

aval[®]

Observatorio
del Crédito

Estudio especializado:

Del primer crédito a nuevas oportunidades: dinámicas de inclusión en el Sistema Crediticio del Ecuador



noviembre, 2025

Tabla de contenido

Introducción y motivación	7
Datos y definiciones	8
Perfil demográfico	8
Género.....	9
Grupos de edad.....	9
Estado civil.....	11
Actividad económica.....	12
Tasa de inclusión por provincia.....	13
Panorama de inclusión	14
General	14
Sistema crediticio	15
Operaciones rotativas y a plazo fijo en el Sistema Financiero.....	18
Inclusión crediticia por productos de crédito	21
Trayectorias y transiciones entre sistemas y productos	24
Transición: desde el Sector Retail/Servicios hacia el Sistema Financiero.....	25
Transición: desde Sistema Crediticio Popular y Solidario (SEPS) hacia el Sistema Bancario (SB)	26
Transición: desde el Sistema Bancario (SB) hacia el Sistema Crediticio Popular y Solidario (SEPS).....	27
Transición: desde Operaciones de Consumo + Microcrédito (OPM) hacia Tarjetas de crédito (TC)	28
Transición: Desde Tarjetas de crédito (TC) hacia Operaciones de Consumo + Microcrédito (OPM).....	29
Transición: Desde Microcrédito (MICRO) hacia Consumo (CONS)	30
Transición: Desde Consumo (CONS) hacia Microcrédito (MICRO).....	31
Inclusión y comportamiento de riesgo de la inclusión crediticia	32

Conclusiones.....	35
Recomendaciones.....	38
Anexos.....	42
Glosario	44

Índice de tablas

Tabla 1: Tasa de inclusión crediticia del sistema por género. Primer semestre 2025....	9
Tabla 2: Tasa de inclusión crediticia del sistema por grupos de edad. Primer semestre 2025.....	10
Tabla 3: Tasa de inclusión crediticia del sistema por estado civil. Primer semestre 2025.....	11
Tabla 4: Tasa de inclusión crediticia del sistema por actividad económica. Primer semestre 2025.....	12
Tabla 5: Evolución de la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025.....	14
Tabla 6: Evolución del monto promedio de operaciones por sistema crediticio, 2023-2025.....	15
Tabla 7: Evolución semestral del monto promedio de operaciones por crédito rotativo (TC) y plazo fijo (OP) en el periodo 2023-2025.....	18
Tabla 8: Tasa de inclusión crediticia medida por personas y millones de USD en Operaciones de crédito de plazo fijo y Tarjetas en el Sistema Financiero.....	20
Tabla 9: Evolución del monto promedio de operaciones por tipo de producto crediticio (2023-2025).....	21
Tabla 10: Tasa de inclusión crediticia medida por personas y millones de USD en distintos productos del Sistema Financiero.....	23
Tabla 11: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de SCE hacia SF, periodo enero 2023-diciembre 2024.....	25
Tabla 12: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de SEPS hacia SB, periodo enero 2023-diciembre 2024.....	26
Tabla 13: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de SB hacia SEPS, periodo enero 2023-diciembre 2024.....	27
Tabla 14: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de OPM hacia TC, periodo enero 2023-diciembre 2024.....	28

Tabla 15: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de TC hacia OPM, periodo enero 2023-diciembre 2024.....29

Tabla 16: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de Microcrédito hacia Consumo, periodo enero 2023-diciembre 2024.....30

Tabla 17: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de Consumo hacia Microcrédito, periodo enero 2023-diciembre 2024.....31

Tabla 18: Segmentos de riesgo en número y composición porcentual de las personas incluidas en el primer semestre del 2024 visto a 3 y 6 meses de comportamiento posterior.32

Tabla 19: Matriz de transición crediticia entre los 3 y 12 meses posteriores a la inclusión crediticia (valores absolutos, porcentaje fila y porcentaje columna).....33

Índice de Gráficos

Gráfico 7: Tasa de inclusión crediticia del sistema. Primer semestre 2025.....	13
Gráfico 1: Evolución de la participación de personas de los sistemas crediticios en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025.....	16
Gráfico 2: Evolución de la participación de montos de los sistemas crediticios en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025.....	17
Gráfico 3: Evolución de la participación de personas de operaciones de crédito de plazo fijo (OP) y tarjetas de crédito (TC) del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025	19
Gráfico 4: Evolución de la participación de montos de operaciones de crédito de plazo fijo (OP) y tarjetas de crédito (TC) del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025	19
Gráfico 5: Evolución de la participación de Productos crediticios personas del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025.....	22
Gráfico 6: Evolución de la participación en monto otorgado en inclusión crediticia de los productos del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025 ..	22

Introducción y motivación

La inclusión financiera es reconocida como un pilar para el desarrollo económico y social. No se trata únicamente de abrir una cuenta o recibir un crédito, sino de garantizar que los individuos y hogares participen plenamente en la vida económica con productos financieros útiles y asequibles. Según la OECD, la inclusión financiera es,

el proceso de promover un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de productos y servicios financieros regulados, y extender su utilización a todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques adaptados a las circunstancias, ya existentes o innovadores, entre los que se incluye la concienciación y la educación financieras, con el fin de promover el bienestar financiero y la inclusión social. (OECD, 2012).

Diversos estudios muestran que el acceso formal a servicios financieros permite mejorar la capacidad de los hogares para invertir en educación, salud y emprendimientos productivos, lo que fortalece las oportunidades de empleo y crecimiento (Demirgüç-Kunt & Singer, 2017; Allen, Demirguc-Kunt, Klapper, & Peria, 2016).

Un segundo aspecto importante es la resiliencia económica. La evidencia empírica indica que los hogares con acceso a crédito formal, mecanismos de ahorro y seguros son más capaces de enfrentar shocks imprevistos, como emergencias de salud o crisis económicas, reduciendo su vulnerabilidad y evitando recurrir a esquemas informales de financiamiento de alto costo (Cull, Ehrbeck, & Holle, 2014). La inclusión financiera, en este sentido, actúa como una red de protección social que ayuda a estabilizar el consumo y suavizar los efectos de crisis externas.

Finalmente, la inclusión financiera impulsa la movilidad social y económica. El acceso temprano y responsable al crédito ha demostrado ser un factor que facilita la transición de la informalidad hacia actividades de mayor productividad, fomentando la movilidad intergeneracional y la reducción de la pobreza (Bruhn & Love, 2014; Beck, Demirgüç-Kunt, & Levine, 2007). A nivel agregado, los países con mayores niveles de inclusión financiera muestran un mayor dinamismo económico y una reducción de desigualdades territoriales y de género, lo que convierte a la inclusión en una herramienta importante para alcanzar un crecimiento más equitativo y sostenible (Allen, Demirguc-Kunt, Klapper, & Peria, 2016).

El presente documento se centra en el estudio de inclusión crediticia. Se evalúa la inclusión mediante la concesión de nuevas operaciones a personas naturales que no han tenido crédito en los últimos 36 meses. Esta definición se mide a en distintos sistemas crediticios (Bancos, Cooperativas de ahorro y crédito, Servicios y Retail) permitiendo evaluar la dinámica de transición entre los diferentes sistemas. De manera similar, esta dinámica también es explorada en cuanto a los productos financieros.

Datos y definiciones

Los datos analizados abarcan el período mensual comprendido entre enero 2023 y junio 2025. El estudio se centra en las colocaciones de crédito del Sistema Crediticio Ecuatoriano (SCE) dirigidas a personas naturales agregadas de manera semestral.

Se considera como inclusión crediticia en el Sistema Crediticio Ecuatoriano a aquellas personas que no han registrado operaciones de crédito en los últimos 36 meses. A partir de esta definición, se plantea abordar las dinámicas de transición en la inclusión financiera en Ecuador mediante un enfoque en el crédito. Por ejemplo, si una persona es incorporada por primera vez en el sistema crediticio A, ¿qué porcentaje de esa inclusión pasa a ser parte de otro sistema crediticio B? La respuesta a esta interrogante —la transición— se captura desde varias aristas como:

- Inclusión en Sector Comercial (Retail) o Sector Servicios que pasa al Sistema Financiero (SF).
- Inclusión en Sistema Crediticio Popular y Solidario (SEPS) que pasa al Sistema bancario (SB), y viceversa.
- Inclusión en operaciones de Tarjetas del SF que pasa a Operaciones (consumo y microcrédito) del SF, y viceversa.
- Inclusión en Microcrédito del SF que pasa a Consumo del SF, y viceversa.

En este contexto, la transición se define como la obtención de un crédito posterior en un sistema/producto distinto al de la inclusión inicial.

Perfil demográfico

El enfoque demográfico de la inclusión crediticia en esta sección centra su análisis en el primer semestre 2025, periodo en el que se otorgó el primer crédito a 198.244 personas con USD 422 millones y un ticket promedio de USD 2.126.

Género

Las tasas de inclusión crediticia por género de la Tabla 1 revelan diferencias significativas tanto en la magnitud del acceso como en el monto promedio de las operaciones, mostrando patrones estructurales de género en el sistema financiero ecuatoriano. En términos de personas, las mujeres representan el grupo más amplio en inclusión: 105.973 mujeres frente a 87.196 hombres, alcanzando una tasa de inclusión del 4,7%, superior en más de un punto porcentual a la de los hombres (3,5%).

Tabla 1: Tasa de inclusión crediticia del sistema por género. Primer semestre 2025.

Género	Inclusión	Número		USD Millones			Promedio
		Total	Tasa Inclusión	Inclusión	Total	Tasa Inclusión	
Femenino	105.973	2.277.363	4,7%	\$ 208	\$ 6.478	3,2%	\$ 1.965
Masculino	87.196	2.497.756	3,5%	\$ 207	\$ 8.529	2,4%	\$ 2.374
Sin info	5.075	33.447	15,2%	\$ 6	\$ 61	10,3%	\$ 1.244
TOTAL	198.244	4.808.566	4,1%	\$ 422	\$ 15.068	2,8%	\$ 2.126

Al analizar los montos de crédito, la brecha de género se amplía en sentido inverso. Los hombres concentran un volumen total de USD 8.529 millones, frente a USD 6.478 millones de las mujeres, y aunque ambos grupos presentan tasas de inclusión modestas (3% para mujeres y 2% para hombres), el monto promedio por persona incluida es considerablemente mayor en el caso masculino (USD 2.374 frente a USD 1.965 en mujeres). Esto evidencia que, si bien las mujeres se incorporan con mayor frecuencia al sistema, lo hacen mediante créditos de menor escala o en segmentos de menor monto.

Los resultados evidencian una doble brecha de inclusión de género: las mujeres acceden con mayor frecuencia, pero en menores montos promedio, mientras los hombres acceden en menor proporción, pero con créditos de mayor valor.

Grupos de edad

El análisis de las tasas de inclusión crediticia por grupo etario de la Tabla 2 muestra una marcada concentración del acceso entre los jóvenes, evidenciando diferencias notables en la dinámica de incorporación y en los montos promedio de crédito a lo largo del ciclo de vida.

Tabla 2: Tasa de inclusión crediticia del sistema por grupos de edad. Primer semestre 2025.

Periodo	Número			USD Millones			Promedio
	Inclusión	Total	Tasa Inclusión	Inclusión	Total	Tasa Inclusión	
≤25	105.170	608.824	17,3%	\$ 155	\$ 1.174	13%	\$ 1.475
26-35	40.575	1.312.598	3,1%	\$ 100	\$ 3.701	3%	\$ 2.458
36-45	17.103	1.226.021	1,4%	\$ 56	\$ 3.923	1%	\$ 3.283
46-55	13.445	829.172	1,6%	\$ 47	\$ 2.892	2%	\$ 3.514
56-65	9.562	495.833	1,9%	\$ 34	\$ 2.016	2%	\$ 3.504
65+	8.493	317.225	2,7%	\$ 23	\$ 1.318	2%	\$ 2.745
Sin info	3.896	18.893	20,6%	\$ 6	\$ 43	15%	\$ 1.663
TOTAL	198.244	4.808.566	4,1%	\$ 422	\$ 15.068	3%	\$ 2.126

El grupo de personas menores o iguales a 25 años se destaca ampliamente como el más dinámico en inclusión: concentra más de la mitad de las nuevas incorporaciones (105.170 personas) y alcanza una tasa de inclusión del 17,3%, más de cuatro veces superior al promedio nacional (4,1%). En términos monetarios, este grupo registra una tasa de inclusión crediticia de 13% en montos y un promedio de crédito de USD 1.475, lo que sugiere una fuerte expansión de la bancarización juvenil, aunque con créditos de bajo valor unitario. Esta tendencia refleja tanto el efecto de la digitalización de los servicios financieros como la incorporación de jóvenes al sistema mediante canales alternativos (apps, fintechs, tarjetas estudiantiles, etc.).

