UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

"Análisis del Microcrédito y su uso por parte de los Comerciantes del Mercado Central de la Ciudad de Cariamanga, cantón Calvas, Provincia de Loja, año 2015".

Tesis previa a optar el Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas

AUTORA:

Viviana Paola Chuquimarca Jaramillo

DIRECTOR:

Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.

Loja – Ecuador
2016

CERTIFICACIÓN

Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP. Docente de la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa de la Carrera de Banca y Finanzas y director de tesis.

CERTIFICA:

Que el trabajo de tesis titulado: "ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y USO POR PARTE DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CARIAMANGA, CANTÓN CALVAS, PROVINCIA DE LOJA, AÑO 2015", desarrollado por la postulante VIVIANA PAOLA CHUQUIMARCA JARAMILLO previo a la obtención del Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, ha sido realizado bajo mi dirección, control y supervisión, cumpliendo los requerimientos establecidos en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja por lo que autorizo su presentación para que sea calificado por un tribunal.

Loja, 27 de octubre del 2016

.....

Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, VIVIANA PAOLA CHUQUIMARCA JARAMILLO, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional - Biblioteca Virtual.

AUTORA: Viviana Paola Chuquimarca Jaramillo

FIRMA: .....

CÉDULA: 1718597915

FECHA: Loja, octubre del 2016

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo Viviana Paola Chuquimarca Jaramillo, declaro ser autora de la tesis titulada "ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y USO POR PARTE DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CARIAMANGA, CANTÓN CALVAS, PROVINCIA DE LOJA, AÑO 2015" como requisito para optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de sus contenido de la siguiente manera en el repositorio digital institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 28 días del mes de octubre del dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma: .....

Autora: Viviana Paola Chuquimarca Jaramillo

Cédula: 1718597915

Dirección: Loja, Ciudadela La Argelia

Correo electrónico: vivianajar1993@gmail.com

Teléfono: 0993824618

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de tesis: Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.

Tribunal de tesis:

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade. Mg. Sc. - **Presidenta**

Ing. Rosa Yolanda Campoverde Bustamante, MAE. - **Vocal**

Lic. Yenny de Jesús Moreno Salazar, Mg. Sc. - **Vocal**

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedico con mucho amor y cariño a Dios y a la Virgen "María Auxiliadora" quienes han sido los pilares fundamentales de mi vida, a mis papitos Dalila y José, que, con su inmenso amor, esfuerzo y sacrificio he podido iniciar y culminar mis estudios, a mis hermanos Mireya y Jhonny, por estar siempre a mi lado brindándome su apoyo incondicional, a mi pequeña sobrina Doménica que con sus travesuras y sonrisitas han convertido mis tristezas en alegrías.

Viviana Paola

AGRADECIMIENTO

Expreso mis sinceros agradecimientos a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa y a la Carrera de Banca y Finanzas por permitirme realizar mis estudios en tan prestigiosa institución.

A mi director de tesis Ec. Lenin Peláez por brindarme su paciencia y asesoría en la elaboración y la culminación del presente trabajo de investigación.

A mis padres por su esfuerzo, apoyo y comprensión en cada una de las etapas de mi vida.

Al Sr. Afranito Rodríguez Administrador de la Oficina de Mercados, a la Lic. Yajaira Vega Secretaria de la Oficina Administración de Mercados, a los asesores de crédito del Ing. Eduardo Arteaga del BanEcuador, Tlga. Gabriela Calva de la Cacpe-Loja e Ing. Lena Castillo de la Fundación de Apoyo Social y Comunitario del Ecuador FACES y a los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, quienes colaboraron con la información necesaria para el desarrollo del trabajo de investigación.

Finalmente, agradezco a todas las personas que de una u otra manera colaboraron en el desarrollo del trabajo de tesis.

La autora

a) TÍTULO

"ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y SU USO POR PARTE DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CARIAMANGA, CANTÓN CALVAS, PROVINCIA DE LOJA, AÑO 2015"

b) RESUMEN

El microcrédito es considerado como un instrumento financiero que canaliza los recursos económicos en actividades productivas que permitan impulsar el desarrollo económico y social de los sectores de bajos recursos económicos, mediante la concesión de reducidas cuantías de dinero, destinadas a financiar pequeños negocios o emprendimientos. Con este antecedente se realiza el presente estudio que permite analizar de forma general el microcrédito y su aporte al desarrollo de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, para lo cual se desarrolló la revisión de literatura, tomando en consideración los antecedentes generales de las microfinanzas y sobre todo los fundamentos teóricos del microcrédito que es el instrumento más desarrollado en el ámbito de las microfinanzas.

Así mismo, se realizó un diagnóstico de los comerciantes para conocer su situación socioeconómica actual, un análisis del aporte del microcrédito al desarrollo socioeconómico de los comerciantes, el establecimiento de las condiciones y acceso del microcrédito y la propuesta del diseño del plan de capacitación para los comerciantes.

Para ello, se utilizaron métodos, técnicas e instrumentos de investigación, tales como: el método analítico el cual permitió conocer a profundidad el tema de investigación, haciendo énfasis en el análisis de los resultados obtenidos con la finalidad cumplir con los objetivos planteados, se aplicó una encuesta a los comerciantes para determinar su situación socioeconómica y la incidencia que ha tenido el microcrédito en sus actividades comerciales. Así también, se realizaron entrevistas a los jefes del departamento de crédito de las principales instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga y la observación del entorno en el que se desenvuelven los comerciantes y de las publicaciones oficiales sobre créditos, tasas de interés y requisitos que solicitan las instituciones financieras con la finalidad de conocer los aspectos generales del microcrédito.

De los resultados obtenidos se destaca, que el microcrédito aporta positivamente a los comerciantes permitiéndoles generar autoempleo, mejorar sus condiciones de vida, incrementar las ventas y por consiguiente aumentar sus ingresos. Sin embargo, se pudo evidenciar que la generación de empleo o la generación de nuevos emprendimientos son aspectos en donde el microcrédito no ha contribuido de manera relevante y solamente ha servido para mantener o ampliar el negocio, más no para generar nuevos negocios o nuevas plazas de trabajo.

En cuanto a las condiciones y el acceso al microcrédito están relacionadas directamente puesto que, los requisitos, trámites, garantías e intereses que solicitan las instituciones financieras hacen que se facilite o no el acceso a este tipo de crédito.

Así mismo, la propuesta de un plan de capacitación de educación financiera permitirá a sus beneficiarios obtener conocimientos en temas de ahorro, presupuestos, utilización de productos y servicios financieros, principalmente del microcrédito, el cual es utilizado por los comerciantes para financiar sus actividades económicas. Todos estos aspectos contribuirán a la gestión adecuada de su negocio y al bienestar familiar.

Finalmente, se recomienda que las instituciones financieras diseñen sistemas de microcréditos, de rápido desembolso, con procedimientos sencillos que faciliten el acceso y que se adapten a las necesidades y condiciones actuales de los comerciantes.

ABSTRACT

Microcredit is regarded as a financial instrument to channel financial resources into productive activities to promote economic and social development of the sectors of low income, by granting small amounts of money, to finance small business ventures. With this background the present study to analyze generally microcredit and its contribution to the development of traders Central City Market Cariamanga, for which the literature review was developed, taking into account the general background is done microfinance and especially the theoretical foundations of microcredit is the instrument developed in the field of microfinance.

Furthermore, a diagnosis of traders was made to meet their current socioeconomic situation, an analysis of the contribution of microcredit to the socioeconomic development of traders, establishing conditions and access to microcredit and the proposed design of the training plan for merchants.

For this purpose, methods, techniques and research tools, such as were used: the analytical method which allowed depth knowledge of the research topic, with emphasis on the analysis of the results obtained in order to meet the objectives, was applied a survey of traders to determine their socioeconomic status and the impact that microcredit has had in its business. Also, interviews were conducted with the heads of the credit department of the leading financial institutions in the city of Cariamanga and observation of the environment in which traders are developed and official publications on credit, interest rates and requirements applying financial institutions in order to meet the general aspects of microcredit.

From the results it highlighted that microcredit contributes positively to traders allowing them to generate self-employment, improve their living conditions, increase sales and therefore increase your income. However, it was evident that employment generation or the generation of new ventures are aspects where microcredit has not contributed in any significant way and has only served to maintain or expand the business, but not to generate new business or new spaces work.

As for the conditions and access to microcredit are related directly since, requirements, procedures, safeguards and interests seeking financial institutions make or facilitate access to this type of credit.

Likewise, the proposal of a training plan financial education will allow beneficiaries to gain knowledge on issues of saving, budgeting, use of financial products and services, mainly of microcredit, which is used by traders to finance their economic activities. All these aspects contribute to the proper management of your business and family well-being.

Finally, it is recommended that financial institutions designed micro-credit schemes, fast-disbursing, with simple procedures to facilitate access and to suit the needs and conditions of traders.

c) INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años el microcrédito ha tenido un impacto importante en sector financiero, dado su aporte al desarrollo socioeconómico de los sectores de bajos ingresos, siendo sus objetivos fundamentales: la reducción de la pobreza, la inclusión social y financiera, la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones de vida de los individuos.

La importancia del presente estudio radica en analizar la incidencia del microcrédito y el desarrollo alcanzado de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, a través de este instrumento financiero, el cual se ha convertido en uno de los principales medios para generar ingresos, incentivar e impulsar proyectos o emprendimientos que permitan mejorar la economía familiar. En este contexto, el aporte de esta investigación es la generación de información sobre los efectos del microcrédito en el sector comercial, esperando que los resultados se conviertan en una fuente de información para estudiantes, profesionales y otros investigadores, contribuyendo a la realización de futuras investigaciones sobre el microcrédito y además se constituya en un aporte para que las autoridades y las instituciones financieras busquen mecanismos que faciliten el acceso a financiamiento a los comerciantes de este sector.

El trabajo de tesis de acuerdo al Art. 151 del Reglamento Académico de la Universidad Nacional de Loja se encuentra estructurado de la siguiente forma: el **Título** que define el objeto de estudio, **Resumen** en castellano y traducido al inglés que señala los puntos más relevantes del proyecto, la **Introducción** que describe la importancia del tema, aporte y estructura del mismo, **Revisión de Literatura** que detalla los fundamentos teóricos de la investigación; **Materiales y Métodos** que destacan los recursos, métodos, técnicas e instrumentos que se utilizaron en el proceso investigativo, **Resultados** en donde se analiza e interpreta los resultados que se obtuvieron en la investigación dando contestación a los objetivos planteados; **Discusión** la cual contrasta los fundamentos teóricos con los resultados obtenidos en la investigación; **Conclusiones y Recomendaciones** las cuales se obtienen a lo largo del proceso investigativo, **Bibliografía** que detalla las fuentes de información que sirvieron de guía para la elaboración del proyecto. Finalmente, los **Anexos** que comprende la documentación soporte para la realización de la investigación.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

Generalidades de las microfinanzas

En los últimos años las microfinanzas se han extendido a nivel mundial proporcionando acceso a crédito a personas de bajos ingresos, quienes anteriormente eran ignorados por las instituciones financieras.

Las microfinanzas son un instrumento que coadyuva al desarrollo económico y social de los países en vía de desarrollo y busca la reducción de la pobreza y la inclusión financiera para aquellos sectores excluidos del sistema financiero tradicional, a través del fomento de actividades para las pequeñas y medianas empresas.

Cabe recalcar que, dentro de las microfinanzas, el producto con mayor impacto en la reducción de la pobreza ha sido sin duda el microcrédito, el mismo que consiste en otorgar préstamos en pequeños montos a personas de bajos recursos económicos con los cuales puedan comenzar un negocio o ampliar los mismos (Sevilla, 2006).

Es decir, que tanto las microfinanzas como el microcrédito se refieren a transacciones de pequeña cuantía, pero el microcrédito se relaciona únicamente con la concesión de préstamos, mientras que las microfinanzas hacen referencia a una amplia gama de servicios financieros, entre los cuales se destacan el microcrédito, el microahorro y la transferencia de remesas, entre otros (Berguer, Goldmark & Miller, 2007).

Enfoques de las microfinanzas

En los últimos años, el avance teórico en relación al tema se ha centrado especialmente en la búsqueda de la relación existente entre las microfinanzas y la inclusión financiera, reducción de la pobreza, desarrollo socioeconómico, generación de empleo, entre otros. Para Jácome, Ferrato & Sánchez (2004) prevalecen dos enfoques claramente establecidos a lo largo de la historia.

El primer enfoque busca, el autosostenimiento financiero, obtener rentabilidad, identificando un determinado segmento de mercado que no necesariamente son los pobres. Tienen así mismo, la posibilidad de captar fondos de bancos de segundo piso con enfoque de microfinanzas y de fondos de donantes. Para este tipo de instituciones el objetivo no es el

alivio de la pobreza o la ayuda a sectores de bajos recursos, sino tener un segmento de mercado que le permita generar utilidades.

El segundo enfoque, se basa en la premisa de que las microfinanzas son necesarias para aliviar la inequidad social, pero que no son suficientes, aquí se interpreta a las microfinanzas con un fin mucho más social y que engloba a las mismas, como un conjunto de actividades que deben ser promovidas por gobiernos, instituciones y la sociedad para luchar contra la pobreza.

Supervisión y regulación de las microfinanzas

Al ser las microfinanzas un instrumento indispensable en el mercado financiero, la normativa cumple un rol fundamental para implantar, definir normas, lineamientos y metodologías que deben cumplir las instituciones que se dedican a las actividades microfinancieras. El marco normativo es un mecanismo de ayuda para la administración de riesgos que pueden surgir en el sector financiero, además facilita las tareas de monitoreo y supervisión por los organismos competentes.

Cuásquer & Maldonado (2011) afirman que existen dos modalidades de supervisión del sector de las microfinanzas.

> **General**: Se fundamenta en las leyes bancarias y financieras de cada país e incorpora en su ámbito aspectos generales de la actividad microfinanciera, tales como la definición de microcrédito, clasificación de crédito, régimen de previsiones, requisitos mínimos para los créditos, garantías, morosidad, etc.
>
> **Especializada:** Limita su accionar a la actividad microfinanciera, definiendo las regulaciones en base al perfil de riesgo del sector formal e informal del mercado financiero (pág. 5).

