

SERIE DE WEBINARS:

Casos de éxito metodologías de originación de crédito grupal



CLAUDIA MORENO
Fundación Espoir



ALEXANDER CASTELANO
Prospera Santander



ALFREDO ZAMORA
Compartamos Banco



ELIANA HALANOCA
Financiera Confianza

2023 11 AGO
18 AGO
25 AGO
1 SEP



11 AM ET US
10 AM COL

www.portalfindev.org



BANCA DE LAS
OPORTUNIDADES



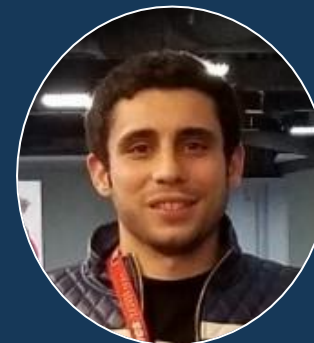
¡Les damos la bienvenida! Comenzaremos en unos minutos...

MODERADORA



Mariana Martínez
Portal FinDev
mmartinez8@worldbank.org

APOYO LOGÍSTICO



Daniel Contreras
Portal FinDev
dcontreras1@worldbank.org

LOGÍSTICA DEL EVENTO



Transmisión de audio y video.
Micrófonos en silencio.



Haga sus preguntas en el chat.
Envíela a “todos los participantes”.



1 hora de duración.



Grabación y materiales
por correo electrónico.

AGENDA

11:00	Bienvenida y requerimientos técnicos.
11:02	Presentación de panelistas y dinámica con participantes.
11:05	Apertura a cargo de Banca de las Oportunidades Colombia: ¿Por qué esta serie de webinars?
11:10	Experiencia Fundación Espoir Ecuador: 30 años de la banca comunal en Ecuador y una mirada a los principios metodológicos de la banca comunal.
11:50	Preguntas & respuestas con la audiencia y próximos pasos.

PANELISTAS



Paola Arias

Directora

Banca de las Oportunidades - Colombia



Claudia Moreno

Subdirectora Ejecutiva

Fundación ESPOIR - Ecuador



Dr. Francisco Moreno O.

Director Ejecutivo

Fundación ESPOIR - Ecuador

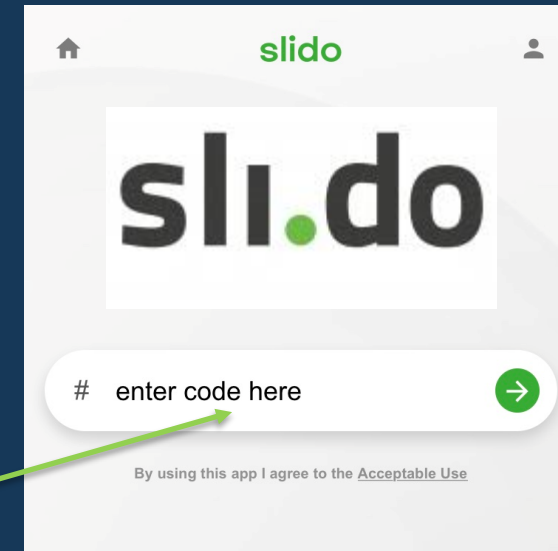
QUEREMOS SABER DE USTEDES...

Abra cualquier navegador en su computadora o su teléfono y escriba:

www.slido.com

Ingrese event code / código de evento:

Join at
slido.com
#73358





Paola Arias

Directora

Banca de las Oportunidades - Colombia


¿Por qué esta serie de webinars del Portal FinDev y Banca de las Oportunidades?



30 años de la Banca Comunal en Ecuador



Claudia Moreno
Subdirectora Ejecutiva
Fundación ESPOIR



Cómo inició el trabajo de la Banca Comunal en Ecuador?

En el Ecuador, si bien Project HOPE introdujo la metodología de banca comunal, casi inmediatamente después FINCA y CRS (Catholic Relief Services) lo hicieron también.

Todas aplicaban la metodología de manera similar, el objetivo principal era apoyar a personas pobres para que inicien o fortalezcan una pequeña actividad económica ofreciendo servicios financieros y no financieros.