A partir de los 26 años, las tasas de inclusión caen de forma pronunciada. Los grupos de 26 a 35 años y 36 a 45 años presentan tasas de inclusión del 3,1% y 1,4% respectivamente, con montos promedio más altos (USD 2.458 y USD 3.283), reflejando un perfil de clientes más establecidos y con acceso a crédito formal recurrente, pero con menor entrada de nuevos sujetos. En estos rangos etarios, el crédito tiende a orientarse hacia consumo estructurado, vivienda o consolidación de deuda, más que a nuevos accesos.

En los segmentos de 46 a 65 años, las tasas de inclusión se estabilizan entre 1,6% y 1,9%, con montos promedio superiores a USD 3.500. Entre los mayores de 65 años, la tasa de inclusión repunta levemente (2,7%) pero con montos menores (USD 2.745), lo que sugiere un perfil más conservador y dependiente de productos de bajo riesgo.

Los resultados muestran que la inclusión crediticia en Ecuador está impulsada principalmente por la población joven, que accede masivamente, pero con montos

pequeños, mientras los grupos adultos mantienen acceso estable y de mayor valor, orientado más a la profundización que a la expansión del sistema. Este patrón confirma una transición generacional de la inclusión crediticia, donde la entrada de nuevos sujetos se concentra en edades tempranas, pero la acumulación de crédito y patrimonio se consolida en etapas posteriores del ciclo de vida.

Estado civil

La inclusión crediticia por estado civil de la Tabla 3 muestra una clara segmentación en la dinámica de acceso y en los montos asociados a cada grupo, reflejando diferencias en estabilidad económica, perfil de riesgo y tipo de productos financieros utilizados.

Tabla 3: Tasa de inclusión crediticia del sistema por estado civil. Primer semestre 2025.

Estado Civil	Inclusión	Número		USD Millones			Promedio
		Total	Tasa Inclusión	Inclusión	Total	Tasa Inclusión	
Casado	5.255	34.272	15,3%	\$ 7	\$ 63	11%	\$ 1.309
Divorciado	26.741	1.612.738	1,7%	\$ 98	\$ 6.556	1%	\$ 3.673
Unión de hecho	2.699	284.264	0,9%	\$ 14	\$ 1.075	1%	\$ 5.345
Soltero	180	20.029	0,9%	\$ 1	\$ 62	1%	\$ 3.207
Viudo	162.178	2.786.907	5,8%	\$ 298	\$ 7.061	4%	\$ 1.839
Sin info	1.191	70.356	1,7%	\$ 3	\$ 250	1%	\$ 2.738
TOTAL	198.244	4.808.566	4,1%	\$ 422	\$ 15.068	3%	\$ 2.126

El grupo soltero concentra el mayor número absoluto de nuevas incorporaciones (162.178 personas) y una tasa de inclusión del 5,8%, superior al promedio nacional (4,1%). En términos de montos, también presenta una participación relevante (4% del total), aunque con un crédito promedio de USD 1.839, inferior al promedio general, lo que indica que este grupo se incorpora principalmente mediante créditos de menor valor. Esta tendencia sugiere que la expansión de la inclusión crediticia en Ecuador está siendo liderada por personas jóvenes y solteras, atraídas por productos accesibles y canales digitales.

Los casados, con 26.741 nuevas incorporaciones y una tasa de inclusión del 1,7%, muestran una dinámica más moderada, pero con montos promedio relativamente altos (USD 3.673). Esto indica un acceso más selectivo y asociado a créditos de mayor cuantía. De forma similar, los divorciados y las personas en unión de hecho exhiben tasas de inclusión crediticia bajas (alrededor de 0,9%), pero con los montos promedio

más altos del conjunto (USD 5.345 y USD 3.207, respectivamente), reflejando una menor frecuencia de nuevos accesos, pero operaciones de mayor valor unitario.

El grupo viudo mantiene tasas intermedias (1,7% en número y 1% en monto), con créditos promedio de USD 2.738, lo que sugiere una inclusión moderada pero estable.

Los resultados muestran que la inclusión crediticia está liderada por personas solteras y, en menor medida, casadas, quienes representan los principales motores de expansión del acceso financiero. Sin embargo, los mayores montos de crédito se concentran entre divorciados y uniones de hecho, evidenciando que la inclusión no solo depende del acceso, sino también del tipo y tamaño del crédito demandado.

Actividad económica

El análisis de las tasas de inclusión crediticia por actividad económica de la Tabla 4 evidencia que la expansión del acceso al crédito en Ecuador está diferenciada en la caracterización productiva de los beneficiarios. La Tabla 4 está ordenada por las actividades que tienen más personas incluidas en el sistema financiero.

Tabla 4: Tasa de inclusión crediticia del sistema por actividad económica. Primer semestre 2025.

Actividad	Número			USD Millones			Promedio
	Inclusión	Total	Tasa Inclusión	Inclusión	Total	Tasa Inclusión	
Comercio	12.083	789.742	1,5%	\$ 35	\$ 2.967	1,2%	\$ 2.867
Otras Servicios	11.018	382.404	2,9%	\$ 23	\$ 1.038	2,2%	\$ 2.106
Agricultura	4.170	193.625	2,2%	\$ 13	\$ 983	1,4%	\$ 3.232
Actividades Alojamiento y Comida	3.480	290.325	1,2%	\$ 12	\$ 1.335	0,9%	\$ 3.331
Actividades Profesionales	2.538	152.083	1,7%	\$ 7	\$ 510	1,4%	\$ 2.804
Manufactura	2.198	147.937	1,5%	\$ 6	\$ 596	1,0%	\$ 2.787
Transporte	1.258	124.938	1,0%	\$ 7	\$ 717	1,0%	\$ 5.462
Otros	161.499	2.727.512	5,9%	\$ 319	\$ 6.922	4,6%	\$ 1.972
TOTAL	198.244	4.808.566	4,1%	\$ 422	\$ 15.068	2,8%	\$ 2.126

Dentro de las actividades identificadas, el sector de servicios muestra los niveles más relevantes de inclusión relativa. Las “Otras Servicios” presentan una tasa de inclusión de 2,9% en número y 2,2% en monto, reflejando la expansión del crédito en pequeños negocios, oficios y actividades por cuenta propia. En segundo lugar, la agricultura alcanza 2,2% en número y 1,4% en monto, con un promedio de USD 3.232, con alta importancia social y territorial.

El comercio, pese a ser uno de los sectores con mayor volumen de crédito total, presenta una tasa de inclusión moderada (1,5%), con un promedio de USD 2.867. En una situación similar, sectores como manufactura (1,5%), actividades profesionales (1,7%), alojamiento y comida (1,2%) y transporte (1,0%) muestran tasas de inclusión reducidas, aunque con montos promedios más altos destacando el transporte con USD 5.462 por persona incluida.

Tasa de inclusión por provincia

La tasa de inclusión en el sistema financiero en el primer semestre 2025 es de 4,3%, con un total de 198.244 personas incluidas. Esta tasa presenta particularidades a nivel provincial como se muestra en el Gráfico 7.

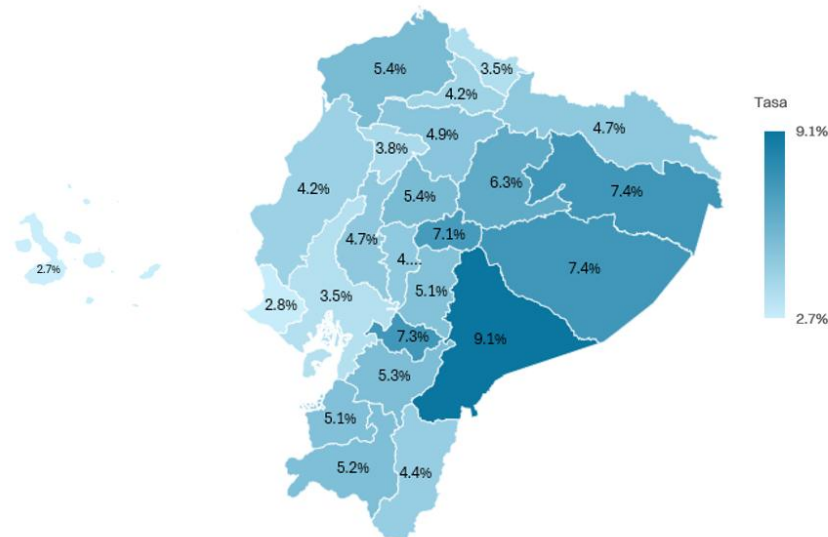


Gráfico 1: Tasa de inclusión crediticia del sistema. Primer semestre 2025.

Las tasas de inclusión crediticia por provincia del Gráfico 7 muestran una marcada heterogeneidad territorial en el acceso al crédito formal en Ecuador. Las provincias con mayor dinamismo inclusivo son Morona Santiago (9,1%), Orellana (7,4%), Pastaza (7,4%), Cañar (7,3%) y Tungurahua (7,1%), evidenciando una fuerte expansión del crédito en zonas andino-amazónicas, donde el microcrédito y las cooperativas de ahorro y crédito suelen tener una alta penetración. Este patrón refleja el papel protagónico del sistema popular y solidario en la inclusión crediticia fuera de los grandes centros urbanos.

En contraste, las provincias con menores tasas de inclusión crediticia son Galápagos (2,7%), Santa Elena (2,8%), Carchi (3,5%) y Guayas (3,5%), lo que indica una menor proporción de nuevas personas ingresando al sistema, pese a su mayor actividad económica. Esto sugiere que en las provincias donde la bancarización es alta, el crecimiento se da más por profundización (aumento del crédito a clientes existentes) que por nuevos accesos.

Panorama de inclusión

Esta sección amplía el análisis de la inclusión crediticia desde el primer semestre 2023 hasta el primer semestre 2025. Proporciona distintas aristas de la inclusión como la inclusión en general, por sistema crediticio, operaciones de plazo fijo y rotativo (tarjetas de crédito), y por productos de crédito.

General

Durante el período comprendido entre el primer semestre de 2023 y el primer semestre de 2025, los indicadores de inclusión crediticia en Ecuador evidencian una tendencia descendente tanto en número de operaciones como en montos colocados según se muestra en la Tabla 5: Evolución de la inclusión crediticia en Ecuador, 2023–2025. En términos absolutos, las operaciones de inclusión pasaron de 266,9 mil en 2023-S1 a 198,2 mil en 2025-S1, lo que representa una caída acumulada cercana al 26%. Este retroceso se refleja también en la tasa de inclusión crediticia de las operaciones, que disminuyó de 6,4% a 4,3% en el mismo período, evidenciando una menor participación de la inclusión crediticia en el conjunto de las colocaciones del sistema crediticio ecuatoriano.

Tabla 5: Evolución de la inclusión crediticia en Ecuador, 2023–2025

Periodo	Inclusión	Número		USD Millones			Promedio
		Total	Tasa Inclusión	Inclusión	Total	Tasa Inclusión	
2023-S1	266.940	4.162.127	6,4%	\$ 589	\$ 15.098	3,9%	\$ 2.208
2023-S2	268.595	4.469.805	6,0%	\$ 557	\$ 14.458	3,8%	\$ 2.072
2024-S1	219.871	4.507.693	4,9%	\$ 466	\$ 14.706	3,2%	\$ 2.118
2024-S2	211.696	4.646.577	4,6%	\$ 422	\$ 14.692	2,9%	\$ 1.993
2025-S1	198.244	4.610.322	4,3%	\$ 422	\$ 15.068	2,8%	\$ 2.126

El análisis en valores monetarios de la Tabla 5: Evolución de la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025 confirma esta contracción. Los montos de inclusión alcanzaron USD 589 millones en el primer semestre de 2023, reduciéndose gradualmente hasta situarse en USD 422 millones en el primer semestre de 2025. La tasa de inclusión crediticia en términos monetarios también se redujo, pasando de 3,9% a 2,8%. Esta doble caída de la tasa, tanto en operaciones como en términos monetarios, evidencia una menor participación de la inclusión crediticia, posiblemente asociado a un contexto macroeconómico más desafiante, mayor percepción de riesgo en los segmentos vulnerables o políticas crediticias más prudentes por parte de las entidades financieras.

Por otro lado, el monto promedio de las operaciones de inclusión experimentó una reducción, descendiendo de USD 2.208 en 2023-S1 a USD 2.126 en 2024-S2. En general, el ticket promedio se ha mantenido sobre los USD 2.000, con excepción del segundo trimestre del 2024 que se ubicó en USD 1.760.

Sistema crediticio

Durante el período 2023-2025, la Tabla 6: Evolución del monto promedio de operaciones por sistema crediticio, 2023-2025 muestra una marcada heterogeneidad en los montos promedio de operación entre los sistemas crediticios del Ecuador. El sistema Bancos (SB) mantiene valores estables y elevados, pasando de USD 2.679 a USD 2.840. De forma similar, el sistema de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) presenta los montos promedio más altos del conjunto, entre USD 5.390 y USD 5.979, con una recuperación sostenida desde finales de 2023, lo que evidencia su papel protagónico en el financiamiento de inclusión crediticia.

