



Proyecto co-financiado
por la Unión Europea



MINISTERO
DELL'INTERNO

Fondo Europeo para el Retorno 2008-2013
Programa anual 2013



REGRESO REINTEGRACIÓN Y MICROFINANZAS

Las microfinanzas como herramientas
para la reinserción socio-económica de los migrantes
en sus países de origen



etimos
foundation



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni

REGRESO REINTEGRACIÓN Y MICROFINANZAS

Las microfinanzas como herramientas para la reinserción socio-económica de los migrantes en sus países de origen

Elaborado por
Etimos Foundation

Redactado por
Chiara Schiavinotto
Veronica Magli
Daria Fallido

Traducido por
Giada Sonda

Coordinado por
Davide Libralesso

Proyecto y gráficos
Publirstampa Arti Grafiche - Pergine Valsugana, Italia

Etimos Foundation
Via G. de Menabuoi, 25/a - 35132 Padua - Italia
e-mail: info@etimosfoundation.org
web: www.etimosfoundation.org

Organización Internacional para las Migraciones (OIM)
Misión de conexión en Italia y de coordinación
para el Mediterráneo
Via Nomentana, 62 - 00161 Roma - Italia
e-mail: ritorno@iom.int
web: www.italy.iom.int

Associazione Formazione Professionale Patronato San Vincenzo
Via M. Gavazzeni, 3 - 24125 Bérgamo - Italia
e-mail: info@afppatronatosv.org
web: www.afppatronatosv.org

| | | |
|----------|---|----|
| | ¿POR QUÉ ESTE JUEGO DE HERRAMIENTAS? | 6 |
| 1 | LA IDEA EMPRESARIAL | |
| | ■ ¿Cómo nace una idea empresarial?..... | 8 |
| | ■ ¿Cómo se transforma la idea en proyecto?..... | 8 |
| 2 | EL PLAN DE NEGOCIOS | |
| | ■ ¿Por qué el plan de negocios es tan importante?..... | 9 |
| | ■ ¿Para qué sirve un plan de negocios?..... | 9 |
| | ■ ¿Cómo se construye un plan de negocios?..... | 9 |
| 3 | LA EMPRESA | |
| | ■ ¿Qué hacer para establecer concretamente tu empresa? | 11 |
| | ■ Dónde puedes encontrar los recursos financieros de forma autónoma?..... | 11 |
| 4 | LAS MICROFINANZAS | |
| | ■ ¿Qué son las microfinanzas?..... | 13 |
| | ■ ¿Qué es una Institución de Microfinanzas?..... | 14 |
| | ■ El microcrédito empresarial..... | 15 |
| 5 | LOS ELEMENTOS DE LAS MICROFINANZAS | |
| | ■ El préstamo..... | 16 |
| | ■ Tipo de interés..... | 18 |
| | ■ Plan de amortización..... | 19 |
| | ■ Garantía..... | 19 |
| | ■ Procedimientos..... | 20 |
| 6 | ENFOQUE EN... ECUADOR | |
| | ■ Las microfinanzas en Ecuador..... | 22 |
| | ■ La tienda de Luz..... | 23 |
| | ■ La Institución de Microfinanzas que coopera con nuestro proyecto..... | 24 |
| | ■ Dónde estamos..... | 24 |
| | ■ La OIM en Ecuador..... | 25 |

¿POR QUÉ ESTE JUEGO DE HERRAMIENTAS?

Este *juego de herramientas* ha sido creado por Etimos Foundation, junto con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) y la Associazione Formazione Professionale del Patronato San Vincenzo (o sea la "Asociación de Formación Profesional del Patronato San Vincenzo"), dentro del proyecto REMPLOY III, financiado por el Ministerio del Interior de Italia, el Departamento para las Libertades Civiles e la Inmigración y por el Fondo Europeo para el retorno, Año 2013, Acción 3 "Soporte a la experimentación de caminos para la recuperación voluntaria de particulares categorías de inmigrados".

El programa REMPLOY nació en el 2012 para responder a las necesidades y a las aspiraciones de los inmigrantes trabajadores que residen en Italia y que, por la crisis, perdieron el trabajo y corrían riesgo de perder también el permiso de residencia, llegando a ser ilegales en el territorio. Por esta razón algunos habían empezado considerar la posibilidad de regresar al país de origen para establecer una actividad económica y proveer al sustento de su propia familia.

