

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR**

**Sede Ecuador**

**Área de Gestión**

**Programa de Maestría en  
Gerencia para el Desarrollo Social**

"El acceso de la mujer microempresaria del segmento de subsistencias de Santo Domingo de los Colorados, a los servicios financieros y no financieros."

**Myriam Chacón**

**2007**

*Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al Centro de Información a la Biblioteca de la Universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la institución.*

*Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta producción no suponga una ganancia potencial.*

*Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autora, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar, la publicación de esta tesis, o parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.*

*Atentamente,*

*Myriam Chacón*

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR**

**Sede Ecuador**

**Programa de Maestría en  
Gerencia para el Desarrollo Social**

"El acceso de la mujer microempresaria del segmento de subsistencias de Santo Domingo de los Colorados, a los servicios financieros y no financieros."

**María Verónica Dávalos G.**

**TUTORA**

**Myriam Chacón**

**Autora**

**Quito, 2007**

## Resumen

*El presente proyecto de investigación que forma parte de la presente tesis, busca encontrar las evidencias que permitan tener una visión clara del manejo de los microcréditos en el Ecuador, Cantón Santo Domingo de los Colorados y reconocer a las microfinanzas como una herramienta válida del desarrollo de los países, especialmente en la erradicación de la pobreza.*

*Las aproximaciones teóricas de dos corrientes del sector informal de la economía a la luz de las discusiones y de la revisión de los principales logros obtenidos en la aplicación de las microfinanzas en el país, ayudará a establecer las falencias, los aciertos y sobre todo la posibilidad de encontrar nuevos caminos, que en cooperación con las instituciones preocupadas por mitigar la pobreza del país, se intensifique, se transparente y se procure que el desarrollo sea para todos los ecuatorianos a través de la apertura de oportunidades.*

*Para lograr el propósito de éste trabajo, en un primer momento se enunciará el referente teórico desde el cual vamos a analizar las prácticas del desarrollo de la microempresa, en un segundo momento se caracterizará al sistema financiero nacional y en particular al que se encuentra en el Cantón de Santo Domingo de los Colorados; en un tercer momento a través de una investigación de campo se analizará la oferta y la demanda de las mujeres microempresarias, su percepción de las necesidades y de las oportunidades que ellas tienen para insertarse en el desarrollo nacional y sobre todo de las oportunidades de salir de su postramiento económico de ella y su familia.*

*Finalmente, a manera de conclusiones con los hallazgos significativos obtenidos en el desarrollo de la tesis, se ha realizado una propuesta que podría ser considerada en el futuro ya que representa un producto factible, dirigido a las mujeres pobres que no tienen accesos.*

## INDICE

	Página
1. Planteamiento del problema	1
2. Justificación	5
3. Enfoque y Marco Conceptual	7
4. Acopio y procesamiento de la información	10
5 Hipótesis de la tesis	11
<b>Capítulo I</b>	
1. Marco Teórico	12
1.1. El origen de las microfinanzas	12
1.2. El sujeto y el sector de las microfinanzas	15
1.2.1 Enfoques del microcrédito	16
1.2.1.1 Organismos Multilaterales	16
1.2.1.2 Enfoques desde la economía social	20
<b>Capítulo II</b>	
2.1 Situación socio económico del Ecuador	29
2.2 El Desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador	32
2.2.1 Categorización de las microempresas	39
2.3 Marco Normativo	41
2.4 El enfoque de género en las microfinanzas	45
<b>Capítulo III</b>	
3. El sector microempresarial en Santo Domingo De los Colorados	50
3.1 Diagnóstico económico del cantón Santo Domingo de los Colorados	50
3.2.1 El sector microempresarial del cantón de Santo Domingo de los Colorados	54
3.2.1.1. Los Bancos Privados	57
3.2.1.2 Las Cooperativas de Ahorro y Crédito	57
3.2.1.3 Las organizaciones no gubernamentales	58

## **Capítulo IV**

4. Oferta de los servicios financieros y no financieros	60
4.1 Instituciones dedicadas a las microfinanzas en Santo Domingo de los Colorados	60
4.2 La oferta del micro crédito desde la oferta	62
4.2.1 Banco Procredit	62
4.2.2 Cooperativa 29 de Octubre	65
4.2.3 Fundación Acción Social Caritas	68

## **Capítulo V**

5. Demanda de los servicios financieros y no financieros	75
5.1. Análisis de las condiciones y percepciones de la Mujer microempresaria para acceder al microcrédito	75
5.1.1 Trabajo de campo, definición de la muestra	75
5.1.1.1 Perfil de la microempresaria del cantón de Santo Domingo de los Colorados	77
5.1.1.2 Perfil socio productivo de la microempresaria	79
5.1.1.3 Acceso a los servicios financieros	83
5.1.1.4 Los servicios no financieros	85
5.1.1.5 Identificación de las necesidades para un Programa de microcrédito	87
5.1.1.6 Características de un programa de micro Crédito	88

## **Capítulo VI**

6. propuesta de un modelo de servicios financieros y No financieros	92
6.1 Propuesta de un modelo de servicios financieros y no financieros para la mujer microempresaria ubicadas en el segmento de subsistencia e inicio de actividades	93
6.1.1 Característica de la propuesta	93
6.1.2 Tipos de créditos	95
6.1.3 Presupuesto	96
6.1.4 Datos importantes de la propuesta	97
6.1.5 Requisitos	98
6.1.6 Modelo de intervención	99
6.2 Conclusiones y Recomendaciones	100
6.2.1 Conclusiones generales	100

6.2.2 Conclusiones hipótesis 1	101
6.2.3 Conclusiones hipótesis 2	102
6.2.3 Recomendaciones	103
Bibliografía	105
<b>Índice de Anexos:</b>	
Anexo 1: Perfil de la microempresaria	107
Anexo 2: Tablas de amortización	108
Anexo 3: Rendimiento de los microcréditos anuales	109
Anexo 4: Tasas nominales y efectivas	109
Anexo 5: Monto de las cuotas con pagos mensuales, quincenales y semanales	110
Anexo 6: Formato de la encuesta aplicada	111
 <b>Índice de cuadros</b>	
Cuadro 1, Porcentajes de pobreza en algunos países latinoamericanos	20
Cuadro 2, Visiones democrática y neoliberal de pobreza y microfinanzas	27
Cuadro 3, Distribución geográfica de microempresas urbanas	36
Cuadro 4, Indicadores consolidados de ONG's no reguladas sept. 2006	38
Cuadro 5, Categorización de las microempresas	40
Cuadro 6, Resumen de las características de las instituciones financieras Reguladas y no reguladas	44
Cuadro 7, Participación en la fuerza laboral por sexo, en porcentajes	46
Cuadro 8, Categoría ocupacional por sexo	47
Cuadro 9, Problema más importante enfrentado por género, región y sector Económico.	48
Cuadro 10, PEA y cuenta propia de Pichincha y Santo Domingo de los C.	52
Cuadro 11, PEA por nivel de instrucción según género	54
Cuadro 12, PEA por categoría de ocupación y sexo	55
Cuadro 13, Cartera total de Santo Domingo de los C.	56
Cuadro 14, Evolución del microcrédito por ciudad	59

Cuadro 15, Tasas de interés por institución de Santo Domingo de los C.	62
Cuadro 16, Indicadores del Bano Procredit a Junio 2006	64
Cuadro 17, Indicadores de la Cooperativa 29 de Octubre	67
Cuadro 18, Indicadores de la Fundación Caritas,	70
Cuadro 19, Cuadro de similitudes de las instituciones investigadas	71
Cuadro 20, Cuadro de las diferencias de las instituciones investigadas	73
Cuadro 21, Edad de las mujeres en la actividad microempresarial	77
Cuadro 22, Mujeres investigadas por estado civil	78
Cuadro 23, Nivel de instrucción	78
Cuadro 24, Por actividad económica	80
Cuadro 25, Por nivel de ventas	80
Cuadro 26, Por número de empleados	81
Cuadro 27, Tiempo de funcionamiento	82
Cuadro 28, Acceso a los servicios financieros	83
Cuadro 29, Importancia del crédito	84
Cuadro 30, Acceso a los servicios no financieros	86
Cuadro 31, Necesidades de las mujeres encuestadas	87
Cuadro 32, Necesidades de capacitación	88
Cuadro 33, Características de un programa de crédito	89

### **Índice de Gráficos**

Gráfico 1, Evolución de las entidades reguladas en el campo del micro crédito	33
Gráfico 2, Modelo de intervención	99



## **“El acceso de la mujer microempresaria del segmento de subsistencias de Santo Domingo de los Colorados, a los servicios financieros y no financieros.”**

### **1. Planteamiento del Problema**

#### ***a. Breve descripción del problema***

La ciudad de Santo Domingo de los Colorados es una de las ciudades jóvenes de más alto crecimiento demográfico, con una tasa anual del 7% y, con una población de 288.748 habitantes, de acuerdo a los datos del último Censo de Población del año 2001, constituyéndose en la cuarta ciudad del país, en menos de 40 años de existencia, a diferencia de otras ciudades.

Algunos son los factores que explican este crecimiento, a partir de su cantonización en 1967, Santo Domingo ha tenido un crecimiento relevante debido a su importante posición geográfica que enlaza las zonas de la costa y sierra ecuatorianas con la construcción de la carretera Quito – Santo Domingo y a las potencialidades reales de su suelo agrícola. Los flujos migratorios internos se intensificaron a partir de 1968, especialmente de las provincias de Loja, Manabí y de la sierra central.

El crecimiento urbano fue acelerado y desordenado, agudizando el deficitario sistema de servicios públicos, manifestado como una constante operacional en la zona. En términos sociológicos, podríamos indicar que la población carece de directrices concretas que la orienten hacia una sustentabilidad y desarrollo progresivo, y que, tomando en cuenta su referente social y cosmovisión pueda anclarla en procesos factibles de gestión comunitaria.

La producción de la zona se expresa fundamentalmente en productos como café, cacao, maíz, plátano, y, frutales. Sin embargo, es la ganadería la actividad de mayor referencia e importancia pues, su aporte al mercado de consumo interno es muy significativo, de allí que se haya instrumentado con acierto, las Ferias

Ganaderas anuales como estrategias de promoción, difusión e intercambio experiencial del sector. Con esta gestión agropecuaria, otras actividades han sido beneficiarias con inherencia a tal desarrollo. Un movimiento comercial urbano de gran impulso se expresa de manera cotidiana., caracterizado por un mercado flotante y otro local, de gran ejercicio y de sistematizada presencia. Santo Domingo es el punto de convergencia de mercaderes formales e informales que alientan aspectos de coyuntura y dinamizan la vida diaria de su población.

La composición familiar está constituida por: el esposo o compañero generador de los principales ingresos económicos, la esposa o compañera, dedicada, en su gran mayoría, a las tareas del hogar y, de manera ocasional a la contribución de algún ingreso adicional a través de actividades de comercio y / o servicios en el mercado informal. Finalmente, la familia se halla conformada por 4 o 5 hijos como promedio y, algún pariente que convive en el hogar.

Pese al marcado ritmo comercial que experimenta la población de Santo Domingo de los Colorados, existe un buen número de familias que no llegan a los 200 dólares mensuales. Si se estima que la canasta básica en el país para una familia tipo de 5 miembros bordea los 387 USD. (Estudio realizado por Vicente Urrutia, año 2005), fácil resulta advertir el por que, del marcado aumento de insatisfacción social, expresado en incrementos delictivos y de descomposición intrafamiliar. Los trabajadores agrícolas subsisten con deficitarios ingresos económicos, obligando la incorporación de otros miembros de sus familias para apalear en algo su paupérrima situación. De allí que, han tenido que verse avocados a ejercitar estrategias de sustento polifuncionales itinerantes con los deducibles efectos retroactivos en desmedro de la unidad familiar. Diversos han sido y son los programas de estímulo económico en beneficio de la familia de escasos recursos del cantón de Santo Domingo de los Colorados, la idea de generar apoyo a dichas familias a través de la organización y capacitación microempresarial ha sido una de las mas acertadas opciones para contrarrestar dicha problemática social e ir creando los mecanismos tendientes a robustecer a la familia de bajos recursos económicos y a proponer una

inserción al campo laboral de manera dirigida, técnica y solidaria. En este punto, los recursos han sido orientados hacia la mujer como beneficiaria directa de dichos proyectos microempresariales.

La inserción de la mujer al mercado laboral en el Ecuador toma importancia en su crecimiento en el año 1994, según las estadísticas de ese año la PEA femenina representaba el 50.5%. La mujer se inserta en el mercado laboral a través de actividades informales ya que en el mercado formal existen limitaciones dadas por el doble rol que éstas cumplen, Este porcentaje ha ido creciendo año tras año por la situación económica del país.

En este proceso de inserción al mercado laboral las mujeres han tenido que superar algunos obstáculos de carácter legal, social, cultural y otros, con el propósito de emprender actividades generadoras de ingreso. Las condiciones de género han representado limitaciones difíciles de superar y ha sido la causa que explica el por que las mujeres se encuentran en número significativo dentro de actividades por cuenta propia, trabajo familiar no remunerado y servicio doméstico, actividades que generan bajos ingresos comparativos con aquellos que perciben los varones, ya sea en el sector público o en el privado,

En el cantón de Santo Domingo de los Colorados la participación de la mujer en el mercado laboral formal es todavía incipiente, si bien se ha experimentado un crecimiento, este no es lo suficientemente significativo como para advertir posibilidades que generen comportamientos sociológicos distintos a los rutinarios. A pesar de aquello, el sector informal de la economía del cantón si se ha visto robustecida por la participación de la mujer, de hecho su aporte es grande, aun cuando el actor principal en términos de decisiones continué siendo el varón, en la mayoría de los casos. Y en esto tiene que ver el fuerte componente machista que se advierte y, a las responsabilidades directas que la mujer tiene en el hogar.

Desde una perspectiva de género la situación de la población femenina y en especial de las mujeres de estratos de bajos ingresos se encuentra en desventaja debido a que el acceso a la educación es mínima, (el 70% tienen nivel primario), aparte del hecho que una gran mayoría de mujeres pobres se relacionan en parejas desde

muy temprana edad (17 años promedio) cuyos efectos recaen directamente sobre ella, ahondando más los conflictos y distanciando la posibilidad de un mejoramiento individual e integral. Muchas de ellas, dada su situación de inestabilidad han tenido que verse obligadas a cumplir el rol de jefes de familia pues, sus parejas las han abandonado.

A todo este cuadro se suman aspectos de invisibilización por parte de la sociedad civil e institucional que poco hace a favor de la mujer trabajadora y su real problemática. Normalmente se encuentran programas que desarrollan acciones de carácter psicológico, jurídico – legal que tiene que ver especialmente con las violencias que la mujer como persona sufre, pero no existen programas que permitan crear oportunidades considerando a la mujer como un ente generador de ingresos, más aun si en Santo Domingo de los Colorados existe un porcentaje importante de mujeres jefes de hogar.

### ***b. Pregunta Central***

*¿Cómo es el acceso de la mujer microempresaria a los servicios financieros y no financieros en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados?*

### ***c. Objetivos***

**General:** Conocer los mecanismos de la oferta y demanda de acceso a los servicios financieros y no financieros a las microempresarias, en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados.

**Específicos:**

- Conocer la situación socioeconómica y productiva actual microempresarias de subsistencia.
- Identificar los mecanismos de la demanda de servicios financieros y no financieros, de las microempresarias.

- Caracterizar el rol institucional de las instituciones que ofertan servicios financieros y no financieros para las microempresarias del segmento de subsistencia.
- Diseñar una propuesta metodológica que viabilice el acceso de las microempresarias de subsistencia a los servicios financieros y no financieros.

#### ***d.* Justificación**

En la última década, el Ecuador ha vivido severas crisis marcadas por políticas de ajuste estructural, inestabilidad política expresada en la sucesión de gobiernos y el consecuente debilitamiento de las instituciones democráticas. En este contexto de crisis, la pobreza se ha agudizado severamente, afectando las posibilidades de desarrollo del país y el ejercicio pleno de los derechos de la población en general y particularmente de las mujeres. En los dos últimos años, si bien se ha mantenido el orden constitucional y democrático, los niveles de conflictividad social e inestabilidad política han seguido siendo altos.

Como respuesta a las crisis sostenidas del país se evidencia un crecimiento sostenible del sector informal a nivel nacional, en donde la presencia de la mujer se encuentra con mayor intensidad, debido a que el sector informal ofrece a la mujer ventajas tales como flexibilidad, movilidad, gastos fijos bajos y la capacidad de sustituir insumos de capital por un alto grado de trabajo personal.

A pesar, de que dentro del sector informal existe una heterogeneidad de actividades, las microempresas de mujeres tienen ciertas características generales en común entre las más importantes son:

- Se concentran en sectores que tienen pocas barreras de entrada y bajos niveles de remuneración.
- Se concentran en actividades de comercio, servicios y manufactura liviana.
- Son más pequeñas que otras empresas, promediando menos de cinco empleados.

- Sus dueñas tienen relativamente poca experiencia previa al trabajo.
- Usan tecnologías tradicionales.
- La mayoría de los empleados están relacionados con la familia
- A menudo funcionan desde el hogar.
- Las estrategias de crecimiento de las empresas se ven afectadas por la responsabilidad del hogar.
- Las dueñas tienden a tener bajos niveles de educación y alfabetización.

Estas características son comunes al sector microempresarial en general, pero tienden a ser mucho más pronunciadas en las empresas cuyas dueñas son mujeres.

Las condiciones y posición social de las mujeres influyen en su demanda de servicios financieros. Además de los factores institucionales y de las barreras con que se encuentran los microempresarios en general, las mujeres se enfrentan a una cantidad de factores sociales y culturales que pueden afectar su capacidad para buscar y usar servicios financieros. Entre ellos figuran su exclusión de la vida pública, el tipo de actividades hacia las cuales orientan sus empresas, el nivel de educación que tienen y la falta de experiencia con el crédito, sintetizando en las siguientes características:

1. Las mujeres tienden a una menor capacidad de deuda ya que sus empresas están subcapitalizadas y desarrollan actividades de baja rentabilidad.
2. Las mujeres están menos dispuestas a correr riesgos y por lo tanto demandan menos préstamos y por montos menores.
3. Las mujeres poseen menos propiedades y por tanto tienen menores probabilidades de cumplir con los requisitos de garantías.
4. Los procedimientos de aplicación requieren la firma del marido, lo que aumenta los costos de transacción.

5. Las mujeres enfrentan restricciones socioculturales.
6. Debido a sus múltiples responsabilidades en el hogar y económicas, las mujeres se enfrentan a serias restricciones de tiempo y por tanto los costos de transacción las afectan negativamente.
7. Las mujeres tienen fuentes de información diferentes.

Las señaladas son características que se atañen a todas las mujeres microempresarias en general, sin embargo son mucho más susceptibles aquellas mujeres dueñas de microempresas que se encuentran en el segmento de subsistencia.

Siendo uno de los factores que más contribuye al éxito microempresarial el acceso al capital y, más ampliamente el acceso a servicios financieros se torna más complicado el acceso de las mujeres que tienen actividades de subsistencia.

Desde la mirada de la oferta, las instituciones que han desarrollado programas de micro finanzas, si bien dentro de la misión y visión institucional explicitan el objetivo de apoyar en el crecimiento de las unidades económicas microempresariales, también es cierto que los servicios financieros hacia las microempresas de subsistencia no son considerados como beneficiarios metas, debido a que el riesgo que presentan las actividades de subsistencia es mucho mayor, casi en su totalidad éstas actividades son manejadas por mujeres, quienes no tienen acceso a la propiedad de los factores de la producción, no son propietarias de tierras, activos, etc. lo que les convierte en no sujetos de crédito.

### **Enfoque y Marco Conceptual**

Los pequeños préstamos permiten a las personas que no poseen las garantías legales exigidas por la banca convencional iniciar su propio emprendimiento y aumentar sus ingresos.

La metodología de Grameen, ha permitido desarrollar programas de apoyo a éste grupo poblacional pobre con el fin de alivianar la situación de pobreza.

El tema de investigación propuesto estará enfocada dentro de éste marco conceptual que significa una forma de impulsar el desarrollo económico a través de facilitar la formación del activo inicial que, conjuntamente con el crédito y la utilización del capital humano y productivo se obtiene una generación de ingresos más importante.

El pensamiento de Muhammad Yunus se resume en lo siguiente: "*El desarrollo se reduce todavía con demasiada frecuencia a una cuestión de crecimiento del Producto Nacional Bruto. Esta concepción, se asume como hipótesis que si una economía nacional se recupera, la situación de los pobres mejorará necesariamente, cuando en realidad el desarrollo se debería concebir como parte integrante de los derechos del hombre*" ) *Hacia un Mundo sin Pobreza*, Muhammand Yunus, 2002 pág. 37 .

Esto significa que a lo largo de la historia los países han procurado contar con buenos indicadores nacionales que lo único que demuestran es una riqueza general de país, sin que se pueda visualizar de manera desagregada la pobreza que día a día crece en todo el mundo y, de manera especial en nuestro país, en donde el desempleo ha crecido, no existen oportunidades para los pobres produciendo que un segmento importante de la población esté en manos de los prestamistas quienes se tornan ricos a consecuencia de los más pobres.

De otra parte para lograr que las instituciones micro financieras tengan éxito deberían reunir cuatro condiciones: Permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo; escala para poder alcanzar un número suficiente de clientes; focalización con el objeto de llegar a la población pobre y, sustentabilidad financiera.



Según el Banco Mundial, dice que las Micro finanzas, o que el microcrédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial de lo contrario, los beneficiarios simplemente se endeudarán.

Pero es importante considerar que el relativo éxito de los programas de microcrédito puede verse limitado por algunas circunstancias como: falta de capital social, las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales se vean limitadas; poblaciones dispersas, que producen dificultad para alcanzar a los clientes de un modo regular; probabilidad de crisis futura; inseguridad jurídica o un marco legal que cree barreras para la actividad microempresarial o microfinanciera.

Dentro de todo éste marco conceptual y, considerando que el 70% de las actividades dentro del nivel de subsistencias tienen las mujeres, estas nuevas metodologías han sido construidas en función de las limitaciones que la población pobre tiene y en especial la mujer microempresaria.

Por lo tanto este enfoque considera que el trabajo no salva a los pobres, sino el capital unido al trabajo. En nuestro país donde la pobreza ha crecido ostensiblemente y por ende el desempleo, la solución es la implementación de actividades por cuenta propia las mismas que han sido generadas como una estrategia de sobrevivencia de la mujer para enfrentar la situación crítica por la que atraviesa.

El marco disciplinario estará compuesto por la Economía, Sociología, Antropología y Filosofía como estudiosos del comportamiento del ser humano y su relación con el entorno en cuanto a la vida y el proyecto de vida.

Los principales conceptos o categorías que se necesitan especificar para responder a la pregunta central son:

- **Microfinanzas:** Se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos.

- **Pobreza:** Carencia de ingresos económicos produciendo otras carencias como: educación, salud, satisfacción de necesidades básicas.
- **Mujer jefe de hogar:** Mujer con responsabilidad total del hogar, económica, social, cultural en la crianza de sus hijos.
- **Microempresa:** Unidad económica que tiene de 1 hasta 10 personas ocupadas sean hombres o mujeres
- **Crédito microempresarial:** Préstamo para las unidades o negocios de baja inversión.
- **Crédito solidario:** Préstamos a un conjunto de personas o grupo en donde las garantías son solidarias basadas en la buena fe y confianza.
- **Crédito formal:** Préstamos concedidos con la metodología tradicional bancaria, cuyo acceso es hacia personas que tienen activos o respaldos que garanticen.
- **Crédito de usura:** Préstamo de fácil obtención, con alto interés y con riesgo de perder lo poco que tienen.

## 2. Acopio y procesamiento de la información

La presente investigación utilizará el método empírico dentro del cual se encuentra algunos instrumentos que permitirán la recolección de la información de manera clara y lo más cercana a la verdad.

De primera fuente a través de la aplicación de una guía de entrevista y de encuesta a las mujeres microempresarias, los dos instrumentos estarán encaminados a recoger información relevante. De segunda fuente la revisión de las políticas del gobierno seccional, la documentación de las instituciones públicas y privadas, información documental de las instituciones, información virtual de páginas web.

Esta recopilación de la información permitirá sustentar la acción, las estrategias, los enfoques utilizados, los resultados alcanzados, el impacto obtenido, etc.

### **3. Hipótesis de la Tesis**

1. Las mujeres microempresarias ubicadas en el segmento de subsistencia tienen menor acceso a los servicios financieros que aquellas mujeres propietarias de microempresas de transformación.
2. Las mujeres microempresarias del segmento de subsistencia acceden más a los servicios no financieros que los microempresarios de subsistencia

## ***CAPITULO I***

### ***Introducción***

En los últimos años, las microfinanzas se han constituido en un mecanismo que contribuye al desarrollo económico y social de los países, aportando en la reducción de la pobreza. Las iniciativas alrededor del mundo son amplias y diversas, positivas y negativas.

Las microfinanzas están creciendo por varios factores entre los que se destacan:

- La promesa de llegar a los pobres
- La promesa de la sostenibilidad financiera
- El potencial de desarrollar sistemas financieros alternativos
- El número creciente de historias de éxito
- La disponibilidad de mejores productos financieros como resultado de la experimentación y la innovación.

En éste sentido el presente capítulo aborda los diferentes enfoques que en los últimos años han sido desarrollados, algunos enfoques que permitirán un ajuste en función de los resultados obtenidos en América Latina y en especial en el Ecuador.

### ***1. MARCO TEORICO***

#### **1.1 El Origen de las Microfinanzas**

Durante las dos últimas décadas han surgido numerosas iniciativas por instituciones públicas, privadas sin fines de lucro, por ONG's y por diferentes organismos internacionales que pusieron en marcha mecanismos de financiación para las microempresas.

Los primeros programas modernos<sup>1</sup> de microcréditos surgieron en la década de los setenta. Al inicio se trata de simples adaptaciones de las técnicas utilizadas por la banca comercial, por lo tanto eran créditos entregados a las microempresas sin ninguna exigencia de la devolución del crédito, con intereses subsidiados, el pensamiento de las instituciones responsables de la microfinanciación era crear el acceso al crédito para aquellos personas dueñas de actividades que funcionaban dentro sector informal.