Principios fundamentales de las microfinanzas

Jordán & Román (2004) mencionan que los principios fundamentales en los que se basa la creación de las instituciones de microfinanzas se pueden resumir en los siguientes:

> **Conocimiento del mercado***:* Desde una perspectiva de racionalidad en la toma de decisiones, el supuesto básico es que los pobres son los mejores jueces de las oportunidades de trabajo y de ganancia que una economía “local” ofrece. Lo que necesitan son pequeños

préstamos de corto plazo, sin vínculos de destino, para la constitución de un capital inicial para el arranque y/o para el funcionamiento de una iniciativa microempresarial–capital de trabajo.

Reducción de los costos de gestión: Los préstamos de pequeños montos son, por su naturaleza, administrativamente más caros en términos relativos. Entre las iniciativas más frecuentes para reducir los costos de gestión a un nivel adecuado al de un pequeño préstamo destacan: enfocar grupos con ingresos similares, estandarización de las condiciones de préstamo, estandarización de metodologías de evaluación de capacidad y voluntad de pago, cooperación con organizaciones comunitarias, eliminación de las demandas y procedimientos bancarios tradicionales y colocación de personal al interior de la comunidad para conocer a sus miembros y las oportunidades de inversiones locales.

Reducción de costos de transacción: Entendidos éstos como aquellos en los cuales el prestatario y el prestamista deben incurrir y que no se reflejan dentro del costo (tasa de interés) negociado o establecido en un préstamo. Normalmente estos costos tienen que ver con la oportunidad de acceso al crédito y los requisitos de formalización (pág. 19).

Impacto social de las microfinanzas

Las microfinanzas se crearon con un enfoque exclusivamente social, el principal objetivo de estas ha sido atender a los sectores menos favorecidos de la sociedad, así como la inclusión financiera y la lucha en contra de la pobreza. Las microfinanzas no sólo constituyen un apoyo para que las personas de escasos recursos económicos hagan uso de los servicios y productos que el sistema financiero tradicional no permite, sino que trata de dar a las personas la oportunidad de incrementar sus ingresos, generar empleo, de crecer a nivel personal y familiar y por tanto de mejorar sus condiciones de vida.

Cabe recalcar, que las microfinanzas no resuelven en su totalidad el problema de la pobreza sino más bien pretende reducirla y ayudar en esta labor es cuestión de los gobiernos de cada país, que deben propiciar un ambiente idóneo para que el mercado financiero crezca de una manera adecuada, garantizando el acceso a productos y servicios financieros que contribuyan a mejorar los niveles de vida de los sectores de escasos recursos.

Iglesias & Renaud (2008) menciona la siguiente clasificación de impacto social:

- **A nivel de la familia/hogar,** el desarrollo del microemprendimiento contribuye a la estrategia de reproducción de la unidad doméstica mediante al aumento neto de los ingresos de la familia/hogar, la acumulación de activos y la productividad laboral. Los ingresos invertidos en activos como los ahorros y la educación aumentan la seguridad económica de la familia/hogar al hacer posible que se cubran las necesidades básicas cuando el flujo de ingresos se interrumpe.

- **A nivel individual,** el cambio se mide en base a la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones y realizar inversiones que mejoren el rendimiento de su negocio, así como sus ingresos personales, lo cual, a su vez fortalece la cartera económica de la familia/hogar y a menudo esto se traduce en un mejoramiento personal.

- **A nivel de la comunidad,** los microemprendimientos pueden proveer nuevas oportunidades de empleo, estimular los vínculos con otras empresas comunitarias, y captar nuevos ingresos de fuentes externas ajenas a la comunidad. En la medida que los hogares carenciados se beneficien del incremento de la actividad económica, las intervenciones a nivel de los microemprendimientos pueden tener impactos adicionales sobre su patrimonio neto (pág.21).

Retos del sector microfinanciero

Existen algunos retos a los que tiene que enfrentarse el sector microfinanciero. Marbán (2011) describe brevemente las principales características de cada uno de ellos:

- **Alcance frente a sostenibilidad:** La entrada de nuevos agentes (especialmente del sistema financiero tradicional), la presión de las agencias internacionales de cooperación y desarrollo o, incluso, los inversores están transformado la realidad del sector. Hoy en día parece imposible pensar en una IMF que no tenga por objetivo la sostenibilidad.

  Sin embargo, son muchas las voces que consideran que centrarse en la sostenibilidad puede llevar implícito dejar de atender a la población más vulnerable. Otorgar créditos a los más pobres lleva aparejado unos costes que podrían repercutir sobre la rentabilidad de las IMF y, por tanto, podría darse el caso de que alguna organización deje de atender a los más pobres para poder ser rentable y conseguir fondos que la permitan seguir operando. Este reto, ser sostenible sin dejar de un lado el alcance, parece estar muy presente en el sector y seguirá siendo el objetivo para todas aquellas organizaciones interesadas en captar fondos externos.

- **Innovación tecnológica:** La innovación tecnológica se ha convertido en una experiencia positiva para el sistema financiero, como por ejemplo la banca móvil. La alianza entre algunas instituciones financieras y algunas compañías telefónicas, han favorecido la creación de nuevos productos microfinancieros basados en la telefonía móvil, por lo que la innovación tecnológica puede ser una aliada para crear nuevos productos o servicios microfinancieros que ayuden al acceso a nuevos prestatarios o simplemente a mejorar la gestión de las propias instituciones microfinancieras.

- **Marcos reguladores:** El marco regulador es instrumento muy importante al momento de establecer regulaciones y procedimientos adecuados para el manejo del microcrédito. Sin embargo, estas regulaciones se han enfocado a la eficiencia o a la competitividad del sector y no siempre se ha prestado suficiente atención al prestatario y al tener los programas microfinancieros un enfoque social deberían estar diseñados para fomentar la inclusión social e inclusión financiera de este sector, pero mucha de las veces no es así y no se toma en consideración que algunos de los prestatarios son analfabetos lo que les dificulta entender y exigir políticas crediticias justas (pág.6).

Actores de las microfinanzas

Existen diferentes instituciones dedicadas a llevar a cabo programas de microfinanzas, tales como: Bancos Comerciales, Sector Público, Organismos no Gubernamentales (ONG's), Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC), Bancos Comerciales e Inversionistas Extranjeros. Sevilla (2006) define a los actores de las microfinanzas de la siguiente manera:

- **ONG'S**: Se constituyen en las instituciones de mayor predominio en las microfinanzas alrededor del mundo, estas se caracterizan por ser instituciones sin fines de lucro orientadas al apoyo social y otorgan créditos para la creación de microempresas y algunas prestan servicios complementarios a los sectores más desfavorecidos de la población donde operan.

- **El Gobierno Central:** El Gobierno Central participa en las microfinanzas en calidad de financiador de las operaciones de entidades financieras públicas. En el caso de nuestro país, el Gobierno ha apostado fuertemente por mejorar y crear el ambiente propicio para el desarrollo del sector microfinanciero, es así que en el 2011 se promulgó la Ley de Economía Popular y Solidaria que regula la creación, funciones, actividades de las estructuras financieras que conforman esta economía. Sin embargo, antes de la puesta en marcha de la Ley, el Estado Ecuatoriano por medio del Banco Nacional de Fomento

creó el producto de microcrédito, denominado 555 programa que tuvo algunos inconvenientes ya que, no existía una evaluación correcta de los sujetos de crédito, generando así que el destino de los préstamos otorgados sea orientado a otras actividades de consumo, desvirtuando con ello el objetivo primordial de este programa crediticio.

- **Cooperativas de Ahorro y Crédito**: Las COAC nacieron como una iniciativa privada y colectiva, teniendo sus inicios en los años 70 con la finalidad de ayudar al desarrollo del sector rural. En este modelo de institución financiera, los clientes forman parte de las mismas en calidad de socios, con la finalidad de que exista responsabilidad compartida, así los clientes y socios, velan por sus intereses y por lo tanto por el buen funcionamiento y éxito de la institución.

- **Los Upgrading:** Instituciones financieras que en sus inicios fueron ONG's que se transformaron en entidades financieras controladas y reguladas. Un claro ejemplo de este tipo de institución en nuestro país, lo constituye FINCA Ecuador, que en julio del 2004 pasó de ser una ONG a una Sociedad Financiera controlada y supervisada por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

- **Downscaling (banca comercial):** El buen resultado que han alcanzado las actividades microfinancieras tanto en rentabilidad como en sostenibilidad, ha generado que la banca comercial siga su ejemplo e incremente la oferta de sus servicios para este nuevo nicho de mercado.

- **Instituciones especializadas:** Son instituciones que fueron creadas como instituciones microfinancieras especializadas, es decir cuentan con metodología propia desarrollada para atender a su nicho de mercado, minimizar el riesgo y realizar procesos de colocación efectivos. En el caso de nuestro país, existen algunas instituciones especializadas tales como: Banco Solidario, Banco Procredit, entre otras (pág.21).

Estos actores pueden actuar con ánimo de lucro o como entidades no lucrativas que tratan de alcanzar la cobertura de sus gastos financieros y operativos y quizás obtener beneficios, aunque no lo distribuyan entres sus propietarios o bien como entidades benéficas que reciben una parte relevante de sus ingresos de donantes públicos o privados y que no se proponen alcanzar la autosuficiencia financiera (Argandoña, 2009).

Microfinanzas y racionamiento de crédito

Uno de los principales problemas que deben enfrentar los sectores de bajos recursos, así como las pequeñas y medianas empresas, es la dificultad de poder acceder a servicios financieros formales. Esta dificultad de entrada se debe en gran medida a la presencia de información asimétrica propia del mercado crediticio (Jácome & Córdovez, 2003).

La información asimétrica ocasiona el racionamiento del crédito y consiste cuando una de las partes no cuenta con información completa sobre las características del prestatario, resultando muy costoso poder evaluar su capacidad de pago y además no se conoce si realmente el prestatario utilizará los recursos en la forma acordada.

En otras palabras, los prestamistas optan por racionar el crédito a este segmento de la población pues la consideran muy riesgosa y poco rentable. Es por ello que prefieren centrar su cartera de crédito en los grandes empresarios de quienes si poseen la información más completa (Jácome & Córdovez, 2003).

El racionamiento de crédito, se considera como una exclusión involuntaria del uso de servicios financieros, pues es la banca quién limita la entrada de ciertos usuarios. La dificultad de acceso a servicios financieros formales, debido al racionamiento, conlleva a que las familias de bajos recursos cubran está necesidad acudiendo a otras fuentes de financiamiento como prestamistas informales (usureros), amigos y familiares.

Origen del microcrédito: El Banco Grameen

El surgimiento de las microfinanzas no se puede atribuir a una sola iniciativa, ya que, a través de los años, el término de microfinanzas se expande con iniciativas como el Grameen Bank de Bangladesh, los programas de Acción Internacional, FINCA, World Visión, CRS, entre otros, en América Latina (Vaca, 2012).

El origen de los microcréditos surge a partir de los años 60 de la mano del profesor, economista y Nobel de la Paz 2006, Muhammad Yunus, quien conceptualizó por primera vez el microcrédito.

Muhammad Yunus al darse cuenta de las múltiples necesidades de la población más pobre, realizó un estudio a 42 personas de la aldea que presentaban condiciones de pobreza, pero

con iniciativa emprendedora y obtuvo que la suma total de la deuda de estas personas era de $27.00 el profesor prestó dinero propio sin pedir garantía alguna y el cual fue recuperado de manera íntegra. A partir de ahí surge la idea de crear un banco independiente para los pobres con enfoque netamente social.

Es así, en 1976 nace en Bangladesh el Banco Grameen, a raíz de una investigación que tenía el propósito de acercar a los más pobres productos y servicios financieros que necesitaban para poner iniciar sus pequeños negocios en unas condiciones que se ajustaran a sus posibilidades (Villareal, 2008).

Grameen busca atender la demanda de créditos de las personas con bajos ingresos, crear autoempleo, generar ahorro, promover independencia financiera, entre otros, y a diferencia de la banca tradicional se basa en la responsabilidad, participación y confianza mutua de los prestatarios al momento de la concesión de los microcréditos.

Actualmente, este modelo de microcrédito ha logrado tener gran éxito en varios países orientándose principalmente a conseguir beneficios sociales para aquella población que no tienen posibilidad de acceder al mercado del crédito, esta inclusión financiera permite que estas personas generen alternativas que les permitan salir de la pobreza mediante la posibilidad de implementar negocios y generando mayores posibilidades de desarrollo económico.

Como se mencionó anteriormente, existieron otras iniciativas de las microfinanzas, tal es el caso de ACCIÓN INTERNACIONAL que nació en 1961 pero no comenzó a operar con microcréditos hasta 1973 en Recife (Brasil). Los préstamos que concede Acción se basan en metodologías de financiamiento grupales como las que aplica Grameen. Acción no se centra en los más pobres de los pobres, sino que presta dinero a microempresarios, con el propósito de llegar a los nichos de mercado que la banca no considera. El objetivo de Acción es asistir, coordinar y supervisar a sus organizaciones afiliadas y crear nuevas, dándoles apoyo hasta que alcancen la autosuficiencia operativa y financiera, cubriendo sus costos operativos a través de donaciones (Bicciato, Foschi, Bottaro, & Ivardi, 2002).

En definitiva, el microcrédito a través de innumerables iniciativas a nivel mundial se ha convertido en la herramienta que podría acabar con la pobreza en el mundo debido a su notable éxito y rápido desarrollo. Por lo que, en 1998 la Asamblea General de las Naciones Unidas declaró al 2005 como Año Internacional del Microcrédito (FUNCAS, 2005).

El Año Internacional del Microcrédito se ve relacionado con el cumplimiento de los Objetivos del Milenio planteados por Organización de Naciones Unidas (ONU) que establece que la pobreza debe verse reducida y para ello el microcrédito cumple un rol fundamental. Desde entonces, se han llevado a cabo varias conferencias, mesas redondas, artículos, encuentros nacionales e internacionales, exposiciones, cursos de formación y cumbres internacionales, que se han celebrado en honor al Año Internacional del Microcrédito.

El microcrédito en América Latina y el Caribe

A través de los años, las microfinanzas son un negocio que ha crecido vigorosamente hasta convertirse en una industria sofisticada en América Latina, permitiendo brindar servicios financieros a personas que no eran consideradas rentables por la industria bancaria tradicional.