El programa ha previsto una actividad de tutoría antecedente la ida, para formar a los migrantes y proporcionarles las herramientas adecuadas a su reinserción. Dichas actividades tienen el objetivo de formar a las personas sobre el establecimiento de una micro-empresa en su país de origen y la elaboración de un plan de negocios para financiar bienes y servicios por parte de la OIM.

Las primeras dos fases del programa REMPLOY tuvieron resultados positivos. La gran mayoría de los migrantes asistidos establecieron una micro-empresa y se quedó satisfecha con la asistencia recibida. Algunos migrantes demostraron de poseer capacidades empresariales y ambiciones a largo plazo. La idea de ampliar el proyecto nació de estas mismas experiencias y quiere abrir la posibilidad de obtener nuevos recursos, a través del acceso al microcrédito, cada vez que el potencial socio-económico del proyecto de reintegración represente un valor añadido a nivel local, también para la creación de empleo.

A través de este juego de herramientas (la asistencia en el acceso al micro-crédito y la tutoría de expertos especializados en las microfinanzas



de los países de origen) el proyecto REMPLOY III quiere concretar esta posibilidad y ponerla al alcance de los potenciales migrantes de vuelta.

De hecho, las microfinanzas son unas herramientas que permiten acceder al crédito también en ausencia de garantías financieras o de un ingreso estable; por esta razón, este proyecto es particularmente adaptado a las exigencias de los migrantes de vuelta a la patria y que no satisfacen los requisitos impuestos por los bancos tradicionales para acceder a los préstamos o a los mutuos bancarios.

Dicho esto, el juego de herramientas del proyecto REMPLOY III quiere ser precisamente un instrumento de referencia y guía para todos los migrantes que vuelven y que, al regresar en la patria, apuntan a fortalecer su proyecto de reintegración con un microcrédito adicional. El juego de herramientas se focaliza en algunos de los países de origen de los trabajadores migrantes que residen en Italia como Bolivia, Ecuador, Ghana, Marruecos, Perú, Senegal y Túnez y además incluirá las direcciones de algunos institutos financieros y cooperativas asociados, con referencias prácticas para orientar a los migrantes en este ámbito.

1 LA IDEA EMPRESARIAL

¿Cómo nace una idea empresarial?

Una idea empresarial nace por la intuición de un individuo o de un grupo de personas que quieren satisfacer necesidades específicas del colectivo. Además de la intuición es necesario tener buenos poderes de observación, para identificar lo que realmente ha de satisfacerse a través de la oferta de un bien o de un servicio, y que luego se venderá por un precio establecido.

¿Cómo se transforma la idea en proyecto?

Después de haber definido la idea, tienes que decidir dónde establecer tu actividad, a quién vender tu producto o servicio y a qué precio venderlo. Es necesario también entender dónde encontrar el dinero para desarrollar tu idea. Si no dispones de dinero o no estás asistido por el programa RVA (que prevé una contribución para tu reintegración), puedes acudir a préstamos bancarios o de otros financistas. Ten en cuenta que ellos te solicitarán informaciones muy en detalles para evaluar la calidad tu propuesta.

Estos son los elementos que transforman la idea en proyecto...



El empresario

es quien gestiona la empresa contodas las consecuentes responsabilidades y decide en que forma emplear los recursos necesarios para desarrollarla.



En cuanto tengas la intuición, para llegar a ser un buen empresario tendrás que estructurar la idea dentro de un verdadero proyecto empresarial. Dicho esfuerzo te permitirá de tener una perspectiva de desarrollo a medio-largo plazo.

¿Por qué el plan de negocios es tan importante?

Porque es el elemento constitutivo de cada proyecto empresarial. El plan de negocios es un verdadero plan de acción que permite entender los objetivos que te propones y el mejor camino para alcanzarlo.

Dedicar un poco de tiempo a la redacción de un plan de negocios no es una acción superflua, porque te permite visualizar claramente un plan de acción y un método para llevarlo a cabo.

Solo con un resumen general podrás empezar una nueva actividad.

¿Para qué sirve un plan de negocios?

- Para reflexionar sobre tu idea empresarial.
- Para planear tu nueva actividad, indicando de que forma, el tiempo y los recursos necesarios.
- Para simular los costes de la iniciativa y, eventualmente, para "arreglar" el proyecto.
- Para averiguar la coherencia y la factibilidad de la iniciativa, analizando en detalle los diferentes aspectos jurídicos, financieros, organizativos y de mercado.
- Para poner a prueba y mejorar tus habilidades empresariales.
- Para convencer a los futuros financistas e inversionistas sobre la factibilidad y la rentabilidad de la idea.



