocio, y los emprendedores son un indicador más en los resultados
- No positiva bancarización de los clientes.
- Falta de una visión social para el emprendimiento.

Virtudes:

- Cambio del estilo de vida del emprendedor.
- Todos ganan con la bancarización.
- Desarrolla la economía del país los emprendimientos.
- Existe corresponsabilidad de la operación de crédito.
- Existen varias IFI'S que destinan tiempo, recursos y talento intelectual de primer nivel a este servicio financiero.

### **Competencia en crecimiento**

Se podría decir que la competencia de este sector sigue en apogeo sobre todo en este país por tener moneda internacional, además se expande no solo a la parte urbana de las ciudades, también busca negocios en zonas rurales, donde es más procedente este servicio financiero, al estar en crecimiento, crea cierta expectativa en nuevos inversionistas para crear Cooperativas de ahorro y crédito.

Por lo cual inyectan capital financiero a los emprendedores, que a su vez por seguir con la proyección de crecimiento y seguir generando este *spread* altamente atractivo, evitan filtros en la otorgación de créditos, teniendo instancias de que estas instituciones se dedican en un porcentaje elevado, más a cobrar a los clientes, que en colocar operaciones de crédito, con el plus de un riesgo reputacional que no permiten

que el público confíe, es decir, cada vez se hace más complejo captar dinero, generando un círculo vicioso a mediano y largo plazo.

Todas las IFI'S <sup>5</sup> que se dedican en un porcentaje grande como minoritario, crean economía, crean alternativas de crecimiento, crean socialmente hablando, una motivación intrínseca que hace que los emprendedores generen empíricamente ingresos para sus familias y obviamente para la amortización de los créditos, en forma no positiva, estos grupos económicos no avisaron un crecimiento formal de los clientes que en principio, todos los emprendedores en un largo plazo llegarán a tener una pequeña y mediana empresa para conseguir más plazas de trabajo y por ende aportar más impuestos al estado, negativamente no ocurre este suceso porque sencillamente para la banca grande no es un buen negocio, dejando de ofertar más agresivamente a este nicho, lo que contrariamente ocurre con las Cooperativas que es su giro específico de negocio.

En términos sociales y en comparación a una financiera en el norte de California EEUU, llamada Apoyo Financiero, (Apoyo Financiero, 2018). Y a pesar de que no se preocupa del mercado objetivo, el *APR (Annual Percentage Rate)*<sup>6</sup>; mínimo es de 38,58% anual, de créditos que van de US\$ 3.000,00 a US\$ 10.000,00; en la conversación con la Directora de Talento Intelectual, se alega, que poseen una cartera de crédito de US\$ 300.000.000,00 aproximadamente, con una morosidad que no llega al 4% del total de la cartera, lo interesante del asunto, es su manejo financiero con una práctica social adecuada, casos como, que no todas las operaciones de crédito son viables, resalta que no significa pérdida para la empresa,

---

<sup>5</sup> IFI'S Instituciones Financieras, ya sea Bancos o Cooperativas de ahorro y crédito reguladas por la Superintendencia de Bancos y/o Dirección Nacional de Cooperativas.

<sup>6</sup> *Annual Percentage Rate*, la tasa a la que se le cobra a alguien que pide dinero prestado, calculado en un período de doce meses.

más bien es un alto, para que el cliente no tenga problemas venideros de orden prejudicial, permaneciendo estigmatizado al momento que no honre la obligación.

En cambio, en el Ecuador, existen presupuestos para crecer en cartera, presupuestos para reducir cartera vencida, presupuestos para agrandar las metas de colocación de crédito, presupuestos para medir los resultados, entre otras más, dejando a un costado los clientes que no consiguieron controlar el agobio permanente de las IFI'S para un crédito a su micro empresa.

En la siguiente matriz etnográfica de análisis de caso muestra en conjunto los aspectos o atributos que llevaron a selección final de los cinco casos de estudio para el mejor desenvolvimiento de la investigación, si bien es cierto de los casos no todos ha tenido fracaso para cotejar con los que tuvieron un mejor desarrollo en su negocio.

Figura 12. Matriz etnográfica de análisis de casos

Atributos	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5
<b>Nombre</b>	Rosa Elvira Monroy Torres	Diana Isabel Martínez Rocano ( a cargo de deudas )	Ana María Brito Rocano	María Norma Once Rojas	Ruth Magali Verdugo Alvear
<b>Marco Geográfico</b>	Guachapala- Azuay	Paute- Azuay	Paute- Azuay	Paute- Azuay	Paute-Azuay
<b>Raza</b>	Mestiza	Mestiza	Mestiza	Mestiza	Mestiza
<b>Edad</b>	51	20	34	40	40
<b>Realidad Socio económica</b>	Baja	Baja	Baja	Baja	Media
<b>Negocio</b>	Producción y comercio de animales	Producción de animales y giros del exterior	Comercio de Ropa	Comercio de hortalizas	Comercio de pintura acrílicas automotrices
<b>Cuántos IFIs trabajo o a trabajado</b>	Cooperativa Mascop, Banco Guayaquil	Cooperativa Cacpe Biblian, Cooperativa Banco Solidario, ( Deudas de Madre )	Cooperativa Copac Austro, Cooperativa JEP, Cooperativa Jardín Azuayo Produbanco, Banco Guayaquil	Pichincha, Cooperativa Jardín Azuayo.	Banco de Guayaquil, Cooperativa Jardín Azuayo, Cooperativa Jep, Banco Pichincha
<b>Estado civil</b>	Casada	Unión Libre	Casada	Casada	Viuda
<b>Zona del negocio</b>	Av. 24 de mayo e interoceánica ( domicilio)	La Estancia a 5 minutos de la Parroquia El Cabo	Mercado 26 de Febrero	Mercado Guayaquil-Gualaceo- Azuay	Huayna Cápac y Abdón Calderón
<b>Zona de su vivienda</b>	Av. 24 de mayo e interoceánica	La Estancia a 5 minutos de la Parroquia El Cabo	Uzhupud vía	Av. Siglo XX Paute	Huayna Cápac y Abdón Calderón
<b>Instrucción académica</b>	Primaria	Primaria	Primaria	Primaria	Secundaria
<b>Numero de hijos</b>	3	1	3	4	2
<b>Casa propia</b>	Si	No, es de los Padres	Si	No, es de los Padres	Si
<b>Vehículo</b>	No	No	No	Si	Si
<b>Activos</b>	\$ 24.000,00	\$ 1.000,00	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 50.000,00
<b>Pasivos totales IFIs</b>	\$ 9.769,00	Cantidad no conocida	\$ 27.311,00	\$ 3.592,00	\$ 5.810,00
<b>Servicios básicos</b>	Si	Si	Si	Si	Si
<b>Causas de su no crecimiento empresarial</b>	No a crecido sin embargo no decreció de mantuvo	Heredo deudas de su madre	En crecimiento normal	Fácil endeudamiento, sin mucho papeleo e investigación	En crecimiento normal
<b>Existió educación financiera en las IFIs</b>	De algunas instituciones si	No ofrecían algún arreglo	Banco Pichincha explica, las Cooperativa no	En ninguna	Si
<b>Realidades de los microempresarios</b>	Las tasas de interés son altas, y las exigencias amplias	Su mamá adquirió crédito para cancelar deuda del viaje al esposo	Esposo en el exterior, reside más de 12 años	Esposo en el exterior, recibe giros	No apoyaran moralmente y logísticamente luego del fallecimiento del esposo
<b>Score o puntaje a corte enero 2018</b>	772	Sin / Score	448	56	447

## Conclusiones

En el punto final de la investigación respondiendo en forma perceptible el trabajo realizado con los objetivos específicos, el objetivo general y finalmente se coteja la proposición presentada con la triangulación teórica prevista.

- Se estableció una revisión en los casos de los estudiados que incursionaron en mora dando a conocer un simple argumento, no podían cancelar, no porque no tienen negocio o les va mal, están muy endeudados para honrar todas las operaciones de estos entes financieros, argumentando más de estas personas, que existió un sobre endeudamiento, que por ende y a pesar que todos los clientes están en parámetros, puntajes, referencias positivas para un análisis, recaen en pagos demorados que va de la mano con políticas sencillas para el otorgamiento.
- El problema en algunos casos no solo son de las IFI'S, sin embargo, por una debilidad en el análisis de clientes y de automatizar la aprobación de crédito, existen omisiones de parámetros cualitativos y desde un punto de vista técnico es lo más importante en este negocio, a su vez caen en problemas de pago, no en la primera operación, tampoco en la segunda, conforme va creciendo la deuda, se genera más costo financiero, que por ende tienen pagos con retraso reiterativos.
- Como una contradicción todos los clientes estudiados poseen negocio y giro del mismo en forma normal, poseen buenas referencias por el sector o riesgo reputacional positivo, además que, el negocio goza de una aceptación en el mercado, un asesoramiento dinámico sobre la operación de crédito adquirida, insistiendo que es un negocio, se observa y discierne su curva de endeudamiento en el buró de crédito de cada estudiado, teniendo claro que

todos estos clientes fueron clientes normales para una IFI'S antes de las deudas.

- Existen casos relativamente extremos donde clientes que tienen un pequeño negocio o una distribución escasa de alimentos poseen deudas que supera los US\$30.000,00 con edades que bordean los 56 años. Para estos casos el micro crédito no fue la solución, más bien es la terminación económica del cliente, marginando provisiones o la cartera castigada por parte de institución que otorga dichas operaciones de crédito, en otras palabras, no pierden las IFI'S, y que además poseen seguros y demás respaldos cuando un cliente no paga, adicional a esto, se revisa que todos los clientes que desean o lo inducen al micro crédito parten de las mismas condiciones.

Surgen diversos planteamientos de las conclusiones de esta trabajo, siendo consecuentemente que las instituciones financieras en ocasiones olvidan, que su función principal es inyectar capital financiero a clientes que necesitan invertir, proyectar, ampliar cualesquier tipo de actividad económica para que gire la economía, como un rol fundamental de estos entes financieros públicos y privados, la cual también es generar educación financiera, en este caso puntual las micro finanzas han llegado a ser un producto sumamente rentable para los operadores de este servicio, sin embargo no todos los clientes llegan a superar las expectativas de crecimiento para un mejor estilo de vida, más bien llegan a tener una deuda insostenible e impagable dado de la mano de un no positivo manejo crediticio de la instituciones de intermediación financiera dedicadas a este segmento.

De los casos estudiados se estableció que existe una no positiva bancarización de las IFI'S a los clientes (educación financiera), consta también un aprovechamiento de



la necesidad e ignorancia del cliente, por el lado de los funcionarios una negativa generación de crédito que abalizan la operación de crédito, se observa a la vez una ocupación del capital para otros menesteres por parte de los emprendedores con el pleno conocimiento de los asesores de las instituciones financieras, por último, y no menos importante, se visona de parte de los entes financieros, pretensiones elevadas de generar rentabilidad de todas las maneras y procesos posibles

Para las instituciones financieras que sobrellevan las no positivas entregas de créditos, si bien es cierto continúan en su normal funcionamiento, sin embargo, en los estados financieros dan sus frutos por el aumento de la cartera vencida, lo cual, en respuesta a esto, las entidades de control analizan auditan y corrigen en algunos casos el no positivo funcionamiento de estas entidades financieras en forma general.