Con el microcrédito se ha logrado desarrollar sistemas para evaluar y analizar el riesgo de otorgar préstamos a individuos con pocos bienes, sin documentación formal de ingresos y sin historial formal de crédito. Las microfinanzas requieren la creación de canales de distribución viables y la reducción de los costos de transacción de operaciones de pequeña envergadura. De esta forma, es posible superar los altos costos unitarios asociados con los préstamos muy pequeños, que han supuesto una barrera para la entrada de entidades financieras en este nicho de mercado.

Es así, que Trujillo & Navajas (2015) manifiestan que, en la actualidad el microcrédito llega a más de 20 millones de personas en América Latina y el Caribe, con una cartera estimada de $40 mil millones de dólares. Este sector es administrado por instituciones que trabajan bajo la supervisión de la autoridad financiera central de cada país. Estas instituciones reguladas proporcionan el 87% de la cartera de microcrédito total de la región, alcanzando el 70% de todos los clientes.

La oferta del microcrédito es proporcionada por más de mil instituciones con diferentes tamaños y características, en donde lo créditos concedidos varían de acuerdo a cada institución. Por lo general, el préstamo promedio de una institución no regulada es de aproximadamente $700 dólares, mientras que las instituciones reguladas ofrecen préstamos con un promedio de alrededor de $2.500 dólares (Trujillo & Navajas, 2015).

Con más de 30 años de desarrollo el microcrédito continúa manifestando su continua evolución en su definición, intermediarios, información y marcos regulatorios. La cartera de microcrédito de la región circunvala los $40.000 millones de dólares, tomando en cuenta a instituciones del sistema financiero reguladas como no reguladas. Esta cifra constituye alrededor del 2% del crédito al sector privado no financiero por parte del sistema financiero regulado a nivel regional. Los clientes en la región están alrededor de los 20 millones de personas y el crédito promedio alrededor de los $2.000 dólares (Trujillo & Navajas, 2015).

En cuanto, a oferentes de microcrédito vemos una gran diversidad institucional. El sector regulado está compuesto por el 28% de las instituciones y representa el 87% de la cartera de microcrédito de la región y el 70% de los prestatarios. En este sector hay una fuerte presencia de instituciones bancarias (14% del total de instituciones), con el 78% de la cartera total de microcrédito de la región, atendiendo al 44% de los clientes (Trujillo & Navajas, 2015).

Las instituciones no reguladas, que incluyen a instituciones sin fines de lucro y otras formas jurídicas, poseen el 8% de la cartera de la región y atienden al 22% de prestatarios. Las cooperativas, reguladas por instituciones diferentes a la autoridad financiera, es el tipo institucional más numeroso, con 445 proveedores de microcrédito, pero solo representan el 5% de la cartera de microcrédito a nivel regional y atienden al 8% de los prestatarios. El microcrédito promedio de la región es de alrededor de $2.000 dependiendo de cada país y tipo de institución. Las cooperativas de ahorro y crédito tienen un saldo promedio de microcrédito superior al de los bancos, sobre todo en el sector regulado. El crédito promedio de las instituciones sin fines de lucro estaría alrededor de los $1.000, mientras que el de otras formas jurídicas alrededor de $500.00 (Trujillo & Navajas, 2015).

El análisis de los datos de microcrédito país por país también presenta hallazgos interesantes en cuanto al tipo de actores más relevantes, el monto promedio del microcrédito por tipo institucional, entre otros. Así, por ejemplo, se evidencia que la mayoría de países de Centroamérica y el Caribe presentan un monto de microcrédito promedio entre los $1.000 y $2.000, con un volumen de cartera inferior a los $500 mil dólares (a excepción de Guatemala). Frente a ellos, se observa como en los países con más larga tradición de microcrédito, y en algunos casos economías más desarrolladas (Bolivia, Ecuador y Colombia), el monto promedio de microcrédito es superior a los $2.000 y los montos de cartera superan el millón de dólares (Trujillo & Navajas, 2015).

Puede resultar importante también el análisis de los riesgos e implicancias sistémicas y sociales para el desarrollo del sistema financiero que pudiera tener la evolución y dimensión de cartera de microcrédito: en países como Ecuador y Nicaragua, tiene un tamaño relevante en relación al total de microcrédito, o en países como El Salvador, Colombia o Perú el conjunto de instituciones reguladas es numeroso. Así mismo, las tasas de interés de microcrédito oscilan entre valores por debajo del 17% en países como Bolivia, Chile y Ecuador (Trujillo & Navajas, 2015).

Definición del microcrédito

Los microcréditos son instrumentos para el desarrollo social y económico que permite a las personas de bajos recursos acceder al sistema financiero, no solamente con la finalidad de abrir una cuenta, mantener un ahorro, sino también de solicitar de un crédito

Lacalle (2010) adopta la siguiente definición de microcréditos:

> Los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, reducir los niveles de pobreza en el mundo. Sacar de la pobreza a millones de personas sin ninguna esperanza de futuro a través de la puesta en marcha de un pequeño negocio rentable, que permita generar ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar su nivel de vida y el de su familia (pág.18).

En Ecuador, el Banco Central del Ecuador (2009) define al microcrédito como:

> Es todo crédito no superior a USD 20.000 concedido a un prestatario, sea una empresa constituida como persona natural o jurídica con un nivel de ventas inferior a USD 100.000, un trabajador por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización, o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero (pág. 5).

Los microcréditos en todo el mundo se han configurado como una herramienta social y financiera para dar una oportunidad de empleo y de ingreso, mejorando los niveles de vida de muchas familias.

Candel, Domenech, Ortega & Pérez (2011) mencionan que existen dos modelos de microcréditos como herramienta social, el primero, el microcrédito como herramienta para mejorar la vida de los pobres el cual se concentra en aquellos individuos que viven en extrema pobreza y en donde las instituciones de microfinanzas no son necesariamente sostenibles por lo que es indispensable que cuenten con donantes y el microcrédito compite con otros instrumentos. El segundo, el microcrédito como herramienta para el desarrollo, este modelo es más usado en América Latina y se enfoca en microempresas, en donde las entidades pueden responder por sus gastos operativos y financieros con sus propios ingresos financieros, independientemente de las donaciones.

En definitiva, hay que tener muy claro que es microcrédito y lo que no es para evitar confusiones.

1. "No es caridad, es un producto financiero específico dentro de la línea de productos.
2. No es subvención, debería intentarse la realimentación, consiguiendo entidades con autosuficiencia financiera.
3. No consiste, únicamente, en la entrega de un préstamo de pequeño importe" (Torre, Sainz, Sanfilipo & López, 2012, pág. 78).

Objetivos del microcrédito

Guachamín & Cárdenas (2007) manifiestan que el microcrédito persigue el desarrollo económico y social a través de:

- Inclusión social y financiera.
- Reducción de la pobreza.
- Generación de empleo.
- Incremento del nivel de ingresos.
- Logro del crecimiento económico.
- Promover el desarrollo microempresarial.

Es importante recalcar que el microcrédito surgió como herramienta para luchar en contra de la pobreza, pero con el transcurrir de los años ha ido evolucionando favoreciendo no solo a personas de extrema pobreza sino a individuos con dificultad de acceso al sistema financiero.

Como se ha mencionado anteriormente, los principales objetivos del microcrédito ha sido la reducción de la pobreza y la inclusión financiera. En este sentido, Camino & Lara (2009), manifiestan que las personas desean acceder al microcrédito por los siguientes motivos:

- Emprender o crear un pequeño negocio en caso de que el cliente no disponga de uno propio. Por lo que el microcrédito se constituirá como el financiamiento para la puesta en marcha de una actividad productiva, de comercialización o de servicios, con la finalidad de mejorar su situación económica.
- Financiar actividades propias del pequeño negocio o microempresa, es decir, la financiación de materias primas para la elaboración de productos terminados y posterior venta.
- Compra de activos fijos necesarios para el desarrollo normal de la microempresa.
- Reparaciones o mejoras de la vivienda familiar.

Características del microcrédito

El microcrédito de acuerdo a varios autores posee ciertas características que lo diferencian del resto de créditos existentes en el mercado financiero, por lo cual es importante destacar las principales características de este instrumento financiero.

Es así, que Ballesteros, Durán, Lacalle & Garrido (2004) proponen las siguientes características del microcrédito:

- "La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñas cantidades de dinero.
- Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior.
- Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los prestatarios"

Así también, Candel et al. (2011) menciona otras características del microcrédito tales como:

- Permite el acceso a crédito a personas que se encuentran excluidas financieramente. Son otorgados sin garantías tradicionales, en virtud de la confianza en el potencial de la persona que lo recibe.
- Son productos financieros que deben ser devueltos por el prestatario, quien deberá devolver el capital más los intereses correspondientes, dependiendo del monto y plazo del microcrédito.

- Los microcréditos son pequeños préstamos, varían mucho dependiendo de cada país.

Finalmente, se establece que el microcrédito se caracteriza principalmente por un pequeño préstamo, destinado a actividades productivas, que deben ser devueltos generalmente en un corto plazo con los intereses respectivos.

Tipos de Microcréditos en Ecuador

El Banco Central del Ecuador (2009) define los siguientes tipos de microcréditos:

> **Microcrédito Minorista**: El microcrédito minorista como "todo préstamo cuyo monto es menor o igual a $3.000 dólares, concedidos a microempresarios (trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria) con un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a $100. 000 dólares.
>
> **Microcrédito de acumulación simple:** El microcrédito de acumulación simple es "todo préstamo cuyo monto es superior a $3.000,00 dólares y hasta $10.000 dólares, conferidos a microempresarios (trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria) con un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a $100. 000 dólares.
>
> **Microcrédito de acumulación ampliada**: El microcrédito de acumulación ampliada es "todo préstamo cuyo monto de crédito es superior a $10.000 dólares concedidas a microempresarios (trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria) con un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a $100.000 dólares (pág. 6).

Principales implicaciones del microcrédito

El microcrédito es un instrumento financiero que goza de mucha popularidad en la sociedad, debido a la gran demanda que posee, facilita la inclusión financiera y social de individuos que normalmente son considerados poco rentables y de riesgo elevado para las instituciones financieras.

El hecho de acceder a un microcrédito es el primer paso de integración social para muchos individuos que se encuentran excluidos social y financieramente logrando un gran impacto en estos colectivos, mejorando además la autonomía de las mujeres debido a que el microcrédito les ofrece condiciones flexibles y adecuadas, permitiendo a los mismos aumentar el historial crediticio, lo cual es fundamental para que esas personas puedan dirigirse posteriormente a una entidad de crédito tradicional y acceder a mayores montos de crédito (Candel et al., 2011).

En definitiva, el microcrédito se desarrolla con la finalidad de apoyar el financiamiento de las actividades productivas, capaces de generar suficientes ingresos para la devolución del crédito en condiciones adecuadas para el prestatario.

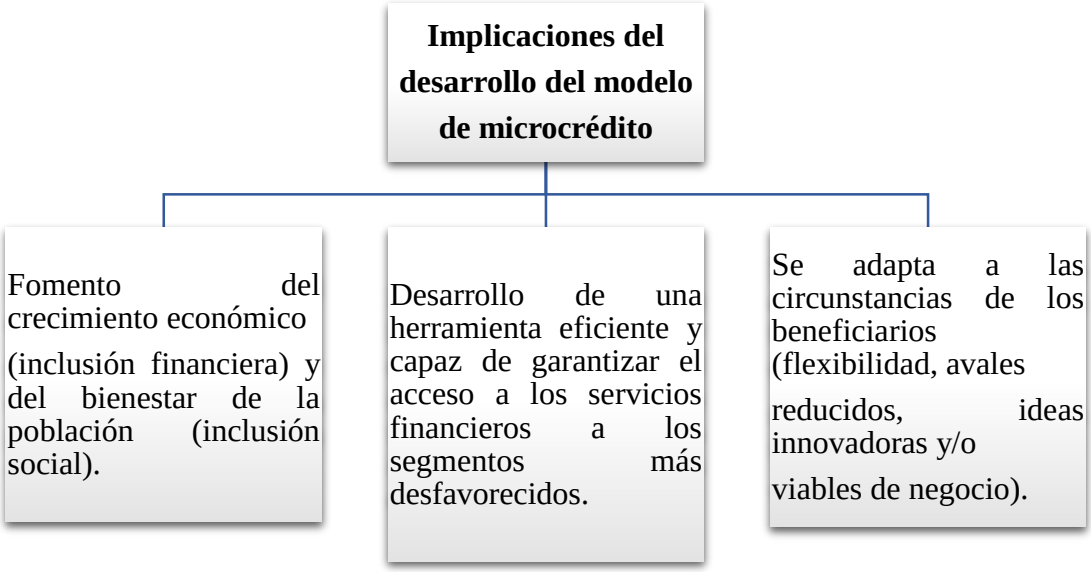


Figura 1. Implicaciones del microcrédito. Detalla la contribución del microcrédito al desarrollo de la comunidad, obtenida de FUNCAS (2005). Libro Blanco de Microcrédito. pág. 159.

Microcrédito: Aporte al desarrollo

Una vez establecido que el microcrédito es un componente del conjunto más del amplio servicio ofertados por las instituciones microfinancieras y habiendo estableciendo anteriormente sus características, definiciones y metodologías a través del cual se busca incluir social y financieramente a sectores más pobres y vulnerables de la población, es necesario establecer el aporte del microcrédito.

Al respecto de este tema el microcrédito propicia la generación de facilidades en el acceso a estos recursos, es posible potenciar y fortalecer iniciativas productivas de pequeña escala (microempresas), por lo que estas iniciativas juegan un papel determinante dentro de una estrategia de desarrollo local al ser uno de los actores económicos del desarrollo, poseedores de recursos humanos (microempresario y trabajadores) y de recursos económicos (microempresa), pero con grandes dificultades de acceso a recursos financieros (entre ellos el crédito).

De acuerdo a Sanhueza (2011) el microcrédito permitiría alcanzar tres objetivos en términos de desarrollo local:

- Objetivo de eficiencia, a través de la potenciación, fortalecimiento y desarrollo de microempresas innovadoras, generando mayor empleo.
- Objetivo de equidad, a través de la participación de los microempresarios que en ciertas ocasiones debido a sus escasas posesiones y garantías se les ha imposibilitado el contar con capital para sus actividades.
- Finalmente, si la concesión del crédito se enfoca al desarrollo de unidades microeconómicas eficientes, responsables y respetuosas con el medio ambiente, se avanzaría en un desarrollo sostenible.