El plan de negocios

es un documento que sintetiza los contenidos y las características de un proyecto empresarial. Se utiliza tanto para planear y gestionar la empresa, como para la comunicar el proyecto al exterior, en particular hacia potenciales financistas o inversionistas.

¿Cómo se construye un plan de negocios?

La redacción de un plan de negocios debe de ser lo más posible clara, comprensible y coherente con el proyecto empresarial.

Ten en cuenta que el plan de negocios te sirve para visualizar la actividad que quieres llevar a cabo, pero también sirve a tus financistas para decidir si invertir en tu proyecto.



2

En este esquema intentamos visualizar los pasos para construir uno.



¿Qué hacer para establecer concretamente tu empresa?

Puesto el plan de negocios, estas listo para constituir tu empresa. Antes de empezar a buscar los financiamientos necesarios, tienes que saber qué prevé la ley y cuáles documentos presentar en la fase de constitución.

Es importante ahora aclarar la diferencia entre los términos “empresa” y “sociedad”.

Es fundamental distinguir estos dos conceptos. De hecho, hasta ahora hemos hecho referencia a la “empresa”, en particular a las fases que anteceden su establecimiento concreto. Ahora tenemos que mover la atención hacia la “sociedad” para entender que tienes que hacer para constituirla en tu País.

Sin embargo, es aconsejable tener claro sobre quién pesan los derechos y las obligaciones de la actividad económica que irás a gestionar, antes de que la establezcas.

En particular, acuérdate que gestionar y representar la empresa no es lo mismo y que se tienen que distinguir también los conceptos de persona física y jurídica.

¿Dónde puedes encontrar los recursos financieros de forma autónoma?

Ahora que sabes la definición de empresa, que has redactado el proyecto empresarial y construido el plan de ne-



Empresa y sociedad

Con la palabra **empresa** se indica cualquiera actividad económica organizada para la producción o el intercambio de bienes o servicios.

Con la palabra **sociedad** se indica un sujeto jurídico responsable de la actividad empresarial, que tiene derechos y obligaciones procedentes de la misma actividad empresarial.



Persona física

La **persona física** eres tú, igual que todas las personas humanas en cuanto individuos.



Persona jurídica

La **persona jurídica** es tu empresa, a la cual la ley da derechos y obligaciones. La persona jurídica tiene también capacidad de actuar y realizar actos jurídicos a través de las personas físicas que actúan como órganos empresariales.

gocios, estas listo para buscar los financiamientos necesarios a establecer tu actividad.

Acuérdate que los préstamos, tanto procedan de conocidos, como de bancos, instituciones financieras o micro-finanza, son dinero para devolver con los intereses!

Por esta razón, cuando acudas a solicitar un financiamiento es importante que tu tenga claras las ideas y que te informes bien sobre los productos de crédito qué puedes solicitar.

En resumen:



Desarrollando un proyecto empresarial te sentirás confundido e inseguro sobre la manera de financiarlo. Infórmate mucho sobre tu idea de empresa y los pasos que tendrás que dar para constituirla. Después de haber redactado el **Plan de Negocios** podrás acudir a los posibles financistas (bancos, Instituciones financieras y de micro-finanza) para que evalúen tu proyecto.



El eventual financista evaluará tu proyecto y tu voluntad en llevarlo a cabo. Si lo estimará digno de atención, te concederá el primer **préstamo**, que te permitirá establecer tu actividad. El préstamo recibido no es un regalo... tendrás que devolverlo según las condiciones de vuestro acuerdo con la Institución financiera, añadiendo a cada plazo un **interés** pre-establecido.



Con la suma recibida podrás por fin empezar tu proyecto, constituyendo tu empresa.

Gracias a tus **ganancias** podrás devolver el dinero prestado y los intereses, así que podrás proveer al sustentamiento de tu familia y, si ganarás bastante, emplear también a otras personas.



¿Qué son las microfinanzas?

Prácticamente, la función principal de las microfinanzas es de conceder pequeños préstamos (micro-créditos) a personas “no descontables”, o sea que no pueden ofrecer garantías a los bancos tradicionales, pero que desempeñan o querrían desempeñar una actividad económica productiva.

Junto a esta actividad, las microfinanzas ofrecen también servicios añadidos, no estrictamente financieros y normalmente gratis, como por ejemplo **acompañamiento** en la fase de creación de la empresa, servicios de **asistencia** en la gestión de la actividad, **formación** en materia de educación, aspectos sociales, alfabetización.