Inicialmente ninguna de estas tres organizaciones tenía un enfoque hacia lograr la sostenibilidad financiera.

En este escenario, algunas ONG's ecuatorianas formaron bancos comunales, cajas de ahorro y sociedades populares de inversión con la idea que estas sean entidades autónomas que reciban un capital semilla.

Posteriormente la Constitución de 2008, en el Art. 311 reconoce como parte del sector financiero popular y solidario a las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.

De las tres ONG's al momento continúan el programa de banca comunal ESPOIR, UCADE y Banco FINCA.

Posteriormente, bancos, cooperativas de ahorro y crédito y empresas de servicios auxiliares incorporan dentro de su cartera productos de banca comunal.

En la actualidad ha disminuido el número de instituciones que ejecutan programas de banca comunal y cada vez esta metodología de crédito tiene menos peso en la cartera de cada institución.

Al momento entre las 54 organizaciones que conforman la RFD tienen una cartera micro de 6.844 millones de dólares, las 10 IMFs que ejecutan banca comunal tienen 149 millones (2.2 % de la cartera micro), porcentaje muy pequeño.

Cómo ha contribuido el trabajo de ESPOIR a los esfuerzos de la lucha contra la pobreza en el Ecuador, a la inclusión de la mujer en el sistema financiero y la educación financiera en la población vulnerable?

En los últimos 10 años hemos beneficiado a 100.000 microempresarios, en su mayoría mujeres. Hemos entregado 900.000 créditos, el 78% (702.000) fueron bajo la metodología de banca comunal, con un monto que supera los 668 millones de dólares, el 65% por valores inferiores a los 1.000 dólares y un promedio de 953 por desembolso.

Información de los últimos 10 años	
Número total de crédito desembolsados	900,000
Número de crédito desembolsados Banca Comunal	702,000
% de créditos desembolsados en Banca Comunal	78%
Monto total desembolsado	\$ 1,087,456,402
Monto desembolsado en Banca Comunal	\$ 668,682,085
% Monto desembolsado en Banca Comunal	61%
Número de créditos desembolsados menores a \$1.000 en Banca Comunal	456,300
Número de microempresarias atendidas	100,000
Promedio de crédito desembolsado en Banca Comunal	\$ 953

Los clientes de BC se benefician además de créditos complementarios



Micro Agua Espoir
Mejorando tu vida

Crédito complementario para clientes de crédito grupal e individual para el mejoramiento de agua y saneamiento de sus hogares.



Escolar

Crédito complementario para clientes de crédito grupal que requieren dinero para solventar los gastos de ingreso a clases de sus hijos.



Crédito Hogar

Crédito complementario para clientes de crédito grupal e individual destinado para la adquisición y/o renovación de línea blanca.



Crédito Emergente

Crédito complementario para clientes de crédito grupal que requieren dinero extra para sus negocios o cubrir gastos imprevistos.

Hablemos de servicios NO financieros

Educación en temas como:

- Salud preventiva
- Manejo de negocios
- Empoderamiento
- Manejo de la vulnerabilidad en caso de desastres naturales.
- Prevención contra la COVID 19 y enfermedades crónicas no transmisibles.

45.423

Sesiones
educativas



Realizadas en el año
2022 para los clientes
de crédito grupal

Indicadores	Ene-Dic 2022
Número de clientes que se han beneficiado de la alianza con Solca	628
Promedio de asistencias a cada sesión educativa.	17.671
Número de guías educativas implementadas en el año.	24
Número de temas y guías educativas total.	118
Número de temas implementados en plataforma e-learning en el año 2022 y total.	21
Número de certificados entregados en la plataforma virtual TALTURA	13.733
Número de clientes capacitados en cursos prácticos ALIANZA EMPRENDER PARA CRECER	420

Hablemos de servicios NO financieros

Beneficios adicionales

Además, a través de compañías de seguros, los clientes cuentan con:

- Servicio de asistencia médica para titular y familia.
- Seguro de vida, desgravamen, hogar y negocio protegido.
- Paquete de servicios esenciales de salud ambulatoria.