Por otro lado, el papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran relevancia debido a que es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, y como medio impulsar el desarrollo de la localidad y por consecuencia la economía nacional. Cabe destacar que solamente a través de esquemas crediticios adecuados será posible que la economía recupere el dinamismo con la finalidad de dar solución, entre otras, a las necesidades de trabajo y desarrollo del país.

En definitiva, Sanhueza (2011) afirma que el microcrédito contribuye al desarrollo no solo de manera individual, sino también de la localidad en la que se integran, es decir, presenta características potenciales para constituirse en un instrumento de desarrollo local, específicamente se concluye que podrían:

- Aumentar el nivel de los ingresos de los individuos y del núcleo familiar.
- Aumentar los salarios de la localidad en la que se generan estas iniciativas ya que podrían elevar los ingresos de quienes trabajan en estos emprendimientos.
- Aumentar el ahorro de los microempresarios y sus familias.
- Potenciar aptitudes innovadoras, empresariales, de liderazgo de los individuos.

Microcrédito: Aporte a la superación de la pobreza

La pobreza es una situación de carencia de las necesidades básicas de la población o un segmento del mismo y que en muchas de las ocasiones es consecuencia de procesos económicos, políticos y sociales.

De ahí la importancia de reducir la pobreza, a partir de acciones políticas y sociales que permitan llegar hacia los más pobres, y fomenten la creación de emprendimientos que transformen la situación económica familiar.

Por tanto, con el microcrédito se puede contribuir a que esos segmentos de la población salgan de la pobreza, ya que con ese financiamiento se podrá generar y desarrollar emprendimientos que los individuos aumenten sus ingresos, incrementen sus activos y con ello reduzcan su vulnerabilidad, mejoren sus niveles de nutrición, salud y escolaridad, aumenten su autoestima y la confianza (Sanhueza, 2011).

Barreras de acceso al microcrédito

A nivel mundial existen muchas personas que no logran acceder a servicios financieros formales, debido a las barreras que en muchas ocasiones deben enfrentar. Gutiérrez (2009) destaca las siguientes barreras como las más habituales para acceder al microcrédito:

• **Barreras económicas**: Debido a los pocos ingresos y a la pequeña escala que generan ciertos sectores, y a la falta de garantías y avales, ocasiona que las instituciones financieras no las considere interesantes para la concesión de créditos.

• **Barreras culturales y sociales:** Para algunos sectores de la población sobre todo para los sectores marginados no es sencillo ni habitual relacionarse con las entidades financieras formales, sobre todo por problemas de alfabetización que ocasionan que no tengan conocimiento de temas de crédito.

• **Barreras prácticas**: En el sector rural en muchos casos, los individuos no cuentan con oficinas bancarias cercanas a sus viviendas, lo que dificulta realizar trámites financieros. Además, el no poseer cédula de identidad, título de propiedades constituye una barrera más de acceso a los servicios financieros.

Diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito

Tanto el crédito convencional como el microcrédito son productos financieros totalmente diferentes. Primero, el crédito ofrecido por la banca tradicional busca tener lucro o ganancia, mientras que el microcrédito no tiene fines de lucro. Segundo, el crédito de la banca comercial se dirige a empresas registradas e individuos con un nivel de ingresos medio o alto, mientras que los microcréditos son ofrecidos a personas con bajos ingresos económicos.

Tercero, mientras que en la banca tradicional se ofrecen créditos por cuantías elevadas, a largo plazo y con tasa de interés de mercado, las microfinanzas ofrecen microcréditos por importes muy pequeños, a muy corto plazo y bajas tasas de interés.

Finalmente, los créditos realizados en la banca tradicional necesitan garantías, documentación formal y se amortizan, generalmente, mensualmente; mientras para obtener un microcrédito no es necesario las garantías físicas (en su lugar se realizan evaluaciones del deudor y otros procedimientos) y el pago se realiza semanalmente (Torre et al., 2012).

La siguiente tabla resume las principales diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito:

Cuadro 1

Diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito

	Crédito convencional	**Microcrédito**
Propiedad y forma de gerencia	Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales.	Bancos, sobre todo instituciones de microfinanzas y ONG.
Características del Cliente	Diversos tipos de empresas formales e individuos con un nivel de ingresos medio o alto.	Empresarios/microempresarios de bajo ingreso con firmas. familiares rudimentarias y limitada documentación formal
Características del Producto	Montos grandes. Largo plazo. Tasas de interés de mercado.	Montos pequeños. Corto plazo. Tasas de interés bajas.
Metodología del Préstamo	Colateral. Documentación formal. Pagos mensuales.	Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal.

Fuente: Torre B., Sainz I., Filipo S., & López C. (2012). Guía de microcrédito. España. pág.36

Impactos positivos del microcrédito

El microcrédito a lo largo de la historia y a través de varios estudios a nivel internacional ha demostrado desde distintos puntos de vista sus impactos positivos como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 2

Impactos positivos del microcrédito

Desde el punto de vista económico	-Reducción de la pobreza. -Incremento y estabilización del gasto. -Incremento de la renta. -Aumento del valor neto de los activos. -Mayor inversión en capital productivo. -Aumento de la capacidad de ahorro. -Expansión o contaminación de los efectos positivos del programa de microcrédito en las localidades donde está presente, de manera que se genera una mayor actividad económica.
Desde el punto de vista social y psicológico (enfoque de género)	-Fortalecimiento de la mujer en la participación y la toma de decisiones dentro de sus comunidades y hogares. -Mayor independencia de la mujer respecto al varón. -Mayor movilidad de las mujeres. -Mayor conocimiento de los derechos políticos y legales por parte de las mujeres. -Reducción de la violencia doméstica.
Desde el punto de vista del estado de la salud y la vivienda	-Mejora en el estado nutricional y la salud de las mujeres y los niños. -Mayor uso de los servicios de salud. -Menor riesgo de sufrir inseguridad alimentaria. -Mejora de la calidad de las viviendas.
Desde el punto de vista de la microempresa y el empleo	-Fortalecimiento y crecimiento de los negocios. -Creación de puestos de trabajo y estabilización del empleo. -Mayor oferta laboral. -Aumento de los salarios. -Aumento del número de negocios formalizados (registrados).
Desde el punto de vista de inclusión financiera	-Reducción de la dependencia de fuentes informales de crédito (los usureros). -Mayor acceso a servicios financieros.

Fuente: Rico, S (2009). Microcrédito Social. Una evaluación de impacto. pág. 25

Otro de los impactos positivos que ha tenido el microcrédito es el desarrollo socioeconómico de los individuos de bajos recursos económicos y se define de la siguiente manera:

Desarrollo socioeconómico

De acuerdo a Castillo (2011) el desarrollo conjuga la capacidad de crecimiento con la capacidad de transformación de la base económica y con la capacidad de absorción social de los frutos del crecimiento, una elevada capacidad de transformación de las condiciones determinantes, en lo institucional y lo material, de la vida económica, social y cultural, una aptitud de la sociedad para el disfrute pleno de los dones económicos y culturales, que en esencia constituyen la denominada calidad de vida. Es decir, es un proceso que conlleva bienestar económico en las condiciones de vida de todas las personas o familias de un país, y no conlleva solamente aspectos económicos, sino que incluye elementos sociales y culturales.

El desarrollo socioeconómico de una sociedad está integrado aspectos que identifican la capacidad productiva de su economía. Sandoval (2010) manifiesta los siguientes componentes:

a. Progreso

Es un término que indica la existencia de mejora, de las condiciones de vida, sobre todo cuando en esta existe la participación de toda la comunidad.

b. Modernidad

Se llama así a un cambio social en gran escala ya que se refiere a las condiciones de comodidad de la vida de los individuos, repercutiendo en las principales estructuras económicas, administrativas, familiares, religiosas, etc., de una sociedad.

c. Bienestar social

Considerado como una de las mayores aspiraciones de toda sociedad, el bienestar es aquel contexto en la que la población dispone de lo necesario para vivir con tranquilidad, ya que tiene satisfecha gran parte de sus necesidades.

Dentro de este contexto, es necesario conocer la importancia del diagnóstico socioeconómico como parte del análisis del desarrollo económico y social de las personas, el cual se define de la siguiente manera:

Diagnóstico socioeconómico

El diagnóstico es un proceso que consiste en la descripción, evaluación y análisis de la situación actual ya sea económica, política y social de un país, comunidad o de algún fenómeno o variable que se desea estudiar, por lo tanto, implica un conocimiento cuantitativo y cualitativo de la realidad existente, para el cual se emplea un conjunto de técnicas y herramientas metodológicas.

Rodríguez (2007) establece que el diagnóstico socioeconómico permite conocer mejor la realidad, la existencia de debilidades y fortalezas, entender las relaciones entre los distintos actores sociales que se desenvuelven en un determinado sector. Así mismo, permite diseñar estrategias, identificar alternativas y decidir acerca de acciones a realizar.

Es decir, que el diagnóstico socioeconómico describe una situación actual, en donde se detalla las principales características del objeto en estudio, logrando definir y calcular los indicadores que servirán para "medir" el problema, identificar y caracterizar la población que será objeto de la intervención del proyecto.

Aspectos claves a considerar al momento de realizar un diagnóstico socioeconómico

El diagnóstico socioeconómico es un proceso el cual contempla aspectos imprescindibles e interrelacionados que permiten su realización tales como:

- Identificar la población objeto de estudio la cual es punto de partida para conocer el área específica a diagnosticar.
- Recopilar información de fuentes secundarias acerca de la zona que desea diagnosticar.
- Elaborar un cuestionario que permita caracterizar las actividades económicas del objeto de estudio y determinar los rasgos socioculturales, teniendo presente la relación de las variables económicas, sociales y culturales, por ejemplo, datos demográficos, edad, sexo, composición familiar, entre aspectos relacionados con los roles que desempeñan las personas de un área determinada.
- Finalmente se establece las conclusiones del diagnóstico. Para lo cual es recomendable realizar un resumen o síntesis que permita obtener una visión más clara del estudio.

Metodologías de financiamiento del microcrédito

Las entidades financieras poseen metodologías de financiamiento para asignar los créditos, es por ello que para el otorgamiento de créditos se hace posible mediante diversas metodologías ya sean individuales, grupales o bancos comunales.

El microcrédito individual

Es una metodología financiera, que comprende un conjunto de acciones y procedimientos para la calificación y otorgamiento de crédito, de forma individual.

La metodología de microcrédito individual es la misma que un crédito convencional, en donde una vez otorgado el crédito es la persona de forma individual la que debe devolver a la institución financiera el capital más los intereses respectivos.

Jordán & Román (2004) señalan los siguientes principios que sustentan la implementación de una metodología de microcrédito individual:

- **Levantamiento In Situ de la información:** El levantamiento y análisis de la información se debe realizar In Situ lo que significa que la entrevista debe ocurrir en el negocio/domicilio del solicitante y estará a cargo el asesor de crédito, quien recopilará información relevante, veraz y oportuna para la toma de decisiones.

- **Análisis integral de la actividad económica y el núcleo familiar:** En este apartado la decisión de concesión de crédito debe basarse en el análisis del negocio y la familia, este aspecto es indispensable para evaluar la viabilidad de la solicitud crediticia.

- **Garantías:** Las garantías pueden ser bienes muebles o inmuebles con un valor considerable para los clientes, y que pertenecen tanto a la actividad económica como al núcleo familiar.

- **Relación con el cliente**: Mantener una buena relación entre el asesor de crédito y el cliente es indispensable, ya que, permitirá al asesor obtener un elevado nivel de información antes y después de la concesión del crédito, con el fin de detectar riesgos en la concesión y recuperación tales como el incumplimiento de pago, declaratoria de insolvencia, negación deliberada de pago, entre otras.

- **Principio de crecimiento:** A medida que la relación crediticia avanza y se fortalece sobre la base de un buen historial de pagos, con lo cual la IMF puede ampliar montos y plazos en función de sus necesidades.

- **Seguimiento de cartera.** En el microcrédito individual los oficiales de microcrédito realizan un monitoreo constante de los clientes, con la finalidad de asegurar el pago de la deuda y mantener una baja tasa de morosidad. Es por ello, que el asesor de crédito debe mantener un contacto permanente con el cliente para garantizar el cumplimiento de las obligaciones, la cancelación de los recursos prestados, la confirmación del destino del crédito, etc.

El microcrédito grupal solidario

Jordán y Román (2004) refieren que los grupos solidarios generalmente están compuestos por 4 ó 5 personas. La garantía solicitada a estos grupos es de tipo colectivo, es decir se garantizan mutuamente, aunque el crédito se otorga de manera individual, pero se requiere que se organicen en grupos responsables con el fin de acceder a un crédito, generalmente estos grupos estas unidos por un vínculo común ya sea vecinal, de amistad, similar condición económica, etc.

Características:

De acuerdo a Torre et al. (2012) manifiestan que los grupos solidarios poseen las siguientes características:

- Los grupos solidarios se garantizan mutuamente en la devolución y cancelación del crédito. Cada miembro que forme parte de un grupo solidario se responsabiliza solidariamente por el préstamo recibido, es decir que cuando uno de los miembros tenga problemas para devolver su préstamo los demás deben ayudar a cancelar la deuda y de esta manera no afectar futuros créditos que solicitaran el resto de integrantes del grupo.
- Los potenciales clientes deben poseer capacidad de pago.
- Los grupos solidarios están compuestos mayoritariamente por mujeres, debido a la creencia de que son mejores administrando el dinero dentro de sus familias.
- Los reembolsos del crédito son pequeños y frecuentes lo que impide la acumulación de deudas demasiado grandes.

Bancos comunales

Este tipo de metodología consiste en una agrupación de 30 y 50 personas con similar actividad productiva y de la misma comunidad, que, debido a necesidades económicas, solicitan microcréditos con la finalidad de poner en funcionamiento una microempresa, que les permita tener una fuente de ingresos, se solidarizan entre sí para garantizar el pago del monto total del crédito.

En esta metodología es necesario que "(…) la institución de microcréditos promotora, establezca oficialmente el banco comunal, que deberá estar formado por un grupo de personas unidas voluntariamente con el objetivo de ayudarse mutuamente en el acceso a los servicios financieros" (Lacalle, 2010, pág. 77).