Los clientes típicos de las microfinanzas se desarrollan en las:

- **áreas rurales:** pequeños agricultores, ganadores, artesanos, comerciantes
- **áreas urbanas:** vendedores ambulantes, pequeños comerciantes, abastecedores de servicios o comercio.

Las microfinanzas, gracias sobretudo al micro-crédito, impulsan un crecimiento positivo en la comunidad y da a cada uno la oportunidad de concretar su propia idea empresarial. Sin embargo, a través de dicha idea, el micro-empresario, o sea tú, además que concretar un proyecto económico personal, desempeña también lo siguiente:

- Logra en mantener económicamente su familia, asegurando la educación a sus hijos y un estilo de vida digno a todos los miembros.
- da la posibilidad a otras personas de encontrar un trabajo, empleándolos (si necesario) en su actividad.
- contribuye al desarrollo de toda la comunidad en la que vive.

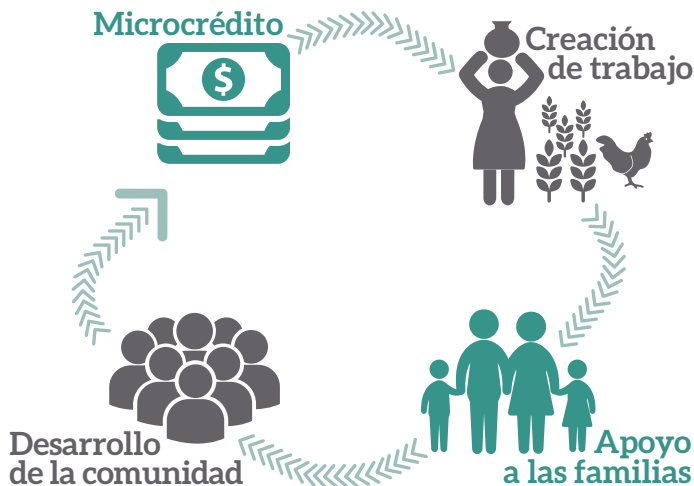


Las microfinanzas

Las microfinanzas se ocupan del abastecimiento de:

- *servicios financieros:* crédito, ahorro, gestión de sistemas de pago, servicios de transferencia de dinero, oferta de pólizas de seguro
- *servicios non-financieros:* asistencia técnica para desempeñar las actividades empresariales.

Se dedica a personas que desarrollan una actividad productiva y que no tienen acceso a las instituciones tradicionales por su perfil socio-económico delicado (no tienen valores de renta fija o garantías).



En tu caso, las microfinanzas pueden ser importantes porque:

- Te ayudan a crear tu empresa, desde que te prestan el dinero que te falta y te enseñan a gestionarlo.
- Te ayudan a generar renta a través de tu actividad empresarial.
- Te ayudan a mejorar tus condiciones de vida y las de tu familia.

¿Qué es una Institución de microfinanzas?

Hay tres principales formas de Instituciones de microfinanzas:

- **institución formal:** bancos rurales, bancos de desarrollo, cooperativas
- **institución semiformal:** organizaciones no gubernamentales (ONG)
- **sector informal:** prestadores de dinero locales y comerciantes.

Institución de Microfinanzas

Una **Institución de Microfinanzas** (IMF) es una organización que concede microcréditos a los clientes que tienen dificultades en acceder al sector financiero tradicional. Además, una IMF sostiene a los beneficiarios con actividades de acompañamiento y asesoría durante la constitución y la gestión de una empresa y en la gestión de las ganancias consiguientes.



Elegir entre las tres formas depende mucho de región a región y de país a país: los bancos de desarrollo están más difundidos en América Latina que en otras regiones, las cooperativas financieras de crédito y ahorro predominan en África central y occidental y, por último, la mayoría de los bancos rurales están situados en algunos países como Ghana, Indonesia y Filipinas.

El microcrédito empresarial

El microcrédito empresarial consiste en la concesión de un pequeño préstamo a microempresarios por parte de una Institución de microfinanzas, con el fin de constituir y desarrollar una pequeña actividad empresarial.



IMPORTANTE

Cuando recibas un microcrédito, tendrás que considerar que asumirte tus propias responsabilidades está a la base del éxito final de un programa de microfinanzas. Para recibir un préstamo, deberás de firmar un contrato, por lo tanto te asumirás la responsabilidad de devolver la suma estipulada según las fechas pre-establecidas.