Los resultados en su mayoría no fueron positivos, el subsidio en las tasas de interés, la no devolución de muchos de los créditos provocó la descapitalización de las instituciones y para seguir trabajando necesitaban recursos por lo tanto nuevamente estaban en manos de las instituciones donantes, esto significó que el no haber trabajado en la sostenibilidad institucional constituyó uno de los perjuicios para el sector informal.

Los aciertos y los errores sirvieron para poder ir construyendo la herramienta de las microfinanzas<sup>2</sup> que son los servicios bancarios formales dirigidos a los sectores microempresariales, herramienta que a partir de la década de los noventa toma un empuje importante debido a que el número de las actividades microempresariales se van multiplicando como respuesta a las crisis socio económicas principalmente de los países del tercer mundo.

Para que las actividades microempresariales se consoliden necesitan de recursos que apoyen su crecimiento, en esa consideración y en función de las experiencias anteriores se toma la decisión de implementar programas específicos de crédito, en donde se visualiza un cambio de actitud por parte de las instituciones que se encuentran trabajando en éste campo. En la década de los ochenta, la microempresa no significaba otro sector de la economía, sino la solución de los agudos problemas de desigualdad, empleo y pobreza de la región.

---

<sup>1</sup> Teniendo en cuenta que éste instrumento siempre ha existido, cuando se habla de programas modernos de microcréditos, se hace referencia a aquellos que han surgido oficialmente durante las tres últimas décadas. Para analizar algunos de los programas de micro créditos que había durante los siglos XIX y XX, Hollins y Sweetman (1998) *Ciriec*, revista de Economía Pública Social y Cooperativa N° 051, Begoña Gutiérrez Nieto, Valencia España, 2005 pag. 16.

<sup>2</sup> El concepto de microfinanzas que englobado a los microspréstamos, abarca todos los servicios financieros habitualmente proveídos por la banca (además de préstamos y créditos; transferencias; pagos y cobros; leasing; seguros y ahorro). Revista de Información y Debate Pueblos [www.revistapueblos.org/article.php?id\\_article=264](http://www.revistapueblos.org/article.php?id_article=264)

El desarrollo de las microfinanzas no ha sido homogéneo. El mercado potencial de las microfinanzas es todavía amplio. Según información del año 2001 por el BID: "el porcentaje de microempresas con acceso al crédito en países como Bolivia, Nicaragua, El Salvador, y Honduras fluctúa entre el 12 y 18%, mientras que en Brasil, Uruguay y Venezuela ese porcentaje es menor al 1%. Para la región en su conjunto, se estima que dicho acceso no supera el 2,6%."<sup>3</sup>

Actualmente, el microfinanciamiento es una de las estrategias del desarrollo que mayor apoyo ha obtenido por parte de los gobiernos y los donantes. El auge de éste sector ha sido tal que existen movimientos de carácter internacional como la Cumbre del Micro crédito recientemente llevada a cabo en Halifax en donde el objetivo asumido es que: "Hasta el año 2015 unas 175 millones de familias pobres reciban microcréditos y, hasta ese mismo año, 100 millones de familias alcancen ingresos diarios superiores a un dólar."<sup>4</sup>

Existe una legitimación y aceptación de los micropréstamos y las microfinanzas por parte de los organismos internacionales en donde los respaldos y apoyos están dados por cumbres y foros a través de un objetivo común que es la mitigación de la pobreza.

Los efectos positivos del microcrédito en el nivel económico son: "mejora de la renta del prestatario, aumento de la oferta de empleo y dinamización de ciertos sectores económicos, los efectos negativos están referidos a la situación de la persona microempresaria como: Que pasa con los microempresarios que no puede hacer frente a sus obligaciones, o cual es la situación de aquellas personas que tuvieron crédito y devolvieron sin problemas pero ha empeorado su situación"<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Banco Interamericano de Desarrollo, *El Grupo BID y al Microempresa (1990-2004), Resultado de 15 años de trabajo*, Noviembre de 2005; pág. 5

<sup>4</sup> Ana Eugenia Zeldón, *Red de Portales de Microfinanzas de América Latina: Finaliza la Cumbre del Micro crédito*, 2006, Canadá s/p

<sup>5</sup> Revista de información y debate; web de Pueblos, Junio 2006

## 1.2 El Sujeto y el Sector de las microfinanzas

El inicio de los microcréditos tiene su desarrollo en las décadas de los años 50 donde los programas de crédito tendían a apoyar las actividades agrícolas, ubicadas en el sector rural principalmente.

El apoyo por parte de los gobiernos, organismos internacionales y agencias multilaterales ha sido una práctica a partir de la terminación de la segunda guerra mundial. En un inicio el apoyo se concentró en el sector rural, debido a que en los países en vías en desarrollo presentaban a un gran número de personas que se concentraban en la producción agrícola.

En la medida en que el sector agrícola, pierde importancia en términos de participación en el PIB, en el empleo y en las exportaciones debido a que la importancia relativa de la agricultura<sup>6</sup>, se reduce dando paso a economías predominantes urbanas, los sectores económicos industria, comercio y servicios, van empleando cada vez más una mayor cantidad de mano de obra e insumos.

Este fenómeno produce un desplazamiento constante de campesinos de los sectores rurales hacia las principales ciudades, originando un incremento de la población urbana que demandaba puestos de trabajo.

La necesidad de contar con recursos monetarios para cubrir las necesidades básicas hace que desarrollen actividades en función de sus habilidades situadas fuera de la economía formal, produciendo bienes y servicios sin que éstos sean reconocidos, registrados o protegidos por las autoridades públicas.

Por lo tanto, se origina un sector no estructurado dentro de la economía, es la OIT que a principios de los años 70 acuñó el término sector informal o sector no estructurado de la economía para llamar a todas las actividades que fueron desarrollándose por cuenta propia.

Las actividades que pertenecen al sector informal son aquellas "*muy pequeñas unidades reproducción y distribución de bienes y servicios situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades*

---

<sup>6</sup> En términos absolutos la producción agropecuaria crece, conformen se desarrollan las economías, pero gracias al avance tecnológico compromete cada vez, una menor cantidad de insumos. Estos, junto a la reinversión de los excedentes generados por la agricultura, posibilitan el crecimiento de éstos sectores. Tomás Miller Sanabria, Microfinanzas las Lecciones Aprendidas en América Latina, año 2000, Pág. 4

*pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de la familia o algunos asalariados o aprendices*<sup>7</sup>

## 1.2.1 Enfoques sobre el Microcrédito

### 1.2.1.1 Organismos Multilaterales

Ante el franco crecimiento de los indicadores de pobreza y de pobreza extrema, como "*afirma el Presidente del Banco Mundial James Wolfensohn que alcanzar las metas señaladas para el 2015 será muy difícil para muchos países pobres, los que tendrán que enfrentar grandes dificultades para alcanzar*"<sup>8</sup> convirtiéndolas en situaciones permanentes; los organismos internacionales de desarrollo como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Programa de las Naciones Unidas entre los más conocidos, han demostrado su preocupación a través de la implementación de oficinas de ayuda oficial para el desarrollo con el objetivo de apoyar a las actividades microempresariales, a través de la financiación y la asistencia técnica para los pobres, que contribuya en la generación de mejores ingresos.

Dentro de éste contexto, con una realidad bastante alarmante por su constante en el crecimiento, por ser un fenómeno eminentemente urbano por lo tanto visible, a partir de la década de los ochenta se desarrollan metodologías que permiten otorgar microcréditos,<sup>9</sup> dando inicio a que algunos especialistas piensen en la generación de los fundamentos de la industria de las microfinanzas<sup>10</sup>.

Esta nueva metodología, desarrollada a través de los micro préstamos se ha convertido en uno de los instrumentos más populares debido a la aceptación de los organismos internacionales porque responde al modelo

<sup>7</sup> OIT, *Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional Cinterfor*

<sup>8</sup> Revista Creces, *La Pobreza en el mundo, según el Banco Mundial*, Marzo 2001

<sup>9</sup> Microcréditos son concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos que permitan mejorar su nivel de vida de el y de sus familias. (María La Calle Calderón, *De Pobres a Microempresarios*, España Editorial Ariel, 2002, p. 45)

<sup>10</sup> Microfinanzas es la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos (ahorro, inversión, seguros, otros provisionales)



capitalista vigente, es de fácil identificación y aceptación por parte de los microempresarios, debido a que, a través del microcrédito permiten la generación de mayores ingresos para las poblaciones que viven en situación de pobreza.

Es así como el otorgamiento de los microcréditos, se convierte en un mecanismo de apoyo al desarrollo de actividades ya establecidas para consolidar o expandir, sin embargo esto no significa que se haya solucionado todo, la experiencia latinoamericana demuestra que el problema de la pobreza subsiste a pesar del crecimiento de actividades microempresariales.

El crédito, es un frágil instrumento financiero que puede ofrecer poder de compra para aprovechar las oportunidades existentes, pero no se tiene registrado cambios estos sectores poblacionales que hayan salido de la pobreza, y esto es debido a que la actividad microempresarial es débil y cualquier situación endógena o exógena produce retrocesos a veces difíciles de superar. Tomás Millar Sanabria, Micro finanzas las lecciones aprendidas en América Latina, diciembre 2000, Pág. 6

Dentro de éstas nuevas metodologías consideradas por los organismos multilaterales como un instrumento válido para erradicar pobreza, se ha tomado en cuenta el desarrollo de Servicios No financieros<sup>11</sup> a través de los cuales apoyan el desarrollo de las habilidades básicas dentro de la comunidad, actividad que se centra en el aumento de las capacidades para mejorar la producción, el desempeño organizacional y comercial, ejecutadas por algunas ONG's que se incluyen en sus políticas.

### **Servicios No Financieros**

Los servicios no financieros de manera general tiene que ver con:

**Asistencia Técnica:-** Enfocada al acceso a la tecnología nueva, apropiada de acuerdo a sus necesidades productivas y de ayuda a la penetración en el mercado.

---

<sup>11</sup> Los servicios No financieros es una inversión en el desarrollo personal, mejorando la autoestima, recuperando valores, reconocerse como sujetos a derecho, con capacidad crítica para hacer propuestas y aportar en la construcción de países democráticos, éticos, trabajando con equidad y justicia social, con conocimiento de sus habilidades y destrezas innatas. Comité de Agencias Donantes para el Desarrollo de la Pequeña empresa, The Blue Book, año 2001, Pág. 35

- **Capacitación:-** Es la transmisión de conocimientos y experiencias a los dueños y empleados de las microempresas.
- **Información:-** Es la entrega de informaciones de manera sistemática sobre mercados, tecnología y más temas relacionados con las actividades micro empresariales.

El contar con **servicios No financieros** permite a aquella población pobre que no tiene acceso a capacitaciones especializadas de alto costo, acceder a conocimientos válidos en su actividad mediante la participación de cursos, talleres, seminarios, etc. con metodologías simples, reflexivas, participativas considerando la heterogeneidad de conocimientos de la población.

Algunas ONG's de Latinoamérica y el Caribe que están trabajando con micro créditos han implementado **servicios No financieros** como un valor agregado a la gestión crediticia en pro de apoyar el crecimiento y sostenibilidad de las actividades microempresariales por una parte y, por otra asegurar la devolución de los micropréstamos sin problemas. Este servicio se ha desarrollado en virtud de la evidencia de la necesidad de las microempresarias para la administración de su actividad, especialmente son las mujeres quienes por la condición de desigualdad de género no tienen los conocimientos básicos, sumados la baja autoestima producen en muchos casos un mal manejo del crédito en especial comparado con los hombres microempresarios.

A nivel internacional, por ejemplo la institución Freedom<sup>12</sup> ha desarrollado módulos de capacitación en temas que promuevan el desarrollo de las capacidades humanas en el área de salud, negocios, género, manejos financieros entre los más importantes, a fin de fomentar y apoyar la consecución de una educación eficaz en los adultos, facilitar el descubrimiento de soluciones apropiadas a su realidad inmediata.

---

<sup>12</sup> Freedom, [www.fftechnical.org](http://www.fftechnical.org) Institución pionera en la integración de las microfinanzas con educación en temas que promueven el desarrollo de las capacidades humanas a través el Crédito con Educación, servicio que beneficia a casi 475.000 mujeres pobres del mundo entero.

Esta nueva conceptualización de los microcréditos, dio paso a la creación de instituciones financieras especializadas, considerando las necesidades del mercado en función de contar con: " *servicios de préstamos, ahorros, seguros y transferencia de fondos y otros productos financieros dirigidos a clientes de bajos ingresos*"<sup>13</sup>.

Desde la perspectiva política, el uso indiscriminado de los términos de microempresa y microcrédito para dar soluciones a los problemas de desempleo, pobreza, migración, etc., de alguna manera ahuyentan al sector inversionista; ya que siendo las microfinanzas un instrumento válido para erradicar la pobreza, se presta para hacer intervenciones políticas equivocadas, por lo tanto es importante que la política, de existir sea bien orientada, haciendo que los organismos y gobiernos participantes se conviertan en facilitadores de transferencia de tecnología, en promotores de una información transparente que propicien una investigación permanente para entender de mejor manera la naturaleza del sector informal. Tomás Millar Sanabria, Mico finanzas, diciembre 2000

En todo caso la industria de la microfinanzas en la actualidad presenta un desarrollo importante, sin embargo tiene muchos retos que resolver como es la atracción de otros capitales a éste sector, crear mecanismos de consolidación, mejorar las tecnologías para alcanzar mayor eficiencia, pero sobre todo responder al alivio de la pobreza que constituye uno de los objetivos del milenio, que para el año 2015 deberá reducirse al 50% la pobreza. Según los datos del FMI existen 1.200 millones de personas que viven con menos de un dólar al día y 220 millones de niños de edad escolar que no van al colegio.<sup>14</sup>

En América Latina, existen países cuyo nivel de pobreza esta distribuido de la siguiente manera:

---

<sup>13</sup> Naciones Unidas (2005), año del microcrédito " *Cómo pueden 100 dólares modificar una economía?*" Pág. 25

<sup>14</sup> <http://barcelona2004.org/esp/banco-del-conocimiento/documentos/ficha.cfm?idDo...>

**Cuadro N° 1****Porcentajes de pobreza en algunos países latinoamericanos**

<b>Países</b>	<b>Porcentaje de pobreza</b>
Argentina y Uruguay	Menos del 15% de los hogares están por debajo de la línea de pobreza.
Chile, Costa Rica y Panamá	Entre 15 y 30% se ubican los hogares en la línea de pobreza
Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela	Tienen un alto grado de pobreza al concentrar entre el 31 y 50% de sus hogares
Bolivia y Honduras	Tienen tasas superiores al 50% de hogares pobres.

Fuente: Revista N° 20 Ciencias Humanas CEPAL, año 2000

Elaboración: Autora

**1.2.1.2 Enfoques desde la economía social**

José Luíís Coraggio (2004), analiza con claridad la presencia de una polarización social con desigualdad, con segregación y dualización social que ha producido desempleo y pobreza masiva frente a enriquecimientos sin límites.

Situación que ha originado un problema mayúsculo que no puede solucionarse en el largo plazo, sino comenzar a tomar decisiones ahora para resolver el hambre y otros déficits básicos.

Muchas de las instituciones y organismos sociales, tienen como objetivos el alivianar la pobreza, a través de la ejecución de un sinnúmero de programas que contienen enfoques asistenciales, focalizando la ayuda, ó utilizando la herramienta de los microcréditos como apoyo a las actividades microempresariales, convergiendo la acción hacia un fortalecimiento tendiente a cumplir con un mercado exigente, promocionando la competición del hombre con el hombre o entre microempresas; el uso de la organización y la solidaridad como actitudes mecánicas para la consecución de beneficios precisos, produciendo a lo largo de éstos años una concentración con mayor desigualdad sobre todo en aquellos países en vías de desarrollo de América Latina.

Algunos teóricos de las ciencias sociales plantean que el desarrollo debería sustentarse en el concepto de la economía popular como base para la formulación de un modelo de desarrollo de economía popular<sup>15</sup> alternativa, con una proyección hacia un nuevo proyecto societal.<sup>16</sup>

Durante las últimas décadas se ha hablado y trabajado mucho sobre el desarrollo, pero hasta la fecha no se ha conseguido cambios importantes, como la disminución de la pobreza mundial, a pesar de los ingentes esfuerzos que han realizado los organismos internacionales, los gobiernos nacionales, las organizaciones sociales, etc. quizá porque el respaldo ha sido al crecimiento económico y no a la calidad de vida, igual el escogitamiento se ha hecho entre el desarrollo material y el desarrollo espiritual, o entre la vida social y la vida cotidiana.

Este hecho ha permitido construir un diferente planteamiento sustentado en la economía popular, como base de un modelo de desarrollo alternativo, fortaleciendo a las comunidades socialmente heterogéneas capaces de generar las bases de su propia reproducción, esto implica trabajar desde lo local por el desarrollo de los micro emprendimientos, formando asociaciones, redes de ayuda mutua, cooperativas, encadenamientos productivos, redes de financiamiento.

Esto implica, conocer los mecanismos y procesos que regeneran la pobreza y acumulan riqueza en pocas manos, promocionar la participación en la elaboración de las propuestas de las políticas públicas a todos los niveles y sectores, planteamientos que sin contraponerse con los modelos económicos existentes podrían desarrollarse, el mismo hecho de poder conocer los factores que no permiten salir de la pobreza, ayudaría a crear programas alternativos, innovadores con nuevos enfoques formando un híbrido entre el conocimiento científico y el rescate de la cultura de los sectores con quienes se trabaja.

---

<sup>15</sup> Economía popular conjunto de recursos, prácticas y relaciones económicas propias de los agentes económicos populares de una sociedad. Se trata de unidades domésticas elementales de producción – reproducciones orientadas primordialmente hacia la reproducción de sus miembros y que para tal fin dependen fundamentalmente del ejercicio continuado de la capacidad de éstos. José Luís Coraggio. De la Emergencia a la Estrategia, 2004, Pág. 60

<sup>16</sup> José Luís Coraggio, De la Emergencia a la Estrategia, 2004, Pág.75

El objetivo básico de la economía popular cuya acción se basa en la economía del trabajo<sup>17</sup> donde el único objetivo no es la maximización del lucro, sino la reproducción de la vida de los miembros de la unidad doméstica, esto significa que, la tendencia es trabajar para la familia que constituye la unidad doméstica.

El reto mayor es poner en marcha un nuevo modelo de desarrollo alternativo donde se identifique al sujeto en el análisis, crear acciones que implique no solamente la generación de recursos financieros sino también otro tipo de recursos, como el crecimiento espiritual en donde la solidaridad, la participación, la identidad constituyan la parte intrínseca de las personas y no el uso de éstos para la consecución de beneficios deformando actitudes y sentimientos.

La economía del trabajo tiene una lógica contrapuesta a la economía del capital, su objetivo es la reproducción ampliada de la vida, lo que evidencia contradicciones fuertes con relación a la visión consumista y cosificadora<sup>18</sup> de necesidades y sus satisfactores como lo han demostrado las acciones emprendidas hasta hoy. Aquí la solidaridad se presenta como condición objetiva del bienestar antes que como un valor asumido por conveniencias.

Para poder contar con un modelo factible se hace necesario que se entienda la necesidad de contar con una articulación entre la economía capitalista, la economía popular y la economía pública<sup>19</sup>, todas orientadas a buscar el bienestar general de todos los ciudadanos.

Si bien la tendencia mundial ha demostrado una primacía de poner en marcha modelos de corte capitalistas netos, las nuevas propuestas deben ser pensadas no en la ruptura total con lo existente, sino más bien crear estrategias para provocar cambios aceptables, como lograr más recursos a través de una priorización en la infraestructura que permita una mejor comunicación entre sectores, un mejoramiento de los servicios básicos responsabilidad de los gobiernos en lo referente a salud y educación, tender a lograr cambios en el sistema jurídico

---

<sup>17</sup> Economía del trabajo es la reproducción ampliada de la vida, concepto no reducible a la visión consumista y cosificadora de las necesidades y sus satisfactores. La solidaridad se presentaba como una condición objetiva del bienestar propio antes que como un valor a priori asumido subjetivamente mediante una conversión ideológica. José Luis Coraggio, De la emergencia a la Estrategia 2004, pág. 18

<sup>18</sup> Ser que ha separado el cuerpo del alma, hombre "sintiente", un ser des-almado. Sin alma. Atina Chile, revista del Movimiento ciudadano, año 2004, Pág. 6

<sup>19</sup> La economía pública comprende las teorías del gasto y el ingreso, incorpora también la economía del bienestar y la elección pública.

que de paso al desarrollo de una economía popular, cuestiones que deberán ser promulgadas desde los gobiernos locales para constituir una unidad manejable con las organizaciones sociales existentes, con las instituciones privadas promoviendo una auténtica participación popular<sup>20</sup>.

Por lo tanto, el microcrédito como instrumento de la globalización y respuesta al problema del crecimiento de la pobreza, puede ser readecuado en función de apoyar no solamente a actividades orientadas al mercado sino también, como dice Coraggio, 2004; *"a la economía popular o economía del trabajo donde las personas son protagonistas y éstas representan unidades domésticas cuyo objetivo es la reproducción ampliada de la vida"*.

Este es un enfoque interesante y nuevo, su desarrollo tiende a elevar el bienestar humano, los planteamientos pueden concretarse estratégicamente desde lo local que por ser una unidad pequeña, con mayor identidad, posibilitando logros que tengan un efecto positivo en la unidad doméstica y no solo en la microactividad.

Por otro lado Muhammad Yunus, ganador del premio Nobel de la Paz del año 2006, pone en práctica sus ideas en el año 1974, revolucionando los fundamentos de la banca tradicional.

La teoría del profesor Yunus une al capitalismo con la responsabilidad social, dice *"si los más desfavorecidos pudieran disponer de pequeñas cantidades de recursos financieros en condiciones apropiadas y razonables, millones de pobres pondrían en marcha multitud de pequeñas actividades económicas, de forma que con millones de pequeños esfuerzos se podrían construir el milagro más grande en el mundo del desarrollo, erradicar la pobreza del mundo"*<sup>21</sup>

Muhammad Yunus, fundador del Banco Gramen, institución que se ha convertido en el brazo ejecutor de las teorías de Yunus, éste banco favorece de manera exclusiva a los pobres, escogitamiento producto del no entendimiento de como su pueblo no podía salir de la pobreza, a pesar de que las personas trabajan en horarios superiores a los normales y además ésta situación de pobreza estaba creciendo. El fenómeno identificado por Yunus,

---

<sup>20</sup> La participación popular es la participación de los sectores populares en la vida humana completa, en la vida social percibida como una vida en comunidad donde se comparten valores humanos superiores. El problema de la participación no es la falta de participación sino la calidad de participación de los sectores populares. José Luis Coraggio De la emergencia a la Estrategia, 2004 pág. 35.

<sup>21</sup> Maricruz Lacalle Calderón, *De pobres a Microempresarias*, España Barcelona, Editorial Ariel 2002, pág. 114

preocupa a tal punto que decide iniciar una investigación sobre los comportamientos de los pobres, que permita identificar con claridad las diversas condiciones en las cuales se desarrollan, lo hace visitando aldeas, hablando con la gente y haciéndoles entrevistas para poder estudiar las causas de la miseria rural.

De la información Yunus, descubre que los pobres por no contar con fuentes de financiamiento, trabajan con el intermediario quien le facilita los recursos financieros para la compra de la materia prima, condicionando que la producción sea vendida a él, esto significa que los pobres se encuentran atrapados en manos de personas sin escrúpulos que se aprovechan del trabajo realizado a tal punto, que en muchos casos cuentan con una taka (moneda de la India) al día para su sobrevivencia.

Los recursos que reciben no les permiten ahorrar, el tiempo que emplean en sus actividades son extensas y el desarrollo de sus vidas se encuentra atrapadas en un círculo vicioso.

Análisis que ayudó en la toma de decisiones, entregar préstamos pequeños equivalentes a 30 dólares, cantidad que ayudó en la compra de la materia prima sin ningún condicionamiento, produciendo un incremento en sus ingresos que posibilitó el pago la cuota del crédito y además quedaba un pequeño remanente que constituía el ahorro, para las mujeres el hecho de contar con dinero extra provenientes de su trabajo significaba la oportunidad de invertir en el mejoramiento de las condiciones de vida de su familia.

Una de las conclusiones que se llegó a determinar es que la pobreza no era el resultado de la falta de inteligencia o comodidad sino más bien que obedece a un problema estructural; vinculado como por ejemplo con la falta de capital.

Es dentro de éste contexto, que se implementa el Banco Grammen cuya política esta dirigida hacia los pobres, al contrario de la banca tradicional quienes abren las oportunidades financieras para aquellas personas que cuentan con una cantidad de activos importantes como respaldo para cualquier actividad crediticia.

El proyecto Grammen ésta desarrollada en la base de los siguientes objetivos como:

- Extender facilidades bancarias a hombres y mujeres muy pobres.



- Eliminar la explotación de los más desfavorecidos por parte de los dueños de las tierras.
- Crear oportunidades de autoempleo para la gran multitud de desempleados que existen en las zonas rurales.
- Ofrecer a los que menos oportunidades tienen, fundamentalmente mujeres de las aldeas más pobres, la posibilidad de luchar por si mismas.
- Demostrar la "no validez" teórica del círculo vicioso de la pobreza: "renta baja, ahorro bajo, inversión baja, renta baja", y demostrar que éste puede ser invertido de la siguiente manera: "renta baja, inyección de crédito, inversión, incremento de renta, incremento de ahorro, incremento de inversión, mayor renta"<sup>22</sup>

El Proyecto Grammen no tuvo respuesta de las entidades bancarias ya que los pobres eran considerados incapaces de devolver créditos por más pequeño que éste sea, actitud condujo al Economista Yunus hacerlo por si mismo, consiguiendo crédito en la banca a nombre personal, el mismo que fue distribuido como micropréstamos para los pobres, los resultados fueron positivos en toda la cadena del crédito, la recuperación fue del orden del 99%, con pagos puntuales y lo más importante se había logrado contribuir en el cambio de vida de las personas, su producción era libre de vender, se obtuvo un mínimo de ahorro y lo más importante se sintieron reconocidas como personas dentro de las comunidades a pesar de su nivel de educación, de riqueza y de conocimiento.

La metodología usada por Muhamand Yunus, es aquella conocida como créditos solidarios en donde se forma un grupo del sector, se solicita el crédito y se procede hacer el estudio correspondiente de cada uno de los miembros.