La concesión de créditos empieza con montos de dinero muy bajos y que en lo posterior se incrementan de manera escalonada, el pago de los mismos se realiza semanal, quincenal o mensualmente.

Las uniones de crédito

Es una metodología propia de las cooperativas de ahorro y crédito, por tanto, son instituciones financieras cooperativas, las cuales se definen como un conjunto de personas que, unidas voluntariamente, buscan mejorar su acceso al financiamiento, conformadas por personas que comparten determinados vínculos familiares, vecinales, amistad o actividad económica (Lacalle & Rico, 2008).

Los fondos rotatorios

El origen de estos fondos son las denominadas Roscas (Rotating Saving and Credit Associtations), está formado por grupos y se basa en la creación de fondo común, al que cada miembro ingresa periódicamente una cantidad y del que puede obtener créditos de forma rotativa cuando el grupo lo acepta (Sanhueza, 2011).

Finalmente, el siguiente cuadro resume las distintas metodologías de financiamiento del microcrédito que emplean las instituciones financieras:

Cuadro 3

Principales características de las metodologías de microcréditos

Metodología	Tipo	Características
Individual	Préstamos individuales	- Mayor cuantía de montos prestados. - Procesos sencillo y común. - Importancia de las actividades de capacitación y asistencia técnica.
Grupal	Grupos solidarios	- Menor cuantía de montos prestados. - Basado en garantías mutuas. - Exigencia de actividad económica o idea de negocio. -Consigue reducir costos. - Adaptación a necesidades y preferencias de los prestatarios. - Gran participación de mujeres.
	Bancos comunales	- Basado en garantías mutuas. - Búsqueda de autosuficiencia financiera. - Se adapta a las necesidades y preferencias de los prestatarios. -Solicitado para capital de trabajo a corto plazo. -Incidencia positiva en el desarrollo de comunidades.
	Uniones de crédito	- Consiste en ahorro forzoso. - Metodología financiera autosuficiente. - Proporcionan servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros de la cooperativa. - Garantías reducidas. - Inexistencia de capacitación, asistencia técnica u otros servicios. - Se destinan para cubrir cualquier necesidad de los miembros.
	Fondos rotatorios	- Basado en la filosofía de auto alimentación del fondo. - Inexistencia de capacitación y asistencia técnica. - No se exige la utilización del dinero en una actividad generadora de ingresos. Metodología financiera autosuficiente.

Adaptado por la autora de Torre et al. (2012). Guía de microcrédito. pág. 44-52.

El aval y la garantía en el microcrédito

Todo crédito otorgado por una institución financiera no funciona sin avales o garantías; es decir, sin un respaldo que asegure al prestamista un modo legal de recuperar el crédito.

En los programas de microcrédito la recuperación del dinero otorgado más los intereses correspondientes es la clave de su éxito y el pago de una deuda está relacionado directamente con la capacidad que tiene el prestamista para exigir el pago de la misma; esta capacidad se identifica con la garantía que deja quien solicita el crédito.

El microcrédito pueda recurrir a determinadas modalidades de garantías personales, lo más común la aplicación de modelos de aval social utilizadas principalmente en bancos comunales y cajas de ahorro y la cual implica la relación entre partes que están unidas por una fuerte obligación moral, y la confianza mutua.

Las instituciones que trabajan con microcréditos en muchos de los casos han transformado las prácticas tradicionales de la banca, eliminando la necesidad de avales o garantías patrimoniales, solicitando créditos basados en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación de los prestatarios (Herrán, 2014).

En el microcrédito desarrollado por el Dr. Yunus la garantía hipotecaria tradicional fue sustituida por la garantía mutua. Lacalle (2008) teniendo como referencia la práctica de Grameen, la describe así:

> Todos los miembros o compañeros que componen el grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito. Los propios miembros actúan como garantía ejerciendo presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. Si, por cualquier motivo, uno de los componentes del grupo tuviera dificultades para devolver el préstamo, el resto podría apoyarle y ayudarle, ya que si no cumple ninguno de los miembros podrá recibir créditos futuros. Por el contrario, aquellos grupos en los que todos los miembros cumplen con sus compromisos son premiados con nuevos créditos de mayor importe, e incluso con becas de estudios para los hijos de las prestatarias. Por todos estos motivos, a la hora de formar un grupo, siempre se recurre a amigos o a conocidos que garanticen la devolución del dinero (pág. 110).

Por lo general, los programas de microcrédito avalan sus créditos en grupo solidario, es decir se garantizan de manera mutua, en donde la presión moral de los miembros del grupo hace que el cumplimiento del pago de la deuda se realice adecuadamente, de ahí el éxito de la

recuperación de un crédito, y posteriormente se pueda acceder a nuevo crédito con un monto mayor.

El microcrédito y el papel del Estado

El papel del Estado se centra principalmente en la creación de un ambiente propicio y favorable para el desarrollo de las instituciones de microfinanzas.

Existen dos aspectos principales dentro de este contexto, primero el papel del Estado en relación al entorno macroeconómico y segundo su responsabilidad dentro de las regulaciones y supervisión de los mercados microfinancieros.

La estabilidad macroeconómica es un punto importante para el desarrollo viable de cualquier sector financiero. Así mismo, el papel del Estado en lo que respecta a la supervisión y regulación del sector microfinanciero ha adquirido una creciente importancia y existen diversos argumentos a favor de la intervención del Estado, debido al crecimiento de instituciones de microfinanzas (Foschiatto & Stumpo, 2006).

En definitiva, la regulación y supervisión en el ámbito microfinanciero es un reto importante para el Estado por lo que es necesario implementar mecanismos que operen de manera eficiente en el en la incorporación del microcrédito en las políticas activas de fomento del sector de la microempresa a nivel tanto nacional como local.

El sector microfinanciero en Ecuador

Las microfinanzas han demostrado tener un fuerte impacto en el Ecuador, teniendo gran acogida en el mercado financiero y debido a su crecimiento en importancia y cobertura es que el tema de la regulación y supervisión va adquiriendo cada vez más mayor relevancia, debido a la demanda de los productos y servicios microfinancieros.

El sector de las microfinanzas en Ecuador está constituido por los bancos, las cooperativas, las financieras y las cooperativas de crédito. El gobierno se ha centrado en el segmento denominado “Economía Popular y Solidaria” definido por la Constitución en 2008 con la finalidad de ampliar la inclusión financiera mediante servicios financieros ofrecidos por cooperativas de ahorro, asociaciones crediticias, bancos comunales y organizaciones sin fines de lucro (ONGs).

El marco regulatorio de este sector lo estableció la Ley de Economía Popular y Solidaria, mientras que Código Orgánico Monetario y Financiero hace alusión en los tres sectores: público, privado, y popular y solidario.

En el Ecuador, el Código Orgánico Monetario y Financiero establece el marco de regulaciones, supervisión, control y rendición de cuentas de las instituciones que conforman el sistema financiero nacional (bancos privados, públicos, sociedades financieras, mutualistas, cooperativa). Las entidades regulatorias y responsables del cumplimiento y ordenamiento del sistema financiero nacional son la Junta de Regulación Monetaria y Financiera, el Banco Central del Ecuador (BCE), la Superintendencia de Bancos, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, la Corporación del Seguro de Depósitos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria siendo su ámbito el control de las entidades que son parte del sector financiero popular y solidario.

Estas instituciones formularán las políticas públicas, así como la regulación monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, de seguros y valores. Dentro de este código se establece el nivel de créditos, reservas de liquidez fijación de tasas de interés activas y pasivas, encajes, entre otros, vigilando el cumplimiento de las disposiciones (COMyF, 2014).

Es importante mencionar que para que exista un efectivo seguimiento y control del riesgo de crédito, las instituciones del sistema financiero podrán utilizar metodologías y sistemas internos propios en la calificación de sus microcréditos.

En Ecuador la evolución del sector microfinanciero ha tenido muchas variaciones en cuanto a tasas de interés, segmentos de cartera y volumen de créditos.

A continuación, se presenta la evolución que han tenido las tasas de interés respecto de los diferentes segmentos de crédito del año 2014, 2015 y 2016 de acuerdo a la clasificación del Banco Central del Ecuador.

En el cuadro tres, se observa las tasas de interés de cada segmento del crédito durante el año 2014 denotándose que el microcrédito posee las tasas de interés más altas del mercado en comparación con el resto de créditos.

Cuadro 4

Variación de tasas de interés año 2014

Tasas de interés	
Dic-14	
Tasas de interés activas efectivas vigentes	**% anual**
Productivo Corporativo	8.19
Productivo Empresarial	9.63
Productivo PYMES	11.19
Consumo	15.96
Vivienda	10.73
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.32
Microcrédito Acumulación Simple	25.16
Microcrédito Minorista	28.57

Fuente: Banco Central del Ecuador BCE (2014). Tasas de interés vigentes 2014.

De igual manera, que el cuadro anterior, el cuadro cinco explica las tasas de interés de cada segmento de crédito existente en el país, pero del año 2015, observándose que el microcrédito sigue teniendo la tasa más alta de interés y que incluso se ha incrementado respecto del año anterior.

Cuadro 5

Variación de tasas de interés año 2015

Tasas de interés	
dic-15	
Tasas de interés activas efectivas vigentes	**% anual**
Productivo Corporativo	9.20
Productivo Empresarial	9.76
Productivo PYMES	10.28
Comercial Ordinario	9.03
Comercial Prioritario Corporativo	9.12
Comercial Prioritario Empresarial	9.92
Comercial Prioritario PYMES	11.12
Consumo Ordinario	16.21
Consumo Prioritario	16.00
Educativo	7.11
Inmobiliario	10.89
Vivienda de Interés Público	4.97
Microcrédito Minorista	29.04
Microcrédito de Acumulación Simple	26.90
Microcrédito de Acumulación Ampliada	24.25
Inversión Pública	8.23

Fuente: Banco Central del Ecuador BCE (2015). Tasas de interés vigentes 2015.

En el cuadro seis, se observa las tasas de interés del año 2016, en donde los segmentos del microcrédito han disminuido puntos porcentuales en comparación con el año anterior.

Cuadro 6

Variación de tasas de interés año 2016

Tasas de interés	
ene-16	
Tasas de interés activas efectivas vigentes	**% anual**
Productivo Corporativo	9.32
Productivo Empresarial	9.53
Productivo PYMES	11.80
Comercial Ordinario	9.58
Comercial Prioritario Corporativo	9.15
Comercial Prioritario Empresarial	10.00
Comercial Prioritario PYMES	11.26
Consumo Ordinario	16.25
Consumo Prioritario	16.10
Educativo	7.14
Inmobiliario	10.88
Vivienda de Interés Público	4.98
Microcrédito Minorista	27.96
Microcrédito de Acumulación Simple	25.25
Microcrédito de Acumulación Ampliada	22.13
Inversión Pública	8.14

Fuente: Banco Central del Ecuador BCE (2016). Tasas de interés vigentes 2016.

En los cuadros anteriores se observa que las tasas de interés varían respecto un año del otro, apreciándose que el segmento de microcrédito dirigido a minoristas es el más costoso con una tasa promedio del 27.96% anual, los microcréditos de acumulación simple poseen una tasa de interés del 25.25%, mientras que el microcrédito de acumulación ampliada es de 22.13% esto para el año 2016. En cambio, para el 2015 el microcrédito minorista tiene una tasa promedio del 29.04 %, lo mismo ocurre con los microcréditos de acumulación simple con 26.90% y acumulación ampliada de 24.25%; mientras que para el 2014 el microcrédito minorista tiene una tasa de 28.57%, el de acumulación simple de 25.16 y el de acumulación ampliada de 22.32%, reflejándose que el año 2015 posee las tasas de interés más elevadas a diferencia del año 2014 y 2016 que muestran una tasa interés relativamente más baja.

Además, se observa que para el año 2015 ha existido una modificación en la segmentación de cartera de crédito de acuerdo a la Resolución 043-2015 de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, en donde se encuentran los siguientes cambios, el crédito productivo se divide en corporativo, empresarial y pymes; el crédito comercial en ordinario y prioritario; y para el crédito comercial prioritario se establecen los siguientes segmentos: corporativo, empresarial y pymes; el crédito consumo se divide en prioritario y ordinario; el crédito educativo; crédito de vivienda se divide en de interés público e inmobiliario; el microcrédito continua segmentado de la misma manera en minorista, acumulación simple y ampliada y finalmente el crédito de inversión pública.

En cambio, para tener un enfoque del volumen de créditos que se otorgan en cada tipo de cartera y de manera especial para determinar el impacto que tienen los créditos para la microempresa, en los siguientes cuadros se expone la evolución del volumen de créditos de enero del 2014 y 2015 tanto del sector financiero privado y sector financiero público.

Cuadro 7

Volumen de crédito del sector financiero privado

	Millones USD			Variación mensual		Variación anual
Volumen de crédito por segmento	**Ene-14**	**Dic-14**	**Ene-15**	**Dic 14-Ene 15**		**Ene-14-Ene 15**
Vivienda	42.1	59.2	46.9	-20.77%	↑	11.39%
Corporativo	746.6	930.4	793.4	-14.72%	↑	6.26%
PYMES	150.8	203.3	143.7	-29.32%	↘	-4.71%
Empresarial	164.5	188.5	154.7	-17.93%	↓	-5.99%
Consumo	471.1	482.1	408.8	-15.20%	↓	-13.22%
Ac. Simple	94.2	91.1	78.3	-14.03%	↓	-16.82%
Minorista	54.6	59.6	43.5	-26.98%	↓	-20.26%
Ac. Ampliada	50.4	49.5	39.5	-20.24%	↓	-21.65%
Total volumen de crédito	1,774.3	2,063.6	1,708.8	-17.19%	↘	-3.69%
Total número de operaciones	533,761	604,428	457,858	-24.25%	↓	-14.22%

↑	Variación positiva (más de 5 puntos porcentuales)
↗	Variación positiva moderada (hasta 5 puntos porcentuales)
↘	Variación negativa moderada (hasta menos 5 puntos porcentuales)
↓	Variación negativa (una disminución de màs 5 puntos porcentuales)

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE). Informe de la Evolución del Volumen de Crédito y Tasas de Interés.