Consecuentemente estás enfrentando un riesgo, porque en el caso de que tu actividad no rinda tanto como esperado, corres el riesgo de endeudarte más allá de tus posibilidades.

Los empresarios que obtienen un microcrédito, gestionarán pequeñas actividades económicas (microempresas) que pueden variar desde la empresa individual (una sola persona) hasta la empresa constituida bajo forma de cooperativa (a través de la unión de mas personas).

Los elementos característicos de un microcrédito empresarial son:

- Préstamo
- Tipo de interés
- Plano de amortización
- Garantía
- Procedimientos

Microempresa

La **microempresa** es una actividad empresarial “al por menor”, que se beneficia de procedimientos de constitución y gestión simplificados. La definición varía según los países: normalmente, las microempresas se componen como mucho de 5 dependientes.



5

LOS ELEMENTOS DE LAS MICROFINANZAS



El préstamo

Es la suma que te prestan y que tendrás que devolver; normalmente, al principio es bastante **pequeña** pero puede crecer con el tiempo si das muestras de ser un cliente fiable.

El tipo de interés y el plan de amortización se calcularán conforme a dicha suma. Se te **concederá** el préstamo para el proyecto personalmente o a **un grupo de beneficiarios**, del cual tomarás parte y compartirás derechos y obligaciones, según se trate de un préstamo individual o grupal.



El préstamo individual

Es el método que más se parece a el aplicado por el banco tradicional, pero con unos elementos innovadores. En la realidad solicitarás el préstamo a la Institución de microfinanzas, la cual coleccionará todos los datos necesarios para evaluar tu solicitud y examinará tu plan de negocios para bien entender tus exigencias. A

ves, y solo en el préstamo individual, te podrán pedir también una garantía personalmente o a una tercera persona, de normal un familiar.

La garantía es diferente de la que piden los bancos tradicionales: aquí solo sirve para demostrar que sus intenciones en iniciar una actividad económica son serias y establecerás directamente con la Institución de Microfinanzas lo que puede comprometer en la relación de crédito.

Aquí están los **elementos de este tipo** de préstamo:

| | |
|---|---|
| Beneficiarios | Microempresarios individuales |
| Relación de la Institución de microfinanzas con los beneficiarios | Relación muy estrecha en cada fase de la relación de crédito, desde la evaluación a la monitorización |
| Aprobación del préstamo | Basada en un cuidadoso análisis del proyecto de financiar |

| | |
|------------------------------|--|
| Características del préstamo | Préstamos “recortados” según las características del cliente y de su actividad económica. El importe del préstamo depende de una cuidadosa evaluación de la situación patrimonial del cliente y de la actividad propuesta. Rapidez en la concesión del préstamo |
| Garantías | Garantías reales y/o cofiador (familiares) |
| Ahorro | No constituye un elemento fundamental |



El préstamo grupal

Se forman unos grupos de clientes, a los cuales se les concede un préstamo individual que se tendrá que devolver regularmente, sin pedir garantías. Cada componente del grupo es responsable también por la devolución del préstamo por parte de los demás componentes (responsabilidad conjunta). En este

caso se supera la idea de garantía real, desde que la garantía procede por los demás miembros del grupo.

Es un tipo de préstamo difundido sobretodo en América Latina; aquí están los **elementos característicos**:

| | |
|---|--|
| Beneficiarios | Microempresarios individuales |
| Relación de la Institución de microfinanzas con los beneficiarios | Relación relativamente estrecha, que se focaliza en dos momentos: antes de la aprobación del préstamo y en el momento del reembolso |
| Aprobación del préstamo | Basada en un mínimo análisis del proyecto |
| Características del préstamo | Las condiciones del crédito son limitantes: los nuevos miembros reciben al principio pequeñas sumas del mismo monto, y luego, podrán pedir sumas más altas a condición de que paguen los préstamos antecedentes a tiempo. Además, a medida de que los clientes devuelven los préstamos y la organización adquiere confianza en los mismos, aumenta la rapidez con la cual se les proporcionan los préstamos sucesivos. |

| | |
|---------------------------|---|
| Garantías | Garantía solidaria de todos los préstamos, es decir que cada miembro garantiza los préstamos de los demás miembros del grupo y nadie puede obtener nuevos préstamos hasta que todos los miembros no hayan devuelto la suma recibida |
| Ahorro | A menudo se le pide a los clientes de depositar una cuota de ahorro obligatoria, normalmente retenida al empiezo de una relación |
| Características del grupo | Los grupos se auto-seleccionan, pero los miembros no pueden ser familiares y han de proceder por la misma situación socio-económica |