Como parte de la metodología se realizan reuniones semanales con los grupos donde se apoya a través de charlas la administración de sus negocios y el buen manejo del crédito. El tiempo entre la selección y desembolso de los créditos es de aproximadamente un mes, la forma de entrega de los créditos es de manera gradual, esto es de dos en dos, una vez que hayan cumplido con los dos primeros pagos del crédito se entregan a otras dos personas, la

---

<sup>22</sup> Maricruz Lacalle Calderón, *de Pobres a Microempresarios*, 2002, Pág. 116

coordinadora o jefe del grupo es la que recibe al último, ya que ella tiene la responsabilidad de guiar y promover el pago puntual del crédito.

Existen algunas críticas a pesar del éxito alcanzado por el Banco Gramen, entre las que se puede destacar es al interés establecido es elevado. Se habla mucho de un comportamiento usurero. El profesor Yunus a esto responde *“si alguien puede poner en marcha un banco para los pobres gravando tipos más bajos, por favor, que me enseñen como hacerlo y lo copiaré. Mi deseo es operar con los tipos de interés más reducidos posibles, pero uno de los principios fundamentales que no se pueden olvidar es la búsqueda de la autosuficiencia.”*<sup>23</sup>

Dentro de la comunidad internacional de desarrollo que trabajan en las agencias tradicionales argumentan que los microcréditos distraen la atención de cumplir con el bienestar social de los pobres, porque éste tipo de instituciones no pueden solucionar con caminos, agua potable, educación, salud, etc. que son factores importantes para lograr destruir el círculo vicioso de la pobreza.

Frente al análisis desde la economía social se encuentra la visión neoliberal representada por Hernando de Soto, quien no analiza los graves problemas estructurales de los países de América Latina, no cuestiona el porqué de la presencia cada vez mayor de personas dentro del sector informal, tampoco responde porqué existe una escasa generación de fuentes de trabajo por parte del sector formal y en el incremento de la pobreza no considera la desigualdad social y económica que ha producido desempleo y pobreza, originando un problema estructural, generado por el modelo económico vigente.

La propuesta pública desde la visión neoliberal se basa en la eficiencia, medida como obtención al mínimo costo posible es decir la reducción de costos en la prestación de servicios.

A continuación, en resumen se expone lo más importante de los diferentes enfoques anteriormente planteados:

---

<sup>23</sup> Maricruz Lacalle Calderón, *De Pobres a Microempresarios*, Ariel, Barcelona, 2002. Pág. 128

**Cuadro N° 2****Visiones democráticas y neoliberales de pobreza y microfinanzas.**

	<b>Visión Democrática</b>	<b>Visión Neoliberal</b>
<b>Pobreza</b>	Erradicar la pobreza absoluta, incorporando a los pobres como sujetos dentro de los sectores sociales con programas de desarrollo integral, evitando su segregación y estigmatización.	Focalización de programas, identificando a los sectores pobres como los únicos destinatarios de los recursos sociales. Separarlos y segregarlos para una aplicación más eficiente de los programas, conduciendo a la institucionalización de la pobreza estructural.
<b>Microfinanzas</b>	Herramienta válida siempre que se considere como objetivo la reproducción ampliada de la vida y no una acumulación del capital monetario. Fomento de otro tipo de emprendimientos esto es la solidaridad, la participación y el uso de redes de producción y distribución que permita una sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.	Implementación de programas de microfinanzas rentables y exitosos para las instituciones responsables. Exclusión de actividades de sobrevivencia por ser consideradas del más alto riesgo. Presencia de la solidaridad como conveniencia más no como sentimiento.

Fuente: José Luis Coraggio, De la Emergencia a la estrategia, Editorial Espacio, 2004

Las conclusiones derivadas del presente capítulo son:

1. Actualmente las microfinanzas y los microcréditos se han transformado en herramientas aceptadas y legitimadas a nivel mundial como medio para erradicar la pobreza, las intervenciones de carácter mundial y la importancia internacional, manifestada en la última cumbre del microcrédito, ha sido el espacio donde los gobiernos participantes se comprometieron en el cumplimiento de las metas del milenio, (2015) llegar a entregar 175 millones como micro créditos y lograr que 100 millones de familias superen el ingreso diario de un dólar.
2. El enfoque de los Organismos Multilaterales consideran a las microfinanzas como una manera efectiva para la erradicación de la pobreza, por lo que validan y legitiman a las microfinanzas y a los microcréditos como herramientas aprobadas dentro del modelo capitalista y fácilmente aceptadas por la población debido a su tangibilidad.

3. El autor, José Luís Coraggio tiende ir más allá, esto significa que la acción de erradicar la pobreza debe ser con la participación activa de los Gobiernos Locales, por el profundo conocimiento que tienen de las necesidades de las comunidades. Coraggio no solamente persigue elevar el nivel de ingresos de los pobres, sino que también pretende el bienestar de las familias.
4. Muhamad Yunus ha ejecutado y demostrado a través de la acción del Banco Grammen, que los pobres pagan sin problema siempre que el crédito responda a sus necesidades y su realidad, los indicadores son absolutamente mejores que los que la banca tradicional ha mantenido por mucho tiempo.

Sin embargo las críticas que algunos teóricos sostienen respecto a la preocupación de los gobiernos para proporcionar, caminos, educación, salud, entre los más importantes es coherente, ya que los microcréditos pueden distraer la atención haciendo, que éstos sean la respuesta a sus problemas; es aquí donde la teoría de Coraggio suple un vacío ya que éste que propone trabajar con los gobiernos locales con el fin de que se dote de la infraestructura social necesaria, para que las personas en situación de pobreza accedan a todos los servicios básicos (salud, caminos, educación, energía eléctrica, telefonía, etc.), además de pensar en nuevas formas de comercialización en donde se negocien no solamente a través del dinero, todo esto posibilitará el bienestar de la comunidad, se podrá erradicar la pobreza y sobre todo se trabajará mancomunadamente por la reproducción ampliada de la vida.

## CAPITULO II

### Introducción

El presente capítulo analiza la situación socio económica del país, en donde la pobreza tiene un carácter estructural, una incidencia masiva y presenta una significativa dificultad para reducirse. Las perspectivas para una reducción importante de la pobreza en el futuro próximo requieren de transformaciones profundas, tanto en las políticas sociales como también en las estructuras económicas actuales.

Bajo éste contexto los indicadores de subempleo y desempleo han crecido promoviendo la salida de los y las ecuatorianos/as hacia países que le den la oportunidad de trabajar, de otra parte la implementación de negocios propios ha crecido como una estrategia de sobre vivencia para atender las necesidades básicas.

Dentro de la situación socio económica, las mujeres son como grupo poblacional vulnerable las más afectadas por la exclusión y la discriminación de que son sujetas del mercado laboral. De allí que en la última década se registra un crecimiento significativo de microempresas así como también un desarrollo de las microfinanzas en el Ecuador.

### 2.1 Situación socio económica del Ecuador

La situación socio económica del Ecuador está en función del proceso de globalización mundial, para lo cual se hace necesario partir de la esencia globalizante y totalizadora, esto es considerar también la existencia de los graves problemas globales, como son la pobreza y el hambre, **que no forman parte inherente de éste proceso de globalización** y por lo tanto no son abordados con la seriedad y decisión con los que deberían ser enfrentados.

No existe una real globalización de los esfuerzos para superar la pobreza en el mundo, con acciones concretas, con decisión firme y asignación de recursos en la magnitud y cobertura que se requiere.

Las Naciones Unidas en la Cumbre del Milenio pusieron en evidencia las contradicciones que generan el proceso de globalización y la necesidad de realizar inmensos esfuerzos para promover el desarrollo. Allí se adoptó, como meta del milenio, el compromiso de reducir los niveles de pobreza al 50% para el año 2015.

Sin embargo, en Marzo del 2002, en la Conferencia Internacional sobre el Financiamiento para el Desarrollo, la ayuda financiera que ofertaron los países desarrollados para el logro de esta meta del milenio, ha sido muy limitada poniendo en riesgo las posibilidades reales de lograr el cumplimiento de la meta acordada.

Es decir, que no llega a encenderse el proceso de globalización de la solidaridad que tanto reclaman los países del tercer mundo, buscando un nuevo orden mundial no excluyente basado en la libertad, democracia, justicia y equidad.

*Un problema adicional es que, como parte de este proceso de globalización se está produciendo una reducción desordenada, no orgánica y poco eficiente de los estados del tercer mundo, con pérdida de su potencial para mantener un mínimo de capacidad y jurisdicción para enfrentar los mecanismos de la economía internacional que se vinculan a la economía interna. Esto ha producido condiciones desventajosas para asumir los desafíos requeridos para hacer que los impactos de la globalización sean positivos en los espacios nacionales<sup>24</sup>.*

Bajo ésta realidad el Ecuador enfrenta serios problemas sociales, económicos y políticos, acrecentados desde la década de los 80 manifestándose en una inminente disminución de la calidad de vida, pues la bonanza y el "boom" del petróleo de la década de los 70 se acabaron y no fue aprovechado en forma previsor y eficiente.

Actualmente, la pobreza afecta a la mayor parte de la población, persistiendo marcadas diferencias sociales, sin equidad de acceso a servicios básicos. Los acontecimientos políticos, económicos y sociales que ha vivido el Ecuador en los últimos 10 años, lo han llevado a una severa crisis económica, experimentando el empobrecimiento más acelerado de la historia de América Latina; demostrada por las cifras registradas en donde entre el año 1995 y el año 2000, el número de pobres creció de 3,9 a 9.1 millones (de 34% a 71%); la pobreza extrema dobló su número de 2.1 a 4.5 millones (del 2% a 31%)<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> INAFI-LA, *Pobreza y Globalización en Latinoamérica, Caso Ecuador*, Pág. 42, 2006

<sup>25</sup> Ídem,

Este acelerado deterioro de los índices de bienestar, llevó al país a adoptar al dólar como moneda nacional, en enero del 2000. Esto fue acompañado por una profunda crisis política, donde en un lapso de apenas 10 años (1996-2006) se registran 8 presidentes.

El Producto Interno Bruto per cápita del país para el período 2006 fue igual a 2.970 de dólares. La reducción de los indicadores de la pobreza y la indigencia que representa un buen síntoma, el problema no ha desaparecido, subsisten los niveles de inequidad e injusticia. Según los datos del INEC, la pobreza en dolarización se ha reducido del 52.2% al 38.3% y la indigencia del 20.1 % al 12.8%. Estos datos revelan hechos interesantes y lógicos es así como la indigencia y la pobreza rural se han reducido entre 1995 y el 2006, pero han crecido en la zona urbana, esto representa un traslado del problema a los suburbios de las principales urbes.

En el año 2006 la venta del petróleo le significaron al país 6.934 millones de dólares. El segundo ingreso de la economía ecuatoriana son las remesas de los emigrantes, que durante el año 2006 fue igual a USD 2.916 millones de dólares<sup>26</sup>, éstas cifras no incluyen las remesas enviadas a través de "correos humanos" ni las denominadas "transferencias de bolsillo", el valor de las remesas recibidas representó el 7,1% del PIB.

El desempleo se ha reducido al 10,3% y el subempleo al 45,3%, aunque siguen siendo indicadores altos, preocupantes y que no tienen una fácil solución y peor inmediata, más aun cuando subsisten incertidumbres en las perspectivas políticas.

Según las cifras establecidas por el SIISE a partir de los resultados del Censo de Población y Vivienda elaborado por el INEC (2001), el porcentaje de pobreza<sup>27</sup> por necesidades básicas insatisfechas para el Ecuador era del 61,3%, distribuida en la Sierra el 53,8%; en la Costa 66,3%, en la Amazonía 77,6% y, en la Región Insular el 40,6%.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Banco Central del Ecuador

<sup>27</sup> La pobreza medida a través del método directo o de necesidades básicas insatisfechas (NBI), define al hogar como pobre cuando adolece de una o más carencias graves en el acceso a educación, salud, nutrición, vivienda, servicios urbanos y oportunidades de empleo. Banco Mundial, "La Pobreza en el Ecuador", 2003

<sup>28</sup> SIISE; sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, 2002

Además, el Ecuador es considerado como uno de los países más inequitativos de América y del mundo, donde los ingresos del 5% más rico de la población superan en 60 veces a los ingresos del 5% más pobre.<sup>29</sup>

En el país el 78,7% tienen como jefe de hogar a un hombre y el 21,3% son jefaturas femeninas. Los hogares con jefatura femenina a nivel nacional, reciben 69,6% menos de ingreso que los hogares de jefatura masculina.<sup>30</sup>

Por otro lado, el Ecuador ha tenido serios inconvenientes en el campo político por su alta inestabilidad, es evidente el desprestigio y poca credibilidad de los partidos políticos, evidenciado en los ocho presidentes desde 1996 hasta el 2006.

Por otro lado, en el ámbito político, por ejemplo hoy en día, el Congreso Nacional se halla muy cuestionado debido a la tarea deficiente que ha cumplido en el campo legislativo y de fiscalización. La corrupción denunciada y las confrontaciones entre diputados han llevado al desprestigio de la principal institución democrática del Ecuador.

En conclusión podemos decir, en forma general la necesidad de la construcción de una democracia participativa<sup>31</sup> donde impere la justicia social y donde exista un tipo de gobernabilidad democrática constituye un anhelo para todos los ecuatorianos/as.

## 2.2 El Desarrollo de las Microfinanzas en el Ecuador

En los últimos cinco años las microfinanzas en el Ecuador han presentado un crecimiento explosivo<sup>32</sup>, la cartera bruta de microcrédito se multiplicó en más de 9 veces entre el año 2002 y el año 2005. No solo se ha observado un aumento de fondos de dinero dirigidos a las microfinanzas, sino también un cambio de enfoque ya no centrado en el crédito sino en la provisión de servicios financieros en su amplio espectro.

---

<sup>29</sup>Fausto Jordán, *Propuesta de Estrategia Nacional para Mejorar la Seguridad Alimentaria*, Ecuador, 2004, Pág. 86

<sup>30</sup>SISSE, *País para todos*. NBI. INEC, 2001

<sup>31</sup> Democracia participativa es una extensión del concepto de ciudadano y de un replanteamiento de su papel en la vida Nacional. En una democracia participativa el ciudadano además, puede participar permanentemente en los procesos decisivos no electorales que incidirán significativamente en el rumbo de su vida. Es una democracia continua no periódica. (César Gaviria, Secretario General de la OEA - 2000)

<sup>32</sup> Expertos en micro finanzas señalan que parte de ésta explosión en Plas estadísticas es un fenómeno que se debe a la reclasificación de los créditos luego de la nueva normativa que especificó la definición de micro crédito (Junta Bancaria, Resolución 457 del 2002)



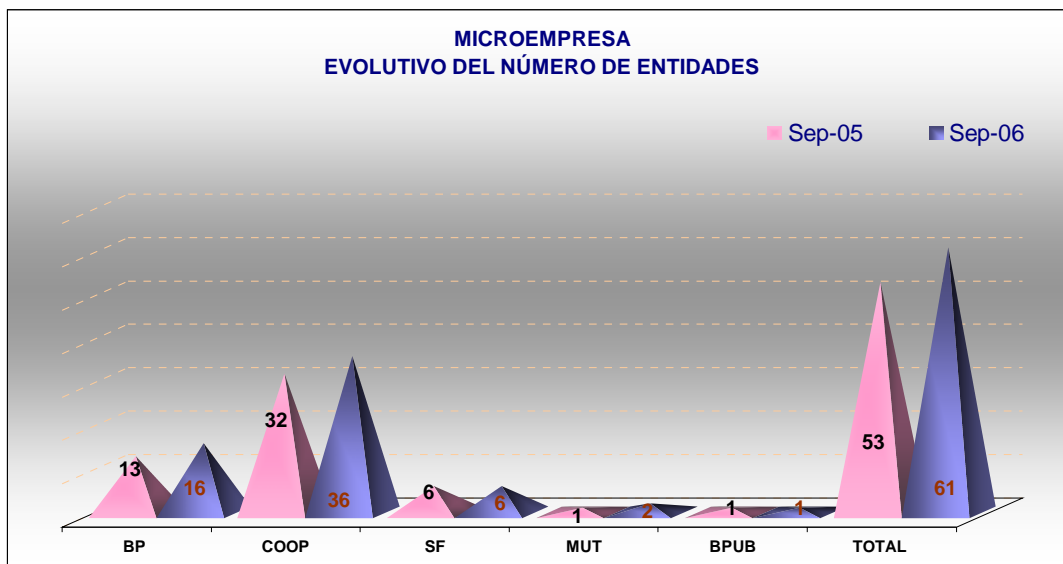
Las instituciones que se han dedicado a prestar servicios de microfinanzas descubrieron un nicho con inmensas potencialidades de desarrollo, una excelente cultura de pago y con la posibilidad de enfrentar altas tasas de interés, ya que la alternativa de endeudarse en el mercado informal resulta aún mucho más onerosa.

Existe en el Ecuador, más de 500 Instituciones Micro Financieras (IMF) las cuales pueden ser clasificadas en dos grupos según estén o no bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS).

En el año 2006 registran un crecimiento del 15% en éste primer grupo de instituciones vigiladas por la SBS, que representan un total de 61 instituciones, distribuidas de la siguiente manera: los Bancos Privados tienen un crecimiento del 23% pasando de 13 a 16 Bancos, las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) crecen de 32 a 36 es decir un 13%, las sociedades financieras se mantienen con un número de 6, las mutualistas crecen en un 100% de 1 a 2, la Banca Pública no registra crecimiento y se mantiene con un Banco. Como lo demuestra el siguiente gráfico

### Gráfico Nº 1

#### Evolución de las entidades reguladas en el campo del microcrédito



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros, año 2006 s/pág.

Durante el año 2005 éstas IMF otorgaron US. \$ 1.180.609.848 de dólares en microcréditos, en los primeros cinco meses del 2006 acumularon US. \$ 515.267.691, en Junio del 2006, estas IMF reunían US. \$ 729 millones en

cartera con 550 mil operaciones de microcrédito y el 55% de los clientes. El segundo grupo incluye a las no reguladas por la SBS, 170 organizaciones no gubernamentales (ONG) y más de 330 COAC. La cartera estimada se ubica alrededor de US. \$295 millones, agrupan al 45% de los clientes con una importante cobertura en áreas rurales.<sup>33</sup>

Los microcréditos están dirigidos a las microempresas que constituyen el gran motor de empleo en la mayoría de los países en el mundo. En América Latina, la microempresa es la principal fuente de trabajo, *“se estima que en la región existen alrededor de 57 millones de microempresas que brindan empleo a por lo menos 110 millones de personas”*

Por lo tanto es importante tener una definición de microempresas: *“Una microempresa es un negocio personal o familiar que emplea hasta 10 personas, el cual es poseído y operado por una persona, una familia o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios, además constituye una importante fuente de ingresos para el hogar. No incluye profesionales, técnicos, científicos, intelectuales, ni peones, ni jornaleros”*.<sup>34</sup>

Además entre las características más importantes tenemos:

- *Escalas económicas y ocupacionales pequeñas*, la definición de la microempresa como una unidad productiva con no más de 10 trabajadores, definición que no considera la heterogeneidad de la fuerza de trabajo empleada, que puede incluir empleados temporales menores, en el mejor de los casos mal pagados y la mano de obra familiar sin sueldo.
- El trabajo asalariado es poco común y la división del trabajo, la contabilidad y la capacidad están limitadamente desarrolladas.

---

<sup>33</sup> Foro Interamericano de la Microempresa, *La Microempresa en el Ecuador*, Septiembre 2006, Pág. 33

<sup>34</sup> Idem, Pág. 23

- *Diversidad y la flexibilidad*; existen diferentes formas y tipo de empresas. Junto con el modelo familiar coexisten diversos modelos empresariales, algunos avanzados, que se refieren a la microempresa formal, y unidades productivas orientadas a grupos específicos.
- El elemento diferenciador está en la presencia de trabajadores asalariados y no tanto en la intensidad del capital y en la especialización del trabajo.
- *Escasa utilización de tecnología*; la maquinaria es bastante anticuada y el número de personas con capacidad de utilizarle es pequeño.
- *Exclusión de los circuitos tradicionales del crédito*; todos los tipos de microempresa recurren, para cubrir sus necesidades de financiamiento a organizaciones o personas, utilizando mecanismos basados en el conocimiento y la confianza recíproca entre prestamista y prestatario.
- *Legalidad difusa*; éstas empresas se caracterizan por el incumplimiento de las normas fiscales, de previsión social y de seguridad del trabajo.

Según las más recientes informaciones basadas en las encuestas a microempresarios que realizó el Proyecto Salto de USAID, muestran la distribución de las microempresas urbanas en el Ecuador, en el año 2004. La mayor parte están ubicadas en la costa con el 66.8% en la Costa principalmente en la ciudad de Guayaquil; el 31.5% en la Sierra concentrada especialmente en Quito y Santo Domingo de los Colorados y, en el Oriente sólo con el 1,7% del total de microempresas<sup>35</sup>, como lo demuestra el siguiente cuadro:

---

<sup>35</sup> Foro Interamericano de la microempresa, *La Microempresa en el Ecuador*, Sep.2006, Pág. 153

**Cuadro Nº 3:****Distribución geográfica de las microempresas urbanas**

Región y Provincia	%	Número
<b>Total Costa</b>	<b>66.8</b>	<b>434.200</b>
El Oro	5.5	37.750
Esmeraldas	2.0	13.000
Guayas	42.8	275.600
Los Ríos	6.7	43.550
Manabí	9.8	63.700
Zonas no delimitadas	0.4	2.600
<b>Total Sierra</b>	<b>31.5</b>	<b>204.750</b>
Azuay	2.7	17.550
Bolívar	0.3	1.950
Cañar	1.1	7.150
Carchi	0.7	4.550
Cotopaxi	1.1	7.150
Chimborazo	1.9	12.350
Imbabura	2.3	14.950
Loja	1.5	9.750
Pichincha	17.6	114.400
Tungurahua	2.3	14.950
<b>Total Oriente</b>	<b>1.7</b>	<b>11.050</b>
Morona Santiago	0.3	1.950
Napo	0.2	1.300
Pastaza	0.4	2.600
Zamora Chinchipe	0.1	650
Sucumbíos	0.5	3.250
Orellana	0.2	1.300
<b>Total</b>	<b>100.00</b>	<b>650.000</b>

Fuente: USAID, Ecuador Moviendo Fronteras en Microfinanzas, Septiembre 2006

Elaboración: Autora

Por otro lado, uno de los actores importantes dentro del campo de las micro finanzas han constituido las redes de instituciones, en el Ecuador en los últimos cinco años se han conformado formalmente una red nacional y al menos cuatro redes regionales, orientadas al fortalecimiento de sus entidades socias.

La Red Financiera Rural (RFR), creada en el año 2000, representa a 44 IMF con una cartera de US.\$ 640 millones, captaciones de ahorro por US.\$ 255 millones y 488 mil clientes de crédito a junio de 2006. *“La RFR reúne un conjunto heterogéneo de IMF, entre sus principales socias se encuentran las mayores IMFs del país, entre ellas el*

*Banco Solidario y Credifé, otras socias de redes internacionales como Finca y Procrédit; y en el otro extremo algunas COAC no reguladas hasta pequeñas ONG locales. La RFR ofrece también servicios de autorregulación, capacitación e información crediticia a través de su red". (BID, 2006).*

La Red Financiera a través del boletín micro financiero da a conocer los principales indicadores de las Cooperativa de Ahorro y Crédito y ONG's, como instituciones no reguladas que trabajan en el campo de las microfinanzas.

De éstos vale la pena anotar las diferenciaciones existentes entre ONG's y COAC's, las primeras son relativamente nuevas, tienen prohibición de hacer intermediación financiera y los nichos de mercado en algunos casos son dispersos, sin embargo muestra algunos indicadores importantes en lo que ha rentabilidad y sostenibilidad se refiere, presentando porcentajes superiores a los de las COAC's. El costo del fondeo es superior en las ONG's que en las COAC's.

Así tenemos que en **alcance** se demuestra que las Ong's tienen el 38,7%, frente a las Cooperativas con el 61,3%; las Ong's no registran la captación de ahorros debido a la prohibición de hacerlo; el saldo promedio de los créditos de las Ong's es de \$ 364 dólares, mientras que las Cooperativas es \$ 1.728 dólares, lo que significa que son 4,7 veces mayor. La **cartera bruta** las Ong's tienen 7,5 veces menos con relación a la cartera bruta de las cooperativas.

En cuanto a los **indicadores de rentabilidad y sostenibilidad** la diferencia no son tan grandes, los indicadores de las Ong's referentes al retorno sobre activos (5,40%) y el de retorno sobre patrimonio (11,48%) son superiores al de las Cooperativas (1,15%) y (5,81%), respectivamente. Por lo tanto las dos instituciones son sostenibles financiera y operacionalmente.

Los **indicadores de eficiencia** son mayores en el caso de las Ong's con el (20,25%), comparado las Cooperativas que el indicador es igual a (5,33%) íntimamente relacionado a los **indicadores de Productividad** el monto de la cartera bruta para el número de personal, en el caso de las Ong's, es igual a \$ 55.452, para las

Cooperativas es de \$ 286.687, esto significa que las Ong's requieren mayor personal, debido a que las metodologías que utilizan exige una atención personalizada del oficial que implica una utilización mayor del tiempo y por ende mayor número de oficiales.

La **gestión de los activos** en el caso de las Ong's es igual al 31,43% frente al 11,01% de las Cooperativas. Y por último el costeo de fondos por el mismo hecho de que las Ong's no tienen la facultad de captar ahorros por lo tanto el costo es alto (8,43%), mientras que las Cooperativas tienen un menor costo (3,16%).