Tabla 6: Evolución del monto promedio de operaciones por sistema crediticio, 2023-2025

Sistema	2023-S1	2023-S2	2024-S1	2024-S2	2025-S1
COM	\$ 771	\$ 834	\$ 844	\$ 633	\$ 550
SB	\$ 2.679	\$ 2.777	\$ 2.762	\$ 2.726	\$ 2.840
SEPS	\$ 5.540	\$ 5.390	\$ 5.979	\$ 5.695	\$ 5.900
SERV	\$ 21	\$ 20	\$ 20	\$ 19	\$ 20

En contraste, el sistema comercial (COM) muestra una reducción continua en los montos promedio, de USD 771 a USD 550. Por su parte, el sistema de servicios (SERV)

mantiene valores bajos y estables (alrededor de USD 20), propios de operaciones transaccionales asociadas a pagos recurrentes. En conjunto, la evolución evidencia una estructura dual: sistemas formales (SB y SEPS) con montos altos y estables, y sistemas transaccionales (COM y SERV) con operaciones de menor escala y rotación más rápida.

En un aspecto complementario, la composición de la inclusión crediticia en Ecuador muestra variaciones significativas entre los distintos sistemas crediticios durante el período 2023–2025 según se muestra en el Gráfico 2: Evolución de la participación de personas de los sistemas crediticios en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023–2025. El segmento comercial (COM) evidencia una trayectoria ascendente. Su participación creció de 26% en 2023-S1 a 39% en 2025-S1, consolidándose como el principal sistema crediticio en inclusión de personas a un crédito. Este resultado refleja un dinamismo creciente de las entidades comerciales en la colocación de créditos hacia segmentos tradicionalmente asociados a inclusión crediticia.

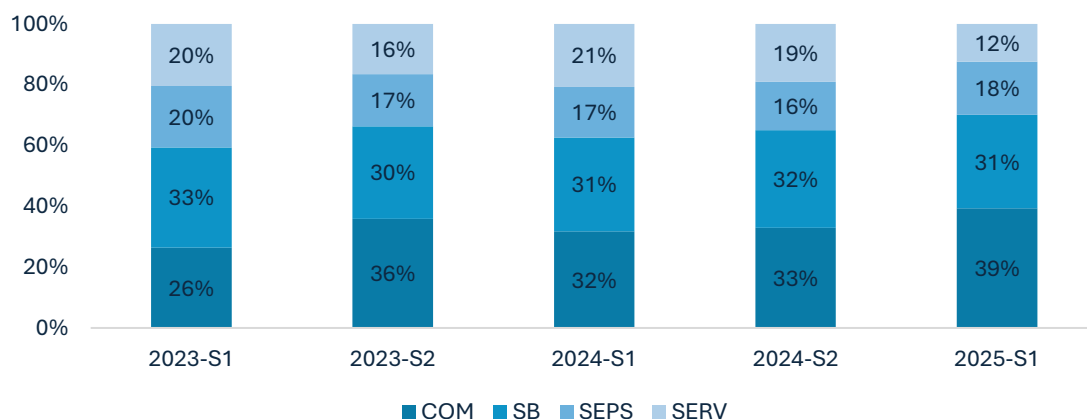


Gráfico 2: Evolución de la participación de personas de los sistemas crediticios en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023–2025

*COM: Comercial, SB: Bancos, SEPS: Sistema Popular y Solidario, SERV: Servicios

En contraste, la participación de los bancos (SB) se mantiene relativamente estable en torno al 31–33% del total. Esto indica un rol consistente en la provisión de financiamiento inclusivo, con una estrategia menos volátil que otros sistemas.

El Sistema Popular y Solidario (SEPS) experimenta una reducción en su peso relativo: pasa de 20% en 2023-S1 a 16% en 2024-S2, aunque registra una leve recuperación en 2025-S1 con 18%. Por su parte, el sistema de Servicios (SERV) muestra la caída más marcada. Su participación disminuye de 20% en 2023-S1 a 12% en 2025-S1.

Cuando se observa la inclusión crediticia en términos de valores colocados (USD) como se muestra en el Gráfico 3: Evolución de la participación de montos de los sistemas crediticios en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023–2025, la composición difiere de la registrada en número de operaciones. El Sistema Popular y Solidario (SEPS) mantiene el liderazgo, con participaciones superiores al 45% en todo el período y alcanzando un máximo de 51% en 2023-S1. Aunque experimenta cierta reducción hasta 2024-S2 (46%), retoma dinamismo en 2025-S1 (49%), consolidándose como el principal canal de inclusión en montos, lo que refleja su capacidad de movilizar recursos significativos hacia segmentos de la economía popular.

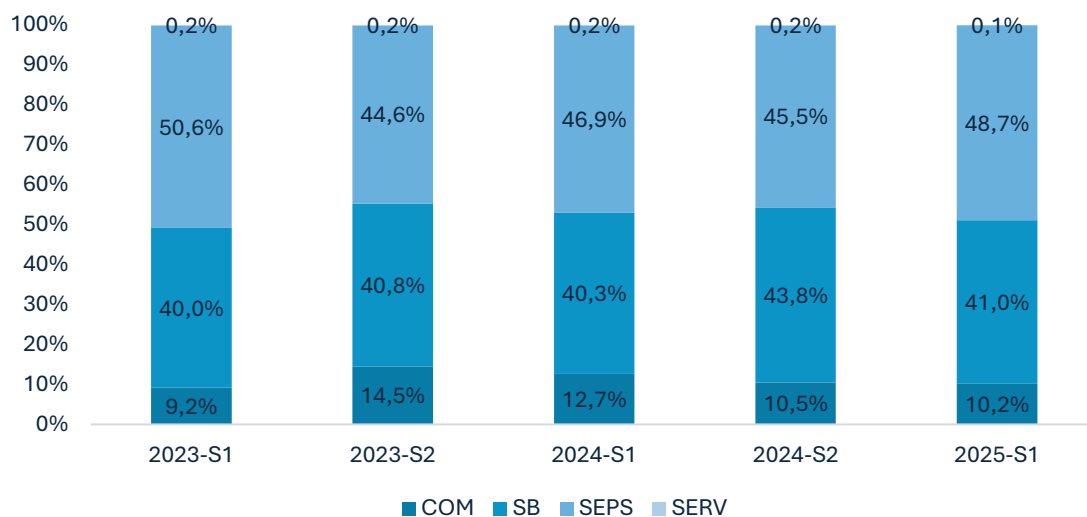


Gráfico 3: Evolución de la participación de montos de los sistemas crediticios en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023–2025

Los bancos (SB) constituyen el segundo actor más relevante, con una participación estable en torno al 40–44%. Su peso se incrementa ligeramente en 2024-S2 (44%) para luego ubicarse en 41% de participación en 2025-S1.

El sistema comercial (COM), que en número de operaciones mostró un fuerte crecimiento, en montos mantiene un peso mucho más reducido. Su participación pasó de 9% en 2023-S1 a 10% en 2025-S1, con un pico de 14% en 2023-S2. Esta diferencia revela que las operaciones de inclusión gestionadas por el sistema COM tienden a ser de menor cuantía promedio, orientadas a créditos o productos de bajo ticket.

Finalmente, el sistema de Servicios (SERV) prácticamente no tiene incidencia en los montos de inclusión, con una participación marginal que se mantiene constante en torno al 0,1–0,2%.

Operaciones rotativas y a plazo fijo en el Sistema Financiero

Las operaciones de crédito rotativo en el Sistema Financiero están compuestas por las operaciones de tarjeta de crédito mientras el crédito a plazo fijo se compone de operaciones de consumo, microcrédito, vivienda, comercial, educativo. En los siguientes párrafos se usa la nomenclatura TC para dar cuenta de las operaciones de tarjeta de crédito y OP para las operaciones de crédito a plazo fijo.

Durante el período 2023-2025 en inclusión crediticia, los montos promedio de operaciones de la Tabla 7 muestran diferencias consistentes entre los créditos de plazo fijo (OP) y los de carácter rotativo (TC). Las operaciones de plazo fijo mantienen los valores más altos —entre USD 4.209 y USD 4.480—, con una leve contracción en 2024-S2 seguida de una recuperación en 2025-S1, reflejando estabilidad en el financiamiento tradicional a mediano y largo plazo.

Tabla 7: Evolución semestral del monto promedio de operaciones por crédito rotativo (TC) y plazo fijo (OP) en el período 2023-2025

	2023-S1	2023-S2	2024-S1	2024-S2	2025-S1
OP	\$ 4.480	\$ 4.298	\$ 4.363	\$ 4.209	\$ 4.420
TC	\$ 1.877	\$ 2.033	\$ 2.306	\$ 2.321	\$ 2.381

En contraste, las operaciones rotativas exhiben una tendencia ascendente sostenida, pasando de USD 1.877 en 2023-S1 a USD 2.381 en 2025-S1, lo que evidencia una expansión del crédito mediante tarjetas, posiblemente impulsada por la recuperación del consumo y el fortalecimiento de canales digitales.

En términos de personas, el

muestra la participación de personas en operaciones OP y TC entre 2023-2025. Se aprecia que las operaciones de crédito de plazo fijo (OP) son el principal vehículo de acceso inicial y ganan terreno a lo largo del período: pasan de 72,6% en 2023-S1 a 77,2% en 2025-S1 (+4,6 puntos porcentuales - pp). Las tarjetas de crédito (TC), por su parte, retroceden en participación de 27,4% a 22,8% (-4,6 pp), con un único repunte transitorio en 2024-S2 (26,3%). Se puede apreciar que la inclusión se instrumenta

mayoritariamente vía operaciones de crédito de plazo fijo en comparación con tarjetas de crédito.

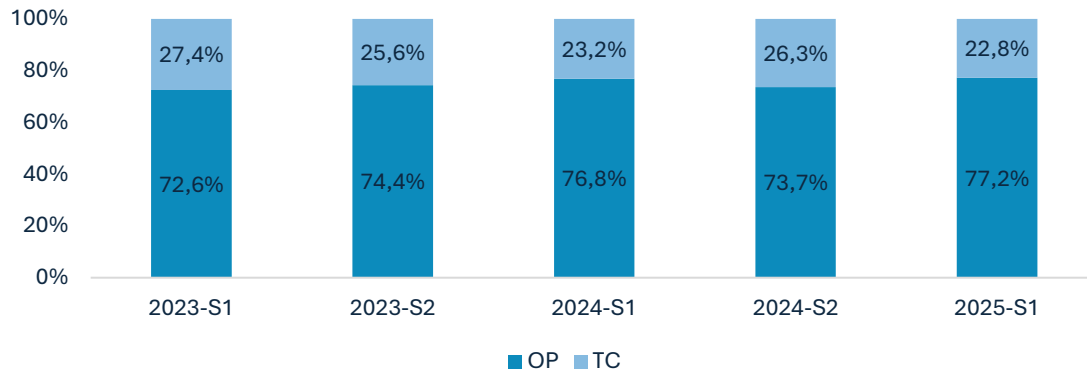


Gráfico 4: Evolución de la participación de personas de operaciones de crédito de plazo fijo (OP) y tarjetas de crédito (TC) del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025

Al apreciar la composición por montos de la Gráfico 5, el liderazgo de OP es aún más marcado y estable: concentran alrededor del 84% del valor del primer crédito en 2023-S1 (86,3%), 2023-S2 (86,0%) y 2025-S1 (86,3%), con una baja temporal en 2024-S2 (83,6%) — cuando TC alcanza su mayor participación en valores (16,4%). Fuera de ese caso puntual, las tarjetas se mantienen cerca del 14% del valor total.

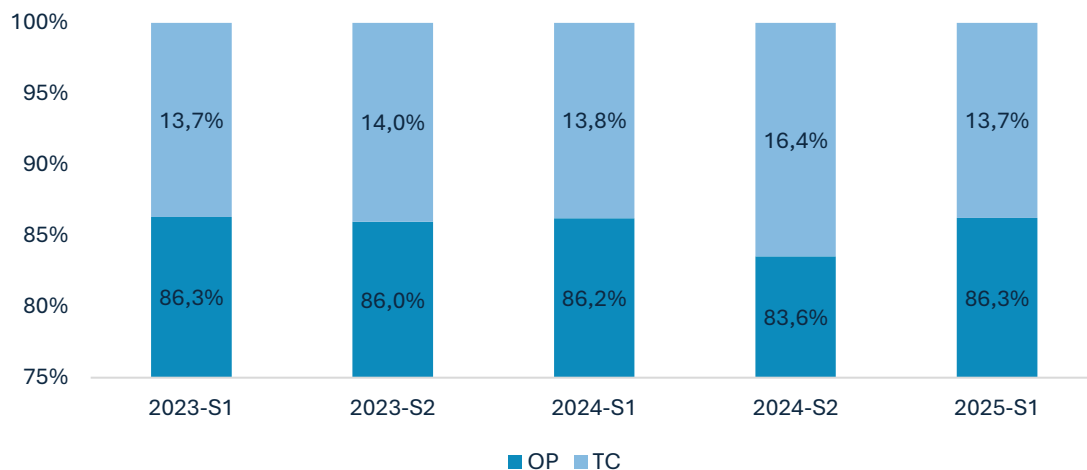


Gráfico 5: Evolución de la participación de montos de operaciones de crédito de plazo fijo (OP) y tarjetas de crédito (TC) del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025

Dentro del Sistema Financiero las operaciones se consolidan como la vía dominante de acceso al primer crédito, tanto en cobertura como en volumen, mientras las tarjetas tienen montos menores por persona.