En términos sociales el enfoque de mi investigación es la forma de promocionar, atraer, mercadear, y hasta en términos inductivos, obligar a que los clientes de micro empresa obtengan un crédito, lo interesante del asunto, es que los clientes de este segmento por lo general necesitan fondos no solo para su negocio, también para subsistencia, además que, no solo una institución está persiguiendo este nicho de mercado, alrededor 480 Cooperativas y 29 Bancos entre grandes, medianos y pequeños, lo cual entendería de su gran mercado sobre todo en los servicios que brindan las Cooperativas de ahorro y crédito, y estas últimas por un manejo que no va de acuerdo al mercado ecuatoriano, se liquidan en un mediano y hasta un corto plazo inclusive vendiendo las carteras de crédito a otras organizaciones similares.

En el país está surgiendo este negocio de las micro finanzas, la cual profesa una excelente rentabilidad para los accionistas, inversionistas, socios, entre otros más, sin embargo, este negocio no es de cantidad, tampoco a corto plazo, más bien es todo lo contrario, es de calidad y a un largo plazo.

## Recomendaciones

Los innovadores de estos proyectos, que muy bien llevado generan utilidad, sin dejar a un lado a los clientes que no tuvieron éxito, con una buena inducción por parte de funcionarios con experiencia en lo que hacen, coadyuvan a solventar el problema del micro empresario que es su falta de flujo de efectivo para su pequeña empresa. Cabe decir que este nicho de mercado también tiene derecho a crecer económicamente y no decaer en extrañas "políticas de crédito" por parte de direcciones sin experiencia, que en su trasfondo laboral han tenido pláticas limitadas con clientes de este segmento, que manejan números o estadísticas de mercado, convirtiendo a la gente común micro empresaria en una cifra más; surgiendo las siguientes preguntas de investigación y una adicional en el "aire".

¿Cuáles son las causas del fracaso micro empresarial de los emprendimientos?

El no desenvolvimiento positivo, no es más que el desconocimiento de la deuda, el desconocimiento de las tasas de intereses, el desconocimiento de la parte legal y el ya conocido sobreendeudamiento.

¿Cuál es el rol de la educación financiera en los entes de intermediación financiera?

Este rol se está ofreciendo desde hace 5 años de forma gratuita, con gestiones del gobierno anterior se introdujo la educación financiera a todos los servidores financieros de todos los productos más en la parte pública que privada, para guiar al cliente antes de que opte por un endeudamiento sea a un corto, mediano y largo plazo.

¿Qué dimensiones categorizan el no positivo crecimiento de los micro empresarios?

Entre las dimensiones más etéreas, el dinero que inyectan las IFI'S, no necesariamente se destina al negocio, el cliente por su falta de educación financiera acude a varias IFI'S con el afán de incursionar en el crédito para en algunos casos el pago de otras deudas.

¿Identificar que zonas del país en términos porcentuales son más expuestas en tema social de las micro finanzas?

Con esta corta pregunta termina la investigación , fuese conveniente que para futuras revisiones de casos, se enfoque en el entorno social, que gana, que pierde un emprendedor con una discriminación directa a la no obtención de capital financiero, para su emprendimiento, con un énfasis en una análisis cuantitativo y tener una base estadística actuarial de casos y de los diferentes giros de negocio que existan, a quienes afectan, a la economía familiar, a la economía barrial, a la economía sectorial y por qué no, a la economía estatal, ya que se enlaza con los gobiernos de turno que observan con alta importancia el desarrollo de las micro finanzas para mejorar los estilos de vida de los ciudadanos.

Con los datos recogidos se revisó y se analiza por medio de una triangulación entre la literatura, los estudios de caso y un experto en banca. Adecuando a la proposición entregada, muestra que los a emprendedores que fracasaron.

Si se hubiera promocionado de una forma adecuada en orden publico privado, e inducido con una información eficaz y congruente al segmento donde se deseó colocar la operación de crédito, no hubiese tenido ningún problema en bancarizarlo, es decir con una corresponsabilidad clara los clientes de micro empresa reaccionan de una manera positiva a una inyección prudente de fondos al empezar con una IFI'S.

## Bibliografía

- AMIFI. (2016). *Microfinance angels*. Obtenido de:  
<http://www.amifi.org/index.php/noticias#microhistory>
- Apoyo Financiero. (2017). *Nuestra empresa*. Obtenida de: <http://www.apoyo-financiero.com/acerca.html>
- Arias, Maria. (1999). *La triangulación metodológica, sus principios, alcances y limitaciones*. Obtenido de:  
<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/1912>
- Armendáriz, Beatriz y Morduch, Jonathan. (2011). *Economía de las Micro finanzas*. (Trad. Por Roberto Reyes). México: Fondo de Cultura Económica.
- A.S.A. (2016). *Asociación para el avance social*. Obtenido de:  
<https://translate.google.com.ec/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.asa.org.bd/&prev=search>
- Balkenhol, Bernard y Valazza, Ana. (2011). *Micro finanzas y Políticas Públicas. Objetivos de Eficiencia para un sector responsable*. Madrid: Plaza y Valdés S.L.
- Banco Central del Ecuador. (2015). Reporte Monetario Semanal. Número 387. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (2018). Información Económica, Obtenido de:  
<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-monetario-financiero>. Recuperado el 10 de julio de 2017
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Reporte trimestral de oferta y demanda de crédito*. Subgerencia de programación y regulación. Quito.
- Ban-Ecuador. (2017). Noticias Ban Ecuador, Obtenido de:  
<https://www.banecuador.fin.ec/noticias-banecuador/boletines-de-prensa/balance-positivo-primer-ano-gestion-banecuador-b-p/>. Recuperado el 2 de junio de 2017.
- Balcázar, Patricia *et.al.* (2013). *Investigación Cualitativa*. Toluca: UAEM. Universidad Autónoma del Estado de México.
- Castañeda, José. (1972). *Lecciones de la Teoría Económica. Microeconomía: Consumo, Producción, Precio y Rentas*. Madrid: Aguilar S.A.

- Chiriboga, Luis. (2010). *Sistema Financiero*. Quito: Chiriboga Luis. Segunda Edición.
- Cruz, Isabel. (14 de octubre del 2014). “*Tasas de Interés de las Micro finanzas. Nuevas fábricas de Pobreza*.”
- Definición. de. (2017). *Variables Cualitativas; Variables Cuantitativas*, Obtenido de: <https://definicion.de/variable-cualitativa/>; <https://definicion.de/variable-cuantitativa>. Recuperado 2 de febrero de 2018.
- Duval, Ann. (2004). *El impacto de los techos para las tasas de interés en las Micro Finanzas*. <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-el-impacto-de-los-techos-para-las-tasas-de-interes-en-las-microfinanzas-2004.pdf>. Recuperado el 24 de octubre de 2017.
- El Tiempo. Finanzas y Economía*. (enero 2015). Cuenca: Diario El Tiempo.
- Equifax (2017). *Micro Finanzas Platinum*. <https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>. Recuperado el 5 de diciembre de 2017.
- En *El Financiero*. México. <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/tasas-de-interes-de-la-microfinanza-nuevas-fabricas-de-pobreza.html>. Recuperado el 23 de marzo de 2015.
- Scotiabank. (2018). *Crediscotia*. Obtenido de: <https://www.crediscotia.com.pe/Quienes-Somos/Conoce-Crediscotia/nuestra-identidad>. Recuperado el 31 de junio de 2018
- Jordán, Fausto y Román, Juan. (2005). *La Situación, Tendencias y Posibilidades de las Micro Finanzas*. Quito: Abya Yala.
- Granda, Carmen y Feijóo Elizabeth. (2018). *Reporte de Economía Laboral*. Quito: INEC
- Gomez, Sergio. (2012). *Metodología de la investigación*. Tlalnepantla de Baz: Red Tercer Milenio S.C. Primera edición.
- Ibañez, Javier. (November, 2012). “*Optimal Legal Form and Governance for Microbanks and Microfinancial Institutions*” *Journal of International Banking*

Law and Regulation (págs. 11- 18) España Universidad Pontificia de Comillas

Inducción oficial de micro empresa. (junio 2008). Quito: High Management. Consultores en gestión humana. Banco Solidario.

Inec. (2010). *Fascículo provincial del Azuay*. Obtenido de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/azuay.pdf>. Recuperado 23 de mayo de 2018.

La Calle, M.; Rico, S.; Márquez, J. y Durán, J. (2006), *Glosario básico sobre micro finanzas*. Cuaderno Monográfico n° 5, Foro Nantik Lum de Micro finanzas, Madrid. Obtenido de: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/10385/1/TESIS658-150407.pdf%20>

Maldonado, Andrey. (2007). *Finanzas en Ecuador ¿Una estructura que podría Funcionar?* Guayaquil. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/amk.htm> Recuperado el 5 de septiembre del 2017.

Martinez, Piedad. (Julio, 2006). "El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica" En Colombia. *Pensamiento & Gestión* (págs. 165-163). Número 20. Barranquilla. Universidad del Norte.

Red Financiera Rural. (2013). *Resultados del Análisis indicadores socioeconómicos de clientes de instituciones micro financieras que han implementado la gestión de desempeño social*. Quito.

Ruiz, Jose. (2012). *La bancarización en Latinoamérica, un desafío para los grupos bancarios españoles*. Obtenidode:<http://docplayer.es/8925747-La-bancarizacion-en-latinoamerica-un-desafio-para-los-grupos-bancarios-espanoles-jose-maria-ruiz.html>

Sanz, Jorge. (2014). *El impacto de las Micro Finanzas sobre el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo*. Valladolid. España. Departamento de Economía aplicada. Universidad de Valladolid. Tesis doctoral. Obtenido de:

<https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/10385/1/TESIS658-150407.pdf%20>

Social Performance Task Force, Microfinance Centre, Red Financiera Rural. (2013).

*Estándares Universales para la Gestión del Desempeño Social.* Quito.  
Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2015). *Economía Solidaria.*

*Experiencias y Conceptos.* Quito.

Westley Glenn D. (2007). *Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible.* Washington. Estados Unidos de América.

Biblioteca Felipe Herrera.

# Apéndice

## Apéndice A. Entrevista Caso 1 y Buró de crédito del cliente



Nombre del cliente: Rosa Elvira Monroy Torres

Edad: 51

Negocio: Producción y comercio de animales

Sector: Guachapala-Azuay / 072284577

Sujeto de crédito: Si

1. Cuantos entes financieros le han ofrecido crédito.  
Mascop; Banco Guayaquil, Banco Solidario, Banco Pichincha
2. Como lo asesoraron en la obtención de un crédito.  
Me asesoran de cómo y para que invertir el dinero
3. Que institución le brindo un servicio más fácil de obtener una operación de crédito y cuáles fueron sus alternativas.  
La institución que mas fácil le otorgo una operación de crédito por un valor de \$ 600,00 fue Banco Guayaquil
4. Cuénteme de su experiencia en el manejo de sus finanzas personales.  
Cuento con mi dinero, aunque también pido dinero para mis hijos (terceros)
5. Cuénteme si cuando ha tenido problemas en el pago de su crédito le informaron y plantearon la re-estructuración de obligación financiera o crédito.  
Gracias a Dios no he tenido problemas, a veces e demorado los pagos pero trato de pagar puntual
6. Luego de su atraso en la entidad financiera, cual fue el procedimiento a seguir de dicha institución.  
Ninguno, no he tenido problemas de pagos.
7. De la, o las instituciones financieras que le otorgo la operación de crédito, cuáles fueron las alternativas para que no crezca su historial negativo de pagos.  
No he tenido problemas.
8. Con cuantas entidades financieras está trabajando o trabajo en Micro crédito y cuáles fueron las que destinaron el mayor tiempo en la inspección del negocio.  
Banco Guayaquil, Banco Solidario, Cooperativa Jep, Cooperativa Mascop la que destino mas tiempo fue el Banco Guayaquil.
9. Cuantas operaciones de microcrédito posee y para que se destinaron.  
Una operación de US\$ 9.769,00 en la Cooperativa Mascop, para saldar otras deudas y unir todas en una sola.
10. Que razones existen por las cuales no pudo cancelar sus cuotas en la entidad financiera.  
Todas las obligaciones a pagado.
11. Cuáles han sido sus otras alternativas de inyección de capital luego que cerraron las puertas las instituciones financieras, cuénteme su experiencia.  
No he tenido otras formas.