Tipo de interés

Representa el precio que va a pagar por los préstamos recibidos. Se puede calcular a través dos métodos diferentes:

- **Declining Balance (es decir "Disminución de saldo"):** el interés se calcula cada periodo según el SALDO de capital residuo. El ejemplo aquí abajo considera (por sencillez) las cuotas de capital constantes, a las que se suma el interés del periodo y se obtienen las CUOTAS men-

DECLINING BALANCE

Monto del préstamo: 1.000 \$

Tipo de interés anual: 20%

Plazo del préstamo: 12 meses

Frecuencia: cuotas mensuales

| Mes | Cuota | Interés | Capital | Saldo |
|--------------|-----------------|---------------|-----------------|----------|
| 0 | | | | 1.000,00 |
| 1 | 100,00 | 16,67 | 83,33 | 916,67 |
| 2 | 98,61 | 15,28 | 83,33 | 833,33 |
| 3 | 97,22 | 13,89 | 83,33 | 750,00 |
| 4 | 95,83 | 12,50 | 83,33 | 666,67 |
| 5 | 94,44 | 11,11 | 83,33 | 583,33 |
| 6 | 93,06 | 9,72 | 83,33 | 500,00 |
| 7 | 91,67 | 8,33 | 83,33 | 416,67 |
| 8 | 90,28 | 6,94 | 83,33 | 333,33 |
| 9 | 88,89 | 5,56 | 83,33 | 250,00 |
| 10 | 87,50 | 4,17 | 83,33 | 166,67 |
| 11 | 86,11 | 2,78 | 83,33 | 83,33 |
| 12 | 84,72 | 1,39 | 83,33 | - |
| Total | 1.108,00 | 108,33 | 1.000,00 | |

suales. Es un método mas complejo con respecto al FLAT, utilizado principalmente en las áreas urbanas.

- **Flat (es decir "fijo"):** el interés se calcula cada mes según la cuota del CAPITAL obtenida al principio del préstamo. Es el método mas simple, utilizado sobretodo en las áreas rurales.

FLAT

Monto del préstamo: 1.000 \$

Tipo de interés anual: 20%

Plazo del préstamo: 12 meses

Frecuencia: cuotas mensuales

| Mes | Cuota | Interés | Capital | Saldo |
|--------------|-----------------|---------------|-----------------|----------|
| 0 | | | | 1.000,00 |
| 1 | 100 | 16,67 | 83,33 | 916,67 |
| 2 | 100 | 16,67 | 83,33 | 833,33 |
| 3 | 100 | 16,67 | 83,33 | 750,00 |
| 4 | 100 | 16,67 | 83,33 | 666,67 |
| 5 | 100 | 16,67 | 83,33 | 583,33 |
| 6 | 100 | 16,67 | 83,33 | 500,00 |
| 7 | 100 | 16,67 | 83,33 | 416,67 |
| 8 | 100 | 16,67 | 83,33 | 333,33 |
| 9 | 100 | 16,67 | 83,33 | 250,00 |
| 10 | 100 | 16,67 | 83,33 | 166,67 |
| 11 | 100 | 16,67 | 83,33 | 83,33 |
| 12 | 100 | 16,67 | 83,33 | - |
| Total | 1.200,00 | 200,04 | 1.000,00 | |

Plan de amortización

Es el plan que establecerás junto con la Institución de microfinanzas, relativo a las **fechas de devolución de las cuotas de los préstamos** (capital + interés); de normal se utilizan dos métodos para la organización del plan:

- Uno basado en las cuotas de reembolso (capital + interés) semanal, bisemanal, mensual, etc., que es también el mas utilizado.
- Uno que prevé el pago periódico de una cuota de intereses y el reembolso total del capital en una solución única al final.

Garantía

Te la pedirán según el tipo de actividad que quieres iniciar (o que ya está gestionando) y la forma de préstamo que te han concedido.

A veces no la piden, por ejemplo en el caso del préstamo grupal o de una actividad ya iniciada, que no necesita garantías porque el provecho

de esta actividad constituye por sí misma la garantía. Es mucho más flexible que la garantía del sistema bancario tradicional.

Procedimientos

Una vez establecida la relación con la Institución de microfinanzas, se pondrán en práctica los procedimientos específicos para proporcionar el préstamo.