El enfoque de composición de la inclusión en TC y OP presentado en párrafos anteriores se complementa con el análisis de las tasas de inclusión en operaciones y tarjetas como se muestra en la Tabla 8.

Tabla 8: Tasa de inclusión crediticia medida por personas y millones de USD en Operaciones de crédito de plazo fijo y Tarjetas en el Sistema Financiero

semestre	Tipo	Número		USD Millones	
		Personas	Tasa de Inclusión	Valor	Tasa de Inclusión
2023-S1	OP	102.886	3,8%	\$ 461	3,7%
2023-S1	TC	38.891	8,2%	\$ 73	3,6%
2023-S2	OP	95.048	3,6%	\$ 409	3,6%
2023-S2	TC	32.732	7,3%	\$ 67	3,6%
2024-S1	OP	80.208	3,0%	\$ 350	3,0%
2024-S1	TC	24.213	6,2%	\$ 56	3,3%
2024-S2	OP	74.823	2,8%	\$ 315	2,6%
2024-S2	TC	26.708	6,8%	\$ 62	3,8%
2025-S1	OP	73.796	2,7%	\$ 326	2,6%
2025-S1	TC	21.822	6,3%	\$ 52	3,5%

En cuanto a personas, las tarjetas de crédito exhiben de manera consistente tasas de inclusión crediticia más altas que las operaciones de crédito de plazo fijo. En 2023-S1 la tasa de inclusión de TC alcanza 8,2% frente a 3,8% en OP, y aunque ambas decrecen en el tiempo, la brecha se mantiene: en 2025-S1 la inclusión vía tarjetas es 6,3% mientras que por operaciones es 2,7%. Esto sugiere que, proporcionalmente, las tarjetas han tenido una mayor capacidad de captar nuevos sujetos dentro del sistema financiero, aun cuando el número absoluto de personas y los montos movilizados son menores que en las operaciones de crédito de plazo fijo.

Cuando se observan los valores monetarios, las tarjetas mantienen tasas de inclusión crediticia superiores a las de operaciones de crédito de plazo fijo en casi todos los semestres: en 2023-S1, OP representan 3,7% frente a 3,6% de TC; en 2025-S1 la situación se invierte, OP mantienen 2,6% y TC 3,5%. Esto evidencia que, si bien las tarjetas logran atraer a más personas en términos relativos, el volumen de crédito que canalizan hacia inclusión es mayor en comparación con el de operaciones de crédito de plazo fijo.

Así, la inclusión por tarjetas actúa como puerta de entrada amplia, pero con valores promedio menores, mientras que las operaciones funcionan como mecanismo de acceso más restringido en número relativo, pero con mayor valor en términos monetarios. Esta complementariedad ayuda a entender cómo diferentes productos aportan de manera diferenciada al proceso de inclusión crediticia en Ecuador.

Inclusión crediticia por productos de crédito

Entre 2023 y 2025 se observa una alta heterogeneidad en los montos promedio de inclusión crediticia según el tipo de producto crediticio como se muestra en la Tabla 9. El crédito de vivienda presenta los valores más elevados y una tendencia ascendente, pasando de USD 58.454 a USD 65.645. El crédito comercial muestra mayor volatilidad, con un fuerte incremento hasta USD 106.192 en 2024-S1 y posterior corrección a niveles cercanos a USD 51.000.

Tabla 9: Evolución del monto promedio de operaciones por tipo de producto crediticio (2023-2025)

Producto	2023-S1	2023-S2	2024-S1	2024-S2	2025-S1
Comercial	\$ 26.061	\$ 47.939	\$ 106.192	\$ 41.126	\$ 51.132
Consumo	\$ 4.986	\$ 4.738	\$ 4.708	\$ 4.785	\$ 4.922
Educativo	\$ 3.865	\$ 2.621	\$ 3.817	\$ 3.276	\$ 2.972
Microcrédito	\$ 3.497	\$ 3.364	\$ 3.287	\$ 2.931	\$ 3.275
Vivienda	\$ 58.454	\$ 58.370	\$ 61.589	\$ 61.452	\$ 65.645

Los créditos de consumo mantienen montos estables entre USD 4.700 y USD 4.900, indicando un comportamiento constante en el financiamiento a hogares. En contraste, los créditos educativos y microcréditos se ubican en los niveles más bajos, con montos promedio entre USD 2.900 y USD 3.800. En conjunto, vivienda y comercial concentran los montos más altos, mientras consumo y microcrédito atienden necesidades de menor escala y mayor alcance poblacional.

La composición de personas incluidas en el sistema crediticio que se presenta en el Gráfico 6 muestra que la inclusión crediticia en Ecuador está fuertemente concentrada en los productos de consumo y microcrédito, que en conjunto representan más del 95% de las nuevas personas con acceso al crédito durante todo el período analizado. El microcrédito mantiene una participación dominante, fluctuando entre 54,8% y 59,9%, lo que evidencia su papel central en la incorporación de segmentos tradicionalmente excluidos, especialmente emprendedores y hogares de menores ingresos.

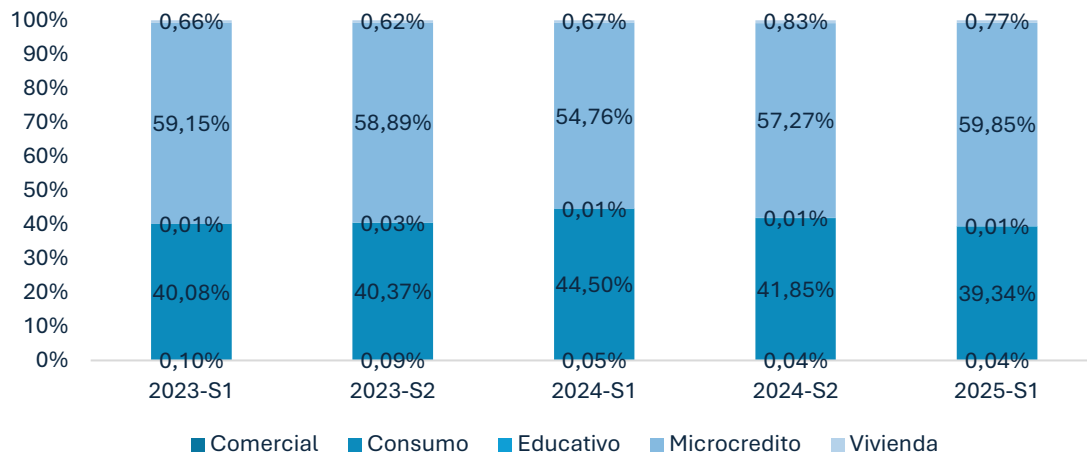


Gráfico 6: Evolución de la participación de Productos crediticios personas del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025

El crédito de consumo ocupa el segundo lugar en relevancia, con una participación que varía entre 39,3% y 44,5%, mostrando un leve retroceso en 2025 tras un pico en 2024-S1. Los productos comercial, vivienda y educativo tienen participaciones marginales (inferiores al 1%), reflejando que su impacto en la inclusión de nuevos sujetos es limitado y concentrado en segmentos específicos de mayor ingreso o finalidad particular.

La composición de los montos otorgados del Gráfico 2 refleja una estructura concentrada en el crédito de consumo, que representa entre 55% y 61% del total, consolidándose como el principal motor del financiamiento a los hogares ecuatorianos. Este comportamiento estable y dominante sugiere que el crédito de consumo (incluye tarjetas de crédito) es un eje de inclusión crediticia muy importante del sistema crediticio.

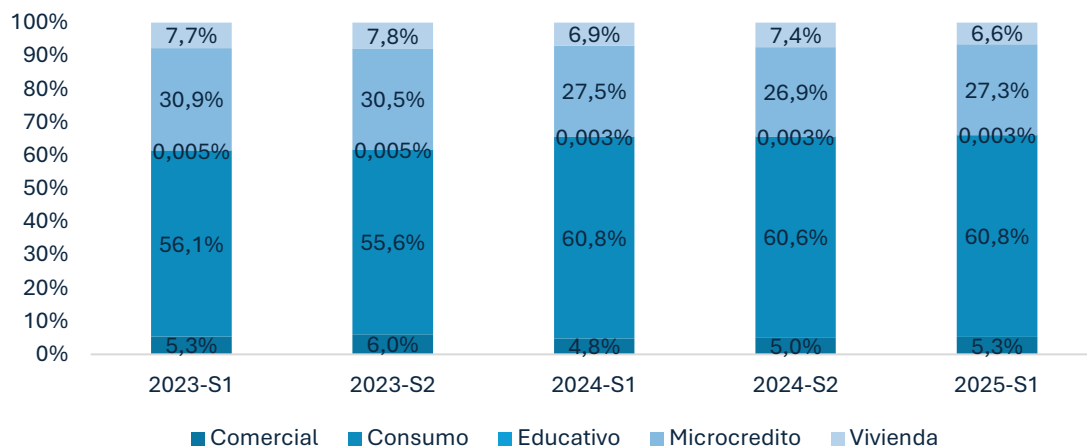


Gráfico 7: Evolución de la participación en monto otorgado en inclusión crediticia de los productos del Sistema Financiero en la inclusión crediticia en Ecuador, 2023-2025

El microcrédito ocupa el segundo lugar en importancia, con una participación que desciende gradualmente de 30,9% en 2023-S1 a 27,3% en 2025-S1. En contraste, los créditos comerciales mantienen una participación moderada y estable, alrededor del 5%, mientras que el crédito de vivienda representa entre 6% y 8% del total, mostrando un peso acotado pero consistente en la cartera agregada. El crédito educativo tiene una presencia prácticamente nula.

La Tabla 10 muestra información relevante para el análisis de las tasas de inclusión crediticia de los distintos productos en el Sistema Financiero.

Tabla 10: Tasa de inclusión crediticia medida por personas y millones de USD en distintos productos del Sistema Financiero

semestre	Tipo	Número		USD Millones	
		Personas	Tasa de Inclusión	Valor	Tasa de Inclusión
2023-S1	Comercial	99	0,8%	\$3	0,4%
2023-S1	Consumo	41.238	2,1%	\$206	3,0%
2023-S1	Educativo	15	8,0%	\$0,06	10,4%
2023-S1	Microcrédito	60.852	9,4%	\$213	5,6%
2023-S1	Vivienda	682	4,8%	\$40	4,2%
2023-S2	Comercial	83	0,6%	\$4	0,6%
2023-S2	Consumo	38.370	1,9%	\$182	2,8%
2023-S2	Educativo	27	16,5%	\$0,07	13,4%
2023-S2	Microcrédito	55.977	9,0%	\$188	5,4%
2023-S2	Vivienda	589	4,3%	\$34	3,8%
2024-S1	Comercial	589	4,3%	\$34	3,8%
2024-S1	Consumo	40	0,4%	\$4	0,8%
2024-S1	Educativo	35.690	1,7%	\$168	2,3%
2024-S1	Microcrédito	12	11,4%	\$0	12,5%
2024-S1	Vivienda	43.923	7,8%	\$144	4,5%
2024-S2	Comercial	540	4,6%	\$33	4,1%
2024-S2	Consumo	540	4,6%	\$33	4,1%
2024-S2	Educativo	27	0,2%	\$1,11	0,2%
2024-S2	Microcrédito	31.312	1,5%	\$150	2,1%
2024-S2	Vivienda	6	8,5%	\$0	6,0%
2025-S1	Comercial	42.852	7,3%	\$126	3,9%
2025-S1	Consumo	30	0,3%	\$2	0,2%
2025-S1	Educativo	624	5,0%	\$38,35	4,3%
2025-S1	Microcrédito	30	0,3%	\$2	0,2%
2025-S1	Vivienda	29.032	1,4%	\$143	1,9%

Las tasas de inclusión crediticia muestran que el microcrédito se consolida como el producto con mayor capacidad relativa de incorporar nuevos sujetos al sistema, alcanzando valores entre 9% y 11% en número de personas y alrededor de 5%-6% en

montos durante 2023, lo que evidencia su rol estructural en la expansión del acceso financiero. El crédito de consumo, aunque representa un volumen importante de colocaciones, exhibe tasas de inclusión más bajas (entre 1,7% y 2,1% en número y 2%-3% en monto), lo que sugiere que su cartera está compuesta principalmente por clientes recurrentes ya bancarizados.