## Microfinanzas Platinum



### DIRECCIONES Y TELÉFONOS

#### IDENTIFICACIÓN CONSULTADA

Cédula de Identidad: 0102596285 Nombre: MONRROY TORRES ROSA ELVIRA

#### MANEJO DE CUENTAS CORRIENTES (Información proporcionada por la SBS el 17 de mayo de 2018)

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA Es persona habilitada para manejo de cuentas Corrientes de acuerdo a normativa emitida por SBS.

#### SCORE

#### CENTRAL DE ENTIDADES DE MICRO FINANZAS (Información proporcionada por entidades reguladas por la SEPS y no reguladas)

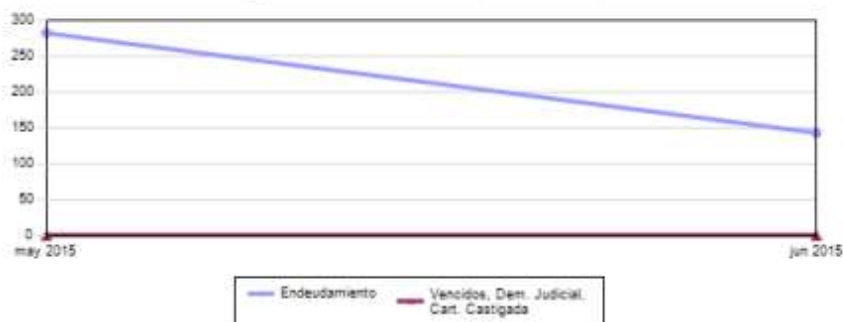
Fecha de Corte	Institución Financiera	Tipo Riesgo	Tipo Crédito	Total Vencer	No Dev. Int	Total Vencido	Dem. Judi.	Cart. Cast.	Saldo Deuda	Tiempo Dias Vencido
30/04/2018	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MAS AHORRO SOLIDARIO MASCOOP Telf: 074024890	GARANTE	Consumo	8.987,90	0,00	0,00	0,00	0,00	8.987,90	0
30/04/2018	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MAS AHORRO SOLIDARIO MASCOOP Telf: 074024890	TITULAR	Microcrédito	62,23	0,00	0,00	0,00	0,00	62,23	0
	<b>Total:</b>			<b>9.050,13</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>9.050,13</b>	

No devenga intereses = Capital por vencer de la operación de crédito sobre la cual existe algún dividendo vencido

#### [Ver información histórica de Entidades Reguladas por el MIES](#)

#### CENTRAL DE CREDITO (Información proporcionada por la SB - el 09 de mayo 2018 - SEPS - el 04 de mayo 2018 - Período: mayo 2015 - abril 2018.)

Gráfico de la evolución deuda total y vencida Período marzo 2013 a abril 2018. Directo



Deuda reportada por el sistema financiero a abril 2018

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA No registra deudas al Sistema Financiero  
Ultima fecha reportada a la Central de Crédito : Junio 2015 Deuda Total:142,76

Análisis de saldos por vencer a nivel del sistema financiero

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA no registra saldos por vencer en el sistema financiero

Valor actual de deuda total reportada en el Sistema Financiero, Regulado SB, Regulado SEPS y Sector Comercial.

Acreeador	Por Vencer	No Devenga Intereses	Vencido	Saldo Deuda	Demanda Judicial	Cartera Castigada
Entidades Reguladas SEPS	9.050,13	0,00	0,00	9.050,13	0,00	0,00
<b>Total:</b>	<b>9.050,13</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>9.050,13</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

17/5/2018

Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0102596285 MONRROY TORRES ROSA ELVIRA

*Cuota Estimada Mensual*

Esta cuota se calcula en base a supuestos realizados por Equifax y considerando lo reportado por el Sistema Financiero Regulado SBS, Entidades Reguladas MIES y el Sector Comercial (INFOCOM).

Cuota estimada mensual >>	63,41 USD.
---------------------------	------------

La persona consultada NO registra valores vencidos en operaciones vigentes como Titular o Codeudor

*Indicadores de perfil de riesgo marzo 2013 a abril 2018*

Mantiene Historial Crediticio Desde:	Mayo 2015
--------------------------------------	-----------

*Directo (Titular y Codeudor) Periodo marzo 2013 a abril 2018*

Indicador	Valor	Fecha
Mayor Plazo Vencido		
Mayor Valor Vencido		
Endeudamiento Promedio	USD 11,61	

*Directo (Titular y Codeudor) Periodo 6 últimos meses de noviembre 2017 a abril 2018*

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA No registra indicadores

*Indicadores de perfil crediticio deuda directa*

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA No registra indicadores actuales

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA No registra datos actuales para principal acreedor

*Vencido más reciente*

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA No registra vencidos más recientes

*Operación más reciente*

Institución	Valor Operación	Fecha Concesión	Fecha Cancelación
BCO DE GUAYACUIL	1500,00	30/06/2014	10/07/2015

*Tendencia de la deuda últimos 3 meses*

MONRROY TORRES ROSA ELVIRA No registra datos de tendencia de deuda

*Deuda histórica Periodo marzo 2013 a abril 2018*

Mes	Por Vencer	No Deven.	1 mes	2 meses	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	Mes 36 meses	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda
Jun 2015	142,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	142,76
May 2015	282,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	282,28

~~URL PRIVADA DEL SISTEMA FINANCIERO DE LOS ESTADOS UNIDOS~~

*Detalle de operaciones vencidas a abril 2018*

**MONROY TORRES ROSA ELVIRA** No registra detalle de la deuda vencida

*Créditos otorgados últimos 12 meses (No incluye tarjetas de crédito)*

**MONROY TORRES ROSA ELVIRA** No registra créditos en los 12 últimos meses

*Tarjetas de crédito anuladas por mal manejo Período marzo 2013 a abril 2018*

**MONROY TORRES ROSA ELVIRA** No registra tarjetas de crédito anuladas por mal manejo

*Últimas 10 operaciones canceladas*

Institución	Número Operaciones	Valor Original	Forma Cancelación	Fecha Cancelación
BCO DE GUAYAQUIL	M004713688620140630	1,500,00	EN EFECTIVO	10/07/2015

#### INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

*Codeudores y garantías personales de operaciones vigentes a abril 2018*

**MONROY TORRES ROSA ELVIRA** No registra operaciones vigentes como codeudor o garante.

*Codeudores y garantías personales de operaciones no vigentes históricas Período marzo 2013 a abril 2018*

**MONROY TORRES ROSA ELVIRA** No registra operaciones históricas como codeudor o garante.

*Vinculaciones a Instituciones Financieras Período marzo 2013 a abril 2018*

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

## Apéndice B. Entrevista Caso 2 y Buró de crédito del cliente



**Nombre del cliente:** Diana Isabel Martínez Rocano  
**Edad:** 20  
**Negocio:** Producción de animales y giros del exterior  
**Sector:** Paute- Azuay / 0999018668  
**Sujeto de crédito:** No

1. Cuantos entes financieros le han ofrecido crédito.  
Cacpe Biblian, Cooperativa Jep.
2. Como lo asesoraron en la obtención de un crédito.  
Me dijeron que están prestando al 3% de interés.
3. Que institución le brindo un servicio más fácil de obtener una operación de crédito y cuáles fueron sus alternativas.  
Ninguno todavía.
4. Cuénteme de su experiencia en el manejo de sus finanzas personales.  
Envían giros de dinero de Estados Unidos de parte de mi padre, para comida, servicios basicos, vestido.
5. Cuénteme si cuando ha tenido problemas en el pago de su crédito le informaron y plantearon la re-estructuración de obligación financiera o crédito.  
Me quede a cargo de las deudas de mi madre ya que no pudo pagarles y tuvo que viajar al exterior pero esta perdida ya varios meses
6. Luego de su atraso en la entidad financiera, cual fue el procedimiento a seguir de dicha institución.  
Solo vienen a amenazar y dejar cartas de abogados con la noticia que me van a quitar la casa si no pago de la Cooperativa Jep y B. Solidario.
7. De la, o las instituciones financieras que le otorgo la operación de crédito, cuáles fueron las alternativas para que no crezca su historial negativo de pagos.  
No le daban alternativas para pagar, solo pedían que abono o pague todo.
8. Con cuantas entidades financieras está trabajando o trabajo en Micro crédito y cuáles fueron las que destinaron el mayor tiempo en la inspección del negocio.  
Ninguna todavía, pero debo seguir tratando de arreglar el problema de mi mama.
9. Cuantas operaciones de microcrédito posee y para que se destinaron.  
Esas de Mama fueron para pagar a la persona que ayuda a pasar la frontera de México, se llaman "coyotes"
10. Que razones existen por las cuales no pudo cancelar sus cuotas en la entidad financiera.  
Mi mama tenia animales y trabajaba en el campo, pero mi papa no le enviaba giros del exterior porque el trabajo estaba escaso.
11. Cuáles han sido sus otras alternativas de inyección de capital luego que cerraron las puertas las instituciones financieras, cuénteme su experiencia.  
Simplemente le dejaron de ayudar y atender y venían otros bancos, pero no le daban mas crédito por que estaba vencida.

## Microfinanzas Platinum



### IDENTIFICACIÓN CONSULTADA

Cédula de Identidad: 0106147028 Nombre: MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL

#### MANEJO DE CUENTAS CORRIENTES (Información proporcionada por la SBS el 17 de mayo de 2018)

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL Es persona habilitada para manejo de cuentas Corrientes de acuerdo a normativa emitida por SBS.

#### SCORE

[Ver Información Histórica en INFOCOM](#)

#### CENTRAL DE CREDITO (Información proporcionada por la SB - el 09 de mayo 2018 - SEPS - el 04 de mayo 2018 - Periodo: mayo 2015 - abril 2018.)

*Gráfico de la evolución deuda total y vencida Periodo marzo 2013 a abril 2018. Directo*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra endeudamiento Directo

*Deuda reportada por el sistema financiero a abril 2018*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra deudas al Sistema Financiero

*Análisis de saldos por vencer a nivel del sistema financiero*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL no registra saldos por vencer en el sistema financiero

*Valor actual de deuda total reportada en el Sistema Financiero, Regulado SB, Regulado SEPS y Sector Comercial.*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra información para este indicador

#### *Cuota Estimada Mensual*

Esta cuota se calcula en base a supuestos realizados por Equifax y considerando lo reportado por el Sistema Financiero Regulado SBS, Entidades Reguladas MIES y el Sector Comercial (INFOCOM).