Todos los datos analizados anteriormente se demuestran en el siguiente cuadro:

#### Cuadro N° 4

##### Indicadores consolidados de ONG's y COAC's no reguladas. Sept. 2006

Indicadores	Ong's	Coac's	Consolidado
<b>ALCANCE</b>			
Número de clientes activos de crédito	44.221	69.844	114.065
Número de clientes activos de ahorro	0	177.908	177.908
Número de puntos de servicio	32	75	107
Saldo promedio por prestatario	364	1.728	1.199
Saldo promedio de ahorro por ahorrista	0	411	411
<b>LIQUIDEZ</b>			
Fondos disponibles en relación depósitos hasta 90 días	0.00%	11.87%	11.87%
<b>CARTERA</b>			
Cartera en riesgo mayor 30 días	2.09%	4.48%	4.20%
Tasa en cartera castigada	0.46%	0.35%	0.37%
Cobertura de cartera en riesgo (mayor 30 días)	141.32%	142.12%	142.07%
Cartera bruta total	16.080.939	120.695.357	136.776.296
<b>RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD</b>			
Sostenibilidad operacional	125.59%	112.42%	115.55%
Sostenibilidad financiera	89.88%	75.67%	78.89%
Retorno sobre activos	5.40%	1.15%	1.67%
Retorno sobre patrimonio	11.48%	5.81%	7.22%
<b>EFICIENCIA</b>			
Tasa de eficiencia operativa	20.25%	5.33%	7.12%
Gastos operacionales como % del total de activos	16.38%	5.43%	6.82%
Gastos de personal como % del total de activos	9.50%	2.39%	3.26%
<b>PRODUCTIVIDAD</b>			
Cartera bruta por personal	55.452	286.687	192.372
Cientes de crédito por personal	152	166	160
Cartera bruta por oficial de crédito	123.700	727.080	462.082

Cientes crédito por oficial de crédito	340	421	385
Oficiales de crédito como % del personal total	44.83%	39.43%	41.63%
Ahorros a la vista por personal total	0	173.503	102.735
Ahorristas por personal total	0	423	250
<b>GESTION DE ACTIVOS / PASIVOS</b>			
Rendimiento sobre la cartera	31.43%	11.01%	13.46%
Costo de fondeo	8.43%	3.16%	3.49%
Apalancamientos (pasivos/patrimonio)	1	5	4
Relación activos productivos con pasivos con costo	2	1	1
<b>INFORMACION GENERAL</b>			
Activos	19.614.466	146.458.104	166.072.570
Cartera	16.080.939	120.695.357	136.776.296
Pasivos	10.591.465	121.104.541	131.696.006
Patrimonio	9.023.001	25.353.563	34.376.565

Fuente: Boletín Microfinanciero, RFR, septiembre 2006-12-18, pág.  
Elaboración: Autora

## 2.2.1 Categorización de las Microempresas.

El sector informal está compuesto por una gama de microempresas que trabajan dentro de las diversas actividades económicas como producción comercio y servicios, además tienen aspectos diferenciales como su tamaño, rentabilidad, generación de empleo, tecnología utilizada, rotación de su capital entre las más importantes, factores que ha permitido ubicarles en una clasificación microempresarial contemplando características comunes, ésta clasificación permite conocer el tipo de microempresa, facilita su cuantificación y una problemática igual en cada una de las clasificaciones.

Así encontramos que las microempresas de subsistencias son actividades que tienen utilidades del 30%, el nivel de ventas no es significativo, cuentan con un mínimo de activos fijos, son de carácter unipersonal, la rotación del capital de trabajo es diario, semanal y hasta quincenal, aspecto que limita el acceso a créditos y además los recursos de la actividad cubren las necesidades del negocio y del hogar, convirtiéndoles en vulnerables a cualquier problema interno o externo.<sup>36</sup>

<sup>36</sup> Franklin Lozada, Categorización de las microempresas, Programa Camif, 2003

Las microempresas de acumulación simple presentan un mayor crecimiento con relación a las anteriores, su capital de trabajo rota quincenal y mensualmente, genera empleo de 3 hasta 10 empleados cuentan con inventarios, su rentabilidad es del 35%, disponen de algunos activos y se financian con algunos créditos de proveedores, son sujetos de créditos de fundaciones y de programas microcrediticios formales de la banca y cooperativas.

Por último las microempresas de acumulación ampliada, son actividades más grandes frente a las dos anteriores, esto significa que tienen más de 10 empleados, sus ventas son al por mayor, el capital de trabajo es mensual y bimensual, la rentabilidad esta en el margen del 40%, y son sujeto de créditos de proveedores, del crédito formal y del microempresarial. Así lo demuestra el siguiente cuadro:

### Cuadro Nº 5

#### Categorización de las microempresas

Microempresas de Subsistencias	Microempresas de (acumulación simple)	Microempresas de (acumulación ampliada)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendedores ambulantes y/o con puestos fijos en plazas y mercados.</li> <li>• No tienen empleados, algunos tienen uno.</li> <li>• Sus productos se venden directamente al consumidor final.</li> <li>• Bajo capital de trabajo</li> <li>• Poco activo fijo, prevalecen utensilios y herramientas manuales.</li> <li>• Rotación diaria, semanal o quincenal de su capital de trabajo.</li> <li>• Margen de utilidad oscila alrededor del 30% de la venta.</li> <li>• Se financian con prestamistas particulares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lugar fijo de trabajo (tiendas, talleres, carpinterías, modistas, etc.)</li> <li>• La mayoría tienen 3 o más empleados, pudiendo llegar hasta 10.</li> <li>• Sus productos se venden directamente al consumidor final y a minoristas.</li> <li>• Capital de trabajo mayor: inventarios de materias primas, productos en proceso.</li> <li>• Disponen de alguna maquinaria y equipo.</li> <li>• Rotación quincenal o mensual de su capital de trabajo.</li> <li>• Margen de utilidad oscila alrededor del 35% de la venta.</li> <li>• Se financian con anticipos de sus compradores, fundaciones y con cierto acceso a financiamiento formal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Talleres de confección, panaderías, fabricación de calzado, almacenes de comercio.</li> <li>• Tienen más de 10 empleados.</li> <li>• Contempla la venta de sus productos a mayoristas y minoristas, usualmente con 30 y 60 días de crédito.</li> <li>• Capital de trabajo mayor, incluye inventarios de materias primas, productos en procesos, productos terminados y además cuentas por cobrar.</li> <li>• Activos fijos de mayor capacidad y en algunos casos vehículo.</li> <li>• Rotación mensual o bimensual por sus cuentas por cobrar, del capital de trabajo.</li> <li>• Margen de utilidad oscila alrededor del 40% de la venta.</li> <li>• Se financia de proveedores y eventualmente con instituciones financieras formales.</li> </ul>

Fuente: Lozada Franklin, Programa Camif, 2003.



### 2.3 Marco Normativo

En 1985 la resolución de la Junta Monetaria reconocía a las COAC como entes de intermediación financiera facultaba a la SBS a ejercer el control y vigilancia de las mismas. Para lo cual se creó la Dirección General de Cooperativas dentro de la SBS, con el objetivo de censar el número de COAC y definir aquellas que debían ser reguladas. La incorporación de las COAC a la SBS se está haciendo de manera paulatina en conformidad con la normatividad establecida para el efecto.

En el mismo sentido en Junio de 2002, la Junta Monetaria emitió un conjunto de normas específicas para microfinanzas. La Resolución 457 del 2002, impuso una definición específica para el microcrédito, una metodología particular, una tecnología crediticia y un tratamiento especializado para las microfinanzas.

Queda pendiente la situación de las ONG cuya legalización se obtiene en el Ministerio de Bienestar Social para su funcionamiento, pero no cuentan con un marco regulatorio, ni de supervisión. Las microfinanzas no reguladas representan alrededor del 25% del volumen del microcrédito en el Ecuador, y específicamente las ONG manejan un 10% del volumen total<sup>37</sup>.

De otra parte los Burós de Información Crediticia (BIC), se impulsó buscando otorgar transparencia al mercado. Los BIC iniciaron sus funciones y se fueron acogiendo a las resoluciones de la Junta Bancaria, las cuales se fueron complementando en algunos casos, derogando las anteriores, agregando información, evaluando riesgos entre otras.

Finalmente, en el 2005 se dicta la Ley de Buró de Información Crediticia N° 13<sup>38</sup>, que define al BIC como sociedades anónimas cuyo objeto social exclusivo es la prestación de servicios de referencias crediticias del titular de la información crediticia.

Aparte de lo señalado anteriormente en las disposiciones emitidas para la regulación de las COAC, existe un marco legal que rige al Cooperativismo en el Ecuador, se ampara en las disposiciones constitucionales que le reconocen como un sector integrante del sistema económico distinto del público y al privado.

---

<sup>37</sup> Foro Interamericano de la Microempresa, *La Microempresa en el Ecuador, sep. 2006* Pág. 106

<sup>38</sup> R. O. 127 de 18 Oct. de 2005 *Ley de Buró de Información Crediticia N° 13*

En la carta magna que estuvo vigente desde 1979 hasta mediados de 1998 al referirse a los cuatro sectores de la economía, se reconocía como básico (Art. 61, numeral 3) al "Sector comunitario de autogestión integrado por empresas cooperativas, comunales y similares, cuya propiedad y gestión pertenezcan a la comunidad de personas que trabajen permanentemente en ellas".<sup>39</sup>

Sin embargo, existen grandes problemas en cuanto a la aplicación del marco jurídico cooperativo, pues éste ha respondido a los intereses del Estado, que inicialmente fue promotor y paternalista, sucesivamente indiferente y, en algunos casos limitante. Por tal razón, el manejo de leyes y disposiciones se ha tratado de manera coyuntural con normas que se sobrepone a la ley provocando fracturas y discriminaciones en su interior y frenando sus reales potencialidades.

En síntesis, la normativa vigente, por la existencia de artículos desactualizados y vacíos jurídicos, no es funcional a las necesidades actuales del sector cooperativo nacional.

**Las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC)** instituciones administradas por los Consejos de Administración y Vigilancia, organismos elegidos democráticamente por sus socios para el manejo de los recursos y operaciones cooperativas.

Existen políticas propias de cada cooperativa, pero todas tienen como norma el solicitar encaje como requisito previo al crédito, las primeras operaciones requieren que el encaje este de 1 a 3 meses antes de la solicitud y aprobación del crédito, dos garantes personales y demás requisitos de forma.

Uno de los grandes problemas que el cooperativismo tiene, ha sido la falta de una permanente formación y capacitación doctrinaria y empresarial, sumada a la escasa concienciación cooperativista de directivos, administradores y asociados, así como la fragilidad de los organismos de integración cooperativa ha constituido uno de los limitantes para lograr una efectiva cohesión del movimiento cooperativo, por un lado y, por otro el casi ningún

---

<sup>39</sup> Giuseppina Da Ros, *El Cooperativismo en el Ecuador: Antecedentes Históricas, Situación Actual y Perspectivas*, 2004, Publicado por IDEADE pág. 10

apoyo de los gobiernos para que el cooperativismo represente una verdadera opción que se encuentra dentro de la constitución dentro de lo que es el tercer sector de la economía.

**Organizaciones No Gubernamentales (ONG)**, son instituciones financieras no reguladas por SBS, trabajan en el campo de las microfinanzas, con nichos de mercado diferentes a los que atienden los bancos y las cooperativas.

Las ONGs microfinancieras, deben obtener su legalidad en las entidades públicas, en cumplimiento con los requisitos como: estatutos, documentos legales de los integrantes, actas de asambleas, etc. entre los principales.

En el Ecuador con resolución 457 de SUPERBAN<sup>40</sup>, define el concepto de cartera micro-crediticia en donde se determina que el monto máximo de un microcrédito, es de US. \$ 20.000.

Las ONG's son instituciones que según las leyes financieras solamente están aptas para desarrollar programas de microcrédito y no de intermediación financiera, haciendo de éste un limitante en su crecimiento. De otra parte, estas instituciones están libres de los requerimientos de reserva de las instituciones reguladas y generalmente su cartera bruta representa su mayor activo.

Estas instituciones tienen su mercado en sectores que han sido olvidados por bancos y cooperativas, normalmente ubicados en áreas geográficas marginales y dispersas, las microempresarias no tienen datos claros de la administración de su negocio, lo que ha exigido el desarrollo de metodologías con atención personalizada.

Las garantías que usan son de carácter personal y básicamente se entrega el crédito en función de la confianza que existe de la institución de microfinanzas hacia la potencial beneficiaria.

Algunas ONG's entregan servicios no financieros como la capacitación y la asesoría en sitio, además de valores agregados como los micro seguros, programas de salud y créditos especiales de muy bajo monto para situaciones emergentes.

---

<sup>40</sup> Todo crédito concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la institución prestamista.

A manera de conclusión y para evidenciar la forma de penetración en el mercado se ha elaborado un cuadro de las principales características de las instituciones que componen el sistema financiero ecuatoriano.

**Cuadro Nº: 6**

**Resumen de las características de las instituciones financieras reguladas y no reguladas**

INSTITUCION FINANCIERA	TIPO DE PRODUCTOS	MONTOS Y PLAZOS	NICHOS DE MERCADO	RIESGOS
<b>Bancos</b> Institución regulada.	Créditos hipotecarios, prendarios, comerciales, de consumo. Intermediación financiera, leasing, Swap, etc.	Los montos son altos con plazos largos.  La forma de pago es mensual, bimensual, trimestral, semestral, anual o al vencimiento.	Personas naturales o jurídicas grandes y medianas.  Cuentan con garantías reales y presencia de activos importantes.	Los riesgos son los normales, el crédito es aprobado en función de documentos legales y de propiedades.
<b>Cooperativas</b> Reguladas y no reguladas.	Créditos: hipotecarios, prendarios, comerciales, de consumo y microempresariales. Intermediación financiera.	Los montos son medianos, con plazos hasta un máximo de tres años con pagos mensuales.  Existe encaje como requisito para obtener un crédito.	Personas naturales con capital mediano y pequeño.  Las garantías son personales, prendarias e hipotecarias.	Los riesgos son potenciales, y de riesgo especialmente cuando se tratan de los créditos microempresariales
<b>DNG's</b> Instituciones no reguladas.	Micro créditos individuales, solidarios y bancos comunales.  Tienen servicios no financieros como: asesoría y capacitación, valores agregados como: servicio de salud y seguros.  No están autorizadas hacer intermediación financiera.	Los montos van desde los 200 hasta los 2.000 dólares.  La forma de pago es semanal, quincenal o mensual.  El plazo máximo es de un año.	Dirigidos a personas naturales dueñas de actividades microempresariales.  Las garantías son personales y solidarias.	Alto riesgo por ser de carácter volátil

Fuente: Foro Interamericano de la Microempresa, *La Microempresa en el Ecuador*, Sep. 2006

Elaboración: Autora

## 2.4 El Enfoque de Género en las micro finanzas<sup>41</sup>

La presencia de la mujer en el sector informal puede ser explicado a través de los factores culturales e históricos, los roles que han desempeñado los hombres y las mujeres han estado supeditado a situaciones preasignadas dentro de la familia y la sociedad, los primeros han desarrollado su actividad fuera de la casa como proveedores de los bienes monetarios y las segundas de manera preferencial el trabajo asignado tiene que ver con el manejo del hogar.

Esta preasignación de roles se ha mantenido los ingresos cubrían las necesidades familiares, cuando se presentan las crisis económicas en la familia, (ingresos bajos del marido, abandono del jefe de hogar, viudez, divorcio, etc.) la mujer crea sus propias estrategias de sobre vivencia y decide generar recursos monetarios adicionales, es así como se inserta poco a poco en el mercado laboral a través del desarrollo de actividades microempresariales.

Dentro de los valores culturales existen mandatos donde el proveedor de los ingresos familiares sea el hombre, dado a que la condición de la mujer como reproductora de la fuerza de trabajo limita su labor fuera de la casa, ya que es responsable del cuidado de los hijos y del hogar, es por eso que a pesar de que la mujer haya mantenido el hogar, ella califica a su actividad como complementaria.

Por lo tanto, el trabajo de las mujeres parte desde una situación de desventaja, así pues, la tasa de participación global de la fuerza laboral en el Ecuador ha mantenido tendencias crecientes en especial en los últimos años, de acuerdo a las encuestas de empleo del INEC, se ha elevado del 38% en 1990 al 53% en el 2001<sup>42</sup>.

De otra parte el crecimiento de la participación en la fuerza laboral a nivel urbano de la mujer, a partir de 1997 (43,3%) se registra incrementos sostenidos, el mayor de ellos se ubica en el año 2001 con el 53%; en el caso

---

<sup>41</sup> El concepto de género se refiere a las relaciones objetivas o subjetivas entre hombres y mujeres. El género no está determinado biológicamente, como consecuencia de los atributos sexuales de mujeres y hombres, sino que se modela culturalmente. Es un principio organizador central de las sociedades y que generalmente preside los procesos de producción, reproducción y consumo. FAO, La clave para el desarrollo y la seguridad alimentaria, 2001.

<sup>42</sup> Conamu, Flacso, UNFPA, UNIFEM, *Entre las crisis y las oportunidades*, Quito-Ecuador, 2005, Pág. 266

del hombre la participación en la fuerza laboral desde 1997 a 2002, se encuentra sobre el 70%, en donde en el año 2001 se registra la mayor participación con el 74,50%.

La tasa de empleo en el período 1997 y 2002, éstas inician a nivel general con el 90,80% y terminan con el mismo indicador 90,80%, dentro de éste período se registró una tasa mínima del 85% en 1999; a nivel de género en 1997 existe una diferencia del 5,70% entre la tasa femenina y masculina y para el 2002 ésta diferencia se incrementó al 7,70%, es decir que la tasa de empleo femenina fue menor con relación a la masculina.

En lo referente a las tasas de desempleo éstas registran en el período de 1997 al 2002, una tasa igual al 9,20%, en 1997 y en el año 2002, para diciembre del 2006 la tasa de desempleo es del 9,03%, la tasa más alta fue en el año 1999 con el 14,40%; a nivel de género, existen diferencias la tasa de desempleo en 1997 fue del 12,40% frente al 6,60% de los hombres, en el año 2002 la tasa de desempleo para los hombres bajo al 5,20% y para las mujeres se incrementó al 12,90%.

En cuanto a la renta del trabajo por hora la diferencia de cinco centavos entre el valor del trabajo masculino y el femenino, en el año 2002 se incrementó a 31 centavos en éste concepto.

## Cuadro Nº 7

### Participación en la fuerza laboral por sexo, en porcentajes.

AÑOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Participación en la fuerza laboral</b>	<b>56.80</b>	<b>58.50</b>	<b>60.20</b>	<b>57.50</b>	<b>63.60</b>	<b>58.50</b>
Hombres	71.10	71.80	73.20	70.40	74.50	70.30
Mujeres	43.30	46.20	48.00	45.20	53.00	46.90
<b>Tasa de empleo</b>	<b>90.80</b>	<b>88.50</b>	<b>85.60</b>	<b>91.00</b>	<b>89.10</b>	<b>90.80</b>
Hombres	93.30	92.10	89.70	94.00	93.20	94.70
Mujeres	87.60	84.40	80.70	87.20	84.10	87.00
<b>Tasa de desempleo</b>	<b>9.20</b>	<b>11.50</b>	<b>14.40</b>	<b>9.00</b>	<b>10.90</b>	<b>9.20</b>
Hombres	6.60	7.80	10.20	5.90	6.70	5.20
Mujeres	12.40	15.50	19.20	12.70	15.80	12.90
<b>Renta del trabajo, por hora</b>	<b>1.06</b>	<b>0.72</b>	<b>0.48</b>	<b>0.55</b>	<b>0.70</b>	<b>0.83</b>
Hombres	1.08	0.74	0.52	0.59	0.77	0.95
Mujeres	1.03	0.68	0.44	0.48	0.60	0.64

Fuente: Banco Mundial, Pobreza en el Ecuador, Mayo 2005

Elaboración: Autora

Una característica importante de diferenciación entre trabajadoras y trabajadores son las categorías laborales. Los hombres lo hacen en su mayoría en calidad de empleados privados o cuentapropistas. Las mujeres también aparecen como trabajadoras de estos dos sectores. En la categoría de "patrono o socio activo", las mujeres participan en 7% frente al 10% para el caso de los hombres de acuerdo al Censo del 2001. Cabe señalar que esta estructura ha cambiado, en 1990 las diferenciaciones eran más marcadas. Es necesario notar que la categoría de "trabajo sin pago" en el censo de 2001 para mujeres con el 5.2% y para hombres con el 5.3% no existe diferencia.

### Cuadro N° 8

#### Categoría ocupacional por sexo

Categorías Ocupacionales	Censo de 1990				Censo de 2001			
	Hombres	%	Mujeres	%	Hombres	%	Mujeres	%
Patrono o socio activo	178.003	7,00	47.684	4,64	303.666	<b>9,63</b>	108.731	<b>7,91</b>
Cuenta propia	1.047.504	41,34	361.837	<b>35,17</b>	1.126.421	<b>35,74</b>	440.646	<b>32,05</b>
Asalariados Municipales y Consejos Provinciales	47.371	1,87	12.713	1,24	54.838	1,74	19.136	1,39
Asalariados del Gobierno	211.613	8,35	116.311	<b>11,31</b>	183.404	5,81	129.168	<b>9,39</b>
Asalariado privado	740.431	29,22	330.960	<b>32,17</b>	1.045.381	<b>33,15</b>	480.520	<b>34,94</b>
Trab. Fam. Sin remuner.	129.772	5,13	72.228	<b>7,02</b>	168.518	<b>5,34</b>	71.792	<b>5,23</b>
No declarado	179.847	7,09	87.072	8,45	269.854	8,59	125.068	9,09
Total	2.534.541	100	1.028.805	100	3.152.082	100	1.375.061	100

Fuente: INEC, Censos de Población y Vivienda, 1990 y 2001

Elaboración: Autora

La división del trabajo es una manifestación de las relaciones de género, no basadas en supuestas desventajas "naturales" de las mujeres, sino en construcciones de conceptos normativos que llevan a la práctica la diferenciación: fuerza, complejidad, dificultad frente a la debilidad, simplicidad y facilidad.

La discriminación es otra forma con la que las mujeres se enfrentan y se refiere a personas con igual capacidad que reciben diferentes salarios o beneficios. Esto se basa en la concepción con que se maneja,

considerando a las mujeres como menos capaces, comprometidas porque su contingente laboral puede no ser permanente.<sup>43</sup>

Según el Proyecto Salto: los hombres percibieron mayores problemas con los mercados y competencia que las mujeres; ellas percibieron más problemas financieros que los hombres. Los microempresarios de la Costa no tienen problemas con los mercados y la competencia, no así los microempresarios de la sierra y el oriente, mientras que los problemas financieros que si les afecta.

Los microempresarios del sector servicios percibieron problemas mayores con los mercados y la competencia que aquellos que están en la producción o el comercio. Algo sorprendente es que el sector comercio considera que los mercados y la competencia no es el principal problema, ellos perciben que su problema mayor radica en las finanzas. Lo anteriormente señalado, se puede apreciar en el siguiente cuadro:

#### Cuadro Nº 9

##### Problema más importante enfrentado por género, región y sector económico.

Problema Importante	Género		Región			Sector Económico			Total
	Hombres	Mujeres	Costa	Sierra	Oriente	Serv.	Prucc.	Comer.	
<b>Ninguno</b>	<b>21,8%</b>	<b>23,4%</b>	<b>26,7%</b>	<b>14,1%</b>	<b>16%</b>	<b>24,3%</b>	<b>20,0%</b>	<b>22,6%</b>	<b>22,5%</b>
<b>Mercad. y competen.</b>	<b>39,8</b>	<b>35,4</b>	<b>30,7</b>	<b>52,4</b>	<b>44,5</b>	<b>40,8</b>	<b>39,2</b>	<b>35,9</b>	<b>37,8</b>
<b>Financieros</b>	<b>18,3</b>	<b>23,2</b>	<b>24,0</b>	<b>13,8</b>	<b>11,8</b>	<b>12,7</b>	<b>18,9</b>	<b>24,8</b>	<b>20,6</b>
Ubicación y servicios	4,0	5,0	4,3	4,9	4,3	6,4	4,6	3,5	4,5
Insumos y suministros	3,0	2,8	2,4	3,9	4,8	1,8	3,6	3,2	2,9
Maquinaria y herrami	2,3	1,3	2,0	1,6	1,6	3,0	4,3	0,5	1,9
Autorid y regulaciones	2,5	1,1	2,1	1,4	1,4	2,4	1,0	1,9	1,9
Transporte	1,3	0,5	1,0	0,8	0,6	1,4	0,7	0,8	0,9
Infraestructura urbana	0,5	0,4	0,5	0,3	1,7	0,5	0,6	0,3	0,4
Técnicos y dirección	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,3	0,3	0,1	0,2
Personal	0,2	0,3	0,1	9,5	0,5	0,3	0,7	0,1	0,2
Otros	6,1	6,3	6,1	6,0	12,4	6,0	6,2	6,3	6,2
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Proyecto Salto, Capítulo Ecuador, página 68, 2004

Elaboración: Autora

<sup>43</sup>CONAMU, FLACSO, UNFPA, UNIFEM *Mujeres ecuatorianas: Entre las crisis y las oportunidades 1990-2004*, pág. 275



Como conclusión se observa que si bien el trabajo de la mujer era de carácter complementario, el mercado ha ido incorporando ésta mano de obra con carácter permanente desde fines de los años noventa.

Por otro lado, el subempleo tiene en general una tendencia creciente aunque sin mayores diferencias entre hombres y mujeres durante los años noventa, pero el subempleo femenino toma otro camino luego de la crisis de 1999 y se eleva por encima del masculino en los primeros años de 2000.

En lo que se refiere a las condiciones de trabajo en la última década y media, manifiestan un cambio ligero en la composición de las categorías de ocupación. Hay más intervención de las mujeres patronas y socias, aunque sigue siendo baja respecto al total de la PEA. Por otro lado, los hombres asalariados del sector privado sigue siendo el doble de las mujeres durante toda la década de los noventa.

Por lo tanto las crisis económicas conllevan a que tanto hombre como mujer incursionen de manera mayoritaria en actividades microempresariales conscientes de que en el mercado formal existe muchas limitaciones especialmente en el caso de la mujer por un lado y, por otro la presencia del hombre en actividades informales se debe a motivos de independencia y de tener mayor ingreso, más no en el caso de la mujer que las implicaciones son diferentes como se ha explicado anteriormente.



Es un cantón que sufre cambios significativos a partir de la etapa petrolera del país, fenómeno que hizo que el proceso de urbanización se acelere, adquiriendo una importancia significativa como en las ciudades con actividades urbanas.

A partir de 1975, una vez concluidos los procesos colonizadores, de manera paulatina la economía se vio obligada a satisfacer la demanda del mercado interno y las exigencias y variaciones del mercado de exportación, gracias a las aptitudes naturales de los suelos que posibilita una diversidad de cultivos.

De otra parte, la situación estratégica del cantón, que por la gran red vial donde confluyen las provincias de la costa y la sierra ha significado una ventaja respecto a otros sectores con similares características.