Por su parte, el crédito de vivienda mantiene tasas moderadas (4%-8% en número y 3%-4% en monto), reflejando una incorporación limitada de nuevos hogares, pero con montos elevados por operación. El crédito comercial muestra niveles de inclusión muy bajos (inferiores al 1% en número y 0,4%-0,6% en monto) en la mayoría de los periodos, coherente con su enfoque empresarial y bajo dinamismo en la atracción de nuevos sujetos. Finalmente, el crédito educativo, pese a su baja escala, presenta tasas de inclusión crediticia notoriamente altas en algunos semestres (8%-16%), lo que sugiere un efecto puntual de ampliación del acceso en este segmento, aunque con bajo impacto agregado. En general, los resultados confirman que el microcrédito lidera en inclusión crediticia efectiva, mientras consumo y vivienda aportan a la profundización del crédito formal.

Trayectorias y transiciones entre sistemas y productos

El análisis de las tasas de transición permite observar cómo las personas incluidas a través de productos de crédito en diferentes sistemas y productos evolucionan en el tiempo hacia otros segmentos de crédito. Estas transiciones son fundamentales para entender la dinámica de movilidad y consolidación de los clientes, ya que reflejan tanto procesos de escalamiento institucional como de diversificación de productos. Los cortes de 12 y 24 meses permiten identificar hitos temporales relevantes en los que se consolidan los cambios más significativos para evaluar las dinámicas de transición.

Las Tablas 11 a 17 presentan dos perspectivas complementarias. En el panel izquierdo se muestra la tasa de maduración promedio correspondiente a los meses comprendidos entre enero de 2023 y diciembre de 2024 (tablas completas en Anexo). En el panel derecho se detalla la evolución mensual de la maduración, lo que permite apreciar de manera gráfica la volatilidad asociada al proceso de transición entre sistemas y productos crediticios.

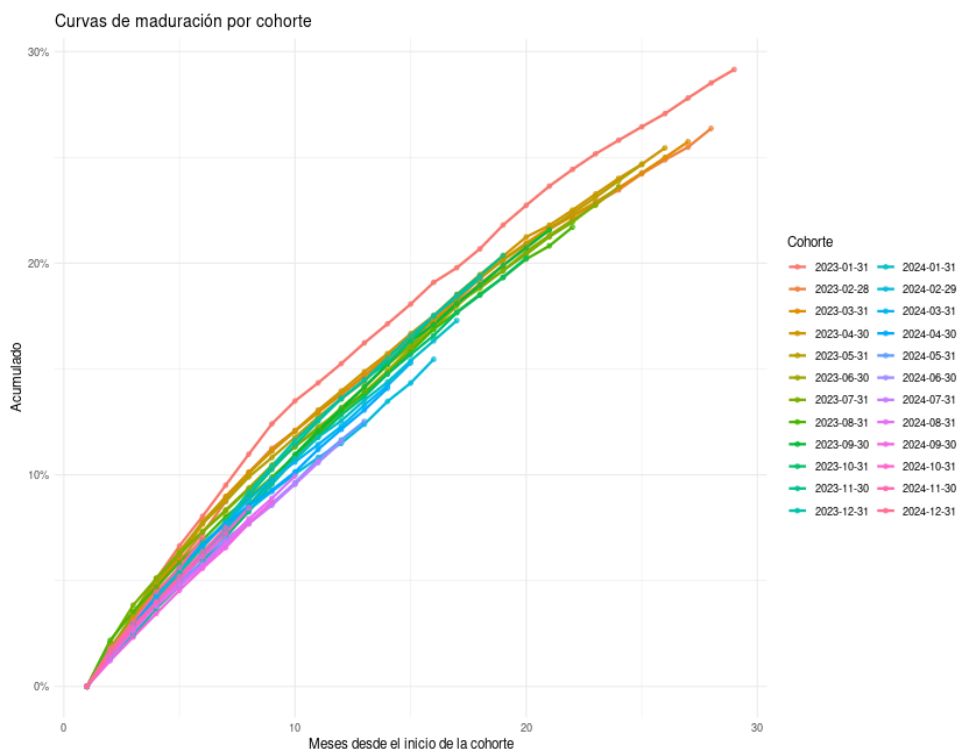
Transición: desde el Sector Retail/Servicios hacia el Sistema Financiero

En el caso de la transición del sector retail/servicios (COM + SERV) al Sistema Financiero (SF = SB + SEPS), los resultados de la Tabla 11 muestran una progresión sostenida. En el primer mes, apenas el 1,7% de los clientes realiza este tránsito, pero al cabo de 12 meses la proporción asciende a 14,7% y a los 24 meses alcanza el 25,9%. Esto significa que casi una cuarta parte de los clientes del SCE migra al sistema financiero en un plazo de dos años, confirmando un patrón claro de escalamiento institucional y formalización en el acceso al crédito.

Tabla 11: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de SCE hacia SF, periodo enero 2023-diciembre 2024.

De SCE a SF

Mes	Maduración	Personas
1	1,7%	347
12	14,7%	3.122
24	25,9%	5.400
29	30,9%	6.044



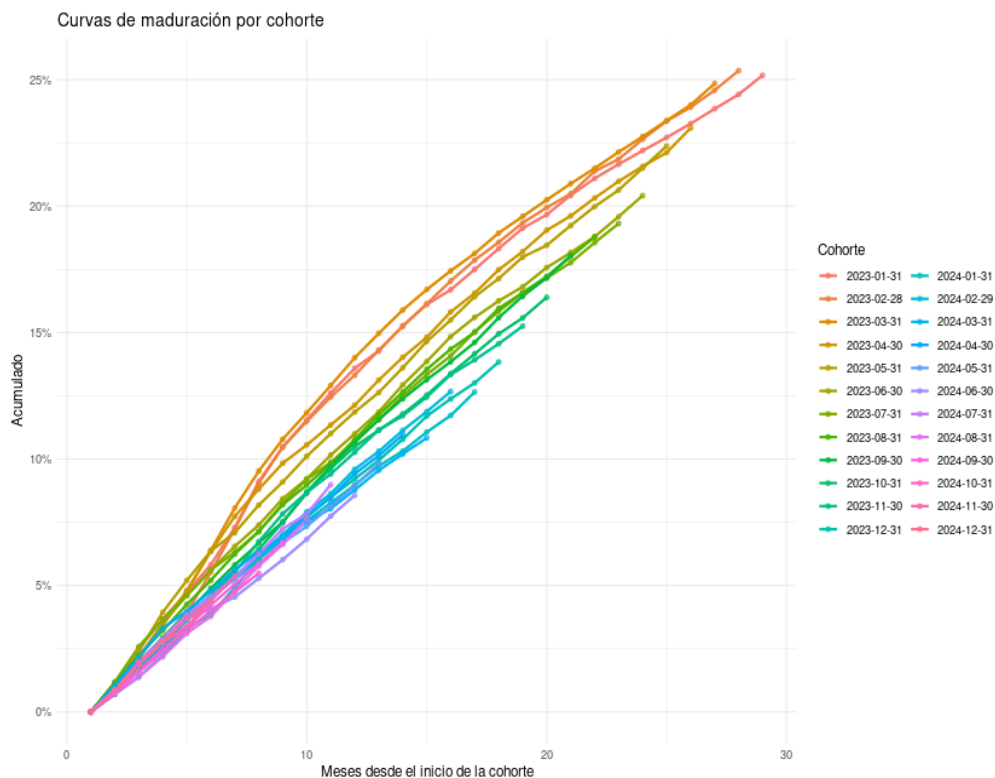
Transición: desde Sistema Crediticio Popular y Solidario (SEPS) hacia el Sistema Bancario (SB)

La transición de SEPS a SB de la Tabla 12 sigue una lógica similar a la anterior. En el mes inicial el 1,0% de los clientes cambia de segmento, pero al cumplirse un año ya lo ha hecho el 11,7% y en dos años la cifra llega a 22,8%. En términos absolutos, más de 2.000 personas se trasladan de cooperativas a bancos en ese horizonte temporal, lo que refleja la atracción progresiva de la banca sobre segmentos que inicialmente accedieron al crédito por canales populares y solidarios.

Tabla 12: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de SEPS hacia SB, periodo enero 2023-diciembre 2024.

De SEPS a SB

Mes	Maduración	Personas
1	1,0%	69
12	11,7%	897
24	22,8%	2.031
29	26,0%	2.140

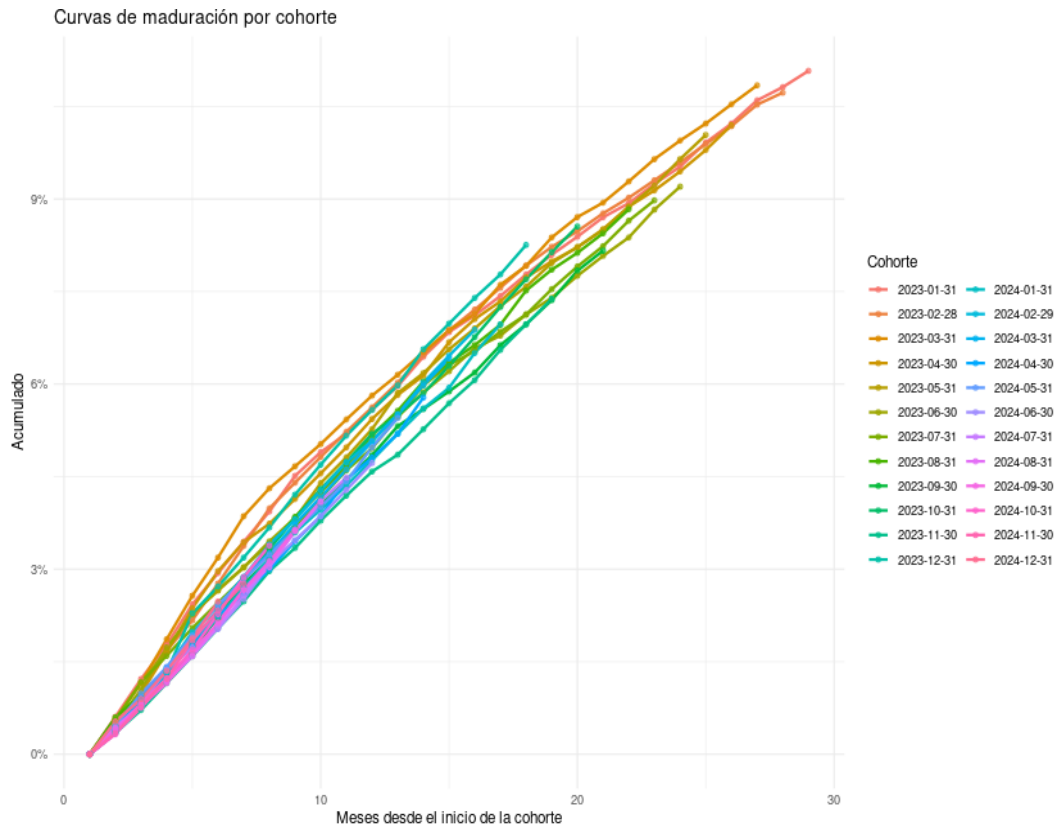


Transición: desde el Sistema Bancario (SB) hacia el Sistema Crediticio Popular y Solidario (SEPS)

En sentido contrario, la transición de SB a SEPS es menos intensa de acuerdo con la Tabla 13. Desde un 0,5% en el primer mes, se llega a un 5,6% al cabo de un año y a 10,1% en dos años. Este flujo, aunque más débil que el anterior, muestra que una fracción significativa de clientes también se traslada hacia el sistema cooperativo, probablemente motivados por condiciones de acceso más flexibles, cercanía territorial o productos adaptados a segmentos de menor escala.

Tabla 13: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de SB hacia SEPS, periodo enero 2023-diciembre 2024.