La temporada entre el análisis de la solicitud del préstamo y su consecuente erogación es breve, la relación con la institución será clara y sencilla y seguirá más o menos estos **pasos**:

1

Recolección de información sobre de ti (beneficiario) y tu idea de empresa

Modelo de entrevista a los Beneficiarios/Clientes de una IMF:

- Descripción de las actividades económicas desempeñada por los miembros de la familia.
- ¿Desde hace cuándo desempeñas dichas actividades económicas?
- ¿Dicha actividad es individual o junto con otras personas? ¿Cuántas? ¿Quiénes son (familiares y/o empleados)?
- ¿Dónde se revende el producto?
- ¿Cooperas con otras personas que desempeñan la misma actividad económica?
- ¿Dicha actividad económica está registrada oficialmente?
- ¿Cuál capital se invierte en la actividad económica bajo forma de bienes y equipamiento?
- ¿Cuánto valen los bienes de consumo y los materiales utilizados?
- ¿Cuáles son los costes y los provechos de la actividad económica?
- ¿Se te ocurre nunca de pedir un préstamo para financiar la actividad económica? ¿A quién? (familia, amigos, banco, prestadores locales, abastecedores, grupo de ahorro)
- ¿Cuánto tomas prestado, por cuánto tiempo, cuáles son los requisitos?
- ¿Si pudieras pedir un préstamo, lo harías? ¿Cuáles son los requisitos?
- ¿Cuántos meses tardarías para devolver el préstamo?
- ¿Estarías en condiciones de escribir un presupuesto y un business plan?

2

**Comprobación de la información
colectada**

3

**Evaluación de la información
colectada**

4

**Comunicación (a ti personalmente)
sobre la concesión del préstamo
y la organización del plan de
amortización para su devolución**

5

**Autorización para concederte
la financiación Y la erogación
de tu primer micro-préstamo**

6

**Siguiente asesoría (si lo necesitarás)
sobre la gestión de tu primer
préstamo y de tu actividad**



IMPORTANTE

El reembolso de los micropréstamos es importante, porque la Institución de microfinanzas se fía de ti y de tu seriedad en comprometerte a devolver el dinero.

Si tienes dificultades dirígete directamente a quien te asiste dentro de la organización, para acordar otra modalidad de reembolso, así evitarás penalizaciones y costes añadidos.

Fíate de tus posibilidades, pero también de las personas que te asistirán!

ECUADOR

Las microfinanzas en Ecuador

El sector de las microfinanzas en Ecuador ha pasado, en los últimos 25 años, desde 4 unidades operativas a más de 300. En 2013 la erogación de los créditos del sector alcanzó casi 2 mil millones de US\$. El dinero se prestó en particular a personas procedentes de las clases medio-baja, según ha afirmado una de las mayores instituciones de microfinanzas del país.

La mayoría de los beneficiarios ha optado por un préstamo de 4.000 US\$, no obstante los importes del sector varíen entre los 50 y los 20.000 US\$. Los clientes obtienen el dinero dentro de 48 horas y el único requisito es el de tener una microempresa.

Se utiliza el dinero sobretodo para las actividades empresariales como por ejemplo carpinterías y otras actividades de artesanía, tiendas pequeñas y mercados ambulantes.

La morosidad del sector hoy está entre el 5% y el 6% y este dato es alentador, causado por los tipos de interés bajos (alrededor del 25% anual) contra el usurario del 100% mensual.

Uno de los principales problemas del microcrédito en Ecuador concierne una oferta financiera insuficiente e inadecuada por parte de los operadores de microfinanzas, la cual tendría que adaptarse a la demanda, muy fuerte en particular en las áreas rurales del país.

Sin embargo, el sector está creciendo, gracias también a las políticas gubernamentales que forman parte del "Código Monetario y Financiero".

Las microfinanzas en Ecuador

- Más de **300** unidades operativas en el ámbito de las microfinanzas
- **2 mil millones** de **US\$** en préstamos en el 2013
- el tipo de interés de un préstamo es del **25%** anual
- una tasa de abandono del reembolso de los préstamos entre el **5%** y el **6%**

La tienda de Luz

Hace trece años Luz Velarde de Quito, Ecuador, y su marido Andrés se quedaron sin trabajo y tenían que crecer tres hijos, uno de quienes recién nacido.

Luz tenía una pasión por la moda desde hace siempre, en particular la occidental, así planeó iniciar un negocio con sus capacidades, pero la idea de recibir un préstamo para comprar las herramientas de base y las materias primas siempre le habían parecido irrealizables.

