|  |  |
| --- | --- |
|  | **2010** |
|  | FUNDACIÓN D-MIROMarco Benites  |

|  |
| --- |
| **[ INFORME PRODUCTO VIDA ]** |
| Creado desde septiembre del 2007 por un convenio interinstitucional entre CARE Internacional, Misión Alianza de Noruega y Fundación D-Miro, Este informe contiene un resumen del trabajo realizado desde septiembre del 2007 hasta octubre del 2010, el mismo explica los cambios y estrategias de colocación del producto. También recoge comentarios de clientes y médicos de hospitales, así como desafíos hacia el interior.  |

**Creación del producto.-** A mediados del año 2007, después de varias reuniones entre tres instituciones: CARE Internacional, Misión Alianza de Noruega en Ecuador y Fundación D-Miro, firman un convenio Interinstitucional por tres años (septiembre 2007 – Agosto 2010) el mismo que contempla acuerdos de trabajo, políticas, creación de un Fondo y metodología microcrediticia para colocar crédito a las personas viviendo con el VIH-SIDA (PVVS)

 **Experiencias compartidas entre las instituciones.-**

**CARE Internacional.-** por su trabajo con grupos vulnerables, compartió la experiencia de cómo tratar y abordar a un PVVS. Se realizaron campañas de Sensibilización al personal de Fundación D-Miro, temas desde como se trasmite el virus del VIH – SIDA, socialización con los PVVS, entre otros temas. CARE

**Misión Alianza de Noruega En Ecuador.-**  Por su trabajo en zonas populares con desarrollo comunitario y por abrir el trabajo con temas relacionados con los PVVS, compartió la experiencia de cómo trabajar en desarrollo.

**Fundación D-Miro.-** Teniendouna experiencia amplia de trabajo en microcrédito en las zonas populares de Guayaquil (Isla Trinitaria, Paraíso de la flor)elaboró una metodología para otorgar crédito a los PVVS, especializando a un asesor de crédito para que solo coloque este producto, esta especialización fue producto del trabajo en conjunto con las tres instituciones.

**Inicio de operaciones.-** Los seis primeros meses fueron de aprendizaje, hubo cambio en la metodología de crédito, particularmente en los requisitos, por ejemplo un PVVS tenía que presentar un certificado firmado por el médico tratante, por temas de confidencialidad el médico, no podía otorgar este certificado, también el PVVS se sentía incomodo en pedir el certificado, esto fue quitado de los requisitos. El inicio de operaciones fue en Guayaquil en la agencia Isla Trinitaria

**Estrategia de Trabajo.-** El asesor promotor especializado visita los hospitales, clínicas y grupos de apoyo, para promocionar los créditos a los PVVS, luego los interesados se inscriben para una pronta visita. Es recomendable que el asesor promotor mantenga diálogos permanente con el médico tratante.

**Estadísticas:**

**Colocaciones.-**  Hasta octubre del 2010, hemos otorgado 519 operaciones con un monto de $270,633 con un plazo promedio de 10 meses. Hemos beneficiando a 519 familias más de 2,000 personas,

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **AGENCIA**  | **CANTIDAD PRESTAMOS** | **MONTO COLOCADO** | **PLAZO\_PROM** | **TOTAL GENERAL**  |
| **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **Total CANTIDAD PRESTAMOS** | **Total MONTO COLOCADO** | **Total PLAZO\_PROM** |
| AGENCIA DURAN |   |  |  | 6 |   |  |  | 2.389 |   |  |  | 11 | 6 | 2.389 | 11 |
| AGENCIA EL FORTIN |   |  |  | 6 |   |  |  | 2.700 |   |  |  | 8 | 6 | 2.700 | 8 |
| AGENCIA GUASMO |   |  |  | 6 |   |  |  | 3.400 |   |  |  | 10 | 6 | 3.400 | 10 |
| AGENCIA ISLA | 5 | 182 | 117 | 101 | 3.050 | 84.729 | 56.056 | 62.555 | 11 | 10 | 11 | 10 | 405 | 206.389 | 11 |
| AGENCIA MANTA |   |  | 8 | 1 |   |  | 3.700 | 800 |   |  | 8 | 12 | 9 | 4.500 | 9 |
| AGENCIA MILAGRO |   |  |  | 1 |   |  |  | 500 |   |  |  | 12 | 1 | 500 | 12 |
| AGENCIA ORQUIDEAS |   |  |  | 1 |   |  |  | 400 |   |  |  | 10 | 1 | 400 | 10 |
| AGENCIA PARAISO |   |  |  | 15 |   |  |  | 7.700 |   |  |  | 10 | 15 | 7.700 | 10 |
| AGENCIA PLAYAS |   |  | 7 | 12 |   |  | 3.620 | 9.810 |   |  | 9 | 12 | 19 | 13.430 | 11 |
| AGENCIA SUBURBIO |   |  |  | 13 |   |  |  | 7.305 |   |  |  | 11 | 13 | 7.305 | 11 |
| SUCURSAL LA LIBERTAD |   | 12 | 5 | 6 |   | 6.100 | 1.320 | 5.100 |   | 10 | 8 | 11 | 23 | 12.520 | 10 |
| SUCURSAL MACHALA |   |  |  | 1 |   |  |  | 500 |   |  |  | 10 | 1 | 500 | 10 |
| SUCURSAL PORTOVIEJO |   |  | 5 | 6 |   |  | 2.700 | 5.100 |   |  | 10 | 14 | 11 | 7.800 | 13 |
| SUCURSAL QUEVEDO |   |  | 2 | 1 |   |  | 500 | 600 |   |  | 6 | 12 | 3 | 1.100 | 8 |
| **Total general** | **5** | **194** | **144** | **176** | **3.050** | **90.829** | **67.896** | **108.859** | **11** | **10** | **10** | **11** | **519** | **270.633** | **10** |