De SB a SEPS		
Mes	Maduración	Personas
1	0,5%	62
12	5,6%	746
24	10,1%	1.482
29	11,5%	1.616



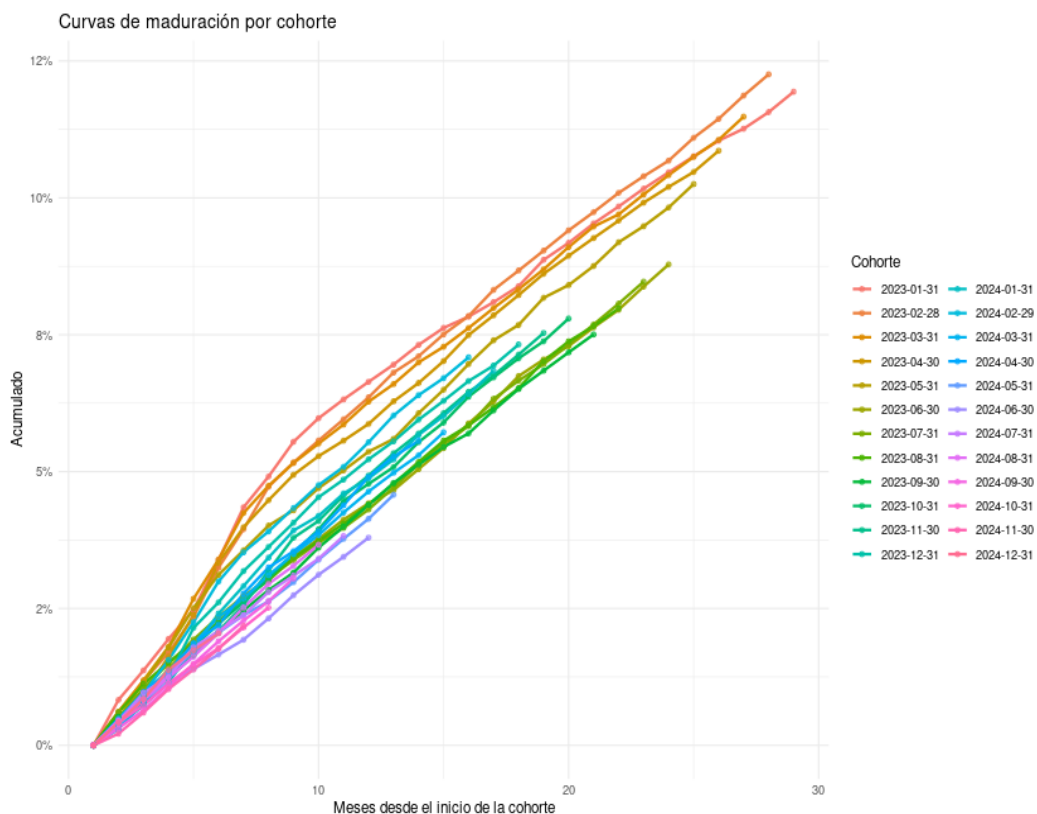
Transición: desde Operaciones de Consumo + Microcrédito (OPM) hacia Tarjetas de crédito (TC)

Las transiciones entre productos revelan patrones interesantes en la Tabla 14. El paso de operaciones de consumo y microcrédito (OPM) a tarjetas de crédito (TC) se da de manera gradual: en el primer mes apenas un 0,6% de los clientes cambia de producto, pero al cabo de un año la cifra ya es de 5,6% y en dos años llega al 10,9%. Esto implica que, con el tiempo, una parte relevante de quienes inician con un crédito en OPM incorporan tarjetas como instrumento complementario, diversificando así su portafolio de acceso.

Tabla 14: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de OPM hacia TC, periodo enero 2023-diciembre 2024.

De OP a TC

Mes	Maduración	Personas
1	0,6%	83
12	5,6%	874
24	10,9%	1.853
29	13,0%	2.268



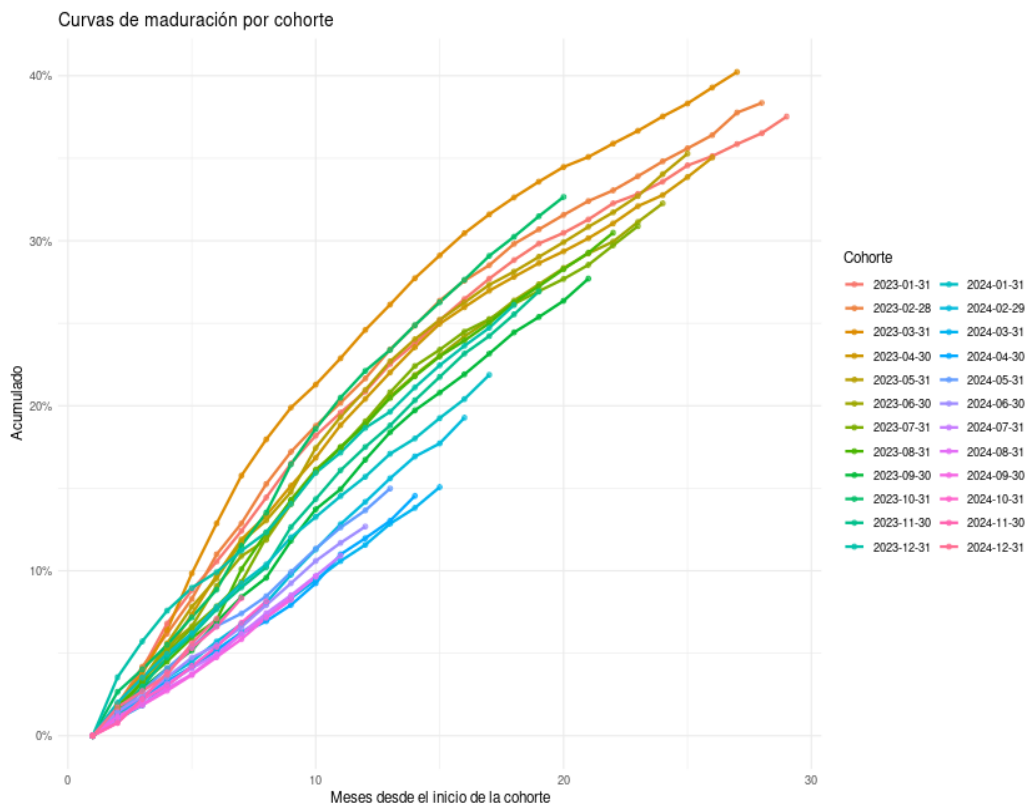
Transición: Desde Tarjetas de crédito (TC) hacia Operaciones de Consumo + Microcrédito (OPM)

La transición inversa, de tarjetas a operaciones de la Tabla 15, es mucho más marcada y constituye la más relevante de todas las observadas. En el mes inicial un 1,6% de los clientes pasa de tarjetas a operaciones, pero a los 12 meses la cifra ya alcanza 19,6% y a los 24 meses llega a 36,0%. En términos prácticos, uno de cada tres clientes que se inicia con tarjetas migra hacia un crédito OPM en el transcurso de dos años, lo que revela que la tarjeta cumple un rol como producto de entrada.

Tabla 15: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de TC hacia OPM, periodo enero 2023-diciembre 2024.

De TC a OP

Mes	Maduración	Personas
1	1,7%	91
12	19,6%	1.086
24	36,0%	2.346
29	39,4%	1.890



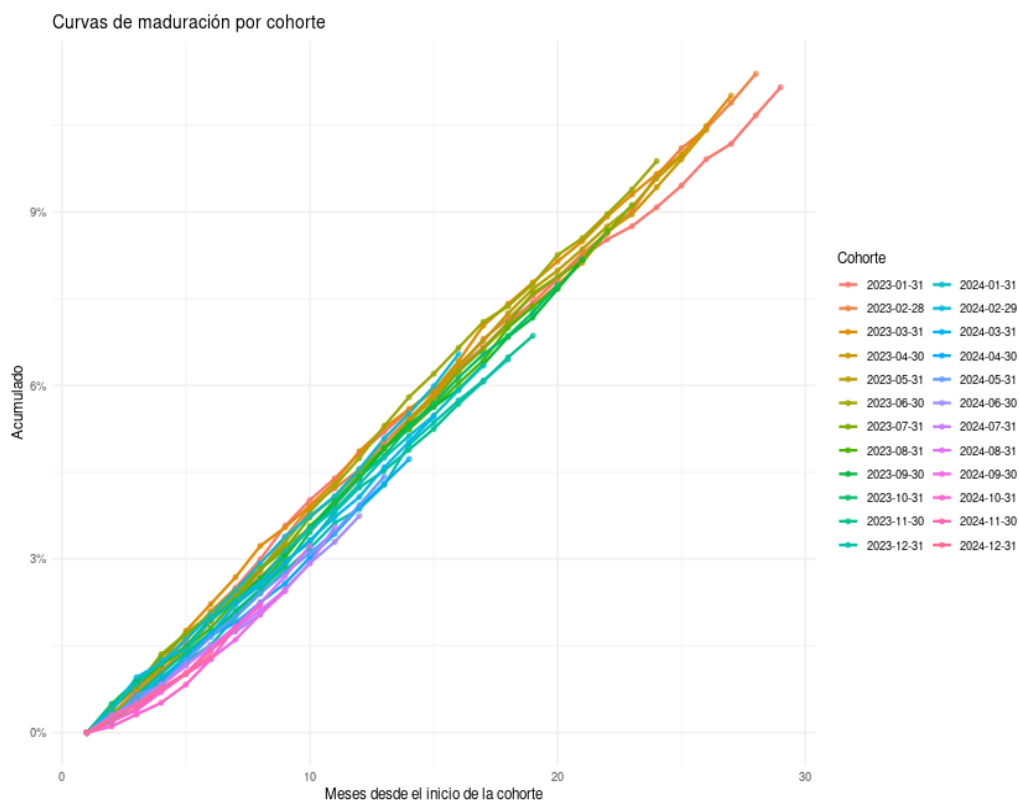
Transición: Desde Microcrédito (MICRO) hacia Consumo (CONS)

En el caso de la transición de microcrédito a consumo de la Tabla 16, el flujo comienza con apenas un 0,3% en el primer mes, pero asciende a 4,6% en el mes 12 y alcanza 9,8% a los dos años. Esta trayectoria confirma que una proporción significativa de quienes inician con microcrédito migran hacia créditos de consumo en el mediano plazo.

Tabla 16: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de Microcrédito hacia Consumo, periodo enero 2023-diciembre 2024.

De MICRO a CONS

Mes	Maduración	Personas
1	0,3%	25
12	4,6%	418
24	9,8%	996
29	11,4%	1.248

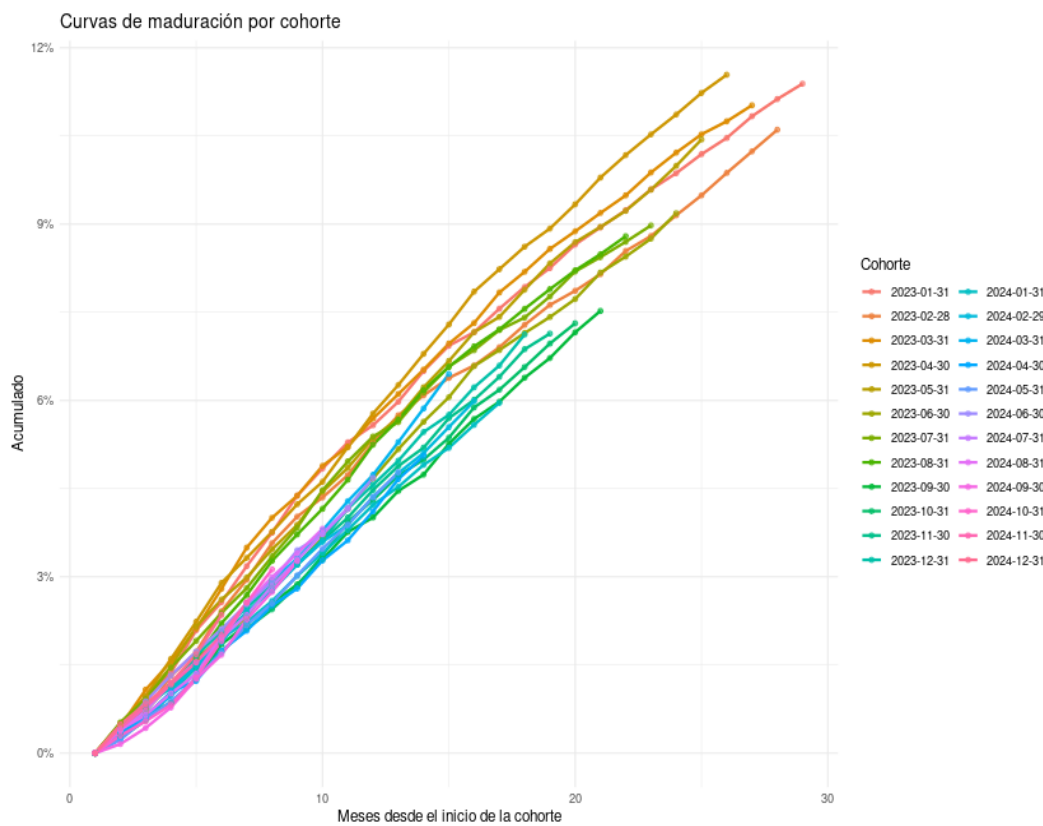


Transición: Desde Consumo (CONS) hacia Microcrédito (MICRO)

La transición de consumo a microcrédito de la Tabla 17 presenta un patrón muy similar a la transición inversa en términos de cifras, aunque su interpretación es distinta. Desde un 0,4% en el mes 1, se llega a 5,2% en el mes 12 y también a 10,3% en el mes 24. Este flujo sugiere que no solo existe progresión hacia consumo, sino también retornos hacia el microcrédito, probablemente motivados por necesidades de liquidez más inmediatas o el financiamiento de actividades productivas a menor escala.

Tabla 17: Tasa de maduración promedio mensual (izquierda) y evolución mensual (derecha) de la maduración en las transiciones de Consumo hacia Microcrédito, periodo enero 2023-diciembre 2024.