Cada vez que acudía al banco sin un trabajo, una cuenta corriente abierta – o por lo menos – unas garantías, la rechazaban.

Su vida cambió cuando conoció una institución de microfinanzas de Quito, que le concedió un micropréstamo de apenas 100 US\$, que ella empleó para comprar una máquina de coser usada. Durante los siguientes nueve años Luz y Andrés

siguieron contando con la IMF para expandir su negocio, y hoy la pareja ha construido una tienda donde hay un piso entero dedicado a la producción de prendas con más de 20 máquinas de coser y 15 empleados.



"El trabajo – dice Luz – para mi es importantísimo porque da todo lo esencial para vivir: comida, seguridad y salud". Sin embargo, la realización de su sueño es para Luz más que una cuestión personal. De hecho, es consciente de lo que significa su empresa para la comunidad: "Este trabajo me ha permitido proveer para mi familia y crear trabajo para muchas personas que lo necesitaban y que, a su vez, hoy pueden proveer con serenidad para sus familias".

La Institución de Microfinanzas que coopera con nuestro proyecto

CEPESIU - Centro de promoción y empleo



CEPESIU es una institución especializada en la prestación de servicios financieros a las clases sociales más pobres, en las áreas urbanas y rurales. Desde el 1983 dedica sus esfuerzos a la contribución al desarrollo del sector de las microfinanzas para microempresas, a través de servicios directos a los empresarios.

CEPESIU sabe que el desarrollo económico representa sólo una parte del desarrollo humano, por eso trabaja también a través de servicios de

Dónde estamos

Página web: www.cepesi.org

**Sede principal:**

Quito - Ecuador

Veintimilla E10-50 y 12 de Octubre, Edificio Quito 12 El Girón,
Torre W, Penthouse

Tel. + 593 2 2236504 / 2 2563984

Fax: + 593 2 2542328

E-mail: padilla@cepesi.org.ec

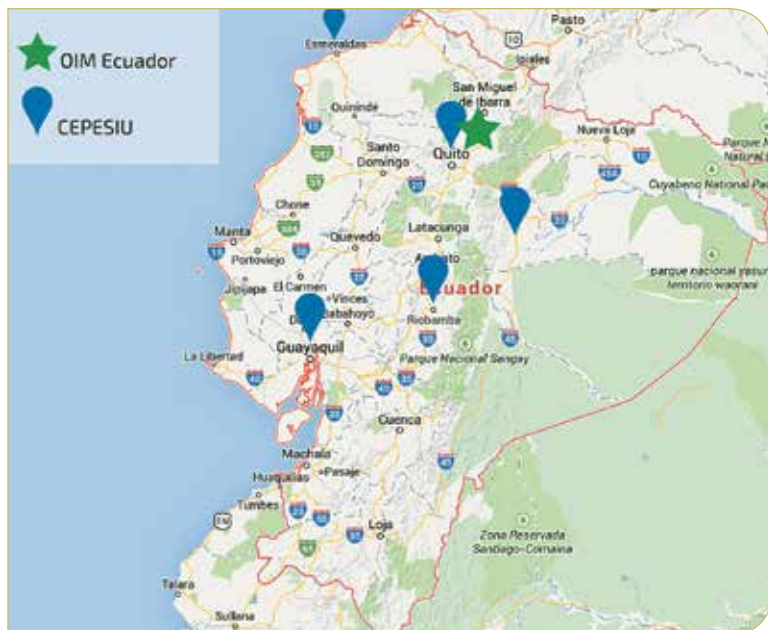
Sucursales principales:

- Guayaquil
- Riobamba
- Esmeraldas
- Archidona

Referente:

Carolina VEGA - Gustavo VIZCAINO

formación y educación de las generaciones más jóvenes, reconociendo que la población tiene que ser protagonista de su propio desarrollo. Contribuir a la mejoría de la calidad de vida de la población ecuatoriana a través de servicios de microfinanzas y acompañamiento a la empresa constituye para CEPESIU la verdadera misión de su trabajo.



La OIM en Ecuador

International Organization for Migration (IOM)

Av. Alonso de Torres OE-712 y Av. El Parque

Edf. Centrum El Bosque of. 206

Quito - Ecuador

Tel. + 593 2 256789

E-mail: iomquito@iom.int

Internet: www.oim.org.ec

Esta guía ha sido realizada por Etimos Foundation
en el marco del proyecto REMPLY III
en el ámbito de la siguiente colaboración:



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni



etimos
foundation