Sin embargo, la concentración de la tierra en grandes propiedades, el fenómeno migratorio campo-ciudad al interior de la región, la introducción de cultivos de gran inversión y la falta de crédito estatal para pequeños y medianos productores, han limitado las posibilidades de dinamizar la economía rural de la región. Además se han ido reduciendo los niveles de empleo y la calidad de vida de más de un centenar de productores agrícolas, produciendo el traslado de poblaciones rurales a las ciudades, incrementando el crecimiento poblacional de manera significativa.

Entre 1974 y 1990 la población urbana se incrementó cuatro veces al pasar de 30.000 a más de 114.000 habitantes, manteniendo una tasa promedio anual del 10%<sup>45</sup>, constituyéndose en una de las ciudades intermedias de mayor crecimiento a nivel nacional.

El peso migratorio acumulado 1950 - 1982 es del 83,48% es decir 8 de cada 10 habitantes son inmigrantes, de éstos el 70% corresponden a la sierra y el 10% a la costa.<sup>46</sup>

La población económicamente activa (PEA) de la provincia de Pichincha, sin contar con Santo Domingo es igual a 995.452 personas. Este cantón, la incrementa a 1.001.423 personas, que significa un 10,2% de la PEA provincial.

---

<sup>45</sup> [www.ciudadcolorada.com](http://www.ciudadcolorada.com); *Santo Domingo de los Colorados. La ciudad por dentro y por fuera.*

<sup>46</sup> Ídem s/p

La distribución de la PEA del Cantón de Santo Domingo registra un 74,8% para los hombres y del 25,2% en el caso de las mujeres.

La categoría Cuenta Propia, que distingue las actividades que hombres y mujeres desarrollan bajo su responsabilidad, de la provincia es igual a 243.457. En el caso del cantón asciende a 34.870 que significa el 14,3%, de éste el 75,8% corresponden a los hombres y el 24,2% a las mujeres.

### Cuadro Nº. 10

#### PEA y Cuenta Propia de Pichincha y Santo Domingo de los Colorados

PEA Y Cuenta Propia	Pichincha		Santo Domingo de los Colorados	
	Número	%	Número	%
<b>PEA</b>				
Hombres	625.176	62,8%	75.960	74,8%
Mujeres	370.276	37,2%	25.463	25,2%
Total	995.452	100,0%	101.423	100,0%
<b>Cuenta Propia</b>				
Hombres	158.316	65,0%	26.450	75,8%
Mujeres	85.141	35,0%	8.420	24,2%
Total	243.457	100,0%	34.870	100,0%

Fuente: VI Censo de Población y Vivienda 2001

Elaboración: Autora

Por otro lado, Santo Domingo es un cantón de tierras con potencialidad agrícola, el 28% está dedicado a actividades productivas, pero la característica existente es de una alta concentración de tierras y capitales en pocas manos de empresarios agrícolas haciendo que, la mayoría de campesinos se conviertan en jornaleros viviendo en absoluta pobreza.

Los principales indicadores que registra Santo Domingo son los siguientes, en términos de abastecimiento de agua, el 48,1% se sirven de la red pública; el 36,9% de pozos, el 10,4% de río o vertiente y el 4,5% a través del carro repartidor.

La eliminación de aguas servidas se la realiza, a través de la red de alcantarillado un 56,2%, el 13,6% tiene pozo ciego, el 15,8% usa el pozo séptico y, por otras formas el 14,3%. Esto significa que el alcantarillado cubre algo

más del 50%. El servicio eléctrico abastece al 90,9% del cantón, es decir que existe un cubrimiento significativo de éste servicio. En cuanto al servicio telefónico, apenas el 23,9% dispone de éste servicio, el restante 76,1% no dispone.<sup>47</sup>

De otra parte, los ingresos que en calidad de impuestos genera el Cantón, son depositados en la cuenta matriz del Estado, sin que exista una reinversión en la localidad ni se perciba rédito alguno en función de la participación que dichos aportes fiscales contribuyeren al presupuesto nacional, provocando una desigualdad entre recursos generados y recursos invertidos.<sup>48</sup>

La falta de oportunidades de empleo ha significado que, las personas del cantón hayan emigrado a otros países, generando múltiples problemas familiares y sociales, a pesar de que las remesas han dinamizado la economía en general sobre todo en el campo de la construcción.

*Santo Domingo es 'un pueblo con problemas de ciudad'. Es una urbe que carece de servicios básicos, concretamente de agua potable y una baja cobertura de calles asfaltadas*<sup>49</sup>.

*A Santo Domingo se le reconoce como una ciudad comercial, sin embargo los comerciantes no saben hacer comercio, se tiene información que las personas pueden hacer mucho dinero, el mismo que es invertido en otros lugares. La política está desprestigiada, los partidos son débiles, anacrónicos y no se ocupan del debate ni del análisis de los problemas, en ese efecto, las soluciones no pueden plasmarse. No han existido gobiernos a la altura de Santo Domingo, la escasez de planteamientos para desahogar algún problema sustantivo han sido notorios, en tal defecto, resulta imposible implementar procesos de desarrollo coherentes, la ciudad crece y se desborda y su administración va a la zaga, sin propuestas para mitigar fenómenos como el desempleo y la migración*<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> INEC, VI Censo de Población y V de Vivienda, 2001

<sup>48</sup> Victor Hugo Torres, Revista Prisma, Artículo en que Cantón Vivimos, 2005, Pág. 6

<sup>49</sup> Marlon Herrera, (Asociación de Economistas Sto. Domingo) Diagnóstico de Santo Domingo, Revista Prisma, 2005 Pág.8

<sup>50</sup> Victor Hugo Torres (Asociación de Economistas Sto. Domingo) Diagnóstico de Santo Domingo, Revista Prisma, 2005 Pág.6

Bajo éste contexto la participación de la mujer, como parte integrante de la población económicamente activa del cantón, tiene algunas desventajas para su inserción en el mercado laboral: en el nivel de instrucción por ejemplo, se puede visualizar las diferencias existentes entre géneros. Así, en el nivel primario existe un mayor porcentaje de los hombres ,81.3%, frente al de las mujeres que registra el 18.7%. En el nivel de educación básica los hombres tienen el 74.9% frente a las mujeres con el 25.1%. En el nivel secundario los hombres 69.7% y las mujeres el 30.3% y, en el nivel superior, los hombres registran el 59.3% y las mujeres el 40.7%.

Como se demuestra en el campo educativo las mujeres tienen menores porcentajes que los hombres representando un limitante cuando se considera que la educación significa accesos a oportunidades del mercado.

### Cuadro N° II

#### PEA, por nivel de instrucción según sexo

PEA	Primaria	%	Educación Básica	%	Secundaria	%	Superior	%
Total	42.502	100%	4.633	100%	23.929	100%	9.353	100%
Hombres	34.553	81.3%	3.469	74.9%	16.688	69.7%	5.549	59.3%
Mujeres	7.949	18.7%	1.164	25.1%	7.241	30.3%	3.804	40.7%

Fuente: VI Censo de Población y Vivienda 2001

Elaboración: Autora

### 3.2. El Sector Microempresarial del Cantón Santo Domingo de los Colorados.

Es importante anotar que Santo Domingo es un cantón de la provincia de Pichincha que pertenece a la región sierra, sin embargo su población tiene especificidades costeñas en cuanto a su cultura y forma de vida, su situación geográfica estratégica ha promovido el desarrollado de un gran número de actividades microempresariales, en donde se han registrado que las actividades de comercio, tienen un porcentaje superior al 50% como consecuencia del alto

intercambio de productos agrícolas y de la demanda de bienes y servicios que es elevada debido a la presencia de una población flotante importante.

La diferenciación entre las categorías ocupacionales de hombres y mujeres se expresan así, los hombres en su mayoría se encuentran en calidad de patrono o socio activo con el 10,4% frente a las mujeres cuya cifra es del 8,53%. En la categoría de cuenta propia existe diferencia mínima, para los hombres con el 34,82%, las mujeres tienen el 33,06%. En el caso de la categoría empleado, las mujeres aparecen con un mayor porcentaje 41,55% y los hombres con el 38,70%.

Es importante señalar que en la categoría del trabajo familiar sin pago, el censo realizado en el 2001, registra el 4,23% para las mujeres, cifra menor con relación al registrado para los hombres que fue del 5,0%

## Cuadro Nº 12

### PEA por categorías de ocupación y sexo

Categorías	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Patrono o socio activo	7.900	10,40	2.174	8,53	10.074	9,94
<b>Cuenta propia</b>	<b>26.450</b>	<b>34,82</b>	<b>8.420</b>	<b>33,06</b>	<b>34.870</b>	<b>34,38</b>
Empleado	29.403	38,70	10.580	41,55	39.983	39,42
Trab. Fam. Sin Remun.	3.796	5,00	1.076	4,23	4.872	4,80
No declarado	7.958	10,48	3.038	11,94	10.996	10,84
Trabajador nuevo	453	0,60	175	0,69	628	0,62
<b>Total</b>	<b>75.960</b>	<b>100</b>	<b>25.463</b>	<b>100</b>	<b>101.423</b>	<b>100</b>

Fuente: INEC, Censo de Población y Vivienda 2001

Elaboración: autora

### 3.2.1 Instituciones que ofertan micro crédito en el Cantón de Santo Domingo de los Colorados

Santo Domingo es una ciudad con presencia significativa de microempresas, el sector de las microfinanzas en los últimos años registra un sinnúmero de instituciones financieras que han implementado sus programas de micro crédito. Existe la presencia de instituciones bancarias como: Procredit y Pichincha con el programa de Credifé. Cooperativas de Ahorro y Crédito como la 29 de Octubre e Ilalo. Dentro de las ONG's están la Fundación Ecuatoriana

de Desarrollo (FED), la Fundación de Ayuda Microempresarial (FUNDAMIC), CARITAS, INSOTEC, FINCA, Asociación Cristiana de Jóvenes (ACJ).

Con el fin de tener una idea clara del sector financiero presente en el Cantón a continuación se presenta un cuadro agregado donde se ha incluido la cartera microcrediticia y la participación de cada una de ellas, proveniente del estudio de mercado realizado por Oscar Guzmán en diciembre de 2005.

### Cuadro N° 13

#### Cartera Total de Santo Domingo de los Colorados

Institución	%
Bco. del Austro	6.2
Bco. Bolivariano	2.4
Bco. Centro Mundo	5.9
<b>Bco. Guayaquil</b>	<b>10.4</b>
<b>Bco. Internacional</b>	<b>18.7</b>
Bco. del Pacífico	6.7
<b>Bco. Pichincha</b>	<b>30.7</b>
Bco. Procredit	5.1
<b>Bco. Produbanco</b>	<b>7.3</b>
Finca S.A.	4.4
Leasingcorp	1.7
Org's	0.5
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: Guzmán Oscar, Estudio de Mercado, Sto. Domingo, diciembre 2005

Se puede apreciar claramente el liderazgo del Banco del Pichincha seguido por los Bancos: Internacional, Guayaquil, Produbanco, FINCA tendría el 4% debido a que la incursión en el mercado de Santo Domingo es reciente.

El mayor porcentaje tienen las instituciones bancarias con el 93.4%, dejando el 6.6 % distribuido a las carteras de ONG's y a las Cooperativas que no tienen una participación importante en el cantón.



### **3.2.1.1 Los Bancos Privados**

La presencia importante de la banca tradicional en la ciudad de Santo Domingo puede ser explicada por el desarrollo comercial que en los últimos años éste cantón ha generado, no tienen grandes empresas pero si cuentan con medianas, pequeñas y microempresas de alto movimiento financiero, haciendo de ésta plaza una de las más apetecidas por la banca privada.

La oferta de los servicios financieros para la microempresa, dentro de la banca formal lo conforman el Procrédit y Credifé del Banco del Pichincha, quienes ponen a disposición del mercado servicios financieros para aquellas microempresas que se hayan constituido legalmente, con un lugar fijo de funcionamiento y con un tiempo de ejercicio de al menos seis meses.

### **3.2.1.2. Las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC)**

El Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito como parte del sector financiero, tiene un comportamiento acorde al marco legal determinado en el Ley y Reglamento de Cooperativas, los objetivos específicos son satisfacer las necesidades de sus cooperados, a través de la implementación de una serie de productos financieros (créditos y ahorro), éstas instituciones tienen una aceptación y confianza histórica por parte de sus asociados, evidenciada con la respuesta expresada a raíz de la crisis financiera de 1999.

La participación de las cooperativas de ahorro y crédito en el sistema financiero nacional al 2001 fue del 3.8%, el volumen de las operaciones se concentró preferentemente en los créditos sobre firmas (62.5%) y en los créditos hipotecarios (34.7%)<sup>51</sup>, lo que denota una utilización de fondos dirigidos más para consumo y, en algunos casos, para capital de trabajo o para financiar la salida del país (inmigrantes), que para inversiones productivas de mayor alcance.

---

<sup>51</sup> Da Ros Giuseppina, *El Cooperativismo en el Ecuador: Antecedentes Históricos, Situación Actual y Perspectivas* pág. 12

De otra parte es importante considerar que las Cooperativas tienen su desarrollo desde hace muchos años atrás lo que hace que la percepción de las personas naturales sobre el cooperativismo sea de conocimiento y fidelidad por ser la única institución que trabajaba en función de sus necesidades.

Dentro de éste contexto se han desarrollado las actividades cooperativistas en el cantón de Santo Domingo, cumpliendo con los mandatos legales establecidos, a través de la práctica y el conocimiento experiencial alcanzado en cada una de ellas. Es necesario advertir que muchas de las cooperativas existentes son sucursales de Instituciones Cooperativas que tienen su origen especialmente en la ciudad de Quito.

### **3.2.1.3 La Organizaciones No Gubernamentales**

Las Organizaciones No Gubernamentales ONG's son instituciones sin fines de lucro, con objetivos específicos relacionados a las micro finanzas, al apoyo, fortalecimiento y crecimiento de las microempresas a través de los servicios financieros y no financieros.

La presencia de las ONG's en Santo Domingo es reducido. Tenemos al Instituto de Investigaciones Socioeconómicas y Tecnológicas INSOTEC, a la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo - FED, Acción Social Caritas, Fundación de Ayuda Microempresarial FUNDAMIC, Asociación Cristiana de Jóvenes - ACJ) las que han implementado Programas de Microcréditos, mediante instrumentos y metodologías apropiados, de carácter individual, solidarios y de banca comunal. Este tipo de metodología ha permitido inaugurar otro tipo de crédito donde el conocimiento directo de la realidad de las microempresas y sus potencialidades han constituido la base conceptual del trabajo de la mayoría de las ONG's.

El cuadro Nº 15 indica un hecho relevante que ha sucedido en los últimos años, localidades geográficas que no eran beneficiadas con programas de microcrédito, hoy registran operaciones en crecimiento, es decir se aprecia una mejor distribución en la oferta y uso de los servicios financieros.

A diferencia de lo que ocurre con la mayoría de la actividad financiera que se concentra en Quito y Guayaquil, los servicios microfinancieros se han movido a casi todos los cantones del país. En diciembre de 2002 el microcrédito se concentró en Quito con el 56%, tres años más tarde éste porcentaje bajo al 25%. La ciudad de Santo Domingo en cambio demuestra un crecimiento sostenido pasando del 1,77% en el 2002 al 2,79% en el 2005.

#### Cuadro Nº 14

##### Evolución del Microcrédito por Ciudad

Ciudad	Diciemb 2002	Diciemb 2003	Diciemb 2004	Diciemb 2005
Quito	55.65%	44.07%	45.62%	24.75%
Guayaquil	10.66%	17.34%	10.13%	14.17%
Ambato	15.48%	11.73%	10.08%	8.99%
Riobamba	8.53%	7.57%	6.41%	4.39%
Latacunga	2.60%	3.56%	4.18%	3.66%
<b>Sto. Domingo</b>	<b>1.77%</b>	<b>2.77%</b>	<b>2.69%</b>	<b>2.79%</b>

Fuente: Proyecto Salto 2005, Moviendo Fronteras

Elaboración: Autor

A pesar de la notoria presencia de un sin número de instituciones financieras en el Cantón de Santo Domingo, el mercado microempresarial no ha sido satisfecho en su totalidad, de acuerdo al estudio de mercado realizado por Oscar Guzmán (Consultor de Swis Contac) de Agosto del 2006. El estudio concluye que el 53,9% es socio o cliente de alguna institución financiera y el 46,1% no lo ha sido.

## **CAPITULO IV**

### **Introducción**

El presente capítulo, analiza de manera pormenorizada la oferta de servicios financieros y no financieros en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados, para lo cual se ha sistematizado información de tres instituciones financieras representativas de los bancos, cooperativas y Ong's, con el fin conocer la acción que cada una de ellas realiza en la ciudad objeto de la investigación.

### **4. OFERTA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS**

La oferta de los servicios financieros y no financieros en Santo Domingo responde al desarrollo significativo que ésta ciudad ha demostrado durante los últimos años, sobre todo en el campo microempresarial que es la ocupación principal que hombres y mujeres han desarrollado para la generación de sus propios ingresos.

Es así que existen algunas instituciones que han ingresado en el mercado de servicios financieros con productos microcrediticios con el fin de ofertar sus servicios a la población microempresarial.

En este contexto, se considerará también en el presente estudio la oferta de los servicios no financieros que propende el desarrollo de las actividades microempresariales existentes en la ciudad.

#### **4.1 Instituciones dedicadas a las Microfinanzas en Santo Domingo de los Colorados.**

El sistema financiero del Cantón de Santo Domingo está compuesto de varias instituciones financieras, las bancarias representadas por Credifé del Banco del Pichincha, Procredit y Banco Centro Mundo. Dentro del Cooperativismo de Ahorro y Crédito con la 29 de Octubre, Benéfica e Ilaló, una Sociedad Financiera Finca y ONG's como: la Fundación de Desarrollo, INSOTEC, Fundamic y Caritas.

Las principales características de las instituciones financieras como los Bancos se encuentran en: montos del crédito están en el rango de 1.000 a 10.000 dólares con plazos máximos de uno a tres años. El tiempo de concesión de los créditos va desde 48 horas hasta 72 horas.

En el caso del cooperativismo, el monto de crédito está entre los 500 a 5.000 dólares como máximo. Estos créditos tienen como condición depositar un encaje previo que normalmente es determinado de acuerdo a las políticas de cada cooperativa, generalmente éste encaje se considera la tercera o la quinta parte del monto total solicitado como préstamo, el plazo varía desde uno a tres años, su tramitación demora 72 horas.

En el caso de las ONG's los montos varían desde 100 hasta 2.000 dólares como máximo; el plazo de pago es de 6 meses y el tiempo necesario para la entrega del crédito es de 48 horas.

Uno de los problemas que registran algunas de estas instituciones se relaciona con la tasa de interés elemento que consideran los microempresarios/as para acceder al microcrédito. La fluctuación de ésta tasa varía de 18.3% que registra Credifé del Banco del Pichincha como la tasa mínima, frente a la más alta tasa que tiene la Sociedad Financiera Finca con el 41,7%.

Los requisitos que cada una de estas instituciones solicitan para acceder al crédito son: Solicitud de crédito, copias de los documentos de identidad del o la solicitante y su cónyuge, copias del RUC, un recibo de agua, luz o teléfono, del garante la documentación de identidad de el y su cónyuge y el certificado de ingresos. Estos requisitos les corresponde a las instituciones bancarias y cooperativas, en el caso de la Fundación como son créditos solidarios se requieren la solicitud de crédito, copia de la cédula de la solicitante y una copia de un recibo de agua luz o teléfono.

Como lo demuestra el siguiente cuadro:

## Cuadro N° 15

## Tasas de intereses por institución de Santo Domingo

Institución	Cartera US. \$	Ingresos por intereses, comisiones y otros	Tasa Empresarial %
Procredit	89.612	10.881	24.3
Pichincha (Credifé)	1.583.205	144.396	<b>18.3</b>
Centro Mundo	115.455	22.587	40.2
Finca	18.743	3.246	<b>41.7</b>
29 de Octubre	49.769	5.387	21.7

Fuente: Estudio de Mercado, Oscar Guzmán, Consultor de Microfinanzas, 2006 Pág. 24

Elaboración: Autora

#### 4.2 La Oferta del micro crédito desde la oferta

Con el propósito de contar con una visión más objetiva y amplia dentro de la oferta de los servicios financieros y no financieros en Santo Domingo, se ha procedido hacer un análisis de tres instituciones financieras representativas de la oferta de éste tipo de servicios, que son: La banca el Banco Procredit, la Cooperativa 29 de Octubre y la ONG Fundación Caritas:

##### 4.2.1 Banco Procredit:

Luego de operar como Sociedad Financiera Ecuatorial, en enero de 2005 se convirtió en el Banco Procredit, institución que forma parte del Grupo Procredit, que trabaja en países de América Latina, África y Europa del Este.

La **misión** es común y rige para todos los Bancos que componen el Grupo Procrédit, "*ofrecer servicios financieros de excelencia a las micro, pequeñas y medianas empresas y ser una opción sólida y confiables para los ahorristas en el país, contribuyendo así al desarrollo económico y social del Ecuador.*"<sup>52</sup>

El **objetivo institucional** estratégico del Banco Procredit, fue desde su inicio ofrecer un servicio eficiente en el área de intermediación financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas. Su misión corporativa consistió en consolidar el proceso de intermediación financiera, con el fin de proporcionarle a éste segmento de la población en

<sup>52</sup> Banco Procredit, *Memoria anual*, 2005, pág. 4.

las áreas rurales y urbanas, servicios financieros eficientes y sostenibles de manera permanente y contribuir a través de la micro, pequeñas y mediana empresa al desarrollo económico y social del Ecuador<sup>53</sup>.

Con respecto al perfil productivo de los clientes que acceden al microcrédito, del Banco Procredit, en el programa de microcrédito constituyen personas dueñas de pequeños negocios que han desarrollado actividades de comercio (50 al 60%), producción (25 a 30%) y la diferencia se encuentran en el servicios a nivel urbano y a nivel rural, la población está compuesta por 25% en la producción agropecuaria y el 62% en la agricultura<sup>54</sup>.

Las estrategias del Banco Procredit son: a) aumentar su penetración en el mercado de las micro y medianas empresas; b) captación de ahorros del público de forma agresiva y masificada c) ampliación sistemática del mercado, a través de la prestación genérica de servicios financieros. Como por ejemplo, el crédito rápido, crédito microempresarial, crédito agropecuario, crédito para vivienda.

En cuanto al manejo financiero, Procredit a Junio de 2006, presenta una cartera total de \$ 69.723.000, con una morosidad del 2.75% y la cartera promedio es de \$ 2.050, el número de clientes asciende a 34.025, entre hombres y mujeres.

La tasa de eficiencia administrativa es igual al 3.03%, demostrada por los gastos de personal y los operativos que están en el orden del 4.33% y el 0.10% respectivamente. El rendimiento operativo sobre el activo es igual al 4,67% RDA y el rendimiento sobre patrimonio es igual al 44.80% ROE. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

---

<sup>53</sup> USAID, Ecuador: *Moviendo Fronteras en Microfinanzas*, 2006, Pág. 78

<sup>54</sup> Ídem Pág. 81

**Cuadro Nº 16****Indicadores del Banco Procredit al Junio 2006**

<b>Rubros</b>	<b>Junio 2006</b>
<b><u>Crédito</u></b>	
Cartera Total (miles)	\$ 69.723
Cartera Promedio (miles)	2,05
Morosidad menor 30 días	1.75%
Nº clientes	34.025
<b><u>Manejo Administrativo</u></b>	
Tasa eficiencia operativa	3.03%
Gastos personal/Activo total promedio	4.33%
Gastos operativos/Activo total promedio	0.10%
<b><u>Rentabilidad</u></b>	
RDA	4.67%
RDE	44.80%

Fuente: RFR, Estadística de Microfinanzas en el Ecuador 2003-2006, Pág.76

Elaboración: Autora

Los **productos que el banco** oferta en el mercado son: Crédito Rápido, Crédito para Microempresas, Crédito para las PYMES, Crédito Agropecuario, Crédito para vivienda y Crédito de Oportunidad.

Los **requisitos** para todos los créditos excepto para el de vivienda, esencialmente son ser propietario de un negocio estable y legalmente constituido con local fijo, colaborar con la información que el oficial de crédito lo requiere y ser emprendedor, responsable y pagar puntualmente las cuotas para mantener la línea de crédito abierta y tener experiencia con el banco de por lo menos 18 meses.

**Los montos** van desde los 100 hasta los 20.000 dólares para la microempresa y para el crédito agropecuario; de 100 dólares en adelante crédito de oportunidad; de 20.000 dólares en adelante para las PYMES, para vivienda de 1.000 dólares en adelante y el crédito rápido va de 100 hasta 1.000 dólares.

**Los plazos** para el crédito de la microempresa, crédito rápido, crédito agropecuario de 12 hasta 24 meses, para el crédito de vivienda el plazo son hasta 8 años y el crédito para las PYMES de 36 meses para capital de trabajo y de 48 meses para activos fijos.



**Las Tasas de interés** para todos los créditos que ofrece en banco Procredit son de 13,76% anual cobrada por adelantado. Además considera el cobro de una comisión fian, las mismas que son diferenciadas, para crédito PYME del 2,20% al 7,85%, para el crédito de la microempresa, crédito agropecuario y crédito rápido es del 0,75% al 1,37% y para el crédito de oportunidad el 1,69%.

**La metodología** con la cual el Banco atiende sus productos financieros es la del crédito individual.

**Los servicios no financieros** no han sido desarrollados por lo tanto la acción se basa únicamente en los productos financieros señalados anteriormente. Además, el banco no ha considerado desarrollar el **enfoque de género** dentro de sus productos financieros, sus servicios van hacia la población microempresarial en general que requiere de financiamiento para su desarrollo productivo.

#### 4.2.2 Cooperativa 29 de Octubre

La Cooperativa 29 de Octubre tiene su origen en las Fuerzas Armadas ya que es allí donde nació ésta institución con el fin de solucionar los principales problemas de carácter financiero de la población militar, en un primer momento era una cooperativa de carácter cerrada, años más adelante abre sus puertas y ofrece los servicios al mercado nacional.

La legalización se lo hizo en la Dirección Nacional de Cooperativas (DNC) del Ministerio de Bienestar Social, posteriormente y en cumplimiento con la normatividad establecida por Superintendencia de Bancos y Seguros, la Cooperativa a través del programa de regulación se convierte en entidad regulada.