De CONS a MICRO		
Mes	Maduración	Personas
1	0,4%	22
12	5,2%	334
24	10,3%	707
29	11,6%	756



Al comparar todas las transiciones, se observa que a los 12 meses los movimientos más significativos se concentran en tres casos: de tarjetas a operaciones (20%), de Retail/Servicios a SF (16%) y de SEPS a SB (12%). A los 24 meses, estas mismas transiciones se consolidan como las más relevantes, alcanzando 36%, 26% y 23% respectivamente. Los resultados permiten concluir que las transiciones no son inmediatas, sino que requieren entre uno y dos años para materializarse en proporciones significativas. Además, las trayectorias sugieren un patrón de movilidad en todos los casos, tanto desde el sistema popular y solidario hacia la banca y desde productos de entrada como tarjetas y microcréditos hacia operaciones y créditos de consumo, que terminan configurando la estructura de consolidación del cliente en el sistema crediticio ecuatoriano.

Inclusión y comportamiento de riesgo de la inclusión crediticia

Esta sección muestra información de las personas incluidas en el sistema financiero durante el primer semestre del 2024 asignándoles una calificación crediticia si logran tener información suficiente de comportamiento de pago. Se elige este periodo con el objetivo de poder evaluar el comportamiento de riesgo posterior a la inclusión crediticia, el detalle de la información se muestra en la Tabla 18. Al comparar la distribución entre 3 y 12 meses, se evidencian cambios significativos en la composición de los segmentos.

Tabla 18: Segmentos de riesgo en número y composición porcentual de las personas incluidas en el primer semestre del 2024 visto a 3 y 6 meses de comportamiento posterior.

SEGMENTO	PERSONAS		PORCENTAJE	
	3 MESES	12 MESES	3 MESES	12 MESES
AAA	16.519	20.580	8%	9%
AA	52.979	55.696	24%	25%
A	24.180	78.017	11%	35%
B	3.113	39.577	1%	18%
C	2.233	9.815	1%	4%
Sin info	120.847	16.186	55%	7%

Se puede apreciar que el 55% de las personas incluidas aún no tienen un segmento de riesgo a los 3 meses, cifra que disminuye considerablemente a un 7% a los 12 meses. Esto indica que existe una calificación temprana y consolidada de la inclusión crediticia

que permite a las entidades financieras identificar oportunidades de inserción sistemática de la inclusión en el Ecuador.

La matriz de transición crediticia de la Tabla 19 evidencia la evolución de las personas que fueron recientemente incluidas en el sistema financiero, comparando su segmento de riesgo a los 3 meses (fila) con su situación a los 12 meses (columna). Los resultados permiten analizar la estabilidad, movilidad y consolidación del comportamiento crediticio durante el primer año posterior a la inclusión.

El hallazgo más relevante es que más de la mitad de los individuos (55%) pertenecían inicialmente al grupo “Sin información”, es decir, no contaban con historial crediticio o registro previo. Al cabo de 12 meses, una proporción considerable de ellos se redistribuye hacia segmentos con calificación formal: 45% se ubica en A, 29% en B y 10% en AA, mientras que solo un 13% permanece sin información. Esto implica que la inclusión financiera ha sido efectiva no solo en permitir el acceso al crédito, sino también en transformar la condición de sujetos sin historial en actores plenamente integrados al sistema financiero formal.

Tabla 19: Matriz de transición crediticia entre los 3 y 12 meses posteriores a la inclusión crediticia (valores absolutos, porcentaje fila y porcentaje columna)

		12 meses						TOTAL
		AAA	AA	A	B	C	Sin info	
3 M	AAA	9.000	4.606	2.004	269	597	43	16519
	AA	9.432	31.134	8.656	1.539	2.203	15	52979
	A	361	7.723	11.749	1.815	2.519	13	24180
	B	6	109	1.105	969	922	2	3113
	C			713	71	1.449		2233
	Sin info	1.781	12.124	53.790	34.914	2.125	16.113	120847
TOTAL		20580	55696	78017	39577	9815	16186	219871

		12 meses						TOTAL
		AAA	AA	A	B	C	Sin info	
3 M	AAA	54%	28%	12%	2%	4%	0%	100%
	AA	18%	59%	16%	3%	4%	0%	100%
	A	1%	32%	49%	8%	10%	0%	100%
	B	0%	4%	35%	31%	30%	0%	100%
	C	0%	0%	32%	3%	65%	0%	100%
	Sin info	1%	10%	45%	29%	2%	13%	100%

		12 meses					
		AAA	AA	A	B	C	Sin info
3 M	AAA	44%	8%	3%	1%	6%	0%
	AA	46%	56%	11%	4%	22%	0%
	A	2%	14%	15%	5%	26%	0%
	B	0%	0%	1%	2%	9%	0%
	C	0%	0%	1%	0%	15%	0%
	Sin info	9%	22%	69%	88%	22%	100%
TOTAL		100%	100%	100%	100%	100%	100%

Desde una perspectiva de estabilidad crediticia, los segmentos de mejor calidad muestran una mayor persistencia a lo largo del año. En efecto, el 54% de quienes fueron AAA a los tres meses permanecen en el mismo segmento a los 12 meses, y el 59% de los AA mantienen su categoría. Estos niveles de retención indican que los clientes con calificación alta tienden a conservar un comportamiento estable, coherente con el perfil de bajo riesgo que caracteriza a estas categorías. En contraste, los segmentos intermedios y de mayor riesgo presentan una mayor movilidad, tanto ascendente como descendente: el 49% de los A se mantiene, 31% de los B y 65% de los C conservan su calificación, mientras que el resto se desplaza hacia otros niveles.

El análisis de las transiciones revela además una movilidad ascendente significativa, que da cuenta del proceso de consolidación crediticia de los nuevos sujetos. Aproximadamente un 18% de los AA mejora a AAA, y un 32% de los A asciende a AA, mostrando una dinámica de mejora gradual conforme aumenta la experiencia crediticia. Incluso entre los grupos de mayor riesgo se observan progresos: un 4% de los B y un 32% de los C pasan a calificaciones superiores, principalmente al segmento A. Estas cifras reflejan que, en el lapso de un año, buena parte de los individuos logra fortalecer su perfil crediticio y avanzar hacia categorías de menor riesgo, producto de un comportamiento de pago positivo.

Por otro lado, las transiciones descendentes son menos frecuentes, aunque relevantes desde la perspectiva de riesgo. Un 2% de los AAA y un 3% de los AA descienden a B, y cerca del 4% de los A cae a C, lo que muestra que existe un segmento reducido de individuos que, pese a su reciente inclusión, evidencia deterioro crediticio. Sin embargo, en términos agregados, el deterioro es limitado y se concentra en categorías de menor tamaño relativo, lo que sugiere que la inclusión crediticia no ha implicado un aumento sistemático del riesgo agregado.

El análisis por columna —que muestra la composición de cada segmento a los 12 meses según su origen— confirma los patrones de movilidad y consolidación. El 44% de los individuos calificados como AAA al cabo de un año proviene del segmento AA inicial, mientras que el 69% de los sujetos que actualmente se encuentran en A provienen del grupo sin información, consolidando a esta categoría como la principal puerta de entrada al crédito formal. Los segmentos B y C, por su parte, reciben una porción menor de nuevos sujetos, pero su composición muestra una mayor proporción de personas que partieron sin historial previo, lo que implica que la inclusión también alcanza a perfiles más vulnerables.

La transición entre los 3 y 12 meses posteriores a la inclusión muestra que la gran mayoría de los nuevos usuarios del sistema financiero mantiene o mejora su calificación crediticia, consolidando su posición dentro del sistema formal. Los segmentos de alta calidad (AAA y AA) muestran estabilidad y bajo deterioro, mientras que el grupo sin información evidencia una conversión rápida hacia categorías calificadas, principalmente A y B. Estos resultados confirman que la inclusión crediticia en Ecuador no solo amplía la cobertura de acceso, sino que favorece la movilidad ascendente y la maduración crediticia, fortaleciendo el historial y reduciendo gradualmente las asimetrías de información en el mercado financiero.

Conclusiones

En primer lugar, la inclusión crediticia en el Ecuador muestra una tendencia descendente en el período 2023-2025. El número de personas incluidas se reduce de cerca de 267 mil en 2023-S1 a 198 mil en 2025-S1, y la tasa de inclusión pasa de 6,4% a 4,3% en operaciones, y de 3,9% a 2,8% en montos. Esto indica que, aunque el sistema crediticio mantiene volúmenes agregados de colocación estables, la participación de primeras operaciones dentro del total se ha reducido, lo que sugiere condiciones macroeconómicas más restrictivas, mayor aversión al riesgo sobre segmentos vulnerables y/o políticas de originación más prudentes.

En segundo lugar, la inclusión presenta brechas y patrones claros por género, ciclo de vida y estado civil. Las mujeres lideran en número de nuevas personas incluidas y en tasa de inclusión, pero con montos promedio inferiores a los de los hombres, configurando una doble brecha de género: más acceso, pero con tickets de menor

valor. En términos etarios, la inclusión está fuertemente impulsada por jóvenes de 25 años o menos, que concentran más de la mitad de las nuevas incorporaciones con tasas muy superiores al promedio, aunque con créditos de bajo monto unitario. A medida que aumenta la edad, las tasas de inclusión disminuyen, pero los montos promedio se incrementan, evidenciando que la expansión del acceso ocurre en edades tempranas, mientras que la profundización del crédito se concentra en etapas adultas. Por estado civil, las personas solteras son el motor principal de expansión en número, mientras que divorciados y uniones de hecho concentran los montos promedio más altos, lo que apunta a una segmentación fina por ciclo de vida y estructuras de hogar.

En tercer lugar, la inclusión crediticia presenta una fuerte diferenciación sectorial y territorial. Sectores como agricultura muestran tasas de inclusión relativamente altas, destacando el rol de pequeños negocios y actividades productivas de la economía popular en el acceso al crédito. El comercio, manufactura, alojamiento/comida y transporte exhiben tasas moderadas, aunque en algunos casos con montos elevados por persona (especialmente transporte). Territorialmente, las mayores tasas de inclusión se observan en provincias andino-amazónicas como Morona Santiago, Orellana, Pastaza, Cañar y Tungurahua. En contraste, provincias con alta actividad económica como Guayas o Santa Elena registran menores tasas de inclusión, lo que sugiere que en estos territorios predomina la profundización (más crédito sobre clientes ya bancarizados) por encima de la incorporación de nuevos sujetos.

En cuarto lugar, se observa una estructura dual de sistemas y productos en la inclusión. Por sistemas, el segmento comercial (COM) se consolida como el principal canal de inclusión en número de personas, mientras que el Sistema Popular y Solidario (SEPS) y la banca (SB) lideran en montos. COM gana participación en personas pero mantiene un peso reducido en valores, lo que indica una oferta masiva de créditos de bajo ticket. SEPS y SB, por el contrario, concentran los montos de inclusión, con tickets promedio altos y relativamente estables. En términos de productos, el microcrédito y el crédito de consumo concentran más del 95% de las nuevas personas incluidas, mientras que vivienda y comercial, pese a sus elevadas cuantías, tienen un rol marginal en la incorporación de nuevos sujetos. El crédito educativo muestra episodios puntuales de alta tasa de inclusión, pero con impacto agregado limitado.

En quinto lugar, la relación entre operaciones de plazo fijo (OP) y tarjetas de crédito (TC) revela una complementariedad clara. Las operaciones de plazo fijo son el principal vehículo de inclusión en volumen y monto, con tickets significativamente superiores a los de tarjetas. Sin embargo, las tarjetas exhiben de forma sistemática tasas de inclusión relativas más altas, tanto en número de personas como en montos, actuando como una “puerta de entrada” al sistema financiero con valores unitarios menores. A lo largo del período, OP consolidan el peso estructural de la inclusión, mientras TC permiten ampliar el perímetro de acceso hacia nuevos segmentos.

En sexto lugar, el análisis de trayectorias y transiciones muestra que la inclusión no es un evento aislado, sino un proceso de movilidad y escalamiento institucional y de productos. En el plano de sistemas, una proporción relevante de personas que se incluyen inicialmente en Retail/Servicios migra hacia el Sistema Financiero (SB+SEPS): alrededor de una cuarta parte lo hace en un plazo de 24 meses. De forma similar, una fracción importante de clientes se traslada desde SEPS hacia bancos, confirmando la existencia de una “escalera” institucional donde el sistema popular y solidario actúa como puerta de acceso inicial. A nivel de productos, las transiciones desde tarjetas hacia operaciones de consumo y microcrédito son especialmente intensas: cerca de un tercio de quienes inician con TC migra hacia OPM en un horizonte de dos años. Asimismo, microcrédito y consumo presentan flujos bidireccionales, lo que refleja la alternancia entre financiamiento de actividades productivas y crédito para consumo de hogares.

Además, el análisis de trayectorias y transiciones abre una oportunidad de negocio clara para la colocación de crédito. Las tasas de migración observadas —por ejemplo, desde Retail/Servicios hacia el Sistema Financiero, de SEPS hacia la banca, o desde tarjetas hacia operaciones de consumo y microcrédito— muestran rutas recurrentes y previsibles de escalamiento que pueden ser aprovechadas de manera sistemática. Si las entidades incorporan esta información en sus modelos de originación, segmentación y campañas comerciales, pueden identificar con antelación a los clientes con mayor probabilidad de “dar el siguiente paso” en su ciclo financiero (pasar de TC a OP, de microcrédito a consumo, de SEPS a SB, etc.), diseñando ofertas proactivas, productos puente y esquemas de preaprobación. En otras palabras, las trayectorias de transición no solo describen movilidad, sino que constituyen mapas de oportunidades comerciales que, bien gestionados, permiten aumentar la colocación,

mejorar el cross-selling y profundizar la relación con los clientes recién incluidos, manteniendo al mismo tiempo un control prudente del riesgo.