Cuota estimada mensual >>	No Tiene Deuda.
---------------------------	-----------------

La persona consultada NO registra valores vencidos en operaciones vigentes como Titular o Codeudor

*Directo (Titular y Codeudor) Periodo marzo 2013 a abril 2018*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra indicadores

*Directo (Titular y Codeudor) Periodo 6 últimos meses de noviembre 2017 a abril 2018*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra indicadores

*Indicadores de perfil crediticio deuda directa*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra indicadores actuales

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra datos actuales para principal acreedor

***Vencido más reciente***

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra vencidos más recientes

***Operación más reciente***

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra operaciones recientes

***Tendencia de la deuda últimos 3 meses***

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

---

17/5/2018 Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0106147028 MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra datos de tendencia de deuda

*Deuda histórica Periodo marzo 2013 a abril 2018*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra deuda histórica

[Ver Evolución de deuda Histórica de Meses Anteriores](#)

*Detalle de operaciones vencidas a abril 2018*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra detalle de la deuda vencida

*Créditos otorgados últimos 12 meses (No incluye tarjetas de crédito)*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra créditos en los 12 últimos meses

*Tarjetas de crédito anuladas por mal manejo Periodo marzo 2013 a abril 2018*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra tarjetas de crédito anuladas por mal manejo

*Ultimas 10 operaciones canceladas*

MARTINEZ ROCANO DIANA ISABEL No registra operaciones canceladas

**INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

## Apéndice C. Entrevista Caso 3 y Buró de crédito del cliente



**Nombre del cliente:** Ana Maria Brito Rocano  
**Edad:** 34  
**Negocio:** Comerciante de ropa  
**Sector:** Paute- Azuay / 0987230656  
**Sujeto de crédito:** Si

1. Cuantos entes financieros le han ofrecido crédito.  
El Banco Pichincha, Cacpe Biblian, Cooperativa Jep, Cooperativa Jardín Azuayo.
2. Como lo asesoraron en la obtención de un crédito.  
Me explican la tasa de interés a cobrar, el tiempo que podre pagar, revisan mercaderia como una media hora se demora.
3. Que institución le brindo un servicio más fácil de obtener una operación de crédito y cuáles fueron sus alternativas.  
La Cooperativa Jep me entrego sin garantía hasta US\$ 20.000,00
4. Cuénteme de su experiencia en el manejo de sus finanzas personales.  
Necesitaba dinero para pago de deuda a mi esposo por que esta en los EEUU
5. Cuénteme si cuando ha tenido problemas en el pago de su crédito le informaron y plantearon la re-estructuración de obligación  
No tengo problemas de pago a veces me atraso 2 a 7 días nada mas.
6. Luego de su atraso en la entidad financiera, cual fue el procedimiento a seguir de dicha institución.  
Me notifican por llamadas y mensajes preventiva antes que venza mi cuota.
7. De la, o las instituciones financieras que le otorgo la operación de crédito, cuáles fueron las alternativas para que no crezca su  
No hubo retrasos
8. Con cuantas entidades financieras está trabajando o trabajo en Micro crédito y cuáles fueron las que destinaron el mayor tiempo  
El Banco Guayaquil destino un gran tiempo en la inspección.
9. Cuantas operaciones de microcrédito posee y para que se destinaron.  
Poseo 2 operaciones de crédito, una es para el negocio y otra para otro destino.
10. Que razones existen por las cuales no pudo cancelar sus cuotas en la entidad financiera.  
Hasta ahora e podido pagar las deudas.
11. Cuáles han sido sus otras alternativas de inyección de capital luego que cerraron las puertas las instituciones financieras, cuéntem  
Recibo giros de plata de mi esposo.

## Microfinanzas Platinum



### DIRECCIONES Y TELÉFONOS

#### IDENTIFICACIÓN CONSULTADA

Cédula de Identidad: 8104412671 Nombre: BRITO ROCAÑO ANA MARIA

#### MANEJO DE CUENTAS CORRIENTES (información proporcionada por la SBS el 17 de mayo de 2018)

BRITO ROCAÑO ANA MARIA Es persona habilitada para manejo de cuentas Corrientes de acuerdo a normativa emitida por SBS.

#### SCORE

#### CENTRAL DE INFOCOM (Información de Entidades Comerciales No Reguladas por la SBS)

Acreeedor	Fecha de Corte	Tipo Riesgo	Saldo Deuda	Valor Por Vencer	No Devenga Int	Valor Vencido	Demanda Judicial	Cartera Castigada	Tiempo Vencido Días
CONECCEL - Telf: 042515555	30/04/2018	TITULAR	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
CONECCEL - Telf: 042515555	30/04/2018	TITULAR	8,00	8,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
<b>Total:</b>			<b>18,00</b>	<b>18,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	

[Ver información Histórica en INFOCOM](#)

#### CENTRAL DE ENTIDADES DE MICRO FINANZAS (Información proporcionada por entidades reguladas por la SEPS y no reguladas)

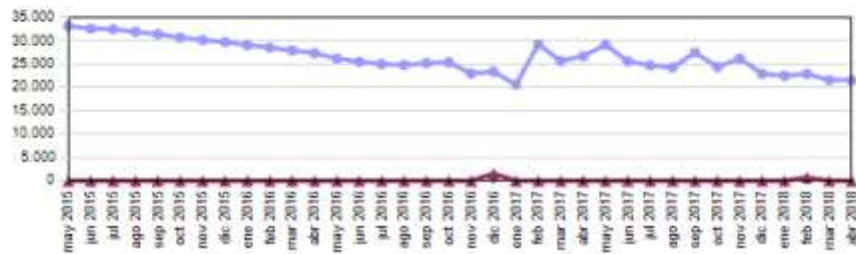
Fecha de Corte	Institución Financiera	Tipo Riesgo	Tipo Crédito	Total Vencer	No Dev. Int	Total Vencido	Dem. Judi.	Cart. Cast.	Saldo Deuda	Tiempo Días Vencido
30/04/2018	COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO COOPAC ALUSTRO Telf: 072818078/072816452/072887636/072844515	TITULAR	Microcrédito	188,93	0,00	0,00	0,00	0,00	188,93	0
	<b>Total:</b>			<b>188,93</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>188,93</b>	

No devenga intereses = Capital por vencer de la operación de crédito sobre la cual existe algún dividendo vencido

[Ver información histórica de Entidades Reguladas por el MIES](#)

#### CENTRAL DE CREDITO (Información proporcionada por la SB - el 09 de mayo 2018 - SEPS - el 04 de mayo 2018 - Periodo: mayo 2015 - abril 2018.)

Gráfico de la evolución deuda total y vencida Periodo marzo 2013 a abril 2018. Directo





— Endeudamiento	— Vencidos, Dem. Judicial, Cart. Castigada
-----------------	--

Deuda reportada por el sistema financiero a abril 2018

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

17/5/2018

Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0104412671 BRITO ROCANO ANA MARIA

Fecha Corte	Institución	Tipo Riesgo	Tipo Crédito	Vinc.	Total Vencer	No Devenga Interés	Total Vencido	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda	Ac. Conc.
* Marzo 2018	JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	Codeudor	Microcredito	No	10.646,55	0,00	0,00	0,00	0,00	10.646,55	
* Marzo 2018	JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	Titular	Microcredito	No	4.245,91	0,00	0,00	0,00	0,00	4.245,91	
* Marzo 2018	BCO DE GUAYAQUIL	Titular	Consumo	No	2.743,25	0,00	0,00	0,00	0,00	2.743,25	
* Marzo 2018	JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	Codeudor	Consumo	No	2.317,43	0,00	0,00	0,00	0,00	2.317,43	
* Marzo 2018	PRODUBANCO	Titular	Consumo	No	1.597,41	0,00	0,00	0,00	0,00	1.597,41	
	<b>Total:</b>				<b>21.550,55</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>21.550,55</b>	

\* Última fecha en la que reportó la Institución

Análisis de saldos por vencer a nivel del sistema financiero

Fecha	Institución Financiera	Total Por Vencer	Por vencer 1 a 30 días	Por vencer 1-3 meses	Por vencer 3-6 meses	Por vencer 6-12 meses	Por vencer más 12 meses
* Marzo 2018	JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	17.209,89	756,88	1.546,44	2.403,76	3.353,16	9.149,65
* Marzo 2018	BCO DE GUAYAQUIL	2.743,25	2.134,53	333,73	274,99	0,00	0,00
* Marzo 2018	PRODUBANCO	1.597,41	1.070,66	259,91	266,84	0,00	0,00
	<b>TOTAL:</b>	<b>21.550,55</b>	<b>3.962,07</b>	<b>2.140,08</b>	<b>2.945,59</b>	<b>3.353,16</b>	<b>9.149,65</b>

\* Última fecha en la que reportó la Institución

Valor actual de deuda total reportada en el Sistema Financiero, Regulado SB, Regulado SEPS y Sector Comercial.

Acreedor	Por Vencer	No Devenga Intereses	Vencido	Saldo Deuda	Demanda Judicial	Cartera Castigada
Sistema Financiero Regulado SB	21.550,55	0,00	0,00	21.550,55	0,00	0,00
Entidades Reguladas SEPS	188,93	0,00	0,00	188,93	0,00	0,00
Sector Comercial (INFOCOM)	18,00	0,00	0,00	18,00	0,00	0,00
<b>Total:</b>	<b>21.757,48</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>21.757,48</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Cuota Estimada Mensual

Esta cuota se calcula en base a supuestos realizados por Equifax y considerando lo reportado por el Sistema Financiero Regulado SBS, Entidades Reguladas MIES y el Sector Comercial (INFOCOM).

Cuota estimada mensual >>	1.651,29 USD.
---------------------------	---------------

La persona consultada NO registra valores vencidos en operaciones vigentes como Titular o Codeudor

Indicadores de perfil de riesgo marzo 2013 a abril 2018

Mantiene Historial Crediticio Desde: Mayo 2015

Directo (Titular y Codeudor) Periodo marzo 2013 a abril 2018

Indicador	Valor	Fecha
Mayor Plazo Vencido	De 0 A 1 Mes	Febrero 2018
Mayor Valor Vencido	USD 1.484,23	Diciembre 2016
Endeudamiento Promedio	USD 26.640,52	

Directo (Titular y Codeudor) Periodo 6 últimos meses de noviembre 2017 a abril 2018

Indicador	Valor	Fecha
Mayor Plazo Vencido	De 0 A 1 Mes	Febrero 2018
Mayor Valor Vencido	USD 680,04	Febrero 2018
Endeudamiento Promedio	USD 22.937,52	

Indicadores de perfil crediticio deuda directa

Indicador	Valor
Número De Instituciones Acreedoras Actuales	3
Numero De Operaciones Vencidas	0
Porcentaje De Deuda Vencida	0.00%
Porcentaje Utilización De Las Tarjetas De Crédito	54.26%
Valor Por Vencer De 0 A 1 Mes De Tarjetas	3205.19
Valor Por Vencer De 0 A 1 Mes De Tarjetas Y Operaciones	3962.07

Principal Acreedor	Porcentaje de la deuda de este acreedor con respecto a la deuda total
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	49,45%

Vencido más reciente

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

17/5/2018

Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0104412671 BRITO ROCANO ANA MARIA

Fecha Corte	Institución	Valor Total Vencido
Febrero 2018	PICHINCHA	680,04

Operación más reciente

Institución	Valor Operación	Fecha Concesión	Fecha Cancelación
PICHINCHA	2924.99	05/02/2018	07/03/2018

Tendencia de la deuda últimos 3 meses

Deuda Hace Tres Meses	Deuda Actual	Disminución	Porcentaje
9.616,19	8.586,57	1.029,62	10,71%