106.151

Número de afiliados Socio Seguro
(titular y dependientes)

33.024

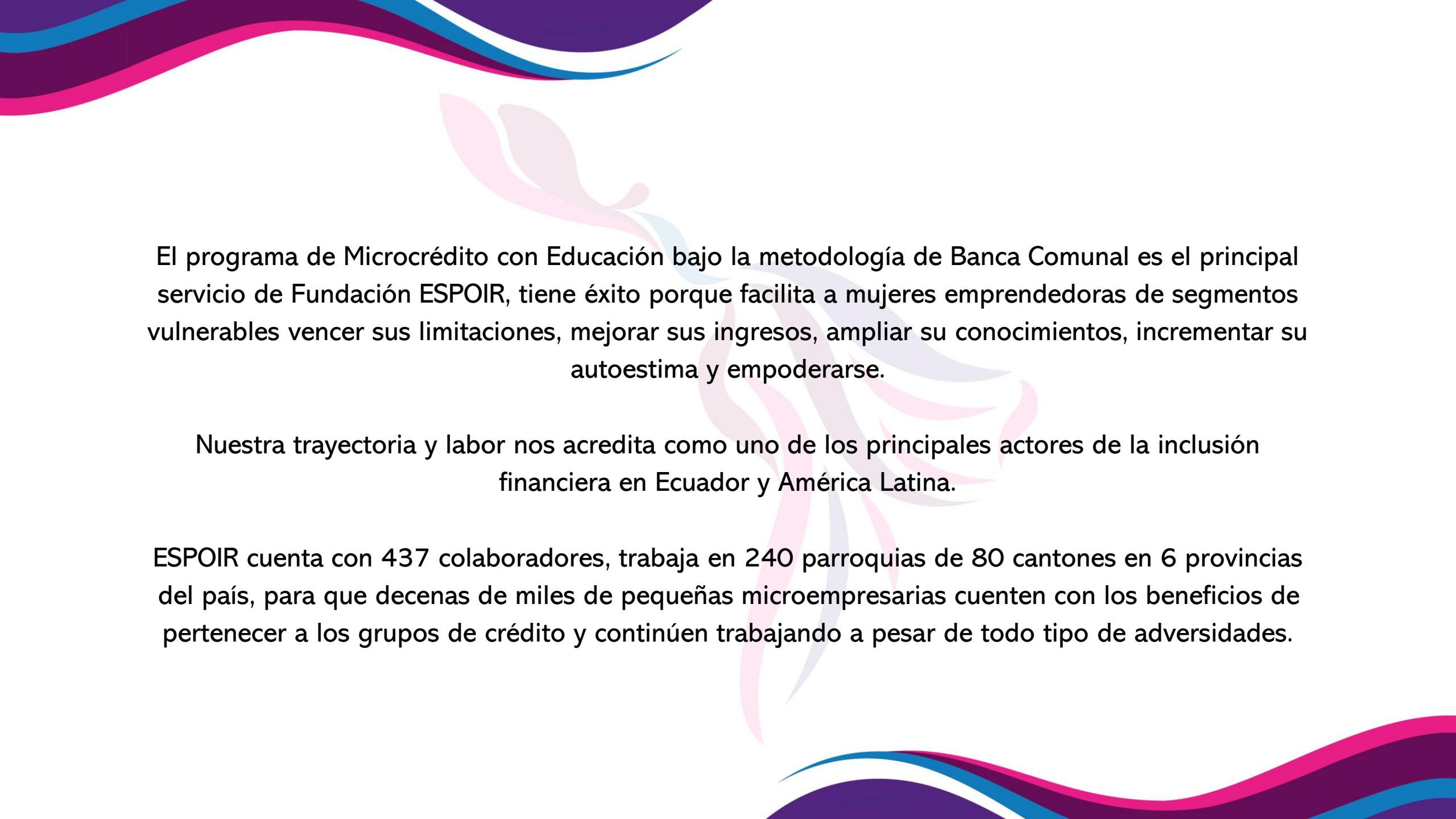
Número de consultas médicas y
odontológicas Red Socio Seguro

\$189.761

Valor entregado en recetas
(según VADEMÉCUM)



Campaña de salud - Cantón Jipijapa



El programa de Microcrédito con Educación bajo la metodología de Banca Comunal es el principal servicio de Fundación ESPOIR, tiene éxito porque facilita a mujeres emprendedoras de segmentos vulnerables vencer sus limitaciones, mejorar sus ingresos, ampliar su conocimientos, incrementar su autoestima y empoderarse.