**La Misión:** *"Somos una institución financiera referente de calidad, equidad y solidaridad del sistema de cooperativas de ahorro y crédito, con un recurso humano comprometido en una cultura de servicio a todas sus socios y clientes de la sociedad civil y de Fuerzas Armadas, cubriendo todo el territorio nacional"*<sup>55</sup>

---

<sup>55</sup> Cooperativa 29 de Octubre, Memoria, 2006, Pág.6

*La Visión: "Afianzar el liderazgo de la institución dentro del ámbito nacional de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, con la eficacia como nuestro referente y la satisfacción de socios y clientes como nuestra finalidad de servicio."*<sup>56</sup>

Los **productos financieros que la cooperativa** oferta en el mercado son: Crédito de consumo, Crédito para la vivienda, Crédito comercial y Crédito microempresarial.

Los **requisitos** para los créditos microempresariales son: un año de funcionamiento en el mercado, actividad con local fijo, el pago de un encaje mínimo de 60 dólares como certificados de aportación y dos socios como garantes.

**Los montos** hasta los 8.000 dólares para la microempresa, para el crédito de consumo hasta 23.000 dólares, para el crédito de vivienda hasta 50.000 dólares y para el crédito comercial hasta 125.000 dólares.

**Los plazos** para el crédito de la microempresa de 15 hasta 36 meses, para el crédito de vivienda el plazo son de 60 hasta 120 meses, para el crédito de consumo de 15 a 42 meses y para el crédito comercial de 12 hasta lo que determina la norma CFN.

**Las Tasas de interés** para todos los créditos que mantiene la Cooperativa son de 14,27% anual. Además considera el cobro de comisión de originación \$100 para consumo, \$60 para microempresa, \$240 para vivienda y \$ 200 para crédito comercial, comisión de administración del crédito para microempresa \$ 150, para consumo \$ 250, para vivienda \$ 360 y para crédito comercial \$ 400, seguro de desgrávame para microempresa \$ 60, para consumo \$ 100, para vivienda \$ 180 y para crédito comercial \$ 200.

**La metodología** con la que trabaja la Cooperativa es la de crédito individual.

**Los servicios no financieros** no han sido desarrollados, la cooperativa atiende solamente los servicios de financieros.

---

<sup>56</sup> Cooperativa 29 de Octubre, Memória, 2006, Pág.6

La Cooperativa no tiene programas específicos para mujeres, lo que significa que las actividades que desarrolla no tienen **enfoque de género**.

En cuanto al manejo financiero, los indicadores de la Cooperativa hasta el mes de junio de 2006, indica que el monto entregado en calidad de créditos es de 49.769.000 dólares, a través de 4.920 operaciones de crédito a un igual número de clientes, el monto promedio de crédito es de 2.610 dólares.

La tasa de eficiencia alcanza a 2,91%, registrando un gasto de personal promedio de 3,82% y un gasto operacional de 0,07%.

La sostenibilidad operacional es el 120,87% acompañada con indicadores de rentabilidad sobre activos ROA del 3,31% y la rentabilidad sobre patrimonio ROE del 20,19%, lo que significa que la institución es sostenible demostrada por el porcentaje que es mayor al 100%, además los rendimientos sobre activos y patrimonio son significativos. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

#### **Cuadro Nº 17**

##### **Indicadores de la Cooperativa 29 de Octubre a Junio 2006**

<b>Rubros</b>	<b>Junio 2006</b>
<b><u>Crédito</u></b>	
Cartera Total (miles)	\$49.769
Cartera Promedio (miles)	\$2,61
Morosidad menor 30 días	6,61%
Nº clientes	4.920
<b><u>Manejo Administrativo</u></b>	
Tasa eficiencia operativa	2,91%
Gastos personal/Activo total promedio	3,82%
Gastos operativos/Activo total promedio	0,07%
<b><u>Rentabilidad</u></b>	
Sostenibilidad operacional	120,87%
ROA	3,31%
ROE	20,19%

Fuente: RFR, Estadística de Microfinanzas en el Ecuador 2003-2006, Pág.36  
Elaboración: Autora

### 4.2.3 Fundación Acción Social Caritas

La Fundación Caritas nace de la Iglesia Católica, quienes preocupados por el bienestar de las mujeres jefas de hogar crean un programa "Mujer Solidaria, Salud, Ahorro y Crédito, a través del cual posibilita el acceso aquella población vulnerable, que por no poder cumplir con los requisitos de otros programas de crédito microempresariales se tornan autoexcluidas.

**La Misión de la Fundación** dice: *"Es una organización eclesial, constituida legalmente, perteneciente a la Diócesis de Santo Domingo de los Colorados, inspirada en el evangelio y doctrina social de la Iglesia, promueve los derechos y el desarrollo integral de la persona, la familia y la comunidad más vulnerable, mediante la ejecución de sus programas y proyectos."*<sup>57</sup>

**La Visión de la Fundación** dice: *"El Programa Mujer Solidaria busca ser autosustentable, atendiendo a la población pobre especialmente femenina, con servicios de calidad en tiempo y efectividad, en las áreas de salud, capacitación y crédito. Cubriendo la Diócesis de Santo Domingo de los Colorados, contando con la infraestructura, herramientas de trabajo adecuados y personal motivado y capacitado."*<sup>58</sup>

Las clientas de la Fundación está constituido por mujeres microempresarias dueñas de actividades de subsistencia con negocios ambulantes, con un ingreso diario mínimo de 5 dólares originados en su actividad.

Los **productos financieros** de la Fundación es uno solo el crédito microempresarial,

Los **requisitos** para el crédito microempresarial es: tres meses de funcionamiento en el mercado, las actividades pueden ser ambulantes, que tengan un mínimo de ingreso de 5 dólares diarios.

**Los montos** de los créditos microempresariales son de 100 hasta 1.000 dólares.

**Los plazos** para el crédito de la microempresa son hasta un máximo de 6 meses con una forma de pago semanal.

---

<sup>57</sup> Fundación Caritas, *Documento Institucional*, 2006 Pág. 2

<sup>58</sup> Ídem.

**La Tasa de interés** es del 18% anual y existe una comisión del 10.80% sobre el total del monto del crédito.

**La metodología** a través de la cual atiende a sus clientes es la del banco comunal<sup>59</sup> que ha permitido el acceso de las mujeres pobres al crédito ya que la garantía es solidaria, es decir se garantizan entre si.

**Los servicios no financieros**, es una de las fortalezas que la Fundación tiene ya que a través de las capacitaciones sobre administración, es desarrollada normalmente todos los meses en la sede del banco comunal y además se realizan periódicamente asesorías técnicas en el lugar de funcionamiento en aspectos puntuales.

Como un valor agregado existe el programa de salud, el mismo que se convierte en un requisito para el préstamo, la presentación del certificado básico de salud, con el fin de crear una cultura de atención médica que garantice la salud de la microempresaria previniendo cualquier trastorno.

El microcrédito de la Fundación Caritas tiene el propósito de trabajar con **enfoque de género**, es decir que el programa está dirigido hacia las mujeres pobres, evidenciado por la composición de su cartera que el 90% corresponde a mujeres y el 10% a hombres.

En cuanto al manejo financiero, a junio de 2006, la Fundación Caritas la totalidad de la cartera de créditos es de 630.000 dólares, entregado a 3.200 clientes, de los cuales 2.880 es decir el 90% corresponden a mujeres y la diferencia 320 el 10% para mujeres.

La tasa de eficiencia alcanza a 1,36%, registrando un gasto de personal de 7,82% y un gasto operacional de 3,58%.

La sostenibilidad operacional es igual a 113,87% acompañada con indicadores de rentabilidad sobre activos ROA del 5,29% y la rentabilidad sobre patrimonio ROE del 25,61%, lo que significa que la institución es sostenible.

Como lo demuestra el siguiente cuadro:

---

<sup>59</sup> Es un programa dirigido a las microempresas de sobrevivencia que tiene como fin otorgar microcréditos a grupos de mujeres de escasos recursos sin exigencias de garantías convencionales. Esta metodología cuenta con dos elementos financieros interrelacionados entre si: el crédito y el ahorro, factores que se mantienen vinculados por dos componentes de desarrollo social, la confianza y la solidaridad. Red del Desarrollo, Generalidades sobre el crédito. [www.bmi.gob.sv/portal/page?\\_pageid=41,51979](http://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=41,51979)

**Cuadro Nº 18****Indicadores de la Fundación Caritas Junio 2006**

<b>Rubros</b>	<b>Junio 2006</b>
<b><u>Crédito</u></b>	
Cartera Total (miles)	\$630
Cartera Promedio (miles)	\$0.218
Morosidad menor 30 días	1.20%
Nº clientes	3.200
<b><u>Manejo Administrativo</u></b>	
Tasa eficiencia operativa	1.36%
Gastos personal/Activo total promedio	7.82%
Gastos operativos/Activo total promedio	3.58%
<b><u>Rentabilidad</u></b>	
Sostenibilidad operacional	113.87%
ROA	5.29%
RDE	25.61%

Fuente: Estados Financieros Fundación Caritas

Elaboración: Autora

De la descripción realizada anteriormente sobre cada una de las instituciones investigadas, a manera de conclusión se ha resumido en dos cuadros diferentes, por un lado las similitudes y por otro las diferencias de las acciones realizadas por las tres instituciones.

La evidencia empírica demuestra de existencia de varias similitudes, entre el Banco ProCredit y la Cooperativa 29 de Octubre. No así con la Fundación Caritas, esto significa que la inserción de las instituciones reguladas como el Banco y la Cooperativa, tienden a trabajar en los mismos nichos de mercado, con las mismas exigencias y utilizan una misma metodología, limitando el acceso aquellas microempresas que no pueden cumplir con los requisitos de los programas del Banco y de la Cooperativa. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

## Cuadro Nº 19

## Cuadro de similitudes de las instituciones investigadas

	<b>Banco Procredit</b>	<b>Cooperativa 29 de Octubre</b>	<b>Fundación Caritas</b>
<b>Enfoques</b>	Atienden a segmento de mercado constituido por: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas dueñas de microempresas de acumulación ampliada y acumulación simple.</li> <li>• No tienen enfoque de género.</li> </ul>	Atienden a segmento de mercado constituido por: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas dueñas de microempresas de acumulación ampliada y acumulación simple.</li> <li>• No tienen enfoque de género.</li> </ul>	
<b>Productos</b>	Han desarrollado varios productos de acuerdo a las necesidades del segmento. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito para PYMES</li> <li>• Crédito para la microempresa.</li> <li>• Crédito agropecuario</li> <li>• Crédito de vivienda</li> </ul>	También ha desarrollado créditos en función de las necesidades del segmento: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito consumo</li> <li>• Crédito seguro vehículo</li> <li>• Crédito vivienda</li> <li>• Crédito para la microempresa.</li> </ul>	Ha desarrollado un solo producto: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito para la microempresa</li> </ul>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dueño de negocio con local fijo.</li> <li>• Tener un año de funcionamiento.</li> <li>• No necesita encaje.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dueño de negocio, con local fijo.</li> <li>• Tener un año de funcionamiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No necesita encaje.</li> </ul>
<b>Montos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montos altos hasta 20.000 dólares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montos altos hasta 15.000 dólares.</li> </ul>	
<b>Plazos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plazos largos hasta 36 meses.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plazos largos hasta 42 meses.</li> </ul>	
<b>Tasas de interés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa efectiva anual 24%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa efectiva anual 23%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa efectiva anual 26%.</li> </ul>
<b>Metodología</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos individuales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos individuales</li> </ul>	
<b>Servicios No Financieros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tienen servicios No Financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tienen Servicios No Financieros</li> </ul>	

Fuente: Documentos de las instituciones investigadas.

Elaboración: Autora

En lo que respecta a las diferencias existentes (entre la Fundación, el Banco y la Cooperativa la evidencia empírica demuestra que solamente la ONG trabaja con enfoque de género, una segunda diferencia se encuentra en la metodología que utilizan las dos instituciones el Banco y la Cooperativa lo hacen a través de créditos individuales y la fundación con la de bancos comunales. La forma de pago en el Banco y la Cooperativa es mensual mientras que en la fundación es semanal. El Banco y la Cooperativa tiene a más del programa de crédito microempresarial otro tipo de créditos como el de vivienda, consumo, comercial, agropecuario, la Fundación solamente ha desarrollado el de crédito microempresarial. Los montos de los programas del Banco y La Cooperativa para el crédito microempresarial es hasta 20.000 dólares, la Fundación tiene un máximo de 1.000 dólares.

Las garantías solidarias que se utilizan en la metodología de bancos comunales con la que trabaja la Fundación Caritas se diferencia con los microcréditos del Banco y la Cooperativa que deben contar con garantes personales.

Y la diferencia en las tasas de interés donde la Fundación tiene una mayor tasa frente a las tasas menores que tienen el Banco y la Cooperativa. Como lo demuestra el siguiente cuadro:



**Cuadro Nº 20****Cuadro de diferencias de las instituciones investigadas**

	<b>Banco Procredit</b>	<b>Cooperativa 29 de Octubre</b>	<b>Fundación Caritas</b>
<b>Enfoques</b>	El segmento de mercado atendido corresponde a personas que tienen negocios grandes y medianos. No trabajan con enfoque de género.	El segmento de mercado atendido corresponde a personas que tienen negocios grandes y medianos. No trabajan con enfoque de género.	Atienden al segmento conformado por mujeres con actividades de subsistencia y ambulantes.  Trabajan con enfoque de género.
<b>Productos</b>	Han desarrollado varios productos de acuerdo a las necesidades del segmento.	Han desarrollado créditos en función de las necesidades del segmento:	Han desarrollado un solo producto: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crédito para la microempresa</li> </ul>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No necesita encaje.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si necesitan encaje.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No necesita encaje.</li> </ul>
<b>Montos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montos altos hasta 20.000 dólares</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montos altos hasta 15.000 dólares</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Montos bajos desde 100 hasta 1.000 dólares.</li> </ul>
<b>Garantías</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibles, pero requiere de una garantía personal y prendaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantía de dos socios de la Cooperativa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantías solidarias</li> </ul>
<b>Forma pago</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mensual y quincenal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mensual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Semanal</li> </ul>
<b>Tasas de interés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 24%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 23%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 26%.</li> </ul>
<b>Metodología</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos individuales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos individuales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créditos bajo la metodología de Banca Comunal.</li> </ul>
<b>Servicios No Financieros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tienen servicios No Financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tienen Servicios No Financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si tienen Servicios No Financieros</li> </ul>

Fuente: Documentos de las instituciones investigadas.

Elaboración: Autora

En función con lo señalado anteriormente se puede deducir que las tres instituciones investigadas tienen programas tendientes a cubrir las necesidades de las microempresas, el costo del dinero dado por los intereses es

un factor determinante, que en muchos casos no ha sido considerado ya que existe demanda para las tres instituciones.

El otro aspecto significativo es el enfoque de género que permite un acceso más amplio hacia la mujer que mayoritariamente se encuentra en éste sector de la economía y que además existe un número importante como mujeres jefas de hogar.

El rol que tienen los oficiales de crédito en el caso de los bancos y cooperativas que desde la mirada de capacidad de pago la concentración del estudio se basa en las ventas y activos que tiene la microempresa, y del colateral que respalda el crédito. Para lo cual se requiere de un perfil profesional especializado en matemáticas financieras.

Los oficiales de crédito de la Fundación además de levantar la información en el campo, debe conocer la realidad en la cual se desarrollan las actividades, el entorno interno y externo de las microempresas, la predisposición a organizarse ya que el crédito se sustenta en la confianza dado por la metodología de los bancos comunales, esto implica que el perfil de los oficiales tenga una sensibilidad social acompañado de un conocimiento de las matemáticas financieras.

## **CAPITULO V**

### **Introducción**

El presente capítulo trata de conocer de manera directa: los obstáculos para acceder al microcrédito, las percepciones sobre la oferta del microcrédito, la experiencia que tienen de los microcréditos, las necesidades de demanda de servicios financieros y no financieros

Para ello, se realizó un trabajo de campo mediante la aplicación de una encuesta a 182 mujeres microempresarias beneficiarias del microcrédito y 14 mujeres que no han sido sujetas de crédito, el universo que se determinó para la aplicación de encuestas se consideró a las mujeres que se encontraban en las dos Fundaciones Fedd y Caritas debido a la facilidad que presentaba.

## **5. DEMANDA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS**

### **5.1 Análisis de las condiciones y percepciones de las mujeres microempresarias para acceder al micro crédito**

Considerando la situación de subordinación de la mujer, en la donde la presencia de ésta como jefa de hogar es representativa, por lo tanto la responsabilidad de la generación ingresos monetarios recae en ella, en la ciudad de Santo Domingo, la generación de estrategias de sobre vivencia a través de las microempresas le ha permitido crear sus ingresos para cubrir las necesidades básicas de ella y su familia.

#### **5.1.1 Trabajo de Campo: Definición del tamaño de la muestra**

1. El universo está determinado por el número de clientas mujeres de dos instituciones que trabajan en el segmento de subsistencias (Fundación Ecuatoriana de Desarrollo y Caritas), que suman 5.600 mujeres.
2. La metodología ubica a los siguientes parámetros:

$N =$  Universo

$Z =$  Seguridad

$p =$  Proporción esperada (5% = 0,05)

$q = 1-p$

$d =$  precisión

$n =$  muestra

3. Para el presente caso, se ha definido los siguientes datos:

$N = 5.600$

$Z = 1,96$  que corresponde al coeficiente de seguridad del 95%

$p = 5\%$  (es decir el 0,05)

$q = 1-p$  ( $1-0,05 = 0,95$ )

$d = 3\%$  (0,03)

4. La aplicación de la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 (N-1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{5.600 * 3,84 * 0,05 * 0,95}{0,0009 (5.599) + 0,1824} = \frac{1.021,44}{5,221} = 196 \text{ mujeres.}$$

Una vez aplicada las 196 encuestas a mujeres en el Cantón de Santo Domingo y sistematizada la información los resultados fueron los siguientes:

### 5.1.1.1 Perfil de la microempresaria del Cantón Santo Domingo de los Colorados

La investigación arroja datos particulares como los siguientes: **La edad** de las microempresarias, el 1,02% se encuentra entre los 15 y 19 años; el 26,02% están en el rango de 20 a 29 años; el 31,63% entre los 30 a 39 años; el 27,05% se ubica entre los 40 a 49 años y el 14,28% en el rango de 50 a 59 años. Si sumamos el número de mujeres microempresarias que se encuentran en la edad reproductiva tenemos que es el 58,67% del total investigado. Así lo demuestra el siguiente cuadro.

#### Cuadro N° 21

##### Edad de la mujer en la actividad microempresarial

Edad	Nº	%
DE 15 A 19 AÑOS	2	1,02
DE 20 A 29 AÑOS	51	26,02
DE 30 A 39 AÑOS	62	31,63
DE 40 A 49 AÑOS	53	27,05
DE 50 A 59 AÑOS	28	14,28
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100,00</b>

Fuente: encuestas  
Elaboración: Autora

**El estado civil**, el 14,80% de las mujeres investigadas son solteras, 30,61% su estado civil es de casadas, el 10,71% son mujeres separadas; las mujeres divorciadas y viudas registran el 4,59% cada estado civil respectivamente; y el 34,70% se encuentran en unión libre, del total investigado el 25,51%, constituyen mujeres jefas de hogar (solteras 14,80% y separadas 10,71%) con hijos con responsabilidad directa. La unión libre validado con el 34,70%, el porcentaje más alto, indica que es un estado civil permitido y aceptado, esto significa que es un estado civil que por la falta de información no legalizan y por lo tanto la mujer tienden a convertirse en mujeres jefas de hogar. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 22****Mujeres investigadas por estado civil**

Estado civil	Número	%
Soltera	29	14,80%
Casada	60	30,61%
Separada	21	10,71%
Divorciada	9	4,59%
Viuda	9	4,59%
Unión Libre	68	34,70%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: autora

**El Nivel de instrucción**, del grupo investigado el 34,70% tienen un nivel de educación primaria; el 50,00% tienen el nivel secundario y el 15,30% tienen educación superior. Esto significa que 50,00% de mujeres han cursado la educación media, frente al 15,30% de mujeres con instrucción superior.

Las implicaciones es la falta de fuentes de empleo para mujeres profesionales, o los limitantes existentes en el mercado laboral formal, lo que ha llevado generar sus ingresos a través de la microempresa, actividades que les permite distribuir su tiempo para atender sus hogares de manera libre.

**Cuadro N° 23****Nivel de Instrucción**

RUBROS	Total	%
Primaria	68	34,70%
Secundaria	98	50,00%
Superior	30	15,30%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración Autora

En conclusión se puede decir que el mayor porcentaje (85,72%) de las microempresas están manejadas por mujeres que se encuentran dentro de los 20 a los 49 años, además más del 50% de la mujer microempresaria de

Santo Domingo, está en la edad reproductiva, lo que significa que existe una responsabilidad directa con la crianza de los hijos más aun si el 25.51% de ellas son jefas de hogar. El 65.30% de las microempresarias tienen conocimientos medios y superiores esto implica que sobre el acceso al crédito, hay una mayor comprensión de los requisitos formales, igualmente en el costo que el crédito, en la consecución de garantes, etc. De otra parte el manejo de la empresa es más ordenada, manejan registros, perciben de mejor forma el mercado, la atención al cliente tiende a ser diferenciada, la capacitación consideran importante porque están concientes que los cambios deben hacerse con conocimiento para lograr consolidar sus actividades y permanecer en el tiempo, por lo tanto cuentan con un mejor y mayor acceso a créditos existentes en el mercado, esto significa que tienen la capacidad de elegir frente su fuente de financiamiento frente a un 34.70% que tiene un nivel primario en donde la percepción es diferente ya las actividades responden a una administración incipiente convirtiéndose en un limitante a fuentes de financiamiento seguras y de más bajo costo.

### **5.1.1.2 Perfil socio productivo de la microempresaria**

**La participación en los sectores económicos**, está dado de la siguiente manera, en la producción el 7.65%, entendidos por la producción de artesanías, panaderías, marquería entre las principales; la actividad de comercio registra el 71.43% el más alto del total investigado, debido a la facilidad en su implementación, al menor conocimiento requerido, a la posibilidad de trabajar desde sus hogares y a la existencia de una gama grande de productos que comercializan; la actividad de servicios tiene una participación del 13.77% del total investigado y está constituida por salas de bellezas, restaurantes, costura, etc.

De otra parte dentro de la investigación existe un 7.15% de mujeres que no tienen ninguna actividad económica debido a que no existe el acceso para contar con recursos en forma de crédito para inicio de actividades. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 24****Por actividad económica**

ACTIVIDAD	Número	%
Producción	15	7,65%
Comercio	140	71,43%
Servicios	27	13,77%
Ninguna	14	7,15%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: encuesta

Elaboración: autora

**El nivel de ventas**, se ha tomado en cuenta solamente el número de microempresarias esto es 182 con actividades económicas, la evidencia empírica arroja los siguientes datos: el 52,20% tienen ventas entre 100 a 400 dólares mensuales; el 26,92% con ventas de 400 a 800 dólares y más de 800 dólares el 21%.

Significa que más de la mitad el (52,20%) de la muestra investigada, las microempresarias tienen ventas entre 100 a 400 dólares mensuales, el porcentaje de ganancia considerado entre el 20 y 45%, genera ingresos bajos cubrir las necesidades mínimas del hogar, más aun cuando el 25,51% son mujeres jefes de hogar.

**Cuadro N° 25****Nivel de ventas mensuales**

Nivel de Ventas	Número	%
De 100 a 200 dólares	38	20,88%
De 201 a 400 dólares	57	31,32%
De 401 a 600 dólares	24	13,19%
De 601 a 800 dólares	25	13,73%
De 801 a 1.000 dólares	9	4,95%
Más de 1.000 dólares	29	15,93%
<b>TOTAL</b>	<b>182</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: autora

**El número de empleados**, el 80,61% desarrollan sus actividades sin ningún empleado, esto significa que se trata en su mayoría de negocios pequeños que no han podido generar empleos. El 16,33% cuenta con hasta dos



empleados a tiempo completo y solamente el 3,06% indica tener hasta 5 empleados. Entonces en su mayoría son microempresas de subsistencias, el 80,61% seguida por las microempresas de acumulación simple que significa apenas con el 16,33 y el 3,06%.

Esto significa que las microempresas de subsistencias tienen rentabilidad es baja, el capital de trabajo rota diaria, semanal o quincenalmente, no existe generación de empleos, sin local fijo y sus productos van al consumidor final, normalmente no tienen crédito de sus proveedores, y sus activos son mínimos por lo tanto son intensivas en mano de obra, las microempresas de acumulación simple que le corresponde a la diferencia en donde la generación de empleos es mínima, existe una mayor rentabilidad, la rotación del capital de trabajo es de un mes, a pesar de lo cual siguen siendo pequeñas. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

#### Cuadro N° 26

##### Número de empleados

Grupo de edad	Número	%
Ninguno	158	80,61%
Hasta 2 empleados	32	16,33%
Hasta 5 empleados	6	3,06%
Más de 5 empleados	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

**El tiempo de funcionamiento**, la evidencia empírica demuestra que el 36,74% tienen actividades con un tiempo de existencia en el mercado es menor de un año, es decir son negocios relativamente jóvenes; el 56,12% mayor a un año, esto es que más de la mitad de las actividades microempresariales tienen experiencia en el mercado. Si consideramos el tipo de micro empresas analizadas anteriormente observamos que a pesar de estar en el mercado un tiempo mayor a un año, la mayoría de éstas son de subsistencias lo que significa, que el crecimiento es mínimo porque ninguna de las microempresas encuestadas se ubica en la categoría de acumulación ampliada. De otra parte

de las microempresas con una existencia menor a un año nos dice que el crecimiento de las microempresas es ascendente cada vez más las mujeres se incorporan al mercado informal. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

### Cuadro Nº 27

#### Tiempo de funcionamiento

RUBROS	Número	%
Menor a un año	72	36,74%
Mayor a un año	110	56,12%
Ninguno	14	7,14%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Autora

En conclusión el perfil socioeconómico de las mujeres microempresarias que han accedido al microcrédito: el mayor porcentaje el 31,63% tiene una edad entre 30 y 39 años; el nivel de instrucción mayoritario es el secundario con el 50,00%; el estado civil que predomina con el 34,70 % correspondiente a la unión libre. Como lo demuestra el (ver anexo I)

El perfil productivo de la microempresa: el tipo de actividad que predomina es el comercio con el 71,43%; el 31,32% tiene un nivel de ventas ubicadas entre 200 a 400 dólares mensuales; no tienen ningún empleado dice el 80,61% y la mayoría de estas actividades tienen un tiempo de funcionamiento mayor a un año del 56,12%.