En el cuadro siete se puede observar las variaciones que han tenido los segmentos del crédito respecto al mes de enero del 2014 y 2015 respectivamente, en donde el volumen de crédito total otorgado por el sistema financiero privado para enero de 2015, se situó en $1,708.8 millones, registrando 457,858 operaciones.

Cuadro 8

Volumen de crédito del sector financiero público

	Millones USD			Variación mensual	Variación anual
Volumen de crédito por segmento	**Ene-14**	**Dic-14**	**Ene-15**	**Dic 14-Ene 15**	**Ene-14-Ene 15**
Consumo	1.6	7.2	6.7	-7.01%	320.69%
Ac. Simple	4.1	13.8	11.8	-14.06%	190.74%
Ac. Ampliada	3.4	9.5	8.1	-14.14%	141.48%
Minorista	5.8	7.7	13.0	68.77%	122.09%
Empresarial	6.7	8.6	5.3	-37.97%	-20.49%
PYMES	14.2	17.0	11.3	-33.51%	-20.69%
Corporativo	19.6	60.2	11.5	-80.94%	-41.60%
Total volumen de crédito	55.5	123.9	67.8	-45.33%	22.16%
Total número de operaciones	10.817	11,137	18,640	67.37%	72.32%

↑	Variación positiva (más de 5 puntos porcentuales)
↗	Variación positiva moderada (hasta 5 puntos porcentuales)
↘	Variación negativa moderada (hasta menos 5 puntos porcentuales)
↓	Variación negativa (una disminuciòn de más de 5 puntos porcentuales)

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE). Informe de la Evolución del Volumen de Crédito y Tasas de Interés.

En cambio, en el cuadro ocho se observa el volumen de crédito total otorgado por el sistema financiero público para enero de 2015, se situó en $67.8 millones, registrando 18,640 operaciones.

De acuerdo al Banco Central del Ecuador el volumen de crédito del segmento de microcrédito minorista la principal actividad económica a la cual se le concedió crédito en el mes de enero de 2015 fue para la actividad económica de agricultura, silvicultura con $ 6.6 millones (51%), para comercio con $5.6 millones (43%) y el 6% restante del volumen de crédito se distribuyó a las demás actividades. El principal destino del crédito fue para capital de trabajo con $12.6 millones (97.50%).

En el volumen de crédito del segmento microcrédito acumulación simple, la principal actividad económica a la que se le concedió crédito en el mes de enero de 2015 fue para agricultura, silvicultura con $7.4 millones (63%), para la actividad económica de comercio se destinó $2.4 millones (20%) y el 17% restante del volumen de crédito se distribuyó a las demás actividades. El principal destino del crédito fue para capital de trabajo con $10.5 millones (88.57%).

Y finalmente, en el volumen de crédito del segmento microcrédito acumulación ampliada, la principal actividad económica a la que se le concedió crédito en el mes de enero de 2015 fue para agricultura, silvicultura con $4.3 millones (52%), para resto de actividades se destinó $2.26 millones (28%) y el 20% restante del volumen de crédito se distribuyó al comercio. El principal destino del crédito fue para capital de trabajo con $6.50 millones (79.97%).

En cuanto a la cartera por vencer tal como se observa en la figura 2, al cierre de enero, se ubicó en $1.352 millones. Esto significó una caída mensual de 1,11%, equivalente a una disminución de $15 millones para este segmento. Mientras que, en términos anuales, se registró un crecimiento para este segmento de 10,36%. De esta manera, se contabilizaron $127 millones adicionales, en relación a enero del año 2014.

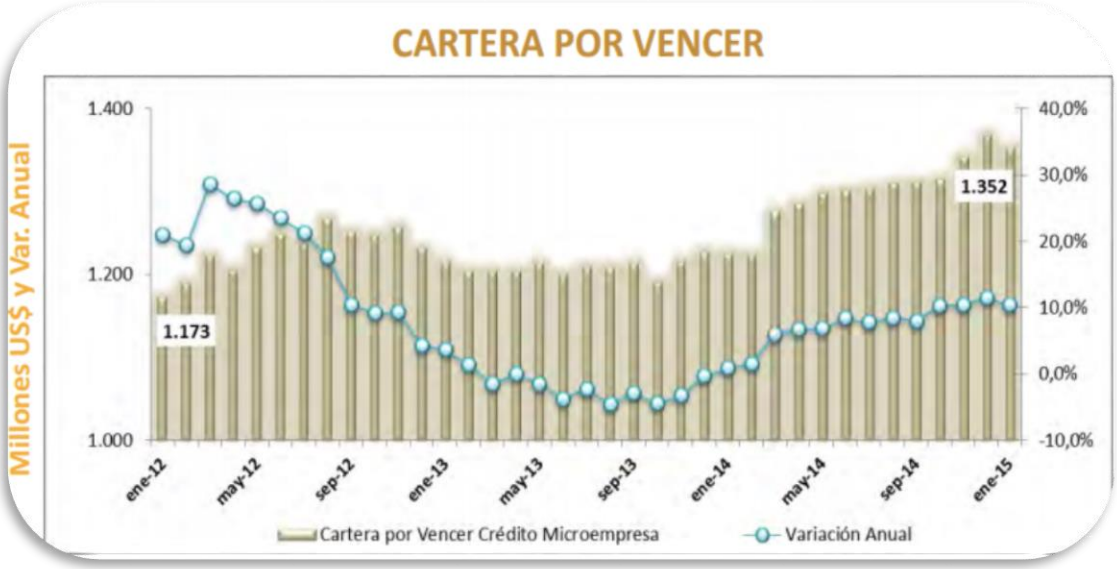


Figura 2. Cartera por vencer del segmento de microcrédito. Describe la evolución de este segmento de microcrédito desde enero del 2012 hasta enero del 2015. Obtenido de Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE).

Plan de capacitación

El plan de capacitación es un proceso planificado cuyo propósito general es preparar e integrar a los individuos mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y destrezas necesarias para mejorar su desempeño laboral y personal.

De acuerdo, a Sosa, Vargas & Rodríguez (2013) para la elaboración de un plan o programa de capacitación en necesario realizar los siguientes pasos:

- **Evaluación de necesidades de capacitación:** Es necesario identificar las fuerzas o motivos que influyen en la necesidad de realizar una capacitación, a través del análisis y observación del entorno se podrá definir cuáles son las áreas en las que se debe enfatizar la capacitación. Además, es necesario realizar un diagnóstico de las personas, requiriendo determinar quienes necesitan capacitación y cuales no la necesitan.

  A través de esta evaluación se obtiene información necesaria para poder elaborar un plan de capacitación, identificando los tipos de capacitaciones que son requeridas, qué y quienes necesitan las capacitaciones y que métodos son los adecuados para impartirlas.

- **Identificar recursos.** Elaborar una lista de los recursos (tecnológicos, financieros y humanos) disponibles para alcanzar los objetivos de la capacitación. Es necesario planear con cuidado en qué se empleará el dinero asignado para la capacitación, lo que significa realizar rigurosos estudios organizacionales.

- **Integración del programa:** En base a la información recolectada del diagnóstico de las necesidades se debe diseñar el programa de capacitación, definiendo los objetivos de capacitación, donde se describen las habilidades o conocimientos por adquirir, las actitudes que se deben modificar o ambos.

  Para lograr un correcto aprendizaje es necesario tener buena disposición y motivación para por parte de las personas que recibirán la capacitación, además es muy importante considerar también las características de los capacitadores tales como: conocimiento del tema, profesionalismo, sinceridad, compromiso y dinamismo, los cuales pueden influir en el éxito o fracaso del programa de capacitación.

- **Ejecución del plan:** Para la implementación de un plan de capacitación es necesario elegir uno o varios métodos que sea apropiados para los conocimientos, habilidades y capacidades que se han de aprender.

  El plan de capacitación será diferente para cada área y se desarrollará de acuerdo a las necesidades identificadas anteriormente.

  Para realizar un plan de capacitación se debe tomar en cuenta lo siguiente:

  1. Entorno
  2. Necesidades
  3. Evaluación de desempeño

- **Evaluación:** El plan de capacitación debe evaluarse para determinar su eficiencia y su eficacia, si éstos mejoran el aprendizaje, afectan el comportamiento en el trabajo e influyen en el desempeño final de una organización. Existen cuatro criterios básicos para evaluar la capacitación: reacciones, aprendizaje, comportamiento y resultados.

Recomendaciones para la ejecución de un plan de capacitación

Suárez (2008) menciona los siguientes aspectos que se pueden tener en cuenta para que la capacitación tenga el impacto deseado:

- Conocer con anterioridad el tipo de participantes al que se va a dirigir la capacitación, pues no todos necesitan el mismo tipo de conocimiento en el tema que se va a tratar.
- Establecer el presupuesto que se utilizará en la capacitación. Así se podrá contar con todos los recursos que se utilizarán en temas de capacitación y desarrollo.
- Conocer el tiempo con el que se dispondrá para realiza el plan de capacitación con la finalidad de establecer un orden en las actividades que se llevaran a cabo.
- Tener en cuenta el número de participantes para de esta manera desarrollar un plan a la medida y a lo que realmente se requiere.

Educación financiera

Red Financiera BAC-CREDODOMATIC (2008) define la educación financiera como el proceso educativo por medio del cual los individuos toman conciencia de la importancia de ampliar, conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de

la economía personal y familiar por medio del conocimiento y la utilización adecuada de herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera.

La capacitación en educación financiera es un instrumento de gran importancia, el cual no debe dejarse de lado, pues constituye un papel fundamental en la formación e instrucción educativa de todas las personas, no solamente de aquellas que tienen una alta participación en los mercados financieros o realizan inversiones.

Algunos principios y buenas prácticas de educación financiera han sido destacados por Barsallo (2005) de la siguiente manera:

- Los gobiernos y todas las partes interesadas deben promover educación financiera de forma equitativa y coordinada sin excluir a ninguna persona.
- La educación financiera debería iniciarse en la escuela para que las personas adquieran mayores conocimientos.
- Debe existir una clara diferenciación entre la educación financiera y los consejos comerciales y códigos de conducta para facilitar un mejor aprendizaje.
- Las instituciones financieras deben impulsar y promover mecanismos en donde sus clientes se informen completamente de los productos y servicios sobre todo al momento de adquirir compromiso a largo plazo.
- Los programas de educación financiera deben enfocarse en aspectos básicos como ahorros, seguros, pensiones, endeudamiento, entre otros.

La educación financiera es parte fundamental de los planes de capacitación, los cuales permiten adquirir conocimientos en aspectos básicos como: dinero y finanzas, endeudamiento, créditos, productos y servicios financieros, inversiones, entre otros.

Mediante la educación financiera se busca impulsar la divulgación de toda esta información con la finalidad de fortalecer y de tomar decisiones financieras acertadas, con las cuales pueden mejorar sus condiciones de vida a nivel personal, familiar y empresarial.

e) MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Para llevar a cabo el presente trabajo investigativo se utilizó los siguientes materiales: computadora portátil, internet, impresiones, copias, anillados, flash memory, empastados y suministros de oficina.

Tipo de investigación

El presente estudio, es un tipo de investigación de carácter descriptiva y explicativa.
Es una investigación descriptiva, porque detalló los rasgos fundamentales del microcrédito y a través de la información recolectada, se pudo determinar con mayor exactitud, el uso del microcrédito en ese sector. Así mismo es explicativa, debido a que expuso el aporte del microcrédito al desarrollo socioeconómico de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga.

Métodos

Método analítico

La aplicación de este método permitió conocer a profundidad el tema de investigación, haciendo énfasis en el análisis de los resultados obtenidos con la finalidad cumplir con los objetivos planteados. Así mismo, explicar el aporte, condiciones, acceso y la propuesta del plan de capacitación a los comerciantes, en temas de educación financiera que les ayuden a ejercer una correcta administración de sus negocios y la adecuada inversión de los fondos adquiridos a través del microcrédito.

Método sintético

Este método permitió relacionar los resultados encontrados en la investigación con la finalidad de sintetizar y destacar los puntos más relevantes, para posteriormente proceder a redactar la discusión, las conclusiones y recomendaciones respectivas del trabajo de tesis.

Método cualitativo

Mediante este método se describió la situación socioeconómica de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, teniendo en cuenta su realidad en base a la información obtenida del total de la población de estudio.

Técnicas e instrumentos de investigación

Observación

La observación fue otro instrumento utilizado en la presente investigación que permitió determinar y observar los hechos más relevantes de los comerciantes de ese sector, la situación actual en la que se encuentran y el lugar en donde se desenvuelven. Así mismo, permitió identificar las características de los microcréditos que otorgan las instituciones financieras.

Entrevista

Esta técnica se aplicó mediante cuestionarios estructurados a los jefes del departamento de crédito de las principales instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga con la finalidad de conocer los tipos de créditos, tipos de clientes, montos de crédito, metodología crediticia utilizada, entre otros aspectos relevantes del microcrédito.

Encuesta

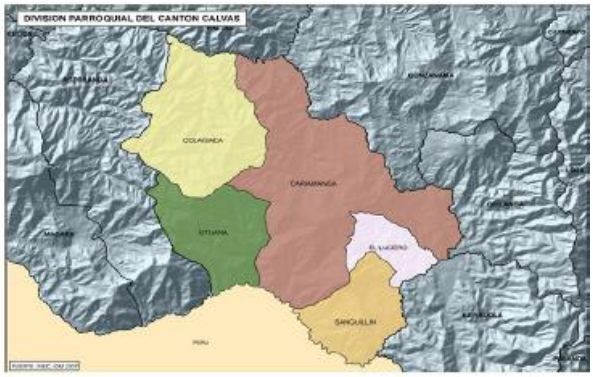
La encuesta se aplicó a través de un cuestionario estructurado a los 140 comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga con el propósito de obtener información exacta y valedera para la realización del diagnóstico socioeconómico de los comerciantes. Así mismo, con la aplicación de este instrumento se conoció el aporte del microcrédito al desarrollo socioeconómico de los comerciantes y cuál es la relación entre el acceso al microcrédito y las condiciones del mismo (Ver formato encuesta, anexo 1).