Nuestra trayectoria y labor nos acredita como uno de los principales actores de la inclusión financiera en Ecuador y América Latina.

ESPOIR cuenta con 437 colaboradores, trabaja en 240 parroquias de 80 cantones en 6 provincias del país, para que decenas de miles de pequeñas microempresarias cuenten con los beneficios de pertenecer a los grupos de crédito y continúen trabajando a pesar de todo tipo de adversidades.



¡Gracias!

Una mirada a los principios metodológicos de la Banca Comunal



Dr. Francisco Moreno
Director Ejecutivo – Fundación ESPOIR

1. OBJETIVO DE LA BANCA COMUNAL

Facilitar el **acceso a servicios financieros y no financieros** a microempresarios dueños de **pequeños negocios para que mejoren sus ingresos y su calidad de vida** y que tienen limitado acceso al sistema financiero tradicional por carecer de garantías reales

1. PRINCIPIOS DE LA BANCA COMUNAL

FORMACION

- Creación de una Organización formal integrada por personas para acceder a un crédito y fomentar el ahorro personal.
- De una misma localidad, que se conozcan entre si.
- Con diferente o similar actividad económica.

CARACTERISTICAS

- No se realiza análisis de capacidad de pago individual.
- Se aplica una garantía solidaria.
- Acceso a créditos subsecuentes que inicia con un monto pequeño que crece progresivamente.
- Crédito otorgado a todo el grupo, distribuido en créditos individualizados.

1. PRINCIPIOS DE LA BANCA COMUNAL

Reuniones periódicas según la frecuencia de pago de las cuotas del crédito para:

SEGUIMIENTO

- El registro del pago individual
- Ejercer control sobre el pago de cada integrante.
- Momento adecuado para participar en las decisiones del grupo e implementar sesiones educativas.
- Seguimiento cercano y permanente a cada grupo por parte del promotor de crédito.

2. Detalles metodología grupal

MITO	REALIDAD
<ul style="list-style-type: none">▪ Crecimiento permanente de monto de crédito de los clientes.	<ul style="list-style-type: none">▪ El monto de crédito demandado por el cliente tiene un comportamiento con altos y bajos
<ul style="list-style-type: none">▪ Los ingresos de los microempresarios crecen permanentemente y formando un capital propio que les libere seguir tomando crédito.	<ul style="list-style-type: none">▪ La mayoría de microempresario de banca comunal tienen negocios de subsistencia que no les permite incrementar significativamente su capital de trabajo.
<ul style="list-style-type: none">▪ El microempresario ciclo a ciclo va incrementando su ahorro.	<ul style="list-style-type: none">▪ El microempresario mantiene un ahorro en el grupo de crédito cercano al exigido como "encaje" para su nuevo crédito.
<ul style="list-style-type: none">▪ La mayoría de los bancos comunales pueden funcionar sin una institución que les dé permanentemente seguimiento.	<ul style="list-style-type: none">▪ Ningún banco comunal que haya tenido una relación con Espoir y que se independizo se mantuvo activo en el tiempo.
<ul style="list-style-type: none">▪ Todas las prestatarias de un grupo cancelan su deuda al terminar su ciclo.	<ul style="list-style-type: none">▪ No todas las prestatarias de un grupo cancelan a tiempo su deuda.
<ul style="list-style-type: none">▪ Es una metodología de bajo costo operativo	<ul style="list-style-type: none">▪ Es una metodología con altos costos y baja rentabilidad.

2.1 Operatividad en el campo

FASE 1:
**Promoción y
conformación del
grupo de crédito.**

- Promoción y convocatoria a potenciales clientes a una reunión para explicar metodología y condiciones del crédito.
- A los interesados se les consulta en el buró de crédito.
- Capacitación de dos días a los habilitados, se formaliza la creación del grupo y selecciona la junta directiva.
- Se fija el pre-ahorro y el monto que va a recibir cada integrante del grupo.
- Presidente y Tesorera abren cuenta de ahorros en una IFI donde se recibe el pre-ahorro y posteriormente los pagos de los clientes.
- Se firma la solicitud individual y grupal del crédito.
- Terminada la capacitación, dos días después de esta reunión se entrega el crédito.