Deuda histórica Periodo marzo 2013 a abril 2018

Mes	Por Vencer	No Devn.	1 mes	2 meses	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	Mas 36 meses	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda
Abr 2018	21.550,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.550,55
Mar 2018	21.550,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.550,55
Feb 2018	22.208,69	0,00	680,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22.888,73
Ene 2018	22.499,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22.499,63
Dic 2017	22.924,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22.924,70
Nov 2017	26.210,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26.210,94
Oct 2017	24.395,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24.395,14
Sep 2017	27.488,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27.488,77

ago 2017	24.270,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24.270,47
Jul 2017	24.728,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24.728,98
Jun 2017	25.580,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.580,11
May 2017	29.133,99	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.133,99
Abr 2017	26.700,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26.700,73
Mar 2017	25.660,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.660,44
Feb 2017	29.237,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.237,21
Ene 2017	20.612,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20.612,60
Dic 2016	21.893,32	0,00	1.484,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23.377,55
Nov 2016	22.990,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22.990,66
Oct 2016	25.360,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.360,34
Sep 2016	25.211,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.211,60
ago 2016	24.818,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24.818,06
Jul 2016	25.007,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.007,43
Jun 2016	25.496,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.496,85
May 2016	26.187,61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26.187,61
Abr 2016	27.375,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27.375,59
Mar 2016	27.911,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27.911,18
Feb 2016	28.571,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	28.571,88
Ene 2016	29.084,64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.084,64
Dic 2015	29.742,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.742,13
Nov 2015	30.181,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30.181,38
Oct 2015	30.695,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30.695,80
Sep 2015	31.431,74	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	31.431,74
ago 2015	31.922,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	31.922,40
Jul 2015	32.499,51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	32.499,51
Jun 2015	32.608,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	32.608,12
May 2015	33.170,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33.170,56

**Ver Evolución de deuda Histórica de Meses Anteriores**

*Detalle de operaciones vencidas a abril 2018*

**BRITO ROCANO ANA MARIA** No registra detalle de la deuda vencida

*Créditos otorgados últimos 12 meses (No incluye tarjetas de crédito)*

**BRITO ROCANO ANA MARIA** No registra créditos en los 12 últimos meses

*Tarjetas de crédito anuladas por mal manejo Período marzo 2013 a abril 2018*

**BRITO ROCANO ANA MARIA** No registra tarjetas de crédito anuladas por mal manejo

*Últimas 10 operaciones canceladas*

Institución	Número Operaciones	Valor Original	Forma Cancelación	Fecha Cancelación
PICHINCHA	0000000000026245045	2.924,99	EN EFECTIVO	07/03/2018
PICHINCHA	0000000000025828941	2.964,26	EN EFECTIVO	04/12/2017
PICHINCHA	0000000000025833680	2.542,75	EN EFECTIVO	05/10/2017

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

17/5/2018

Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0104412671 BRITO ROCANO ANA MARIA

PICHINCHA	0000000000024506275	2.916,07	CESION DE OPERACIONES	02/06/2017
PICHINCHA	0000000000023499503	1.500,00	EN EFECTIVO	13/02/2017
PICHINCHA	0000000000023823321	1.508,14	CESION DE OPERACIONES	03/01/2017
PICHINCHA	0000000000023604763	1.207,66	CESION DE OPERACIONES	11/11/2016

## Apéndice D. Entrevista Caso 4 y Buró de crédito del cliente



**Nombre del cliente:** Maria Norma Once Rojas  
**Edad:** 40  
**Negocio:** Comerciante de hortalizas  
**Sector:** Paute- Azuay / 072250390  
**Sujeto de crédito:** No

1. Cuantos entes financieros le han ofrecido crédito.  
Es garante de dos entidades financieras.
2. Como lo asesoraron en la obtención de un crédito.  
Me entregaron fácil el dinero, me pidieron requisitos y me dijeron que cuanto necesitaba y me lo desembolsaron.
3. Que institución le brindo un servicio más fácil de obtener una operación de crédito y cuáles fueron sus alternativas.  
Banco del Pichincha me otorgo de manera fácil y otras cooperativas.
4. Cuénteme de su experiencia en el manejo de sus finanzas personales.  
De mi negocio tengo para pagar los gastos de la casa.
5. Cuénteme si cuando ha tenido problemas en el pago de su crédito le informaron y plantearon la re-estructuración de obligación  
No me dijeron como podía arreglar solo me envían cartas de aviso para pagar.
6. Luego de su atraso en la entidad financiera, cual fue el procedimiento a seguir de dicha institución.  
Me dejan notificaciones en mi casa y también a los vecinos, otros papeles firmados por abogados para demandarme.
7. De la, o las instituciones financieras que le otorgo la operación de crédito, cuáles fueron las alternativas para que no crezca su  
No me daban informaciones al respecto.
8. Con cuantas entidades financieras está trabajando o trabajo en Micro crédito y cuáles fueron las que destinaron el mayor tiempo  
El Banco Pichincha hacia mas rápida la inspección para dar crédito, el Banco Guayaquil me preguntaba mucho.
9. Cuantas operaciones de microcrédito posee y para que se destinaron.  
Banco Pichincha, Jardín Azuayo, yo di sacando y no pagaron y me atrase.
10. Que razones existen por las cuales no pudo cancelar sus cuotas en la entidad financiera.  
No eran mis deudas di sacando a otras personas que no cancelaban.
11. Cuáles han sido sus otras alternativas de inyección de capital luego que cerraron las puertas las instituciones financieras, cuénteme  
Mi negocio me da para comer y otros gastos.

DIRECCIONES Y TELÉFONOS

**IDENTIFICACIÓN CONSULTADA**

Cédula de Identidad: 0103932216 Nombre: ONCE ROJAS MARIA NORMA

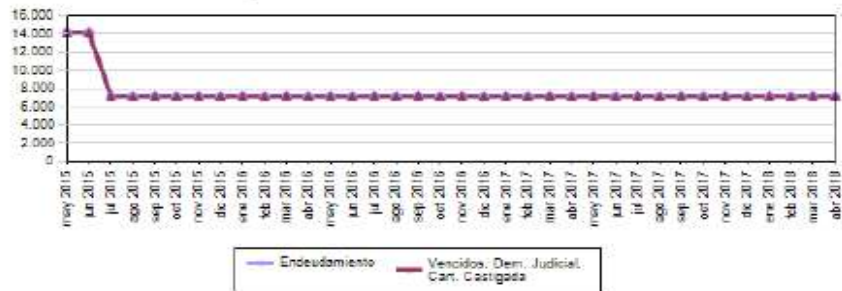
**MANEJO DE CUENTAS CORRIENTES** (Información proporcionada por la SBS - el 17 de mayo de 2018)

ONCE ROJAS MARIA NORMA. Es persona habilitada para manejo de cuentas Corrientes de acuerdo a normativa emitida por SBS.

**SCORE**

**CENTRAL DE CREDITO** (Información proporcionada por la SB - el 09 de mayo 2018 - SEPS - el 04 de mayo 2018 - Periodo: mayo 2015 - abril 2018.)

Gráfico de la evolución deuda total y vencida Periodo marzo 2013 a abril 2018. Directo



Deuda reportada por el sistema financiero a abril 2018

Fecha Corte	Institución	Tipo Riesgo	Tipo Crédito	Vinc.	Total Vencer	No Devenga Interés	Total Vencido	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda	Ac. Conc.
* Marzo 2018	PICHINCHA	Titular	Microcredito	No	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00	
	<b>Total:</b>				<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1,00</b>	<b>3.592,37</b>	<b>3.592,37</b>	<b>1,00</b>	

\* Ultima fecha en la que reportó la Institución

Análisis de saldos por vencer a nivel del sistema financiero

ONCE ROJAS MARIA NORMA no registra saldos por vencer en el sistema financiero

Valor actual de deuda total reportada en el Sistema Financiero, Regulado SB, Regulado SEPS y Sector Comercial.

Acreedor	Por Vencer	No Devenga Intereses	Vencido	Saldo Deuda	Demanda Judicial	Cartera Castigada
Sistema Financiero Regulado SB	0,00	0,00	1,00	1,00	3.592,37	3.592,37
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1,00</b>	<b>1,00</b>	<b>3.592,37</b>	<b>3.592,37</b>

Cuota Estimada Mensual

Esta cuota se calcula en base a supuestos realizados por Equifax y considerando lo reportado por el Sistema Financiero Regulado SBS, Entidades Reguladas MIES y el Sector Comercial (INFOCOM).

Cuota estimada mensual >>	No Tiene Deuda.
---------------------------	-----------------

La persona consultada mantiene los siguientes valores en operaciones vencidas:

Total Vencido:	1,00 USD.
----------------	-----------

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

17/5/2018 Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad D103932216 ONCE ROJAS MARIA NORMA

Total Demanda Judicial:	3.592,37 USD.
Total Cartera Castigada:	3.592,37 USD.

Indicadores de perfil de riesgo marzo 2013 a abril 2018

Mantene Historial Credicio Desde:	Mayo 2015
-----------------------------------	-----------

Directo (Titular y Codeudor) Periodo marzo 2013 a abril 2018

Indicador	Valor	Fecha
Mayor Plazo Vencido	Cartera Castigada	Abril 2018
Mayor Valor Vencido	USD 14.185,64	Junio 2015
Endeudamiento Promedio	USD 7.574,62	

Directo (Titular y Codeudor) Periodo 6 últimos meses de noviembre 2017 a abril 2018

Indicador	Valor	Fecha
Mayor Plazo Vencido	Cartera Castigada	Abril 2018
Mayor Valor Vencido	USD 7.185,74	Abril 2018
Endeudamiento Promedio	USD 7.185,74	

Indicadores de perfil crediticio deuda directa

Indicador	Valor
Número De Instituciones Acreedoras Actuales	1
Numero De Operaciones Vencidas	1
Porcentaje De Deuda Vencida	0.01%
Porcentaje Utilización De Las Tarjetas De Crédito	0%
Valor Por Vencer De 0 A 1 Mes De Tarjetas	0
Valor Por Vencer De 0 A 1 Mes De Tarjetas Y Operaciones	0.00
<b>Principal Acreedor</b>	<b>Porcentaje de la deuda de este acreedor con respecto a la deuda total</b>
PICHINCHA	100,00%

Vencido más reciente

Fecha Corte	Institución	Valor Total Vencido
Abril 2018	PICHINCHA	1,00

**Operación más reciente**

ONCE ROJAS MARIA NORMA No registra operaciones recientes

**Tendencia de la deuda últimos 3 meses**

Deuda Hace Tres Meses	Deuda Actual	Incremento	Porcentaje
7.185,74	7.185,74	0,00	0,00%

Deuda histórica Periodo marzo 2013 a abril 2018

Mes	Por Vencer	No Deven.	1 mes	2 meses	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	Mas 36 meses	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda
Abr 2018	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Mar 2018	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Feb 2018	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Ene 2018	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Dic 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Nov 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Oct 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Sep 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Ago 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Jul 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Jun 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
May 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Abr 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Mar 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Feb 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Ene 2017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Dic 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Nov 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Oct 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Sep 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Ago 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Jul 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Jun 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
May 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

2

17/5/2018

Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0103932216 ONCE ROJAS MARIA NORMA

Abr 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Mar 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Feb 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Ene 2016	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Dic 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Nov 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Oct 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00

Nov 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Oct 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Sep 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Ago 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Jul 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	3.592,37	1,00
Jun 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	7.092,32	7.091,32	2,00
May 2015	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	7.092,32	7.091,32	2,00

[Ver Evolución de deuda Histórica de Meses Anteriores.](#)

Detalle de operaciones vencidas a abril 2018

Concepto	De 1 a 30 días	De 1 a 2 meses	De 2 a 3 meses	De 3 a 6 meses	De 6 a 9 meses	De 9 a 12 meses	De 12 a 24 meses	De 24 a 36 meses	Mas de 36 meses	Demanda Judicial	Cartera Castigada	Total
Monto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3.592,37	7.185,74
%Vencido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	49,99	100,00

*Créditos otorgados últimos 12 meses (No incluye tarjetas de crédito)*

ONCE ROJAS MARIA NORMA No registra créditos en los 12 últimos meses

*Tarjetas de crédito anuladas por mal manejo Periodo marzo 2013 a abril 2018*

ONCE ROJAS MARIA NORMA No registra tarjetas de crédito anuladas por mal manejo

*Últimas 10 operaciones canceladas*

Institución	Número Operaciones	Valor Original	Form a Cancelación	Fecha Cancelación
COOP. JARDIN AZUAYO	129854	6.000,00	EN EFECTIVO	16/07/2015

#### INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

*Codeudores y garantías personales de operaciones vigentes a abril 2018*

ONCE ROJAS MARIA NORMA No registra operaciones vigentes como codeudor o garante.