Finalmente, el análisis de comportamiento de riesgo posterior a la inclusión muestra que la expansión del acceso no ha implicado un deterioro masivo de la cartera. Una gran proporción de las personas inicialmente sin información (55% a los 3 meses) se reclasifica hacia segmentos con calificación a los 12 meses, predominando los segmentos A y B, lo que evidencia una rápida formalización de su historial crediticio. Los segmentos AAA y AA presentan altos niveles de estabilidad (más de la mitad se mantiene en su misma categoría), mientras que los movimientos ascendentes desde AA hacia AAA y desde A hacia AA son significativos, lo que refleja una mejora progresiva del perfil de riesgo conforme aumenta la experiencia crediticia. Las transiciones descendentes hacia segmentos de mayor riesgo son relativamente acotadas y no comprometen el riesgo agregado. En conjunto, los resultados sugieren que la inclusión crediticia en el período analizado ha generado movilidad ascendente y maduración crediticia, reduciendo asimetrías de información sin incrementar de manera sistemática el riesgo del sistema.

Recomendaciones

Las transiciones más intensas —TC → OP (36% a 24 meses), SEPS → SB (23%), y Retail/Servicios → Sistema Financiero (26%)— demuestran patrones repetitivos y predecibles de movilidad. Las entidades deberían convertir estas trayectorias en “rutas de progresión” explícitas, con criterios de elegibilidad, productos puente y ofertas preaprobadas. Esto permitiría captar de manera proactiva a clientes que ya muestran señales de maduración crediticia y aumentar la colocación con riesgo controlado.

El microcrédito muestra las tasas de inclusión más altas (9%-11%) y es el principal punto de entrada al sistema para más de la mitad de los nuevos usuarios. Además, presenta una transición natural hacia consumo (10% a 24 meses). Se recomienda potenciarlo con capacitación financiera, acompañamiento productivo y límites escalonados, de modo que su rol no se limite a la liquidez inmediata, sino al fortalecimiento de emprendimientos y actividades económicas sostenibles.

El 55% de los nuevos incluidos no tiene calificación a los 3 meses, pero solo 7% mantiene esa condición a los 12 meses; además, la mayoría mejora hacia segmentos

A y B. Este comportamiento muestra que las cohortes recién incluidas se consolidan rápidamente. Las entidades podrían aplicar un esquema de evaluación dinámica a 3-6-12 meses, ajustando límites y condiciones según la evolución del comportamiento, para maximizar la profundización crediticia sin deterioro en cartera.

Bibliografía

- Allen, F., Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M. (2016). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of financial Intermediation*, 27, 1-30.
- Baker, A., Callaway, B., Cunningham, S., Goodman-Bacon, A., & Sant'Anna, P. (2025). Difference-in-Differences Designs: A Practitioner's Guide. *Journal of Economic Literature*.
- Banco Central del Ecuador. (15 de Abril de 2025). *Boletines de Prensa*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/la-economia-ecuatoriana-reporto-una-contraccion-anual-de-20-en-2024/>
- Banco Central del Ecuador. (31 de 01 de 2025). *Perspectivas de Oferta y Demanda de Crédito*. Obtenido de Perspectivas de Oferta y Demanda de Crédito: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/ET-ODC-IVT-2024.html#demanda-de-cr%C3%A9dito>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). *Respuestas al Covid desde la Ciencia, la Innovación y el Desarrollo Productivo*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of economic growth*, 12(1), 27--49.
- Bruhn, M., & Love, I. (2014). The real impact of improved access to finance: Evidence from Mexico. *The Journal of Finance*, 69(3), 1347--1376.
- Callaway, B., & Sant'Anna, P. (2021). Difference-in-Differences with Multiple Time Periods. *Journal of Econometrics Vol. 225, No. 2*, 200-320.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2022). *Informe Anual 2022*. México: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Cull, R., Ehrbeck, T., & Holle, N. (2014). Financial inclusion and development: Recent impact evidence. *Consultative Group to Assist the Poor*.
- Dalio, R. (2022). *Principles for navigating big debt crises*. Simon and Schuster.

Demirgüç-Kunt, A., & Singer, D. (2017). Financial inclusion and inclusive growth: A review of recent empirical evidence. *World bank policy research working paper*.

Fundación Panamericana para el Desarrollo. (2024). *Boletín Semestral de Homicidios Intencionales en el Ecuador*. Quito: Observatorio Ecuatoriano de crimen organizado.

Guler, B., Kürsat Önder, Y., Villamizar-Villegas, M., & Villegas, J. (2024). Consumer Debt Moratoria. *Borradores de Economía*, 1276.

Horvath, A., Kay, B., & Wix, C. (2021). The COVID-19 Shock and Consumer Credit: Evidence from Credit Card Data. *Federal Reserve Board*.

Insight Crime. (26 de Febrero de 2024). *Balance de Homicidios 2024*. Obtenido de <https://insightcrime.org/es/noticias/balance-insight-crime-homicidios-2024/>

OECD. (2012). Principios De Alto Nivel De La Ocde/Infe Sobre Estrategias Nacionales De Educación Financiera. *OECD Publishing*. doi:<https://doi.org/10.1787/b6152780-es>

Primicias. (31 de Diciembre de 2024). *2024: El año en que se fue y regresó la luz*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/economia/crisis-electricidad-cortes-luz-resumen2024-86508/>

Primicias. (17 de 1 de 2025). La economía de Ecuador decreció en 2024, según multilaterales, ¿qué le espera al país en 2025? Quito, Pichincha, Ecuador.

Ruttenauer, T., & Aksoy, O. (2025). When Can We Use Two-Way Fixed-Effects (TWFE): A Comparison of TWFE and Novel Dynamic Difference-in-Difference Estimator. *UCL Social Research Institute, University College London*, 55-59.

Anexos

Detalle de transiciones por cada tipo de sistema/producto como tasa de maduración.

	De Retail/Serv a SF		De SEPS a SB		De SB a SEPS		De OP a TC		De TC a OP		De MICRO a CONS		De CONS a MICRO	
M es	Madura ción	Perso nas	Madura ción	Perso nas	Madura ción	Perso nas	Madura ción	Perso nas	Madura ción	Perso nas	Madura ción	Perso nas	Madura ción	Perso nas
1	1,7%	347	1,0%	69	0,5%	62	0,6%	83	1,7%	91	0,3%	25	0,4%	22
2	3,2%	663	1,9%	135	0,9%	119	1,0%	150	3,3%	170	0,6%	51	0,7%	45
3	4,6%	947	2,9%	208	1,4%	179	1,5%	219	4,7%	248	0,9%	80	1,1%	68
4	5,9%	1.218	3,9%	281	1,9%	243	1,9%	289	6,3%	330	1,3%	110	1,5%	94
5	7,2%	1.470	4,9%	352	2,4%	309	2,5%	366	7,8%	411	1,6%	142	2,0%	121
6	8,4%	1.714	5,8%	421	2,9%	372	3,0%	441	9,3%	493	2,0%	176	2,5%	152
7	9,5%	1.946	6,8%	500	3,4%	438	3,5%	521	10,9%	585	2,4%	211	2,9%	182
8	10,6%	2.189	7,9%	582	3,9%	502	3,9%	597	12,4%	677	2,9%	248	3,4%	214
9	11,7%	2.428	8,9%	664	4,3%	564	4,4%	670	14,3%	785	3,3%	289	3,8%	241
10	12,7%	2.664	9,8%	742	4,8%	624	4,8%	737	16,2%	887	3,8%	332	4,3%	272
11	13,7%	2.896	10,8%	820	5,2%	684	5,2%	805	17,9%	986	4,2%	373	4,7%	302
12	14,7%	3.122	11,7%	897	5,6%	746	5,6%	874	19,6%	1.086	4,6%	418	5,2%	334
13	15,7%	3.358	12,6%	981	6,1%	812	6,1%	950	21,5%	1.200	5,1%	465	5,6%	365
14	16,8%	3.582	13,5%	1.065	6,5%	876	6,5%	1.027	23,1%	1.308	5,6%	511	6,1%	396
15	17,8%	3.826	14,5%	1.152	6,9%	939	6,9%	1.098	24,9%	1.421	6,0%	556	6,5%	429
16	18,8%	4.072	15,5%	1.244	7,3%	995	7,4%	1.172	26,7%	1.539	6,5%	605	6,9%	454
17	19,9%	4.371	16,4%	1.340	7,7%	1.063	7,7%	1.249	28,2%	1.661	6,9%	654	7,3%	483
18	20,9%	4.632	17,4%	1.455	8,1%	1.137	8,1%	1.333	29,7%	1.786	7,3%	711	7,8%	518
19	21,8%	4.802	18,4%	1.574	8,4%	1.204	8,5%	1.431	30,8%	1.897	7,7%	769	8,2%	554
20	22,7%	4.951	19,3%	1.680	8,8%	1.273	8,9%	1.512	31,9%	2.010	8,2%	824	8,6%	586

21	23,5%	5.168	20,2%	1.759	9,1%	1.308	9,3%	1.580	32,3%	2.034	8,6%	862	9,0%	613
22	24,3%	5.029	21,0%	1.855	9,4%	1.354	9,8%	1.648	33,5%	2.141	9,0%	901	9,5%	644
23	25,1%	5.227	21,8%	1.927	9,8%	1.410	10,3%	1.739	34,6%	2.237	9,4%	939	9,8%	666
24	25,9%	5.400	22,8%	2.031	10,1%	1.482	10,9%	1.853	36,0%	2.346	9,8%	996	10,3%	707
25	26,8%	5.612	23,7%	2.138	10,6%	1.561	11,5%	1.990	37,4%	2.454	10,2%	1.042	10,7%	752
26	27,6%	5.746	24,5%	2.232	10,9%	1.596	12,1%	2.108	38,4%	2.442	10,6%	1.109	11,0%	773
27	28,3%	5.912	25,4%	2.362	11,2%	1.644	12,7%	2.228	40,1%	2.539	11,0%	1.158	11,0%	784
28	29,3%	5.770	25,8%	2.176	11,3%	1.556	13,3%	2.261	39,4%	2.048	11,3%	1.149	11,2%	762
29	30,9%	6.044	26,0%	2.140	11,5%	1.616	13,0%	2.268	39,4%	1.890	11,4%	1.248	11,6%	756

Glosario

- **Inclusión financiera:** Proceso mediante el cual personas que no han tenido acceso a crédito formal en los últimos 36 meses obtienen su primera operación de crédito.
- **Sistema Crediticio Ecuatoriano (SCE):** Conjunto de entidades que otorgan crédito formal en Ecuador, dividido en subsistemas (bancos, cooperativas/SEPS, comerciales y servicios).
- **Sistema Financiero (SF):** Incluye principalmente a bancos y cooperativas de ahorro y crédito supervisadas.
- **Retail/Serv → SF:** Transición de clientes que inicialmente se incluyen en sistemas comerciales o de servicios hacia instituciones financieras formales (bancos o SEPS).
- **Operaciones (OP):** Créditos de plazo fijo como (consumo, microcrédito, vivienda, etc) otorgados directamente por entidades financieras.
- **Tarjetas de crédito (TC):** Producto financiero de crédito rotativo que facilita acceso al crédito rotativo de menor ticket promedio.
- **Microcrédito (MICRO):** Crédito de bajo monto orientado a actividades productivas o de subsistencia.
- **Consumo (CONS):** Crédito de mayor cuantía destinado a bienes duraderos, vivienda o consolidación de deuda.
- **Segmentos AAA-C:** Clasificación de riesgo crediticio. AAA = mejor perfil, C = mayor riesgo.
- **Tasa de inclusión:** Cociente entre personas incluidas y el total de sujetos del grupo analizado (género, edad, provincia, etc.). También se mide como tasa del valor de la operación con la que se genera la inclusión.
- **Transición:** Movimiento de un cliente desde un producto o sistema de crédito inicial hacia otro en un período posterior.
- **Maduración:** Proceso acumulado de transición en plazos de 12 o 24 meses.



OBSERVATORIO DEL CRÉDITO AVAL

Estudio especializado:

Del primer crédito a nuevas
oportunidades: dinámicas de inclusión
en el Sistema Crediticio del Ecuador

Autores:

Edisson Villagrán - Jefe de Investigación Analítica

Víctor Morales Oñate - Director de Analítica Avanzada en Aval

Observatorio del Crédito Aval

Fuente: Aval

La información obtenida en el presente documento es de exclusiva propiedad de Aval.

Toda reproducción total o parcial, deberá realizarse incluyendo la referencia correspondiente.