2.1 Operatividad en el campo

FASE 2: Calificación y otorgamiento del crédito

- A la entrega del crédito la prestataria recibe una “libreta” donde se explica las condiciones del préstamo, y se registrara los pagos que realice y el fondo personal que va depositando en la cuenta del grupo.
- Cada cliente recibe un cheque individual por el valor financiado.
- Cada prestataria firma con un garante un pagare por el valor de su deuda para garantizar el pago de la clienta al grupo.
- Las clientes firman un pagare total como deudoras solidarias.
- Adicionalmente, firman contrato de educación, formulario de aceptación del seguro y beneficiarios

2.1 Operatividad en el campo

FASE 3: Seguimiento y recuperación del crédito

- Se realiza en cada reunión quincenal del grupo.
- Cada miembro de la Junta Directiva cumple un rol en el registro de pagos de las clientas y el asesor es un facilitador.
- Se levanta un acta en cada reunión, contiene el total recaudado, las personas morosas y a quien realizará seguimiento de los morosos; y los compromisos realizados en base a la sesión educativa.
- En la última reunión (cierre del ciclo) se llena la solicitud para el nuevo crédito. Si el grupo no adeuda a ESPOIR se fija la fecha para el nuevo desembolso.
- En caso de morosidad con ESPOIR se hacen reuniones extraordinarias hasta cancelar el crédito totalmente.
- Todos los pagos de cada reunión se registran en el SIS Espoir.
- Los pagos del grupo en conjunto se registran en el Core bancario.

2.1 Operatividad en el campo

Ahorro (fondo personal del cliente).

- La metodología promueve la constitución de un ahorro personal que además puede servir de garantía.
- El ahorro obligatorio de la cliente crece en la misma proporción que crece el nuevo crédito.
- El ahorro que supere el porcentaje establecido como “encaje” puede convertirse en ahorro de libre disponibilidad.
- Previo al desembolso, las integrantes del BC depositan en la cuenta del grupo el pre-ahorro (8 a 12% del monto aprobado) que servirá para completar el pago a Espoir si alguna de las clientas no haya cumplido con su cuota.

Cambios en la metodología

- Se suspendió el uso de la cuenta interna para que Espoir cuente con el flujo necesario y pueda recuperar los pagos quincenales.
- Creación de la cuenta por cobrar: para que el grupo reciba un nuevo crédito las clientas que quedaron morosas pasan al siguiente ciclo como CXC y no reciben nuevo préstamo.
- Posterior a la pandemia se puede RETANQUEAR al grupo antes de finalizar el plazo de crédito, independientemente tengan o no deuda con Espoir.
- Creación de grupo copia: cuando el grupo original no puede cancelar el último crédito a Espoir; al grupo copia pasan los clientes con pagos superiores al 40% de su deuda total quienes reciben un nuevo préstamo y se descuenta su valor personal adeudado, Esta estrategia se desarrolló para que las clientas buenas pagadoras no tengan que esperar más de un mes para recibir su nuevo crédito.
- El grupo original queda con las clientas que mantienen deuda con el grupo y con el saldo moroso a Espoir.
- Créditos complementarios (emergente, escolar, adecuación de vivienda, línea blanca), relación directa entre el cliente y la institución; listado automático de clientes precalificados basado en su historial de pago y comportamiento en el buró.

2.2 Número de grupos y su tamaño

- Un promotor puede manejar hasta 30 grupos de crédito con adecuada zonificación del trabajo. Cada promotor en promedio tiene 450 clientes.
- El promedio de clientes por grupo es de 15 personas.
- De estos 30 grupos, 15 se reúnen la primera quincena del mes y 15 en la segunda. Cada promotor debe asistir a un promedio de 3 reuniones diarias.