*Codeudores y garantías personales de operaciones no vigentes históricas Periodo marzo 2013 a abril 2018*

ONCE ROJAS MARIA NORMA No registra operaciones históricas como codeudor o garante.

*Vinculaciones a Instituciones Financieras Periodo marzo 2013 a abril 2018*

ONCE ROJAS MARIA NORMA No registra vinculación

#### NÚMERO DE ENTIDADES QUE LE HAN CONSULTADO

Entidad que Consultó	May 2016	Abr 2016	Mar 2016	Feb 2016	Ene 2016	Dic 2015	Nov 2015	Oct 2015	Sep 2015	Ago 2015	Jul 2015	Jun 2015
BANCO GUAYAQUIL S.A.					x							

La empresa-institución afiliada, sus funcionarios, empleados o agentes, así como el usuario que ha consultado este reporte, declaran tener la autorización expresa para consultar o acceder a esta información de riesgos crediticios del titular de la Información crediticia. Al mismo declaran conocer y aceptar que por mandato de la Ley de Buró de Información crediticia, la finalidad exclusiva del mismo es la de conocer el nivel de endeudamiento y riesgo crediticio de la persona consultada. El empleo del mismo es exclusivamente su responsabilidad y solo para la aplicación antes indicada, obligándose a mantener toda la información contenida en el reporte bajo el carácter de confidencial, reservada y sin alteración alguna.

Recordamos que la pena por la utilización indebida de la información crediticia, sea de forma dolosa o culposa, su difusión o alteración, es la prisión de seis meses a tres años y multa de ocho a sesenta y siete dólares, sin perjuicio de otras sanciones de carácter civil pecuniario.



## Apéndice E. Entrevista Caso 5 y Buró de crédito del cliente



**Nombre del cliente** Ruth Magali Verdugo Alvear

**Edad:** 40

**Negocio:** Comercio de pinturas automotrices

**Sector:** Paute- Azuay / 0997364831

**Sujeto de crédito:** Si

1. Cuantos entes financieros le han ofrecido crédito.

El Banco Pichincha, Cooperativa Jep, Cooperativa Jardín Azuayo.

2. Como lo asesoraron en la obtención de un crédito.

Me asesoraron de un manera adecuada y tranquila dando a conocer los beneficios y las obligaciones que tenia.

3. Que institución le brindo un servicio más fácil de obtener una operación de crédito y cuáles fueron sus alternativas.

La Cooperativa Jep y Banco Pichincha, intereses altos.

4. Cuénteme de su experiencia en el manejo de sus finanzas personales.

De mi negocio tengo para pagar mis gastos y pagar a empleados y proveedores.

5. Cuénteme si cuando ha tenido problemas en el pago de su crédito le informaron y plantearon la re-estructuración de obligación financiera o crédito. A raíz que falleció mi esposo y trabajo muchos años en BNF ahora Banecuador, requerían el pago urgente de mis cuotas del crédito, así como Jardín Azuayo que era una garantía, no les intereso que mi esposo falleció solo querían que pague, tampoco se acercaron a mi negocio que es. Caso opuesto la Cooperativa JEP me ayudaron como el Banco del Austro se unió a este tema dándome alternativas.
6. Luego de su atraso en la entidad financiera, cual fue el procedimiento a seguir de dicha institución.

Solo llamadas telefónicas.

7. De la, o las instituciones financieras que le otorgo la operación de crédito, cuáles fueron las alternativas para que no crezca su historial negativo

No me hablaron de re estructuras, solo llamadas repetitivas hasta agresivas de cobranzas a sabiendas que mi esposo falleció.

8. Con cuantas entidades financieras está trabajando o trabajo en Micro crédito y cuáles fueron las que destinaron el mayor tiempo en la inspección

La cooperativa Jep no demoran, la Cooperativa Jardín Azuayo tampoco, los Bancos en general tardan mas en hacer la inspección.

9. Cuantas operaciones de microcrédito posee y para que se destinaron.

Poseo 2 operaciones de crédito, por el fallecimiento de mi esposo y otra de mi negocio.

10. Que razones existen por las cuales no pudo cancelar sus cuotas en la entidad financiera.

La repentina muerte de mi esposo.

11. Cuáles han sido sus otras alternativas de inyección de capital luego que cerraron las puertas las instituciones financieras, cuénteme su experiencia.

Ninguna, cuando uno esta bien le visitan cada semana, pero cuando uno tiene problemas envían a cobradores groseros inclusive no todos, con

## Microfinanzas Platinum



### DIRECCIONES Y TELÉFONOS

#### IDENTIFICACIÓN CONSULTADA

Cédula de Identidad: 0301680336 Nombre: VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI

#### MANEJO DE CUENTAS CORRIENTES (Información proporcionada por la SBS - el 17 de mayo de 2018)

VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI Es persona habilitada para manejo de cuentas Corrientes de acuerdo a normativa emitida por SBS.

#### SCORE

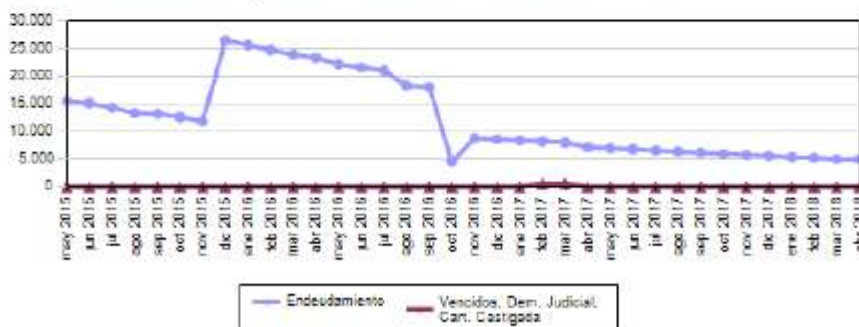
#### CENTRAL DE INFOCOM (Información de Entidades Comerciales No Reguladas por la SBS)

Acreeedor	Fecha de Corte	Tipo Riesgo	Saldo Deuda	Valor Por Vencer	No Devenga Int	Valor Vencido	Demanda Judicial	Cartera Castigada	Tiempo Vencido Dias
CONECEL - Telf: 042515555	30/04/2018	TITULAR	29,00	29,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
<b>Total:</b>			<b>29,00</b>	<b>29,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	

[Ver Información Histórica en INFOCOM](#)

#### CENTRAL DE CREDITO (Información proporcionada por la SB - el 09 de mayo 2018 - SEPS - el 04 de mayo 2018 - Periodo: mayo 2015 - abril 2018.)

Gráfico de la evolución deuda total y vencida Periodo marzo 2013 a abril 2018. Directo



Deuda reportada por el sistema financiero a abril 2018

Fecha Corte	Institución	Tipo Riesgo	Tipo Crédito	Vinc.	Total Vencer	No Devenga Interés	Total Vencido	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda	Ac. Conc.
Marzo 2018	JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	Titular	Consumo	No	3.669,47	0,00	0,00	0,00	0,00	3.669,47	

* Marzo 2018	COOP. JARDIN AZUAYO	Titular	Microcredito	No	1.283,17	0,00	0,00	0,00	0,00	1.283,17
* Marzo 2018	PICHINCHA	Titular	Consumo	No	21,76	0,00	0,00	0,00	0,00	21,76
Total:					4.974,40	0,00	0,00	0,00	0,00	4.974,40

\* Ultima fecha en la que reportó la Institución

Análisis de saldos por vencer a nivel del sistema financiero

Fecha	Institución Financiera	Total Por	Por vencer 1	Por vencer 1-	Por vencer 3-6	Por vencer 6-	Por vencer más
-------	------------------------	-----------	--------------	---------------	----------------	---------------	----------------

<https://www.equifax.com.ec/declara/DatosReporte.aspx>

7/5/2018

Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0301680336 VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI

		Vencer	a 30 días	3 meses	6 meses	12 meses	12 meses
* Marzo 2018	JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	3.669,47	92,83	189,37	293,56	623,07	2.470,64
* Marzo 2018	COOP. JARDIN AZUAYO	1.283,17	116,67	233,34	350,01	583,15	0,00
* Marzo 2018	PICHINCHA	21,76	21,76	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL:		4.974,40	231,26	422,71	643,57	1.206,22	2.470,64

\* Ultima fecha en la que reportó la Institución

Valor actual de deuda total reportada en el Sistema Financiero, Regulado SB, Regulado SEPS y Sector Comercial.

Acreeedor	Por Vencer	No Devenga Intereses	Vencido	Saldo Deuda	Demanda Judicial	Cartera Castigada
Sistema Financiero Regulado SB	4.974,40	0,00	0,00	4.974,40	0,00	0,00
Sector Comercial (INFOCOM)	29,00	0,00	0,00	29,00	0,00	0,00
Total:	5.003,40	0,00	0,00	5.003,40	0,00	0,00

Cuota Estimada Mensual

Esta cuota se calcula en base a supuestos realizados por Equifax y considerando lo reportado por el Sistema Financiero Regulado SBS, Entidades Reguladas MIES y el Sector Comercial (INFOCOM).