**Cartera vigente a octubre del 2010.-** Tenemos 235 clientes Femenino (F) 127 Masculino (M) 108 , monto colocado vigente

$82,092 , una cartera en mora del 18.44%

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| AGENCIA  | Clientes | Capital | Porcentaje Par30 | Monto Par30 | TOTAL GENERAL  |
|  Clientes |  Capital |  Porcentaje Par 30 | Monto Par30 |
| F | M | F | M | F | M | F | M |
| AGENCIA DURAN | 4 | 2 | 1.097,14 | 602,97 | 0,00% | 0,00% | ,00 | ,00 | 6 | 1.700,11 | 0,00% | ,00 |
| AGENCIA EL FORTIN | 2 | 2 | 542,77 | 1.007,83 | 19,97% | 0,00% | 108,41 | ,00 | 4 | 1.550,60 | 6,99% | 108,41 |
| AGENCIA GUASMO | 2 | 1 | 473,70 | 734,93 | 0,00% | 0,00% | ,00 | ,00 | 3 | 1.208,63 | 0,00% | ,00 |
| AGENCIA ISLA | 79 | 81 | 23.192,40 | 27.809,03 | 25,38% | 22,27% | 5.886,47 | 6.193,10 | 160 | 51.001,43 | 23,68% | 12.079,57 |
| AGENCIA MANTA | 2 | 2 | 1.208,03 | 639,85 | 38,05% | 100,00% | 459,68 | 639,85 | 4 | 1.847,88 | 59,50% | 1.099,53 |
| AGENCIA MILAGRO | 1 |  | 387,55 |  | 0,00% |  | ,00 |  | 1 | 387,55 | 0,00% | ,00 |
| AGENCIA ORQUIDEAS | 1 |  | 135,29 |  | 0,00% |  | ,00 |  | 1 | 135,29 | 0,00% | ,00 |
| AGENCIA PARAISO | 7 | 5 | 2.278,58 | 2.339,12 | 9,16% | 0,00% | 208,62 | ,00 | 12 | 4.617,70 | 4,52% | 208,62 |
| AGENCIA PLAYAS | 8 | 4 | 5.107,12 | 3.089,15 | 0,00% | 0,00% | ,00 | ,00 | 12 | 8.196,27 | 0,00% | ,00 |
| AGENCIA SUBURBIO | 9 | 2 | 2.244,33 | 1.369,76 | 0,00% | 0,00% | ,00 | ,00 | 11 | 3.614,09 | 0,00% | ,00 |
| SUCURSAL LA LIBERTAD | 6 | 6 | 668,64 | 2.816,98 | 49,29% | 6,37% | 329,56 | 179,35 | 12 | 3.485,62 | 14,60% | 508,91 |
| SUCURSAL MACHALA |  | 1 |  | 216,92 |  | 0,00% |  | ,00 | 1 | 216,92 | 0,00% | ,00 |
| SUCURSAL PORTOVIEJO | 5 | 2 | 3.239,79 | 849,54 | 20,82% | 49,37% | 674,43 | 419,45 | 7 | 4.089,33 | 26,75% | 1.093,88 |
| SUCURSAL QUEVEDO | 1 |  | 40,73 |  | 100,00% |  | 40,73 |  | 1 | 40,73 | 100,00% | 40,73 |
| Total general | 127 | 108 | 40.616,07 | 41.476,08 | 18,98% | 17,92% | 7.707,90 | 7.431,75 | 235 | 82.092,15 | 18,44% | 15.139,65 |