2.3 Plazos, forma de pago, montos, tasa y amortización

- Los plazos varían entre 4 a 8 meses y se pueden realizar pagos quincenales o biquincenales.
- Hay un monto inicial de \$ 600.00 para los clientes de primer préstamo, en préstamos posteriores el monto puede crecer hasta \$ 500.00 dependiendo del número de atrasos de cada cliente. El monto máximo en esta metodología es hasta \$ 3.000,00
- La tasa de interés aplicada es la máxima definida por el Banco Central del Ecuador para el segmento de créditos minoristas (subsistencia).
- La tabla de amortización utilizada es francesa (cuotas iguales).

Crédito grupal – Espoir 2022

- Espoir el año 2022 otorgó 70.000 créditos en esta metodología de los cuales el 66% fueron hasta \$ 1.000 y de estos el 50% fueron créditos hasta de \$ 500.
- El monto total desembolsado fue de \$ 63,619,000 y el crédito promedio desembolsado fue de \$ 914.
- Si el promedio de clientes vigentes del año fue 38.200, cada cliente recibió en promedio 2 créditos al año.
- Si se entregaron 70.000 cheques y si el pago es quincenal se registraron 917.000 transacciones de depósitos.
- En promedio cada promotor mantiene una cartera de crédito de \$ 270.000 con 392 clientes a su cargo que tienen un saldo vigente promedio de \$ 693.

2.4 Calidad de la cartera

En años previos a la pandemia la tasa de riesgo a un día era máximo de 1% ya que:

- Los negocios de los clientes funcionaban adecuadamente lo que permitía un pago puntual de cuotas.
- Las integrantes del grupo participaban en acciones de recuperación de crédito moroso.

A partir del año 2020 la tasa de riesgo a un día máxima es del 6%, se debe a:

- Los negocios no se han reactivado al nivel de los años anteriores por lo que es más difícil el pago puntual.
- El porcentaje de asistencia a las reuniones de grupos de crédito ha bajado al 50%, debido a que algunas clientas completan sus ingresos con trabajos en dependencia (no bien remunerados); y por el alto grado de inseguridad que causa temor.

2.5 Capital humano

El equipo requerido para implementar la metodología está compuesto por promotores de crédito, supervisores, asistentes de crédito y todo el personal que forma parte del área de Operaciones y Control.

Perfil del Promotor:

- Le guste trabajo de campo, estar en contacto con personas y habilidades de venta.
- Facilidad de comunicación y empatía para apoyar a este segmento de la población.
- Debe ser organizado, responsable, honesto, saber escuchar y ser respetuoso con los clientes.
- Perfil profesional: educación superior de cualquier área con habilidades matemáticas y conocimiento de Microsoft Office.

Perfil del Supervisor

- Haber pasado por el puesto de promotor de crédito.
- Habilidades para planificar, dirigir, organizar, monitorear y controlar equipos de trabajo.
- Cada Supervisor puede manejar hasta 6 promotores.

Perfil de los Asistentes de Crédito

- Conocimiento de la metodología y los procesos a nivel de campo y oficina; conocimiento de Microsoft Office y SIS Espoir; contar con una capacidad de análisis para detectar problemas.

3. Mercado

Oferta y demanda

- Los microempresarios atendidos por esta metodología no constan en las estadísticas nacionales del INEC. A nivel urbano el 80% de los clientes son totalmente informales al no tener RUC, RIMPE ni seguro social.
- La oferta de instituciones que otorgan crédito a este segmento de población, son cada vez menos por los altos costos, baja rentabilidad y techos en las tasas de interés.
- Un alto volumen de población con negocios de subsistencia que no acceden a créditos en IFIS, ya que no les es rentable este segmento de población, tienden a caer en manos de usureros.

4. Desafíos

Continuidad de los grupos en el tiempo

- Los grupos pueden tener una larga vida. Al interior del grupo con el pasar del tiempo salen clientas, entran nuevas, se produce un cambio generacional.
- Espoir tiene grupos que están 30 años con la institución, existen grupos con clientes fundadoras o con distintos números de ciclos (préstamos).

Reportes al Buró de Crédito

- Espoir reporta al Buró de Crédito los valores individuales de cada cliente, y en el caso de que se produzca morosidad del grupo con la institución o del cliente con el grupo, la fundación reporta el valor individual vencido mas no el valor de la deuda del grupo.