Población de estudio

La población de estudio está conformada por los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de la Cariamanga, quienes ascienden a 140 personas, de acuerdo a los datos proporcionados por la Oficina de Administración de Mercados del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Calvas.

f) RESULTADOS

Descripción del Cantón Calvas



El Cantón Calvas se encuentra ubicado en el sur de la provincia de Loja, a una altura promedio de 1740 metros sobre el nivel del mar. Tiene una superficie de 841,1 kilómetros cuadrados. El cantón limita al norte con el cantón Paltas y Gonzanamá, al sur con la República del Perú, al este con los cantones Quilanga y Espíndola y al oeste con el cantón Sozoranga, cuenta con una población de acuerdo al censo del 2010 de 28 185 habitantes, que se encuentran mayoritariamente en la urbe de Cariamanga, en donde el 60,4 % de la población se ubica en la periferia y el 39,6 % en Cariamanga centro o ciudad (PDOT, 2015).

El Cantón Calvas está dividido políticamente en 7 parroquias, de las cuales Cariamanga, Chile y San Vicente son urbanas y Colaisaca, El Lucero, Utuana y Sanguillín son rurales.

De acuerdo al Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Calvas GADC la actual ciudad de Cariamanga en época precolombina fue un asiento o población indígena de la Parcialidad o Tribu de los Curimangas, denominada Curimanga, cuyo vocablo es quichua y significa: CURI = oro, MANGA = olla; por lo que este vocablo significa olla de oro y, se debe a la configuración topográfica del lugar y al trabajo tesonero y emprendedor de sus habitantes.

En tiempo de la Gran Colombia, con la promulgación de la Ley de División Territorial del 25 de julio de 1824, Calvas es elevada a la categoría de cantón, cuya cabecera cantonal fue la ciudad de Cariamanga, con las parroquias de Macará, Sozoranga y Amaluza. En 1830 el gobierno de la República del Ecuador ratifica la creación del cantón hecha en 1824, luego la Convención Nacional celebrada en 1861, ratifica nuevamente la creación del cantón Calvas, pero elevando a cabecera cantonal a la población y cabecera parroquial Sozoranga, pero dos años después el Congreso Nacional en un acuerdo expedido el 14 de octubre de 1863 y

ejecutado por Gabriel García Moreno, presidente de la República de ese entonces, se ratifica la creación del cantón Calvas y se devuelve a Cariamanga la categoría de cabecera cantonal, fecha que se conmemora anualmente en el cantón Calvas (PDOT, 2015).

Cariamanga es una pequeña ciudad turística y cultural que se asienta en las faldas del Cerro Ahuaca, es rica por su producción agrícola y ganadera, además es una ciudad eminentemente comercial, a la cual se vinculan todas las parroquias del cantón, e inclusive parroquias de otros cantones como Changaimina del cantón Gonzanamá; Las Aradas del Cantón Quilanga; El Ingenio, La Naranja, El Airo, Amaluza, Jimbura del Cantón Espíndola; y comunidades del Cantón Fronterizo de la República del Perú.

Las industrias en el cantón son incipientes y escasas, siendo las principales: panaderías, cerrajerías, carpinterías, zapaterías, tejerías, adoquines, bloques y ladrillería.

Cariamanga se divide en barrios urbanos y rurales, de los cuales Shilupa, Yaraco, Santa Teresa, Shoras, Taparuca, Yambaca, Tabloncillo, San Juan, Cochas, San José, El Toldo, Guara Yundama, Yunga, Chalacanuma son rurales y Central, La Merced, San Sebastián, Reina del Cisne, Tierras Coloradas, Ahuaca del Carmen, Ahuaca Agua Dulce, Ciudadela Crespo, Avenida Loja, Miraflores, La Fragua, La Libertad, Pueblo Nuevo son urbanos (PDOT, 2015)

Mercado Central de la ciudad de Cariamanga

El Mercado Central de la ciudad de Cariamanga fue construido en año 1932 y se extiende a la parte exterior e interior de las instalaciones destinadas para los mismos.

Los puestos o locales de los mercados están destinados única y exclusivamente para el expendio de abastos, flores, ollas de barro, comida, pescado, carnes, pollos, frutas, legumbres y productos plásticos.

El precio de arrendamiento de los locales comerciales dentro de este Mercado, varía de acuerdo al giro del negocio y a los metros cuadrados del local. Las tercenas de venta de carnes de pollo, res, chancho, pescado tiene un costo por metro cuadrado de $4.00 a $7.00; venta de frutas y legumbres un valor de $3.50 a $4.00; jugos-cafeterías $4.00; lácteos $5.00; ropa $4.00, bodegas internas y externas (abarrotes) $5.00 a $7.00; comedores $3.00; restaurantes $113.60 a $138.40.

Diagnóstico socioeconómico de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga

A través de la aplicación de la encuesta, la investigación plantea la descripción socioeconómica de los comerciantes, evidenciando a continuación los resultados:

En el Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, predomina el sexo femenino en un 81%, mientras que el 19% restante corresponde al género masculino, tal como se observa en la figura tres. Esto quiere decir que existe un mayor nivel de participación de las mujeres, siendo ellas las principales actoras de los emprendimientos, y que en la mayoría de los casos financian sus emprendimientos a través del crédito.

Como se observa en la figura cuatro, la edad promedio de los comerciantes, oscila entre los 34 a 41 años (31%) posteriormente, se encuentran entre los 50-57 años de edad (19%), siendo estos los principales rangos de edad de los encuestados.

Ante a estos resultados, se establece que el mayor porcentaje de personas se sitúan en un nivel de edad productiva, que les permite adquirir compromisos crediticios, es decir se encuentran dentro de la población económicamente activa. Por lo tanto, son sujetos de contraer responsabilidades y obligaciones y que a través de los años han obtenido algún tipo de experiencia y conocimiento en actividades comerciales.

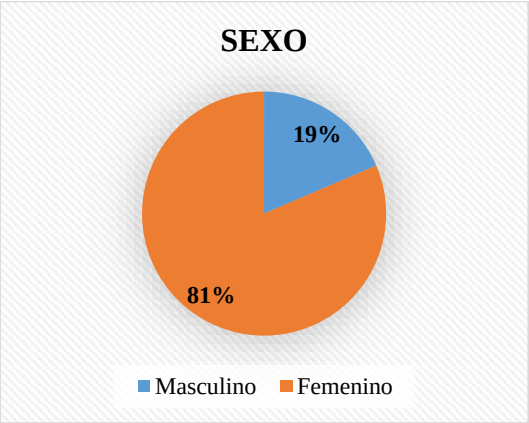


Figura 3. Sexo. Obtenida de la encuesta pregunta 1.

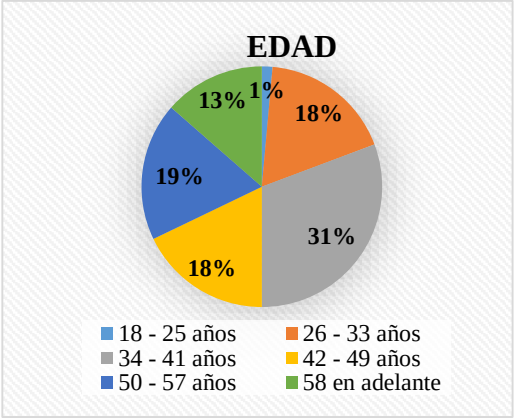


Figura 4. Edad. Obtenida de la encuesta pregunta 2.

En relación al estado civil de los comerciantes, se evidencia en la figura cinco que el 59% de ellos están casados (as); seguido del 26% quienes están solteros (as), además es importante mencionar que durante la encuesta se pudo observar que la mayoría de los

comerciantes solteros son mujeres, y por último con un porcentaje del 5% se encuentran aquellos comerciantes viudos (as), divorciados (as) o que mantienen uniones libres.

Ante estos resultados, se puede manifestar que el sexo y estado civil no condiciona la capacidad empresarial, que el comerciante puede ejercer sin problemas su actividad económica independientemente de si se encuentra casado o soltero. Sin embargo, se conoce que las personas de estado civil casadas son más responsables a la hora de administrar los recursos que las personas solteras, por cuanto sus recursos económicos se destinan principalmente para atender las necesidades de su hogar. Realmente lo importante es determinar la responsabilidad del comerciante al momento de adquirir obligaciones con terceras personas y cómo responden a las mismas.

En la figura seis, se observa que el nivel educativo primario es el que predomina en los comerciantes en un 59%, lo que demuestra la necesidad de trabajar desde edades tempranas para poder garantizar la alimentación y el sustento para ellos y sus familias debido a la existencia de recursos limitados. Mientras que el 31% tiene un nivel de educación secundaria, y solamente el 10% tiene educación superior, es decir, estas personas cuentan con una carrera profesional, lo que les facilita gestionar y manejar de manera adecuada sus negocios e inversiones al disponer de mayores conocimientos en temas técnicos y administrativos, a diferencia de quienes únicamente poseen educación primaria.

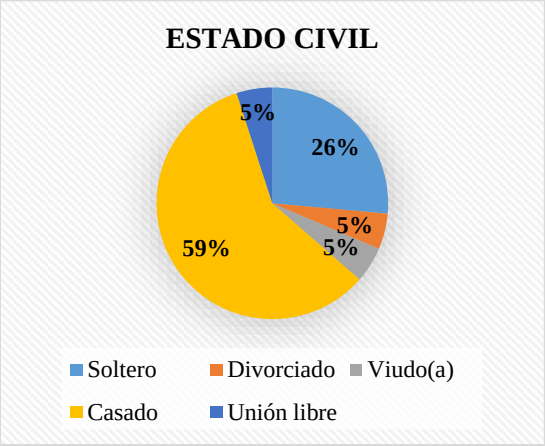


Figura 5. Estado civil. Obtenida de la encuesta pregunta 4.

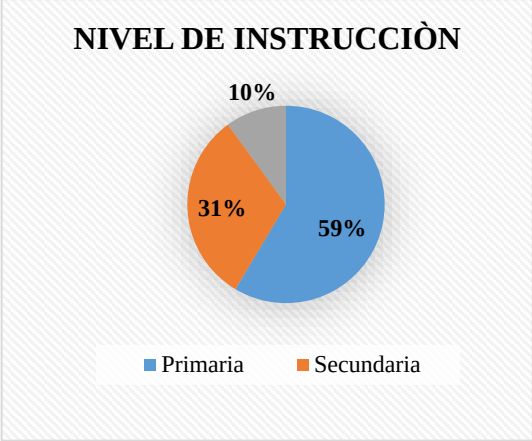


Figura 6. Nivel de instrucción. Obtenida de la encuesta pregunta 6.

De acuerdo a los datos del Censo de Población y Vivienda del año 2010 en el Ecuador, el promedio de personas por hogar es de 3.78 integrantes, mientras que en el cantón Calvas el promedio de personas por hogar es de 4.02 y específicamente en la parroquia Cariamanga

un promedio de personas por hogar de 4.00. Al referenciar estos datos con los resultados obtenidos se observa que las familias de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, están conformadas principalmente de 4 a 6 personas (54%), seguido por aquellas familias que tienen de 1 a 3 integrantes con el 32%, esta característica es una ventaja para el comerciante porque al no ser una familia numerosa no posee demasiados gastos familiares, y por último, un reducido 14% indica que su hogar está formado por más de seis miembros lo que constituye mayores gastos dentro del núcleo familiar dificultando mantener mejores condiciones de vida (Ver figura siete).

Además, se puede observar que los comerciantes no poseen una familia demasiado extensa, lo que es positivo para que tales núcleos familiares puedan optar por el ahorro o a su vez por un crédito, mientras que si fueran familias demasiado numerosas se dificulta que sus ingresos alcancen a cubrir todos los gastos provenientes del hogar y por ende la dificultad de acceder a créditos es mayor debido a gastos por sus cargas familiares.

Así mismo, la tendencia de vivienda de los hogares en el Ecuador de acuerdo a Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) es la vivienda propia (49.6%) y la vivienda arrendada (21.4 %) datos que van de la mano con los resultados obtenidos de las encuestas, en donde el 62% de los comerciantes poseen vivienda propia, el otro 32% viven en casas arrendadas, estos resultados se relacionan con la edad que tienen, ya que en la mayoría de casos que tienen vivienda propia, pasan de los 30 años .Por último, están los comerciantes que viven en casas prestadas por algún familiar 5%, donde no cancelan ningún rubro por la vivienda y el 1% otros tipos de vivienda en donde los comerciantes viven con sus padres o abuelos (Ver figura ocho).

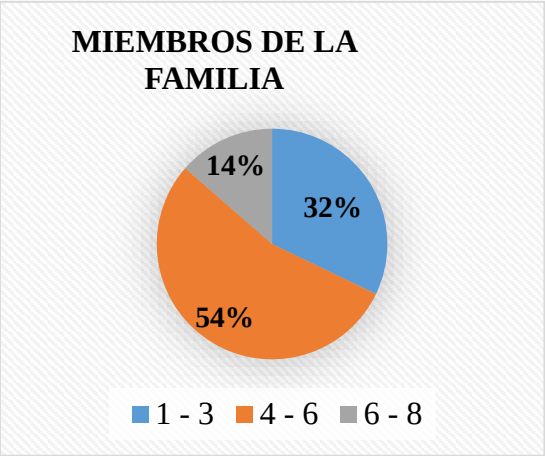


Figura 7. Miembros de la familia. Obtenida de la encuesta pregunta 5.

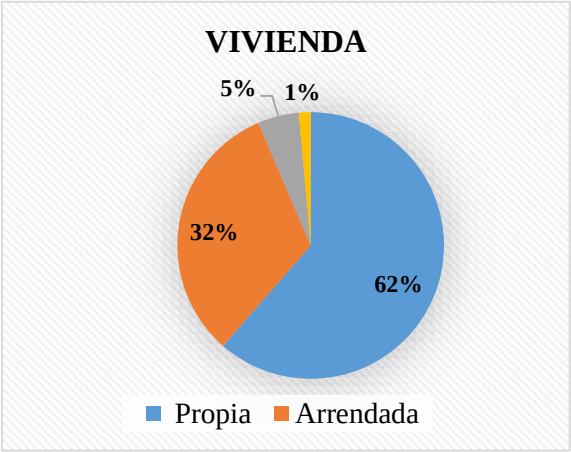


Figura 8. Vivienda. Obtenida de la encuesta pregunta 3.

En relación a la actividad económica ésta constituye una oportunidad práctica de generar ingresos para las familias de los comerciantes y aunque son pequeños emprendimientos, con esfuerzo pueden convertirse en una alternativa rentable.