La investigación permite conocer que la actividad microempresarial en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados, ha sido una respuesta a las necesidades de generación de ingresos, especialmente para las mujeres que, por la falta de fuentes de empleo en el mercado formal han debido crear sus propios negocios, además porque el manejo del tiempo en el caso de las mujeres para atender a los negocios y al hogar facilita su inserción en el mercado laboral.

La generación de actividades microempresariales preferentemente son las de comercio, unipersonales, manejadas por mujeres jóvenes, con un tiempo de funcionamiento mayor a un año y con un nivel de ventas entre los 200 y 400 dólares al mes.

### 5.1.1.3 Acceso a los Servicios Financieros

**Acceso a los servicios financieros**, el 71,42% de las encuestadas, manifestó haber accedido a los servicios financieros y el 28,88%, algunas de ellas porque no cumplían con los requisitos establecidos que representa el 21,47% y el 7,41% corresponden a personas que no tienen negocio. Esto significa que el 71,42% han podido acceder a créditos microempresariales, en fundaciones especialmente las empresas de subsistencia, en menor porcentaje especial las de acumulación simple a créditos en cooperativas, y en una mínima cantidad a créditos de la banca, esto demuestra que las mujeres con actividades de subsistencia que son la mayoría de las encuestadas han sido sujetas de crédito, la implicación del crédito en éste tipo de microempresas conlleva un alto riesgo ya que cualquier evento externo, esto es el mercado, el clima, regulaciones locales o nacionales, etc. o situaciones dentro de su negocio u hogar, como enfermedades, robos, estafas, malos negocios, etc. Afectan directamente en el cumplimiento de las obligaciones ya que son empresas que no tienen ahorros o activos, provocando en las instituciones oferentes un incremento en la cartera morosa que no pueden solucionar por los eventos no programados y por lo tanto las microempresarias se tornan morosas involuntarias. El cuadro siguiente demuestra el acceso a los servicios financieros.

**Cuadro Nº 28**  
**Acceso a los servicios financieros**

Mujeres investigadas	Si		No		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%
Mujeres Investigadas	140	71,42%	56	28,58	196	100,00%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

En lo que respecta a los aspectos considerados como **importantes para las mujeres microempresarias en el acceso al microcrédito**, son : la agilidad que representa el 33,16%; seguido por logro del acceso en sí mismo con el 27,04%; las garantías con el 15,82% y, la tasa de interés con el 13,27%; datos que permiten identificar que las mujeres microempresarias consideran a la agilidad en la atención, lo que significa que la oportunidad del crédito permite aprovechar las oportunidades que se le presentan, el acceso a créditos tienen el segundo lugar que indica la necesidad que tiene las microempresarias de recursos en calidad de préstamos. La evidencia empírica demuestra que el costo de la tasa de interés no es problema para acceder al crédito, lo importante para las mujeres microempresarias es acceder a una fuente segura de financiamiento, además la agilidad que está en el primer lugar como aspecto significativo se debe a que la agilidad es decir obtener un crédito en 48 horas efectivas, les permite aprovechar las oportunidades que se presentan, la experiencia crediticia hace que las mujeres estén seguras de obtener el crédito en un tiempo muy corto, haciendo de esto una fortaleza para la institución porque la oportunidad en el servicio provoca mejor cumplimiento, fidelidad de la cliente y una facilidad en la obtención de los recursos para la mujer microempresaria. Como lo muestra el siguiente cuadro:

### Cuadro N° 29

#### Importancia del crédito

Grupos de edad	Número	%
Agilidad	65	33,16%
Acceso al crédito	53	27,04%
Garantías	31	15,82%
Monto del crédito	2	1,02%
Interés	26	13,27%
Fáciles trámites	19	9,69%
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

En conclusión, las mujeres microempresarias han accedido al crédito en un 71,42%, lo que significa que ellas cuentan con fuentes seguras, confiables y oportunas, es por demás indicar que la existencia de un 28,58% no ha

podido acceder a un crédito, situación preocupante en la medida en que no pueden cumplir los requisitos por un lado y, por otro que no existen créditos para la inicio de actividades, por lo tanto son excluidas de cualquier programa micro crediticio.

Uno de los limitantes que las mujeres tienen para acceder a los créditos es el cumplimiento de los requisitos que lo solicitan, en el caso de las instituciones reguladas como es el Banco y la Cooperativa en donde los créditos son de carácter individual, obliga a demostrar que los bienes son de ellas o que exista autorización del esposo a través de la firma en la solicitud, normalmente los bienes están en nombre del esposo, además deben firmar los papeles legales marido y mujer, existen muchos casos en los cuales el esposo no está de acuerdo con el crédito por lo tanto no lo autoriza, en el caso de las mujeres cuyo estado civil es separada se convierte también en un limitante, para el estado civil de unión libre se exige la firma en los papeles legales aquí también los bienes están a nombre de la pareja y no de ella.

En el mismo sentido en el crédito individual se exige una garantía personal, esto implica que la garante debe firmar conjuntamente marido y mujer en caso de que no desea no firma y por lo tanto limita la concesión del crédito.

La metodología de grupos solidarios y banca comunal solamente firma el cliente, allí no interviene el esposo o la pareja cuando es unión libre, además las garantías son solidarias entre todas las mujeres del grupo o del banco comunal, este aspecto abre posibilidades para que las mujeres puedan acceder a créditos sin limitaciones de carácter legal.

#### **5.1.1.4. Los servicios No Financieros**

Los servicios No Financieros tienen como objetivo apoyar el crecimiento y la sostenibilidad de las microempresas, lo que significa que a través de las capacitaciones y asesorías donde aprenden el manejo del negocio microempresarial de forma adecuado, considerando que los recursos de la actividad son compartidos con los del hogar, propiciando en algunos casos estancamiento en su crecimiento,

De otra parte las capacitaciones pretenden empoderar a las mujeres de su actividad microempresarial, de tal suerte que eleve su autoestima por la importancia de la generación de sus propios ingresos.

Como ha demostrado la investigación son algunas ONG's que ofrecen Servicios No Financieros, que apoya el aseguramiento de la utilización total del microcrédito en la actividad y retorno del mismo, es una forma de bajar el alto riesgo de éste tipo de créditos.

La evidencia empírica, demuestra que el 57,65 % han recibido servicios no financieros, la diferencia es decir el 42,35% no han recibido.

El acceso de los hombres del segmento de subsistencia a los servicios no financieros es menor frente al acceso de las mujeres, debido a que existen programas microcrediticios solidarios para mujeres donde uno de los requisitos son capacitaciones mensuales. A pesar que no hubo una investigación hacia los hombres, se conoce que en ciertas ONG's (FEED) se entrega microcréditos sin enfoque de género, sin embargo el número de hombres es menor al número de mujeres del segmento de subsistencia, por lo tanto el número de hombres que reciben servicios no financieros es menor al de las mujeres.

**Cuadro N° 30**  
**Acceso a los servicios No financieros**

Mujeres Investigadas	Si		No		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%
Mujeres investigadas	113	57,65%	83	42,35%	196	100,00%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autora

El 57,65% que dicen haber recibido servicios no financieros se debe a que algunas ONG's tiene como requisito asistir a capacitaciones para acceder al crédito, como es el caso de la Fundación Ecuatoriana FED, Finca, Caritas, el 42,35% no han accedido porque la capacitación es voluntaria y se deja en libertad.

### 5.1.1.5 Identificación de necesidades para un programa de micro crédito

La encuesta también tuvo como objetivo identificar **las necesidades** de un programa de micro crediticio, acorde a su realidad, las respuestas obtenidas fueron las siguientes: Necesidad de financiamiento efectivo (dinero) respondieron el 66,33%, el incremento en sus ventas un 15,82% y la capacitación en un 9,69%. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

**Cuadro Nº 31**  
**Necesidades de las mujeres encuestadas**

Necesidades	Número	%
Dinero	130	66,33%
Capacitación	19	9,69%
Donde comprar	6	3,06%
Vender más	31	15,82%
Mejor ubicación	10	5,10%
<b>Total</b>	<b>196</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Autora

Dentro de las necesidades identificadas con un 9,50% está la capacitación es decir la demanda de servicios no financieros, requerimiento que fue investigado de manera particular, con el fin de identificar en qué áreas demandan las mujeres microempresarias la capacitación.

El 27,50% requiere aprender sobre la creación de un negocio microempresarial, seguido con el 17,50% que necesitan conocimientos de finanzas para que los negocios sean más rentables, el 14% sobre la atención del cliente y el 11,50% necesita saber sobre la forma de gerenciar un negocio.

Estas demandas demuestran que la mujer ha percibido como necesidad el obtener conocimientos sobre aspectos puntuales del manejo del negocio debido a la necesidad de crecer en la microempresa, desea estar preparada para combatir la competencia en términos sanos, necesita que su negocio sea sostenible, que la generación de utilidades sean mayores esto en el campo de la administración de su actividad, pero además esto conlleva a que los conocimientos van a proporcionarle mayor seguridad en su quehacer empresarial, su autoestima cambia porque se siente importante, eleva el bienestar familiar en su casa y cambia su comportamiento en la

comunidad, impartiendo sus experiencias a las vecinas y amigas, es decir se multiplica las bondades de sus cambios. En el caso de los hombres cuentan con un mayor conocimiento de la gerencia y por práctica han aprendido muchos de los aspectos señalados no así las mujeres que por su rol al interior del hogar ha sido muy difícil su inserción en las actividades microempresariales. Como lo demuestra el siguiente cuadro:

### Cuadro N° 32

#### Necesidades de Capacitación

Temas	Número	%
Como manejar el negocio	23	11.50
Como iniciar un negocio	55	27.50
Atención al cliente	28	14.00
Como incrementar el negocio	20	10.00
Información como hacer créditos	12	6.00
Conocimiento del mercado	12	6.00
Apoyo para proyectos estudiantiles	10	5.00
Como abrir nuevos puntos de venta	10	5.00
Aspectos contables básicos	8	4.00
Como mejorar sus finanzas	35	17.50
Motivación personal	15	7.50

Fuente: encuestas

Elaboración: autora

#### 5.1.1.6 Características de un Programa de Microcrédito

La investigación de campo, también investigó sobre las características que debería contemplar un programa de crédito, encaminado a lograr el crecimiento de los pequeños negocios, y lograr un mejoramiento de sus condiciones de vida y de su familia.

La evidencia empírica, señala **Las Características de un programa de crédito**, el 30,11% de las encuestadas requiere de: disponer de créditos oportunos para iniciar un negocio; baja tasa de interés como lo manifestó el 28,57% de las encuestadas; y agilidad en el otorgamiento del crédito representada por el 18,88%.

El acceso al crédito demuestra la necesidad que tienen especialmente aquellas mujeres que se ven excluidas de todos los programas de crédito, y para créditos para creación de microempresas, esto significa que existe una



necesidad sentida por las mujeres de que existan créditos hacia aquellas mujeres pobres, sin tener oportunidad de implementar una microempresa para la generación de sus ingresos.

El otro indicador que tiene peso es el correspondiente a la tasa de interés, que debe ser créditos con un interés bajo, aspecto que permitirá a la microempresaria tener una mayor utilidad minimizando los costos financieros.

La oportunidad en el crédito es una constante en la demanda, esto si permite que las microempresarias puedan aprovechar las pocas oportunidades que tienen en sus negocios.

En cuanto a los plazos largos ellas perciben que es una forma de poder cancelar el crédito a través de cuotas pequeñas que no altere su flujo de efectivo.

La eliminación de las garantías, consideran una facilidad debido a que en los momentos actuales no es fácil obtener una garantía personal por la desconfianza que existe debido a las experiencias poco gratas por un lado y, por otro normalmente solicitan garantías que demuestren solvencia a través de sus activos como es la casa propia, aspecto difícil cuando hablamos de micro empresarias que en su mayoría se ubican en la categoría de subsistencias. Como lo demuestra el cuadro siguiente.

**Cuadro Nº 33**  
**Características de un programa de crédito**

Grupos de edad	Número	%
Tasa de Interés bajo	56	<b>28.57%</b>
Sin garantías	17	8.67%
Plazos largos	27	13.77%
Oportuno	37	<b>18.88%</b>
Créditos para iniciar ó crear un negocio	59	<b>30.11%</b>
<b>Total</b>	<b>196</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Encuestas  
Elaboración: Autora

Es importante destacar que el 15.93% de las microempresarias registran ingresos mayor a un mil dólares al mes y el 3.06% tienen hasta 5 empleados, que demuestra que las microempresarias con estas características, sin

estar en la categoría de acumulación ampliada cuenta con mejores ingresos, sus actividades tiene un mayor nivel de inversión en maquinarias y equipos, por lo tanto son sujetos de crédito para aquellos programas de la banca y las cooperativas, con montos y plazos mayores. Esto significa que su crecimiento va hacer más rápido, que va a tener un respaldo en ahorros y podrá enfrentar de mejor manera problemas propios de la actividad como también del hogar,

En cuanto a la participación de los hombres en la actividad microempresarial, a pesar de que la investigación fue dirigida solamente a mujeres, se debe anotar que los hombres en un porcentaje importante (46,9%) Proyecto Salto 2004, inician una actividad microempresarial por el sentido de independencia, para lo cual se facilita ya que son propietarios de los activos que poseen a nivel de hogar posibilitando la obtención de créditos microempresariales de un monto y plazo mayor. Aspecto que permite al hombre a acceder a programas de créditos individuales, no así la mujer pobre que la única oportunidad que tiene son los créditos solidarios.

En el caso de los hombres con actividades de subsistencia tienen menor acceso a servicios financieros y no financieros ya que existe un sin número de programas solidarios para mujeres como los créditos grupales y de banca comunal donde la participación del hombre en el mejor de los casos es el 20%, demostrada en las carteras de Caritas, Finca, Fundamic, etc.

A manera de conclusión, la evidencia empírica demuestra desde la demanda crediticia, que en el mercado de las microfinanzas hasta la presente fecha, no existe en Santo Domingo de los Colorados un programa de microcrédito que tenga algún producto de micro crediticio para inicio de actividades económicas, y tampoco para microempresarias/os cuyas actividades económicas se encuentran en la línea de pobreza o debajo de ella, (con ingresos diarios de 1 a 4 dólares).

Esto significa que existen mujeres pobres cuyos ingresos son muy bajos, todos los programas de microcréditos lo han invisibilizado, no existen programas acordes a la realidad de la pobreza en la que viven, si los organismos multilaterales, los objetivos del milenio y todas las cumbres de microcrédito aceptan que es una herramienta válida para la erradicación de la pobreza, porque los recursos destinados al microcrédito son para

mujeres cuyo nivel de ventas y propiedad de activos es alta, no existen recursos para actividades de subsistencias, ambulantes y con ventas de 1 a 4 dólares diarios, tampoco para iniciar o crear una microempresa, debido al riesgo muy alto, pero el compromiso de disminuir la pobreza debe también tomarse en cuenta a éste grupo poblacional pobre y por lo tanto ser afrontada con acciones integrales que permitan ir eliminando y controlando el crecimiento de la pobreza en el país.

En éste sentido, la respuesta es la demanda de créditos para iniciar un negocio, de bajo costo, sin garantías, con la agilidad y oportunidad que constituyan una fuente segura de financiamiento, con una capacitación que signifique conocimientos prácticos para lograr mayores ingresos, con mejores ventas y poder competir sanamente en el mercado.

Frente a la existencia tangible del incremento de la pobreza, de la demanda de accesos a créditos a mujeres excluidas por las políticas de instituciones privadas, a la responsabilidad del país de afrontar el problema latente de la pobreza, se requiere de un programa que tenga características como las anotadas y que la presente tesis ha ideado un programa en ese sentido como aporte.

## **CAPITULO VI**

### **6. PROPUESTA DE UN MODELO DE SERVICIOS FINANCIEROS Y NO FINANCIEROS**

#### **Introducción**

Los servicios financieros se ha constituido en instrumento válido para erradicar la pobreza, en los últimos años se ha demostrado un desarrollo significativo de ésta herramienta en los países del tercer mundo, los organismos internacionales han depositado su confianza para cumplir con los objetivos del milenio planteados para el 2.015.

Dentro del análisis de los micro créditos, se debe considerar que éstos están cubriendo las necesidades financieras de aquellas microempresas que tienen un tiempo de seis meses de funcionamiento en el mercado, con una rentabilidad que asegure su recuperación, es decir con inversiones importantes, lo que significa que son las microempresas de transformación y algunas de acumulación simple quienes tienen accesos a un sin número de programas de micro crédito ofertadas en el mercado.

De otra parte se encuentran excluidas las otras microempresarias pertenecientes al segmento de subsistencias que tienen un ingreso de uno a cuatro dólares diarios, es decir están en el nivel de pobreza por un lado y, por otro se encuentran las mujeres pobres que no tienen la oportunidad de implementar un negocio que les permita obtener algún ingreso para su subsistencia, por no contar con recursos financieros para el efecto.

Bajo éste contexto se ha desarrollado una propuesta como la creación de accesos a los servicios financieros y no financieros de éste segmento poblacional compuesto por mujeres pobres.

## **6.1. Propuesta de la creación de accesos a los servicios financieros y no financieros para las mujeres microempresarias ubicadas en el segmento de subsistencias e inicio de actividades.**

### **6.1.1 Características de la propuesta**

- Ofertar servicios financieros y no financieros para mujeres pobres con actividades que generan de uno a cuatro dólares diarios.
- Ofertar servicios financieros y no financieros dirigidos a mujeres pobres para la implementación de actividades económicas.

**Objetivo:** Lograr un desarrollo integral de las mujeres pobres y de sus familias.

**Efectos de Demostración:** El proyecto tiene la capacidad de ser replicado en otros sectores geográficos del país por su flexibilidad.

**Sostenibilidad:** El proyecto tiene un potencial de sostenibilidad financiera según lo demuestra la corrida financiera del anexo N° 2

**Alianzas:** El proyecto será desarrollado a través de la asociación con una institución privada sin fines de lucro, quienes deberán empoderarse del proyecto y hacer suyo todos los conocimientos, mecanismos, procedimientos del proyecto, el beneficio para la institución responsable es la contribución al desarrollo social de la zona, considerando que la responsabilidad social constituye un beneficio para todos de la zona, ya que mientras exista un mejoramiento en la condición de vida de la mayoría de la población, ésta responde a todas las obligaciones contraídas.

Además la realización de alianzas con los gobiernos locales para la ejecución de acciones conjuntas con la comunidad para la dotación, mejoramiento y mantenimiento de servicios básicos del sector, utilizando la figura de la cogestión, esto con el fin de contribuir en el mejoramiento de las condiciones de vida de la población de la zona o sector.

**Recursos humanos:** Se escogerá a personas con experiencia en el área social, liderazgo, género con capacidad de convocatoria, y conocimiento financiero para desempeñarse como oficiales de crédito. De preferencia a personas del sector. En la parte de responsabilidad estará un/a profesional con alta sensibilidad social, responsable de la dirección del proyecto, del establecimiento de alianzas estratégicas con instituciones públicas, privadas, de consecución de recursos financieros, y se requerirá de una asistente administrativa para la atención de lo básico.

Los perfiles que se requieren estarán dentro de las ramas de la economía y administración para los puestos del responsable, oficiales de crédito y promotores de acompañamiento, en cuanto a los puestos de apoyo administrativo deberán considerarse profesionales de pregrado con aptitudes de atención al cliente; todos los funcionarios deberán tener una sensibilidad social para el logro de los objetivos.

**Recursos Financieros:** El proyecto se ejecutará con recursos no reembolsables en un primer momento los mismos que se convertirán en capital semilla, para poder ser un proyecto sostenible financieramente se hace necesario que se consiga 500.000 dólares. Una de las posibles fuentes de financiamiento es el fondo de los emigrantes a nivel mundial, que tienen recursos destinados a mujeres pobres con el fin de evitar la emigración. De otra parte también se realizará gestiones ante organismos internacionales especialmente los que están preocupados por erradicar la pobreza, así tenemos el Banco Mundial, el BID, el AECI de España.

**Recursos cognitivos:** Se deberá elaborar las políticas financieras acordes al estado de la economía y condiciones del mercado meta, manuales de crédito y cobranzas, establecimiento de los procesos, diseño de instrumentos y herramientas, planes de capacitación, de asesorías, de acompañamiento y de promoción.

**Metodología la de Banca Comunal:** Esta metodología fue creada con el fin facilitar el acceso a personas con actividades pequeñas al microcrédito, apoyada en la ayuda mutua entre grupos, los mismos que están conformados por 20 a 50 personas previamente formados para el efecto.

Algunos aspectos de los Bancos Comunales:

- La formalización de un grupo entre 20 a 50 personas de un mismo barrio o sector, con relaciones de amistad o de vecindad, quienes a través de una asamblea donde todos participan democráticamente, eligen un comité, quien se responsabilizará de organizar, informar, solicitar y pagar el crédito de manera conjunta, aceptar las capacitaciones y facilitar las asesorías y evaluaciones.
- La característica principal en la metodología de bancos comunales es el carácter de las garantías que son solidarias, esto significa que el grupo se responsabiliza del pago del atraso de uno de sus miembros.
- Facilitan el establecimiento de una organización relacionada por las obligaciones financieras, en donde el desarrollo de los servicios no financieros como las capacitaciones, asesorías, acompañamientos, seguimientos y evaluaciones de impacto son parte importante dentro del manejo del grupo.

### **6.1.2 Tipos de micro créditos**

**Créditos para mujeres con actividades de subsistencia:** Es una línea de microcrédito que tiene un monto mínimo de 100 dólares hasta un monto máximo de 1.000 dólares.

**Créditos para mujeres para inicio de actividades:** Es otra línea para créditos que permitan iniciar una actividad económica, mínimo 100 dólares, máximo 1.000 dólares.

**Servicios No Financieros:** Esta actividad está constituida por las capacitaciones, asesorías técnicas y acompañamientos permanentes.

Las capacitaciones deben ser de fácil comprensión y muy prácticas, se centrará especialmente en el manejo del negocio, incremento de ventas, normas para el manejo de sus productos, etc. Además se combinará con temas organizativos, de liderazgo, de género, de prevención en la salud y aquellas que se crea pertinentes en función del desarrollo del grupo.

Las asesorías son más constantes y se entregará en el lugar de funcionamiento, eminentemente prácticas y de rápida solución a problemas suscitados.

Los acompañamientos es una figura que permitirá un monitoreo permanente para que la actividad no tenga problemas de pérdida y apoyará al crecimiento de la microempresaria como administradora de su negocio y de sus condiciones de vida.

En el caso de inicio de actividades, los servicios no financieros tienen una responsabilidad directa porque la formación microempresarial debe estar acorde con las actividades que se va a emprender, manejo en la administración, formación técnica y formación en ventas entre las principales.

**Localización:** El Cantón de Santo Domingo de los Colorados.

**Medición de impacto:** La medición del impacto es un requisito que la propuesta ha considerado, para lo cual se hace necesario determinar una línea de base de las mujeres beneficiarias, esto es contar con informaciones básicas como: dotación de agua, energía eléctrica, teléfono, hijos en la escuela, alimentación etc.

Cada vez que se realice el crédito se tomará en cuenta éstas variables y como han cambiado, informaciones que será registrada con el fin de observar cambios o problemas para poder tratarlos. Esta práctica permitirá hacer una retroalimentación en los instrumentos, metodologías y hasta políticas.

**Evaluación:** La evaluación será periódica, trimestralmente o máximo de manera semestral, a través de encuestas directas para conocer la percepción de las mujeres microempresarias que están en el proyecto y sus expectativas.

### 6.1.3 Presupuesto:

Rubros	Total año	Aporte proyecto	Aporte Fondo Mundial de emigrantes
<b>Gastos Personal</b>			
Responsable Proyecto	9.600	9.600	
2 Oficiales crédito	7.200	7.200	
1 Asistente	3.600	3.600	
Incentivos	4.800	4.800	
<b>Subtotal</b>	<b>25.200</b>	<b>25.200</b>	
<b>Servicios Básicos</b>			
Luz	120	120	
Agua	120	120	
Teléfono	600	600	



<b>Subtotal</b>	<b>840</b>	<b>840</b>	
Materiales	1.200	1.200	
<b>Subtotal</b>	<b>1.200</b>	<b>1.200</b>	
Otros Gastos	1.200	1.200	28.500
<b>Subtotal</b>	<b>29.700</b>	<b>1.200</b>	<b>28.500</b>
<b>Total</b>	<b>56.940</b>	<b>28.440</b>	<b>28.500</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>100%</b>	<b>49.94%</b>	<b>50.06%</b>

El aporte institucional se encuentra todo lo que tiene que ver con el costo de la infraestructura física y tecnológica.

De acuerdo a los ingresos calculados de los 500.000 dólares en un año se cuenta con un valor igual a 50.000 dólares, (ver anexo N° 5) sin considerar la rotación que se tiene porque la recaudación tiene la forma de pago semanal.

En los primeros meses el proyecto casi no contará con recursos, debido a que los inicios necesitan tiempo para que funcionen en el mercado.

#### **6.1.4 Datos importantes de los micros créditos de la propuesta:**

**Montos:** De 100 hasta 1.000 dólares para actividades existentes y para inicio de actividades.

**Plazo:** Entre dos meses hasta doce meses como máximo.

**Forma de pago:** Se ha considerado el pago semanal que facilita el pago, porque el monto es bajo como lo demuestra el anexo N° 2

**Interés:** La tasa del 13% (Ver anexo N° 4).

**Comisiones:** Este costo sirve para cubrir los gastos administrativos que se incurre al otorgar los créditos y es igual al 3% cobrado por una sola vez por crédito.

**Garantías:** Son de carácter solidario, esto significa que es el grupo quien se responsabiliza del crédito, la creación de una práctica solidaria entre los miembros del grupo, ya que están de acuerdo en cancelar las cuotas de atraso de cualquier miembro o ayudar con sus aportes para evitar el atraso.

**Promoción:** La promoción deberá ser personalizada, esto es el ubicar en los lugares donde exista pobreza y conversar con la mujeres que tengan incipientes actividades o desean iniciar una actividad, investigar si realmente están en situación de pobreza, participar de manera grupal el programa, los requisitos, los montos, plazos y sobre todo indicar que lo importante es la actitud de conformación de grupos, donde la solidaridad es un aspecto importante. No se permitirá que se inserte personas que han sido sujetas de microcréditos.