4. Desafíos

Implementación de nueva tecnología en los procesos de crédito grupal:

- Cambios para que los desembolsos se hagan a través de órdenes de pago en una IFI y no con cheques.
- Estamos en un proceso de digitalización del depósito de pago individual de cada cliente en el SIS Espoir con el fin de evitar el ingreso manual.
- La fundación ha puesto a disposición de sus clientes cientos de canales de pago (cajas de 10 IFIS), los puntos de atención de empresas dedicadas a recaudación; y corresponsables no bancarios. Los pagos se hacen con un depósito en la cuenta de ahorros del grupo y la institución cobra la cuota a través de un débito bancario.
- Los promotores cuentan con una APP que a través de su teléfono realizan consultas de buró de crédito.
- Se encuentra en ambiente de prueba una APP para que los clientes puedan consultar sus saldos y verifiquen sus pagos.
- Está pendiente de la digitalización de información que se solicita a los clientes periódicamente y al inicio de la relación comercial con Espoir.

4. Desafíos

Servicios no financieros para la banca comunal.

- Para superar las condiciones de vulnerabilidad y desarrollar la resiliencia de los clientes de banca comunal no es suficiente proporcionar crédito para capital de trabajo, hace falta complementar con servicios no financieros como educación, seguros de vida, desgravamen y asistencia médica.
- Para ESPOIR un banco comunal no solo es el medio para que las clientas reciban un préstamo que les ayude a mejorar sus ingresos, sino es el espacio donde inician su transformación para cambiar positivamente sus vidas, al adquirir nuevos conocimientos alcanzados por medio de sesiones educativas y el intercambio de experiencias con sus compañeras.

Conclusiones

El pertenecer a un grupo de crédito apoya a las mujeres a adquirir mayor poder de negociación dentro del hogar y de su comunidad. Adicionalmente las integrantes de los grupos de crédito son un ejemplo para sus vecinos y comienzan a tomar el papel de líderes en sus comunidades para ayudar a promover y alcanzar los objetivos de la comunidad; la metodología de banca comunal beneficia directamente a sus participantes, su crecimiento y mejoramiento también beneficia a sus familias y a sus comunidades.

Para que una mujer emprendedora mejore sus condiciones de vida;

**! ¡No hay nada mejor que los “Grupos de Crédito” o “Bancos Comunales”
para hacerlo!**



VIDEO testimonio clientes Espoir
La metodología de Banca Comunal cambia vidas.



¡Gracias!

PREGUNTAS Y RESPUESTAS



Paola Arias

Directora

Banca de las Oportunidades - Colombia



Claudia Moreno

Subdirectora Ejecutiva

Fundación ESPOIR - Ecuador



Dr. Francisco Moreno O.

Director Ejecutivo

Fundación ESPOIR - Ecuador

PRÓXIMOS PASOS...

1

Le enviaremos un correo electrónico cuando la **grabación** del seminario en línea y los **materiales** estén disponibles en la página del Portal FinDev.

2

Súmese el próximo Viernes 18 de AGO – 11 am ET US – 10 am COL: **segundo webinar de esta serie** experiencia: **Prospera Santander Brasil**

3

Para explorar más recursos sobre este tema y mucho más, visite: www.portalfindev.org o escribe a: contacto@portalfindev.org

SERIE DE WEBINARS:

Casos de éxito metodologías de originación de crédito grupal



CLAUDIA MORENO
Fundación Espoir



ALEXANDER CASTELANO
Prospera Santander



ALFREDO ZAMORA
Compartamos Banco



ELIANA HALANOCA
Financiera Confianza

2023 11 AGO
18 AGO
25 AGO
1 SEP



11 AM ET US
10 AM COL

www.portalfindev.org



BANCA DE LAS
OPORTUNIDADES



Próximo webinar de la serie: 18 AGO – 11 am ET US – 10 am COL

¿LES RESULTÓ ÚTIL ESTE WEBINAR?

Les agradecemos contestar la encuesta al cerrar sus pantallas.

¡Muchas gracias!

www.PortalFinDev.org



© CGAP 2023



[@PortalFinDev](https://twitter.com/PortalFinDev)



[Portal FinDev](https://www.linkedin.com/company/PortalFinDev)