Cuota estimada mensual >>	302,85 USD.
---------------------------	-------------

La persona consultada NO registra valores vencidos en operaciones vigentes como Titular o Codeudor

Indicadores de perfil de riesgo marzo 2013 a abril 2018

Mantiene Historial Crediticio Desde:	Mayo 2015
--------------------------------------	-----------

Directo (Titular y Codeudor) Periodo marzo 2013 a abril 2018

Indicador	Valor	Fecha
Mayor Plazo Vencido	De 1 A 2 Meses	Marzo 2017
Mayor Valor Vencido	USD 625,00	Marzo 2017
Endeudamiento Promedio	USD 12.380,78	

Directo (Titular y Codeudor) Periodo 6 últimos meses de noviembre 2017 a abril 2018

Indicador	Valor	Fecha
Mayor Plazo Vencido		
Mayor Valor Vencido		
Endeudamiento Promedio	USD 5.330,23	

Indicadores de perfil crediticio deuda directa

Indicador	Valor
Número De Instituciones Acreedoras Actuales	3
Numero De Operaciones Vencidas	0
Porcentaje De Deuda Vencida	0.00%
Porcentaje Utilización De Las Tarjetas De Crédito	1.09%
Valor Por Vencer De 0 A 1 Mes De Tarjetas	21.76
Valor Por Vencer De 0 A 1 Mes De Tarjetas Y Operaciones	231.26
<b>Principal Acreedor</b>	<b>Porcentaje de la deuda de este acreedor con respecto a la deuda total</b>
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	73,77%

Vencido más reciente

Fecha Corte	Institución	Valor Total Vencido
Marzo 2017	BANECUADOR B.P.	625,00

Operación más reciente

Institución	Valor Operación	Fecha Concesión	Fecha Cancelación
RICHINCHA	2000,00	01/11/2017	

Tendencia de la deuda últimos 3 meses

Deuda Hace Tres Meses	Deuda Actual	Dism Inuccion	Porcentaje
5.267,32	4.974,40	292,92	5,56%

Deuda histórica Periodo marzo 2013 a abril 2018

Mes	Por Vencer	No Deven.	1 mes	2 meses	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	Mas 36 meses	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda
Abr 2018	4.974,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.974,40

<https://www.equifax.com.ec/decida/DatosReporte.aspx>

2/4

17/5/2018

Equifax Microfinanzas Platinum- Cédula de Identidad 0301680336 VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI

Mes	Por Vencer	No Deven.	1 mes	2 meses	3 meses	6 meses	9 meses	12 meses	24 meses	36 meses	Mas 36 meses	Dem. Jud.	Cart. Cast.	Saldo Deuda
Mar 2018	4.974,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.974,40
Feb 2018	5.267,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.267,32
Ene 2018	5.378,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.378,90
Dic 2017	5.604,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.604,67
Nov 2017	5.781,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.781,66
Oct 2017	5.982,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.982,26
Sep 2017	6.184,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.184,71
Ago 2017	6.386,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.386,04
Jul 2017	6.586,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.586,26

Jun 2017	6.785,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.785,39
May 2017	6.983,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.983,44
Abr 2017	7.180,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.180,43
Mar 2017	7.376,37	0,00	0,00	625,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.001,37
Feb 2017	7.571,27	0,00	625,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.196,27
Ene 2017	8.390,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.390,15
Dic 2016	8.583,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.583,02
Nov 2016	8.774,89	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.774,89
Oct 2016	4.574,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.574,91
Sep 2016	18.026,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18.026,10
Ago 2016	18.321,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18.321,34
Jul 2016	21.008,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.008,78
Jun 2016	21.585,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.585,81
May 2016	22.159,31	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22.159,31
Abr 2016	23.354,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23.354,33
Mar 2016	23.920,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23.920,91
Feb 2016	24.748,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24.748,70
Ene 2016	25.668,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.668,94
Dic 2015	26.483,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26.483,49
Nov 2015	11.854,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11.854,95
Oct 2015	12.596,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.596,62
Sep 2015	13.213,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.213,36
Ago 2015	13.330,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.330,03
Jul 2015	14.317,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14.317,05
Jun 2015	15.110,27	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.110,27
May 2015	15.417,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.417,62

[Ver Evolución de deuda Histórica de Meses Anteriores.](#)

*Detalle de operaciones vencidas a abril 2018*

**VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI** No registra detalle de la deuda vencida

*Créditos otorgados últimos 12 meses (No incluye tarjetas de crédito)*

**VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI** No registra créditos en los 12 últimos meses

*Tarjetas de crédito anuladas por mal manejo Periodo marzo 2013 a abril 2018*

**VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI** No registra tarjetas de crédito anuladas por mal manejo

*Últimas 10 operaciones canceladas*

**VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI** No registra operaciones canceladas

#### INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

*Codeudores y garantías personales de operaciones vigentes a abril 2018*

**VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI** No registra operaciones vigentes como codeudor o garante.

*Codeudores y garantías personales de operaciones no vigentes históricas Periodo marzo 2013 a abril 2018*

**VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI** No registra operaciones históricas como codeudor o garante.

*Vinculaciones a Instituciones Financieras Periodo marzo 2013 a abril 2018*

**VERDUGO ALVEAR RUTH MAGALI** No registra vinculación

**NÚMERO DE EMPRESAS QUE LE HAN CONSULTADO**

## Apéndice F. Tasas de Interés.

# Tasas de Interés

mayo - 2018

### 1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO

Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.03	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	8.91	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.79	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	7.86	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	6.67	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.59	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.02	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.67	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.62	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.47	Educativo	9.50
Inmobiliario	10.44	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.97	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista <sup>1</sup> .	26.81	Microcrédito Minorista*	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple <sup>1</sup> .	23.82	Microcrédito de Acumulación Simple*	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>1</sup> .	20.28	Microcrédito de Acumulación Ampliada*	23.50
Inversión Pública	8.23	Inversión Pública	9.33

<sup>1</sup> Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada se calculó con información del sector financiero privado y de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 y mutualistas).

### 2. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO (SEGMENTOS 2, 3, 4 Y 5)\*

Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Microcrédito Minorista <sup>2</sup> .	25.24	Microcrédito Minorista*	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple <sup>2</sup> .	23.50	Microcrédito de Acumulación Simple*	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>2</sup> .	20.89	Microcrédito de Acumulación Ampliada*	25.50

<sup>2</sup> Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada se calculó con información del sector de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 2, 3 y 4).

**Nota:** Para los demás segmentos de crédito regirán las tasas activas efectivas referenciales y máximas establecidas para el sector financiero privado, público y, popular y solidario.

\*Resolución 437-2018-F de 26 de enero de 2018 de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

### 3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO

Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.99	Depósitos de Ahorro	1.00
Depósitos monetarios	0.57	Depósitos de Tarjetahabientes	1.17
Operaciones de Reporto	0.10		

### 4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO

Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.47	Plazo 121-180	5.06
Plazo 61-90	3.90	Plazo 181-360	5.55
Plazo 91-120	4.86	Plazo 361 y más	7.28

# Apéndice G. Solicitud de crédito

Pág. 1

Solicitud No.: 56380 C.P.I.C. 111.044 Score: 703 P.S. 1930  
 C.P.I.C. 011: 012

DATOS DE CRÉDITO			
Credito Nueva	Credito Recurrente <input checked="" type="checkbox"/> Prolongación	Secuencia (No. de Crédito)	Importe Solicitado
Plazo (en meses)	30	Monto del dividendo (M)	232
			Fecha de pago
			18

DESTINO DE CRÉDITO			
Capital de trabajo	Activo fijo		5 000
Compra de mercaderías	Compra de maquinaria y equipo		
Reparación de maquinaria y equipo	Adquisición <input checked="" type="checkbox"/> Compra de locales <input type="checkbox"/>		5 000
Otros gastos generales del negocio	Otros (especificar)		

DATOS PERSONALES					
Apellido paterno	Apellido materno	Nombre	No. de cédula		
Gutierrez	Rivero	Silvestre Eugenia	1302423247		
Nacionalidad	Edad	Lugar y fecha de nacimiento	Profesión u ocupación	Estado Civil	
Ecuatoriana	56	Lipitapa, 21-Dic-1957	Mecanico - Serenonans	Casada	
No. de dependientes	Separación de bienes <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Dirección de residencia	Tiempo que reside	Teléfono	
2		Antonio Vallejo y Au. Americas	5 años	2 821 480 0955 095 964	
Vivienda	Valor del alquiler	Nombre del dueño	Teléfono		
Propia <input type="checkbox"/> Alquilada <input checked="" type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>	50	Rafael Lucero	2838 236		
Nombre del pariente que no vive contigo	Parentesco		Teléfono		
Enma Gutierrez	Hermana		0420 40 641		
Dirección	Ciudad				
Guayaquil	Guayaquil				

DATOS FAMILIARES					
Cónyuge: Apellido paterno	Apellido materno	Nombre	No. de cédula		
Yaguana	Jaya	Noira del Carmen	0911536361		
Nacionalidad	Edad	Lugar y fecha de nacimiento	Profesión u ocupación	Empresa donde trabaja o actividad profesional	
Ecuatoriana	48	Santa Rosa, 25-Jul-1966	GU.00 - Primavera	Independiente	
Dirección	Antigüedad	Saldo mensual	Cargo actual	Teléfono	
Antonio Vallejo y Au. Americas	5 años		Cooperativo		
Trabajo anterior (si el actual es menor de 3 años)					

DATOS DEL NEGOCIO			
Nombre del negocio	No. RUC	Tipo de negocio/actividad	
Taller de Soldadura Gutierrez	1302423247 001	Taller industrial - Unionidad	
Años de experiencia en el negocio/actividad	Dirección del negocio	Teléfono	
28 años	Antonio Vallejo - y Au. de las Americas	012 821 480 0955 095 964	
Antigüedad del negocio en esta dirección	El lugar del negocio es:	Horario de atención	
5 años	Propio <input type="checkbox"/> Alquilado <input type="checkbox"/> En el domicilio <input checked="" type="checkbox"/> Ambulante <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>	8:00 - 18:00	
Si alquila, nombre del propietario	Dirección del propietario	Teléfono	
Rafael Lucero	Au. Americas y Antonio Vallejo	2838 236	
Anotar de los dueños del negocio (Incluir % de acciones)			
Otros negocios del solicitante o cónyuge y su dirección			

REFERENCIAS BANCARIAS Y COMERCIALES					
Banco	Cta. Corriente No.	Cta. Ahorros No. y	¿Ha tenido crédito?	Casa comercial o otro proveedor de crédito	
Guayaquil			<input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> US\$5000	IPAC	
Monto	Año	Teléfono	Cajeta de crédito vigente	Alcance	Caja
2000		4093 990			

GARANTE: Datos personales y familiares					
Apellido paterno	Apellido materno	Nombre	No. de cédula		
Nacionalidad	Edad	Lugar y fecha de nacimiento	Profesión u ocupación	Estado Civil	
Separación de bienes	Dirección de residencia		Tiempo que reside	Teléfono	
<input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>					
Vivienda	Valor del alquiler	Nombre del dueño	Teléfono	Empresa donde trabaja o actividad profesional	
Propia <input type="checkbox"/> Alquilada <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>					
Dirección	Saldo mensual	Parentesco	Teléfono		