**Estratégia de Trabajo y Gestiones realizadas Año 2010 (octubre):**

1. Charla de Información y motivación a los PVVS con relación al microcrédito.- Hay un asesor promotor que da charlas de información en los hospitales, clínicas y grupos de apoyo, entre los principales hospitales tenemos: Hospital Guayaquil, Hospital de Infectología.
2. Todos los asesores de crédito están autorizados para colocar crédito a los PVVS
3. Estratégia de colocación
	1. Luego de la charla se elabora un listado de los asistentes
	2. El potencial cliente llena una solicitud de crédito
	3. Las solicitudes son enviadas a las diferentes agencias según como corresponda (por ubicación)
	4. El asesor promotor monitorea las solicitudes enviadas cuyo objetivo principal es el desembolso del crédito siempre que el cliente califique de acuerdo a la metodología.
4. El asesor promotor, elabora un informe mensual de los avances del producto con relación a la productividad y calidad de la cartera.
5. Revisión a la metodología.- se ha realizado revisiones a la metodología, haciendo ajustes a la calificación que tenga el cliente en el buró de crédito, permitiendo que hasta $1,000, puede calificar el cliente como sujeto de crédito independiente de la calificación (A-E).
6. Riesgos.- Parametrización, al cierre del año 2010 , está considerado lo siguiente:
	1. Monto de colocación $96,000
	2. Calidad Par1 25%
	3. Calidad Par30 20%
7. Sensibilización.- Todo trabajador, cuando ingresa a la institución , recibe una charla relacionada al VIH-SIDA y también una inducción de los productos donde incluye el producto Vida (esto en el caso del área comercial ) , también se han realizado visitas a las agencia de Guayaquil por parte del Gerente de Desarrollo Diaconal , el pastor , el asesor promotor y la subgerencia comercial , cuyo propósito es dar un mensaje de concientización con relación al producto Vida , la importancia de otorgar crédito a los PVVS.
8. Contactos con organismo que trabajan para erradicar el VIH-SIDA.- Hemos tenido contactos con el Municipio de Guayaquil y la red cantonal de los PVVS, de esta manera hemos dado a conocer el trabajo que Fundación D-miro está realizando para los PVVS que es el de otorgar crédito.

**Comentarios:**

Hasta febrero del  2010, todo tramite se realizaba en la agencia Matriz (Isla Trinitaria),   había  un asesor que promocionaba, colocaba  y hacia el seguimiento del producto. A partir de  marzo del presente año,  hay un asesor-promotor, que es el encargado de dar las charlas de información, y   todos los asesore son los que colocan el crédito y hacen seguimiento al producto. Esta estrategia nos ha dado como  ventaja que todo el personal se involucre  con el producto. Ahora el cliente ya puede tramitar su crédito en la oficina más cercana a su domicilio, de esta manera el costo de transacción disminuye, ya que antes todo trámite era en la agencia Matriz.

**Comentario del cliente John Carrillo Mayorca**, quien vive en el Recreo: Él aplicó a un crédito vida en la agencia Duran, y fue aprobado. No había querido hacer crédito antes porque tenía que aplicar en la matriz y decía que tenía que cerrar su negocio por varias horas, gastar más en movilización y otros gastos y a esto sumarle el interés normal del crédito, pero ahora su costo de transacción ha disminuido.

 **Comentarios de los médicos.-** Es importante resaltar esta parte que recogimos de los médicos y dicen que para los pacientes que viven con el VIH es muy importante su tratamiento de antirretrovirales, pero también es fundamental su estado anímico, pues muchos de ellos no tienen trabajo, por ende, tienen problemas económicos; su autoestima es baja y esto empeora su salud. Pero con los créditos de Fundación D-Miro, muchos de ellos han mejorado su actitud, han recuperado su autoestima, lo que ayuda a que los medicamentos antirretrovirales tengan más efectividad en los pacientes.

**Desafíos.-** Reforzar en una campaña interna de sensibilización que, como institución, nos permita a cada uno de nosotros y especialmente a los asesores de crédito, conocer la importancia de servir por medio de un préstamo  a los PVVS.

**Elaborado por:**

**Marco Benites**

**Subgerente Comercial**