**Représtamos:** Los représtamos se reglamentará dentro el manual de crédito, donde se debe considerar una calificación interna basada en el número de días de atraso, deben también contemplarse la morosidad voluntaria e involuntaria. El monto de éstos recréditos estará en función de su capacidad de pago y el record de pago.

#### **6.1.5 Requisitos:**

- Vivir en la misma zona.
- Tener disposición a organizarse
- Participar de manera activa en las capacitaciones, en la organización y permitir el monitoreo constante.
- Llenar la solicitud de crédito
- Presentar la documentación básica (Cédulas de identidad)

#### **6.1.6 Servicios no Financieros**

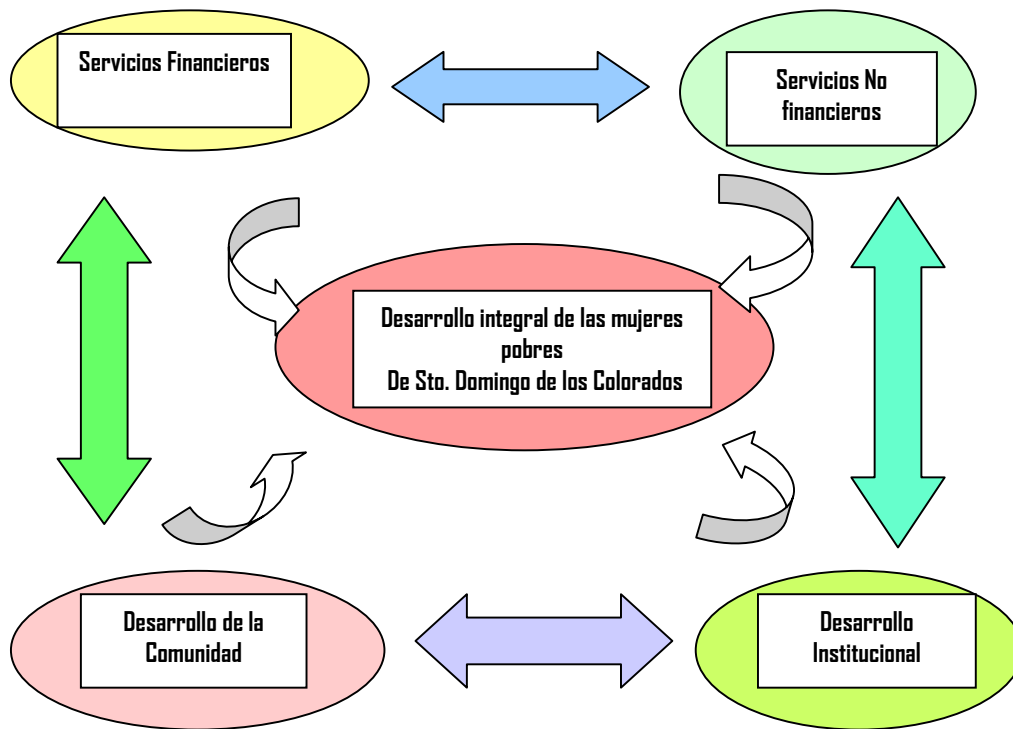
Estos servicios están dados por las capacitaciones, asesorías y acompañamientos.

**Capacitaciones:** Acciones grupales de transmisión de conocimientos prácticos, de fácil aprendizaje, que respondan a las necesidades como: manejo de la actividad, registros básicos, conocimiento del mercado, atención al cliente, cuestiones de género y ambientales entre los más importantes.

**Asesorías:** Acciones personalizadas desarrolladas en el lugar de funcionamiento, sobre problemas sentidos, compras a menor precio, manejo de aspectos de salubridad, promoción del producto, manejo de la competencia, etc.

**Acompañamientos:** Se refiere al seguimiento permanente de la evolución de la actividad, al cumplimiento de lo planificado, a detectar problemas que limiten su acción, a recoger información que permita elaborar indicadores de impacto.

Grafico N° 2

**6.1.7 Modelo de Intervención:**

## **6.2. Conclusiones y Recomendaciones.**

### **6.2.1. Conclusiones Generales**

1. Durante los últimos 15 años, el interés de los gobiernos y la comunidad internacional ha comenzado a sentar las bases para brindar a la microempresa las condiciones mínimas para su desarrollo. La experiencia colectiva ha sido positiva en la creación de servicios financieros y de desarrollo empresarial apropiada para la microempresa, presentada en el campo de las microfinanzas y registrada en América Latina y el Caribe.
2. Los organismos internacionales validan al microcrédito como instrumento para la erradicación de la pobreza, dando resultados positivos en los últimos años, sin embargo para los más pobres no han significado ninguna opción de crecimiento, por el limitante acceso a los microcréditos por ser considerados no sujetos de crédito, por lo tanto existe un gran número de personas que no tienen la oportunidad de obtener recursos en calidad de crédito para sus actividades y continúan en el mismo nivel de pobreza.
3. Las microempresas han representado una oportunidad económica para miles de mujeres, que no han tenido la posibilidad de conseguir un empleo estable. Frente a ello, la oportunidad de acceder a micro créditos ha significado contar con mayores utilidades que han contribuido al mejoramiento de su nivel de bienestar y el de su familia, esto se produce porque se han implementado programas crediticios dirigidos a mujeres.
4. En los últimos años demuestran que uno de los problemas que dificultan el desarrollo socio económico del Ecuador es la falta de acceso oportuno al crédito. Se ha comprobado que los microempresarios valoran más la facilidad de acceso al crédito que la tasa de interés más bajas, Las garantías y la excesiva tramitología son temas que hay que tomarse en cuenta. La prueba de esto es existe un fuerte impacto del agiotismo en los sectores rural y urbano marginal, debido a la agilidad y facilidad con lo que consiguen dinero. Aún a tasas de interés de hasta un 10% diario.
5. La industria de microfinanzas en el Ecuador está todavía en proceso de crecimiento, aunque en algunos lugares de la sierra muestre signos de maduración, en su conjunto continúa en su proceso de expansión.

6. Existe una alta competencia por un perfil rentable de cliente mediante una mayor cobertura propia, dejando nichos de mercado sin accesos a los servicios financieros en zonas rurales que requieren de productos y tecnologías de crédito apropiadas.

### **6.2.2 Conclusiones con relación a la hipótesis N° 1**

*“Las mujeres microempresarias en el segmento de subsistencias tienen menor acceso a los servicios financieros que aquellas mujeres propietarias de microempresas de transformación”*

1. La oferta de servicios financieros que los Bancos y las Cooperativas ponen en el mercado, está dirigido hacia aquellas microempresas de transformación y acumulación simple, quienes cumplen con los requisitos como el tener local fijo, y legalmente constituidas, inversiones altas y mayores utilidades, excluyen a un gran número de mujeres que se encuentran en la categoría de subsistencias en donde la mayoría de ellas son ambulantes.
2. Las únicas instituciones que entregan microcréditos a las microempresas de subsistencias son las ONG's, pero los montos son bajos y los plazos cortos, además son las únicas instituciones que trabajan con enfoque de género, es decir con apoyo directo hacia la mujer trabajadora pobre.
3. A pesar de que las ONG's atienden al segmento de subsistencias, no tienen programas para personas cuyos ingresos son de 1 a 4 dólares diarios, como tampoco existen instituciones que entreguen créditos para inicio de actividades.
4. De la investigación realizada, el 75% indican que han accedido a créditos microempresariales, pero el 25% se encuentran excluidas por no tener actividad o porque no cumple con los requisitos.
5. Por lo tanto se ha comprobado la hipótesis de la tesis, en donde son las mujeres propietarias de negocios de acumulación ampliada quienes tienen mayor acceso al crédito que ofrece el mercado, no así las mujeres con negocios de subsistencias que pueden acceder a ciertos programas con limitantes en montos y plazos porque representan un alto riesgo para las instituciones.

### **6.2.3 Conclusiones con relación a la hipótesis N° 2**

*“Las mujeres microempresarias del segmento de subsistencias acceden más a los servicios no financieros que los hombres microempresarios del mismo segmento”.*

1. En conocimiento de que existen programas específicos de micro créditos de algunas ONG's para atender a mujeres microempresarias, los mismos que tienen como obligatoriedad cumplir con la capacitación para acceder al crédito, se puede decir que las mujeres tienen mayor acceso que los hombres a los servicios no financieros.
2. Entre las necesidades observadas en la investigación, una de las necesidades de las mujeres es la capacitación (9,50%) y demandan tomen en cuenta temas actuales del manejo del negocio y también en temas personales, lo que significa que a lo largo de la práctica de capacitarse, consideran importante contar con conocimientos que permita sostenerse en el tiempo con su negocio, tomando en cuenta la competencia y el comportamiento del mercado.
3. En el caso de los hombres, la práctica de conseguir los recursos monetarios fuera del hogar y desde su propia percepción no les interesa la capacitación como a la mujer, eso se evidencia en la asistencia a las capacitaciones voluntarias que algunas instituciones tienen para acceder al crédito, la participación del hombre es significativamente menor que la mujer.

### 6.3 Recomendaciones

1. Aprovechar el protagonismo del microcrédito como instrumento de mitigación de la pobreza, que permita lograr cumplir con su cometido. Esto es buscar nuevas formas de participación en el mercado informal que posibilite la incorporación a los más pobres a los microcréditos.
2. Procurar que no exista el protagonismo desmedido de muchos eventuales dirigentes políticos, que sin comprender totalmente las características de las microfinanzas se aventuran a generar soluciones, donde el estado se convierte en panacea de las mismas, terminando en una frustración experimentada en muchos países.
3. Considerar la entrega de pequeñas cantidades de recursos financieros para los más desfavorecidos, en condiciones apropiadas y razonables, para que miles de pobres pongan en marcha pequeñas actividades económicas, de manera que poco a poco comiencen a solucionar su problema económico y así producir la verdadera mitigación de la pobreza.
4. Es necesario pensar en la creación de una gran Red de microempresarios (Red de redes), a fin de lograr acercamientos, relaciones y negociaciones con los gobiernos locales, para en forma conjunta con la red de instituciones de microfinanzas, conseguir el apoyo del gobierno en torno a ejecutar las responsabilidades seccionales enmarcadas dentro del cumplimiento de sus obligaciones en la infraestructura social, de facilitar nuevos comportamientos de mercados de trabajo, de intercambio, de dinero, etc.
5. Elaborar una propuesta para las organizaciones de control en el campo de las microfinanzas, para conversar y empoderar a éstos organismos de la realidad de los pobres con actividades microempresariales, con el fin de que se considere cambios en el juzgamiento de la morosidad, que responda al manejo de las actividades micros, sus necesidades, sus potencialidades. No deben ser calificadas de acuerdo a los indicadores económicos, se debe tomar en cuenta el alto riesgo con lo que se trabaja y por lo tanto la existencia de personas morosas se convirtieron de manera involuntaria.

6. Apoyar a las instituciones de microfinanzas en cuanto a la exigencia de manejar indicadores económicos estipulados, esto produce una inestabilidad de instituciones no reguladas y por lo tanto puede convertirse en una amenaza, considerando que son las únicas instituciones que han ingresados a sectores olvidados y que la permanencia de éste tipo de instituciones es una garantía para los microempresarios de nichos que no son atendidos por Bancos o Cooperativas.
7. Exigir la existencia de indicadores de impacto por institución para conocer los cambios que se den, esto permitirá reajustar, o reafirmar con lo que se está haciendo.



**Bibliografía:**

1. Atina Chile, Revista del Movimiento Ciudadano
2. Almeida Gloria, *Que Cuenta Servicios Financieros al alcance de la Mujer Microempresaria*, BID, Fondo de Desarrollo las NN. UU. Para la Mujer.
3. Ayuda en Acción, *La Situación, Tendencias y Posibilidades de las Micro finanzas*, 2004
4. Ayuda en Acción, *Estructura Financiera Rural, Participación Social y Dinamización de la Economía Local*, 2004.
5. Banco Procredit, *Memoria Anual*, 2005
6. Banco Graneen II, *Diseñado para abrir nuevas posibilidades*, FUDECE, Quito Ecuador, 2002
7. BID, *Oportunidades para la Mayoría*, 2006
8. INEC, *Censo de Población y Vivienda*, Quito, Ecuador 2001
9. CONAMU, FLACSO, UNFPA, UNIFEM, *Mujeres ecuatorianas: entre las crisis y las oportunidades*, Editora Mercedes Prieto, 1990-2004
10. Coraggio José Luis, *De la emergencia a la estrategia*, Espacio editorial, 2004
11. Coraggio José Luis, *Economía urbana: La perspectiva popular*, 1994
12. Con Quito, *Revista Capital*, 2006
13. Drayton Bill, *Todo el Mundo Puede Cambiar el Mundo*, 2006
14. Foro Interamericano de la Microempresa, *La Microempresa en el Ecuador*, 2006
15. INAFI-LA, *Pobreza y Globalización en Latinoamérica*, Oxfan, Novid, 2006
16. Jordán Fausto, *Propuesta de estrategia nacional para mejorar la seguridad alimentaria*, Ecuador, 2004
17. Lacalle Calderón Maricruz, Microcréditos, *De pobres a microempresarios*, 2002
18. Lozada Franklin, *Programa Camif*, 2003
19. Millar Sanabria Tomás, *Micro finanzas, Las lecciones aprendidas en América Latina*, BID, 2000

20. Naciones Unidas, Año del micro crédito: *Cómo pueden 100 dólares modificar una economía*, 2005
21. RFR, Revista trimestral de la Red Financiera Rural, *Las finanzas populares*, 2006
22. Sam Daley-Harris y Anna Awimbo, traducción Martínez Martha, *Más caminos para salir de la pobreza*, Canadá, 2006
23. Soto Hernando, *El otro sendero*, Bogotá Colombia, Oveja negra, 1987
24. USAID, Ecuador: *Moviendo Fronteras en Micro finanzas*, 2006.

### **Páginas Weeb**

1. <http://www.neticoop.org.uy/article245.html> : El cooperativismo en el Ecuador: antecedentes históricos, situación actual y perspectiva.
2. [http://www.barcelona2004.org/esp/banco\\_del\\_conocimiento/documentos/ficha.cfm?idDo...](http://www.barcelona2004.org/esp/banco_del_conocimiento/documentos/ficha.cfm?idDo...): El micro crédito: eje de desarrollo social y económico, de la lucha contra la desigualdad y contra la pobreza.
3. [http://www.microfinanzas.org/12.html?/\(\)=?&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=186&tx\\_ttnews%...](http://www.microfinanzas.org/12.html?/()=?&tx_ttnews%5Btt_news%5D=186&tx_ttnews%...) Finaliza la Cumbre del Micro crédito
4. [http://www.microfinanzas.org/12.html?/\(\)=?&tx\\_ttnews%5Btt\\_news%5D=186&tx\\_ttnews%...](http://www.microfinanzas.org/12.html?/()=?&tx_ttnews%5Btt_news%5D=186&tx_ttnews%...) Finaliza la Cumbre del Micro crédito.
5. [http://www.revistapueblos.org/article.php3?id\\_article=264](http://www.revistapueblos.org/article.php3?id_article=264): Micro préstamos, micro finanzas y cooperación para el desarrollo.
6. [http://www.ahuana.com/espanol/general/situación\\_pais.htm](http://www.ahuana.com/espanol/general/situación_pais.htm) : Situación socio económica del Ecuador.

**ANEXO N°1****Perfil de la microempresaria de Santo Domingo de los Colorados**

<b>Indicadores</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
<b>Edad de la microempresaria</b>		
De 15 a 19 años	2	1,02%
De 20 a 29 años	51	26,02%
De 30 a 39 años	<b>62</b>	<b>31,63%</b>
De 40 a 49 años	53	27,05%
De 50 a 59 años	28	14,28%
<b>TOTAL</b>	196	100,00%
<b>Nivel de instrucción:</b>		
• Primaria	68	34,70%
• Secundaria	<b>98</b>	<b>50,00%</b>
• Superior	30	15,30%
<b>TOTAL</b>	196	100,00%
<b>Estado Civil</b>		
• Soltera	29	14,80%
• Casada	60	30,61%
• Separada	21	10,71%
• Divorciada	9	4,59%
• Viuda	9	4,59%
• Unión libre	<b>68</b>	<b>34,70%</b>
<b>TOTAL</b>	196	100,00%
<b>Tipo de Actividad</b>		
• Producción	15	7,65%
• Comercio	<b>140</b>	<b>71,43%</b>
• Servicios	27	13,77%
• Ninguno	14	7,15%
<b>TOTAL</b>	196	100,00%
<b>Nivel de Ventas</b>		
• 100-200	38	20,88%
• 200-400	<b>57</b>	<b>31,32%</b>
• 400-600	24	13,19%
• 600-800	25	13,73%
• 800-1000	9	4,95%
• Más de 1000	29	15,93%
<b>TOTAL</b>	182	100,00%
<b>Número de empleados</b>		
• Ninguno	<b>158</b>	<b>80,61%</b>
• Hasta 2	32	16,33%
• Hasta 5	6	3,06%
• Más de 5	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	196	100,00%
<b>Tiempo de Funcionamiento</b>		

• Menor un año	72	36,74%
• Mayor una año	110	56,12%
• Ninguno	14	7,14%
<b>TOTAL</b>	196	100,00%

Fuente: Encuestas

Elaboración: autora, septiembre 2006

**Anexo 2****TABLA DE AMORTIZACION MENSUAL A 12 MESES**

-Valor del prestamo		100,000.00	
-Tasa de interes	13.00%	1.08%	0.98928277
-Plazo del prestamo (meses)		12	
-Numero de abonos mensuales		1	
-CUOTA mensual:		8,932	
-ABONO		8,932	
-COMISON		3,000.00	
-FECHA		28-Feb-07	
-PERIODO DE PAGO		30	

ABONO No.	FECHAS DE PAGO	CAPITAL INSOLUTO	ABONO MENSUAL	DESCOMP. DEL ABONO		CAPITAL PAGADO
				CAPITAL	INTERESES	
1	02-Mar-07	100,000.00	8,931.73	7,848.39	1,083.33	7,848.39
2	01-Abr-07	92,151.61	8,931.73	7,933.42	998.31	15,781.81
3	01-May-07	84,218.19	8,931.73	8,019.36	912.36	23,801.18
4	30-Jun-07	76,198.82	8,931.73	8,106.24	825.49	31,907.42
5	30-Jul-07	68,092.58	8,931.73	8,194.06	737.67	40,101.47
6	30-Ago-07	59,898.53	8,931.73	8,282.83	648.90	48,384.30
7	29-Sep-07	51,615.70	8,931.73	8,372.56	559.17	56,756.86
8	29-Oct-07	43,243.14	8,931.73	8,463.26	468.47	65,220.12
9	29-Nov-07	34,779.88	8,931.73	8,554.95	376.78	73,775.06
10	28-Dic-07	26,224.94	8,931.73	8,647.62	284.10	82,422.69
11	27-Ene-08	17,577.31	8,931.73	8,741.31	190.42	91,164.00
12	28-Feb-08	8,836.00	8,931.73	8,836.00	95.72	100,000.00
	<b>TOTAL</b>		<b>107,181</b>	<b>100,000</b>	<b>7,180.73</b>	

Los ingresos obtenidos en 100.000 dólares en un año son:

Por intereses = 7.181,73

Gastos Operativos = 3.000,00

Total Ingresos al año = 10.181,73

Total ingresos mes = 848,47

Tasa Nominal = 13% anual

Tasa efectiva = 10,18 % anual

**Anexo 3****CUADRO DE RENDIMIENTOS DE LOS MICROCRÉDITOS ANUALES**

<i>MONTOS</i>	<i>12 MESES</i>	<i>11 MESES</i>	<i>10 MESES</i>	<i>9 MESES</i>	<i>8 MESES</i>	<i>7 MESES</i>	<i>6 MESES</i>
100,000.00	10,181.73	9,616.70	9,054.62	8,494.47	7,936.28	7,380.02	6,825.71
200,000.00	20,363.46	19,233.40	18,109.24	16,988.94	15,872.56	14,760.04	13,651.42
300,000.00	30,545.19	28,850.10	27,163.86	25,483.41	23,808.84	22,140.06	20,477.13
400,000.00	40,726.92	38,466.80	36,218.48	33,977.88	31,745.12	29,520.08	27,302.84
500,000.00	50,908.65	48,083.50	45,273.10	42,472.35	39,681.40	36,900.10	34,128.55

Los valores registrados como ingresos se refieren al valor de intereses y al 3% de comisiones.

En estos ingresos no se contempla el uso de las recaudaciones que por ser semanales ayuda al entregar nuevos créditos

**INGRESOS MENSUALES ORIGINADOS POR LOS MICROCRÉDITOS**

<i>MONTOS</i>	<i>12 MESES</i>	<i>11 MESES</i>	<i>10 MESES</i>	<i>9 MESES</i>	<i>8 MESES</i>	<i>7 MESES</i>	<i>6 MESES</i>
100,000.00	848.47	874.33	905.46	943.83	992.03	1,051.28	1,137.62
200,000.00	1,696.94	1,748.66	1,810.92	1,887.66	1,984.06	2,102.56	2,275.24
300,000.00	2,545.41	5,245.98	2,716.38	2,831.49	2,976.09	3,153.84	3,412.86
400,000.00	3,393.88	3,497.32	3,621.84	3,775.32	3,968.12	4,205.12	4,550.48
500,000.00	4,242.35	4,371.65	4,527.30	4,719.15	4,960.15	5,256.40	5,688.10

**Anexo 4****TASAS NOMINALES Y EFECTIVAS**

<i>RUBROS</i>	<i>12 MESES</i>	<i>11 MESES</i>	<i>10 MESES</i>	<i>9 MESES</i>	<i>8 MESES</i>	<i>7 MESES</i>	<i>6 MESES</i>
TASA NOMINAL	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%
COMISION	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
TASA EFECTIVA	10.18%	10.49%	10.86%	11.32%	11.90%	12.65%	13.65%

**Tasa Nominal**, es igual a la tasa del interés.

**Tasa efectiva**, se considera el costo del interés más los costos adicionales, en éste caso se suma lo correspondiente a la comisión.

**ANEXO N° 5**

**MONTO DE CUOTAS CON PAGOS MENSUALES, QUINCENALES Y SEMANALES**

<b>MONTO</b>	<b>PLAZO</b>	<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>CUOTA QUINCENAL</b>	<b>CUOTA SEMANAL</b>	<b>COMISION 3%</b>
200.00	4 MESES	51.20	25.60	12.80	6.00
300.00	5 MESES	61.77	30.88	15.44	9.00
400.00	6 MESES	69.00	34.50	17.25	12.00
500.00	6 MESES	86.26	40.42	20.21	15.00
600.00	6 MESES	103.51	51.76	25.88	18.00
700.00	7 MESES	104.06	52.03	26.01	21.00
800.00	8 MESES	104.61	52.30	26.15	24.00
900.00	9 MESES	105.17	52.58	26.29	27.00
1,000.00	10 MESES	105.73	52.86	26.43	30.00

La comisión es igual al 3% sobre el monto del capital prestado pagado por una sola vez.

**Anexo Nº 6****ENCUESTA PARA DIAGNOSTICAR LAS NECESIDADES DE CREDITO****A. DATOS GENERALES**

Edad \_\_\_\_\_

1. Su estado civil es:

Soltera  casada  divorciada  separada  viuda  unión libre 2. Su nivel de educación es: Primaria  secundaria  superior  ninguna 

3. Cuantos hijos tiene? \_\_\_\_\_

4. Cuántos dependen de Usted? \_\_\_\_\_

5. Sus hijos estudian? Si  No 

6. Por que no estudian? \_\_\_\_\_

7. Usted vive en: casa  departamento  cuarto 8. Donde vive es: propia  arrendada  familiar  otra 

Especifique \_\_\_\_\_

**B. DATOS ECONOMICOS Y DEL NEGOCIO**

9. Sus ingresos provienen de?

Sueldo  Negocio  Bono Solidario  Otros \_\_\_\_\_

10. Qué tipo de negocio tiene? \_\_\_\_\_

11. Cuánto tiempo tiene el negocio? Menor a un año  Mayor a un año 

11. Monto de ventas: Cuánto vende al día? \_\_\_\_\_ a la semana \_\_\_\_\_ al mes \_\_\_\_\_

12. Cuantos empleados a tiempo fijo tiene? \_\_\_\_\_

13. Tiene otra actividad? \_\_\_\_\_

**C. INFORMACION DE CREDITOS**

14. Conoce donde puede hacer un crédito? Si  No
15. Ha hecho un préstamo en los últimos 12 meses? Si  No
16. De cuánto? De 100 a 300  300 a 600  600 a 1.000  más de 1.000
17. Los requisitos para el préstamo fueron: fáciles  Complicados
18. En que invirtió? \_\_\_\_\_
19. Que dejo de garantía? \_\_\_\_\_
20. Tuvo problemas para pagar? Si  No  Cuales? \_\_\_\_\_
21. Recibió capacitación? Si  No  En que? \_\_\_\_\_
22. Cuantos créditos ha hecho? \_\_\_\_\_
23. Que es lo más importante al momento de hacer un crédito:
- Agilidad  Acceso  Garantía  Monto  Tasa de interés  Trámites y documentos
24. Donde presta dinero cuando necesita: ONG  Cooperativa  Banco  Familia  Chulquero
25. Como calificaría el servicio de la institución o persona que le prestó?
- Muy bueno  Bueno  Regular  Malo

#### D. NECESIDADES DE LA MICROEMPRESARIA

26. Cuáles son las necesidades de su negocio? Dinero  Mayor conocimiento  Saber a quien comprar
- Tener más ventas  Mejor ubicación  Otra \_\_\_\_\_
27. Como desearía un programa de crédito? Interés bajo  Sin garantías  Plazos largos  Rápido
- Para iniciar un negocio Si  No  Montos de: 50 a 200  200 a 500  500 a 1.000  Más de 1.000
- Formar parte de un grupo de personas como garantes de un crédito
- Recibir crédito individual presentando un garante
28. Cual es la forma de pago que le parece más cómoda?
- Diaria  Semanal  Quincenal  Mensual  Otra  \_\_\_\_\_



29. Como desearía pagar? Semanal  quincenal  mensual

30. Desearía tener capacitación? Si  No

31. Que le gustaría aprender \_\_\_\_\_

25. Desearía que le ayuden a instalar un nuevo negocio? Si  No

26. Otras sugerencias: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_