EVALUACIÓN ECONÓMICA									
DETERMINACIÓN DE COMPRAS Y VENTAS									
Principales proveedores (nombre, dirección, teléfono)					Principales proveedores (nombre, dirección, teléfono)				
1) <u>MEGAMINIO, Av. Iturbide López y Ansel Tera 4098 990</u>					2) <u>Chinos Unidos</u>				
2) <u>IPAC, Av. Americas 4853 990</u>					3)				
3) <u>Costalisco, S.A. Cye - Km 3 1/2 Papakogte ; 270550</u>					3)				
Compras					Ventas				
Credito: Monto <u>4,000</u> Pazo <u>Semana</u>					Credito: Monto <u>5,000</u> Pazo <u>Semana</u>				
Debito: Monto <u>200</u>					Debito: Monto <u>2,000</u>				
(Cada cuanto tiempo compra? <u>mensual</u> )					(Cada cuanto tiempo compra? <u>Mensual</u> )				
PARA USO EXCLUSIVO DEL BANCO									
Die	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Semana	Mensual (suma de 4)
Monto	285	285	285	285	285	285	-	1,770	2,050
Ventas altas					Ventas bajas				
Mes	May				Jun				Procedo mensual
Monto	2,500				7,500				7,150
Principales productos					Principales productos				
Compra / Costo de producción					Venta				
Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total (B)		Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total (B)	Margen de Ganancia (A-B)/A
Electrodom. Aplicados	24	25	7,000		u	24	400	9,600	40%
Subtotal (costo fijo)	2	320	640		u	2	320	640	40%
Total					Total				
4,000					1,000				
ANÁLISIS DE CAPACIDAD DE PAGO (mensual)									
INGRESOS Y EGRESOS DEL NEGOCIO					INGRESOS Y EGRESOS DEL NEGOCIO				
INGRESOS					INGRESOS				
Ventas					Utilidad operativa del negocio				
Costo de ventas (Compras)					Sueldo fijo del cobijero				
Utilidad Bruta					Barreras familiares				
Otros Ingresos					Otros ingresos				
Ingresos Netos (a)					Total Ingresos de la familia				
EGRESOS OPERATIVOS					EGRESOS				
Salarios					Arrendo o amortización de inmueble				
Alquiler					Impuesto a la propiedad				
Servicio público (agua, electricidad, teléfono)					Servicio público (gas, agua, teléfono)				
Transporte					Otros deudas (amortizaciones mensuales)				
Otros (mantenimiento y/o reparación, impuestos, etc)					Alimentación				
Egresos financieros (como cualquier otro gasto sujeta la vigencia del crédito)					Transporte				
Total egresos operativos (b)					Otros gastos generales (salud, educación, etc)				
Utilidad Operativa (c=a-b)					Total egresos (d)				
1,315					1,315				
Disponible neto de la familia (f=d-e)					329				
BALANCE GENERAL DEL NEGOCIO									
INGRESOS Y EGRESOS DEL NEGOCIO					INGRESOS Y EGRESOS DEL NEGOCIO				
Caja y efectivo					Cuentas por pagar (proveedores)				
Depositos					Credito Ser. Financiero (corto plazo)				
Cuentas por cobrar					Otras obligaciones				
Inventarios					Total Pasivo Corriente				
Total Activo Corriente					Credito Ser. Financiero (largo plazo)				
Bienes inmuebles					Otras obligaciones				
Muebles y equipo					Total Pasivo No Corriente				
Vehículos					TOTAL PASIVO				
Total Activo Fijo					Total Patrimonio				
Total Otro Activo					TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO				
TOTAL ACTIVO					31,660				
BALANCE GENERAL DE LA FAMILIA									
ACTIVOS					PASIVOS Y CAPITAL				
Saldo líquido (cambio bancario)					Creditos				
Vehículo (s) Mayor y menor					Plazos				
Propiedad (es)					Anual Mensual				
Otra: <u>El Inventario</u>					Monto				
TOTAL ACTIVO					TOTAL PASIVO				
3,010					Total Patrimonio (Total Activo - Total Pasivo)				
					3,010				



## Apéndice H. Pagare de micro crédito

**PAGARÉ A LA ORDEN**

PAGARE No. 159501 POR US\$ 8.000,00

Debo y pagaré en esta ciudad, solidaria e incondicionalmente, y a la orden de **BANCO DE GUAYAQUIL, S.A.** ("Banco") LA SUMA DE OCHO MIL CON 00/100 DOLARES DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, que he recibido a mi entera satisfacción.

Reconozco la tasa de interés nominal anual del **VEINTE Y CUATRO CON CINCUENTA Y CUATRO** por ciento (24,54%), que equivale a una tasa de interés efectiva anual del **VEINTE Y SIETE CON CINCUENTA** por ciento (27,50%), sobre el capital financiado, tasa de interés que variará y será reajustada cada 90 días por 1.35 veces la tasa **ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL DEL SEGMENTO MICROCRÉDITO ACUMULACION SIMPLE**, para operaciones en dólares de los Estados Unidos de América publicada por el Banco Central del Ecuador a la fecha de inicio del período de reajuste.

Me obligo expresa, incondicional e irrevocablemente a pagar la cantidad antes indicada de acuerdo con los vencimientos sucesivos de capital detallados en la siguiente tabla de amortización, a los que se agregará el interés correspondiente, desde la emisión de este pagaré:

NÚMERO DE DIVIDENDO MENSUAL	PLAZOS DIAS VISTA	CAPITAL US\$
1	31	303,25
2	70	279,34
3	101	270,85
4	132	270,09
5	161	260,88
6	192	267,23
7	223	265,82
8	253	304,01
9	285	285,25
10	314	324,24
11	343	302,75
12	377	323,27
13	405	345,08
14	432	345,24
15	465	351,11
16	494	356,91
17	525	365,89
18	559	367,74
19	588	392,87
20	618	389,15
21	650	395,03
22	679	406,82
23	710	415,86
24	741	422,86

Los dividendos estarán formados por capital e intereses y estos últimos serán reajustados cada noventa días como quedó antes expresado, situación que acepto y autorizo al Banco para que efectúe el respectivo reajuste.

En caso de mora en el pago de cualesquiera de los vencimientos sucesivos o de parte de ellos convengo expresamente con el acreedor la aceleración o anticipación de pagos no vencidos aún,

por lo cual faculto al acreedor a declarar de plazo vencido toda la obligación y por lo tanto se considerarán de plazo vencido las obligaciones cuyo vencimiento se hubiere anticipado.

De igual manera, en caso de mora, me obligo a pagar el máximo interés de mora que se encuentre vigente a la fecha, de acuerdo con lo establecido por el Banco Central del Ecuador.

Asimismo me obligo a pagar todos los gastos judiciales o extrajudiciales que ocasione el cobro de esta obligación, bastando para determinar el monto de tales gastos la sola aserción del acreedor o legítimo tenedor de este documento, ya sea que lo cobranza la realice directamente el Banco o cualquier otra empresa facultada para recuperar los valores adeudados vencidos.

En fiel cumplimiento de lo estipulado me obligo con todos mis bienes presentes y futuros. Además, autorizo al Banco para debitar de mis cuentas, documentos al cobro o cualquier otro crédito o inversión a mi favor en el Banco los valores necesarios para pagar de forma parcial o total este pagaré. También autorizo al Banco y/o cualquiera de sus empresas subsidiarias, para que obtenga de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos y Buro de Información Crediticia autorizados para operar en el país, mis referencias personales, patrimoniales, anteriores o posteriores a la suscripción de esta autorización, sea como deudor principal, codeudor o garante, sobre mi comportamiento crediticio en general.

Faculto expresamente al Banco y/o cualquiera de sus empresas subsidiarias para transferir o entregar dicha información, referente a la presente operación crediticia, contingente y/o cualquier otro compromiso crediticio que mantenga, sea como deudor principal, codeudor o garante, con el Banco y/o cualquiera de sus empresas subsidiarias, a todos los Buros de Información Crediticia autorizados para operar en el país, a autoridades competentes y organismos de control, así como a otras instituciones o personas jurídicas legalmente facultadas. En caso de cesión, transferencia, disolución o cualquier otra forma de transferencia de la presente operación crediticia, contingente y/o cualquier otro compromiso crediticio que mantenga, sea como deudor principal, codeudor o garante, con el Banco y/o cualquiera de sus empresas subsidiarias, la persona natural o jurídica cesionaria o adquirente de dicha obligación queda desde ya expresamente facultada para realizar las mismas actividades establecidas en los dos párrafos precedentes.

Dejo expresa constancia que de forma previa a la suscripción de este documento, el Banco me informó de los costos derivados de la operación y las acciones jurídicas que podrá seguir en mi contra en caso de que incumpla las condiciones de pago de la deuda, prevista en este documento. Renuncio domicilio y me someto a los jueces competentes de Guayaquil, o a los de la ciudad de suscripción del presente pagaré, así como al juicio verbal sumario o ejecutivo a la elección de mi acreedor.

En caso de que el presente pagaré sea suscrito por más de un deudor, todos los codeudores adquieren solidariamente las obligaciones contenidas en él y todas las afirmaciones en singular contenidas en este pagaré respecto del deudor se entenderán hechas en plural, según corresponda.

Sin protesta, eximase de presentación para el pago, así como de avisos por falta del mismo.

Guayaquil, a los Treinta y uno días del mes de Enero del 2012.

INGA TAZA MANUEL IESUS  
C.C.: 0321959890  
A 200 rps. De la Capilla de Copal. (Cibola - Paute)

## Apéndice I. Publicidad de Micro crédito



*"A Don Chicho le dimos la ayuda que necesitaba para ampliar su negocio"*  
William Terasseña, Asesor Microcrédito

**Micro crédito** Microcrédito Solidario, hasta 20 mil dólares en 24 horas.



Crédito Productivo  
**Soluciones para financiar su negocio con rapidez.**



MiCrédito

Porque quieres llegar a más mesas con tus cosechas. Vamos, tenemos MiCrédito para que emprendas un nuevo negocio o hagas crecer el que formaste con mucho esfuerzo.



**Te prestamos desde \$3,000 hasta \$10,000\***

Creamos oportunidades y acceso a productos financieros ofreciendo un servicio excepcional.

Recibe más información en tu celular o email



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, David Martín Valdez Martínez, con C.C: # 0103561080 autor del trabajo de titulación: **Estudio de Caso de los Emprendimientos no exitosos luego de obtener Operaciones de Micro créditos de Instituciones Financieras**, previo a la obtención del grado de **MASTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 11 de marzo del 2019

f. \_\_\_\_\_

Nombre: David Martín Valdez Martínez

C.C: 0103561080

**REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Estudio de Caso de los Emprendimientos no exitosos luego de obtener Operaciones de Micro créditos de Instituciones Financieras.		
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Valdez Martínez David Martín		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Castillo Nazareno Uriel; Paredes Reyes Gonzalo, López Vera Juan		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Sistema de Posgrado		
<b>MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:</b>	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	11 de marzo del 2019	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	114
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Banca, Finanzas, Micro Finanzas		
<b>PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:</b>	Micro crédito, Estudio de casos, Investigación, No crecimiento financiero		
<b>RESUMEN/ABSTRACT:</b>	<p>Esta investigación mostrará el estudio de casos no exitosos, luego de obtener una operación de micro crédito, del porqué, no superaron la visión de generar más ingresos, además de no ampliar sus negocios, por lo que, se hace hincapié en analizar datos de cinco casos con método cualitativo, realizando una triangulación comparativa entre la literatura estudiada con las entrevistas realizadas, terminando con los comentarios de un experto para contraponer la información, buscando las causas relativas del porque el no crecimiento financiero de los clientes. Esta indagación no se enfoca, a retribuir este problema a las entidades financieras, que, como es natural, buscan una negociación con los emprendedores a corto y a un largo plazo, que mayoritariamente y de manera positiva proceden a inyectar capital a personas que no son bancarizadas en las zonas urbanas como rurales del Ecuador. Sin embargo, se encuentran contradicciones al momento de entregar préstamos a los emprendedores analizados, siendo el punto de partida, así como otras argumentaciones de índole general, que paralelamente va de la mano con la experiencia mantenida en algunos años con entidades dedicadas a este nicho de mercado. Se realiza una investigación visitando las micro empresas <i>in situ</i> por el sector de la provincia de Azuay de una manera dispar, obteniendo fundamentos claves para una mejor afinidad en la investigación. La misma conlleva a señalar constructivamente a los entes financieros que promulgan este servicio y dejaron en un segundo plano a clientes que no honraron sus obligaciones, creando un inconveniente socioeconómico sustancial a estas personas.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	SI	NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-7-4076809	E-mail: <a href="mailto:david_2536@hotmail.com">david_2536@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Alcívar Avilés Teresa		
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804600 extensión: 5065		
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec">teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			