Es así, que dentro del Mercado Central la gran mayoría de comerciantes poseen un negocio dedicado principalmente a la venta de carnes y pescado, venta de frutas y verduras y a la venta de ropa y calzado. Como se puede observar en la figura nueve, existe un predomino de actividades dedicadas a la venta de carnes y pescados en este sector, ya que esta sección es una de las actividades que mayor volumen de ventas y mayores ingresos genera a las familias.

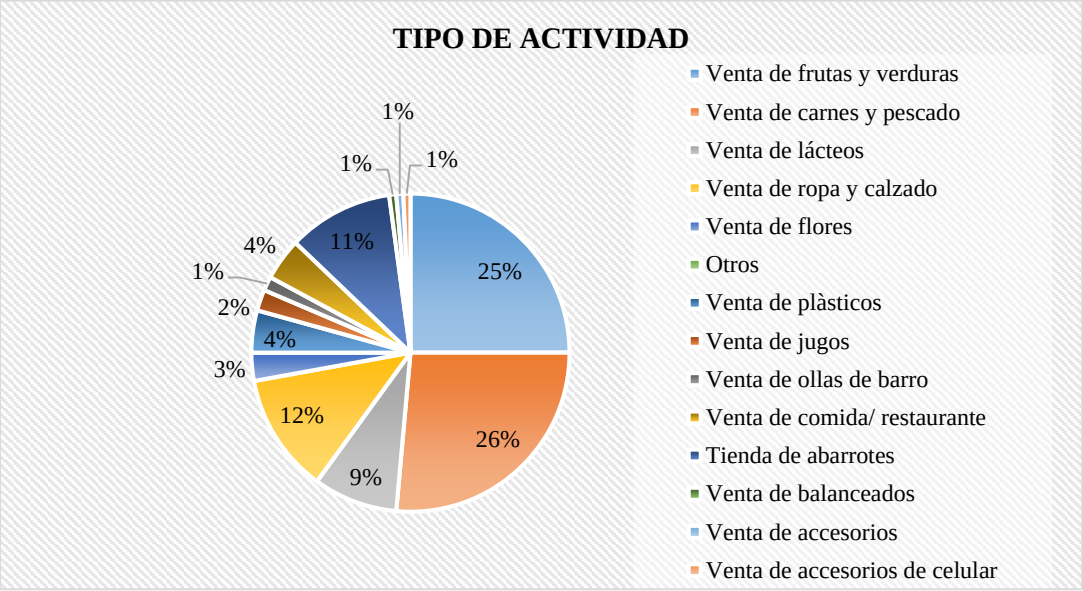


Figura 9. Tipo de actividad. Obtenida de la encuesta pregunta 7.

Tal como se observa en la figura diez, los principales ingresos del hogar de los encuestados son aquellos que generan sus negocios (96%), permitiéndoles mejorar el desarrollo de la economía familiar. Así también, el 2% de los encuestados señalan que sus ingresos provienen de dos fuentes, la primera generada por la actividad comercial y la segunda de la económica vinculada a los ingresos generados por la actividad del cónyuge, el 1% indica que los ingresos totales provienen tanto de la actividad comercial como del trabajo asalariado. Finalmente, un 1% de los comerciantes aparte de los ingresos generados por el negocio también perciben ingresos de actividades extras como la agricultura.

Dentro de este contexto, se puede mencionar que algunos comerciantes manifestaron durante la presente investigación que los ingresos generados por sus negocios no alcanzan para cubrir

los gastos en los que incurren por lo que se ven en la necesidad de recurrir a fuentes de financiamiento como los microcréditos.

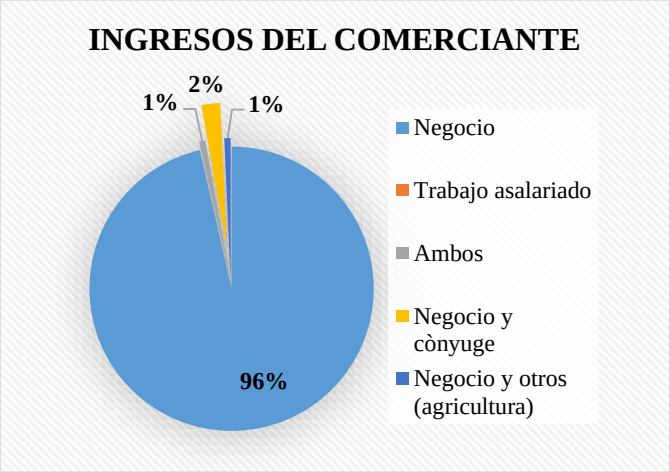


Figura 10. Ingresos del comerciante. Obtenida de la encuesta pregunta 8.

En conclusión, dentro del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga la mayor parte de comerciantes son mujeres casadas, en edades que comprenden entre los 34 a 41 años, la primaria es el principal nivel de instrucción, en su mayoría cuentan con vivienda propia y sus familias constan de 4 a 6 miembros. La principal actividad económica es la comercialización de productos alimenticios, cuyos ingresos para el hogar provienen principalmente del negocio que poseen.

Análisis del aporte del microcrédito al desarrollo socioeconómico de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga.

El microcrédito se configura como un instrumento de financiación para el desarrollo tanto social como económico, que permite a las personas de bajos ingresos, generar empleo, ahorro e ingresos y promover además la independencia financiera. Es decir, alternativas que les permitan salir de la pobreza mediante la posibilidad de generar emprendimientos, mejorar negocios, etc., garantizando de esta manera una mejor calidad de vida para sus familias.

De ahí, la importancia de conocer el aporte del microcrédito al desarrollo socioeconómico de un individuo, siendo éste un proceso de mejoramiento de las condiciones de vida del ser humano, el desarrollo no es un fenómeno netamente económico, sino que también abarca algo más que el aspecto material y financiero de la vida de las personas, en el cual se conjugan los elementos económicos, sociales y culturales de una sociedad.

Es por ello, que a través de las preguntas planteadas en la encuesta se pretende dar a conocer el aporte del microcrédito al desarrollo de los comerciantes cuyos resultados se evidencian a continuación:

Desarrollo Económico

El desarrollo económico es un proceso que conlleva a crear riqueza, a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico de una persona. Es así, que en el presente apartado se revisará el desarrollo económico de los comerciantes en base a la variación de sus ventas, la generación de empleo, el acceso y destino del crédito.

En donde, el 73% del promedio de ventas mensuales del negocio de los comerciantes oscila entre $1 a $200, el 13% manifiesta que mensualmente sus ventas tienen un promedio de $201 a $400, el 8% de ventas se encuentran dentro del rango de $401 a $600, el 3% de ventas oscilan entre $601 a $800, mientras que el 2% tiene un rango de ventas de $801 a $1000 y finalmente el 1% mantienen ventas de superan los $1000 mensuales (Ver figura once).

De acuerdo a lo observado, los promedios más altos de ventas los tienen los comerciantes que se dedican a la venta de carnes y pescado, a diferencia del resto de comerciantes quienes registran el promedio de ventas más bajas debido al encarecimiento de algunos productos y a la situación económica que atraviesa el Ecuador.

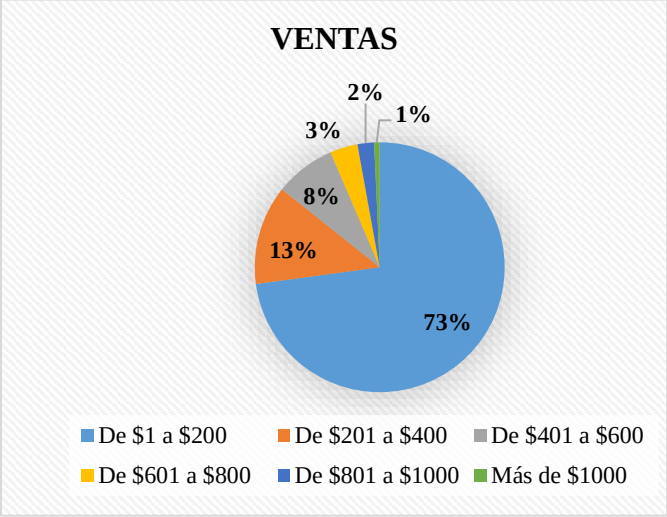


Figura 11. Ventas. Obtenida de la encuesta pregunta 9.

Como se observa en la figura doce, el 70% de la población de comerciantes, han solicitado créditos para sus negocios, es decir han necesitado financiamiento para poner en marcha sus

negocios, en tanto que el 30% restante aún no han hecho uso de créditos, esto debido a posibles razones como: no les gusta endeudarse, trabajan con créditos otorgados por los proveedores, simplemente no han necesitado del mismo, porque han tenido ahorros que les han permitido autofinanciarse y mantener sus negocios, son negados por ser de la tercera edad o se encuentran en la central de riesgos debido a que no han podido cancelar las deudas contraídas con las instituciones financieras.

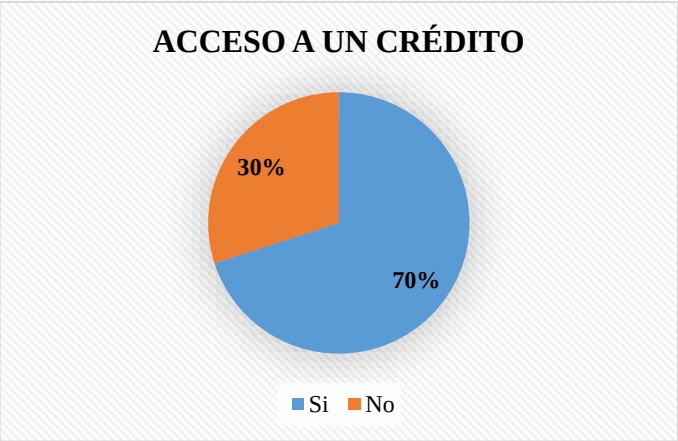


Figura 12. Acceso al crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 10.

El 70% de los comerciantes han obtenido créditos en bancos y cooperativas, los mismos manifiestan que han tenido compromisos con diferentes instituciones a la vez, sin embargo, se pudo observar que el 53% de comerciantes han obtenido financiamiento de bancos como el Banco de Loja y BanEcuador, seguido por las cooperativas como Cacpe-Loja, Coopmego y Padre Julián Lorente que acumulan el 38% del crédito otorgados. Adicionalmente, el 9% de los comerciantes indicaron que han obtenido financiamiento a través de la fundación FACES. Estos resultados ayudan a conocer el nivel de acceso de los comerciantes al sistema financiero formal (Ver figura trece).

Igualmente, se observa que las entidades que otorgan créditos para los comerciantes en la ciudad de Cariamanga son los bancos. En segundo lugar, están las cooperativas que tienen una considerable cobertura, además, es importante destacar que tanto la banca pública y privada tiene una presencia mínima en la ciudad. Se puede mencionar que existe una preferencia por los bancos a la hora de obtener crédito por parte de los comerciantes.

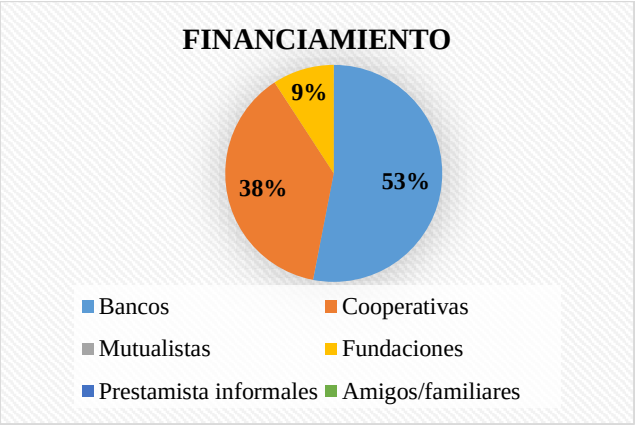


Figura 13. Financiamiento. Obtenida de la encuesta pregunta 11.

A partir del monto de crédito que han solicitado los comerciantes y posteriormente del destino que le han dado al mismo se determina que la mayoría de comerciantes han solicitado microcréditos los cuales se destinan a actividades en pequeña escala ya sea de comercio, producción y servicios y generalmente se otorgan en montos pequeños. Es así, como lo muestra la figura catorce, el 48% de los comerciantes han solicitados créditos que van desde $1 a $1000; el 24% montos de $1001 a $2000; seguido del 11% montos de $2001 a $4000; mientras que un 8% montos superiores a $8000; el 7% montos de $4001 a $6000 y finalmente con un 2% montos de $4001 a $6000.

En base, a lo expuesto y a las encuestas realizadas a cada uno de los comerciantes se puede establecer que la mayoría de comerciantes han solicitados microcréditos, ya que han accedido a montos relativamente bajos los cuales han financiado sus actividades comerciales.

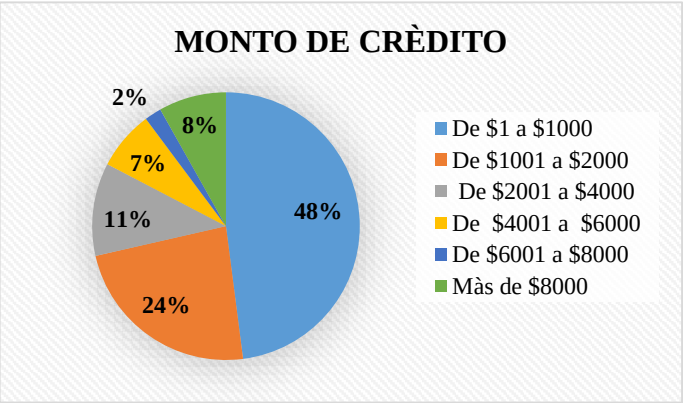


Figura 14. Monto de crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 12.

Como se mencionó anteriormente a partir del destino de los créditos solicitados por los comerciantes se analizará cuáles de estos califican dentro de microcréditos. Es así, que en la figura quince se muestra que la mayor parte (44%) de comerciantes destinan el crédito a compra de mercadería, este resultado va de la mano con la actividad comercial a la que se dedican, seguido del 38% que utilizaron el crédito en el mejoramiento del negocio, este porcentaje está formado por los comerciantes que se dedican principalmente a la venta de carnes y pescado, ya que, debido a la remodelación del Mercado Central se han visto en la necesidad de adquirir mejores herramientas para su actividad, como frigoríficos, balanzas digitales y un espacio totalmente acondicionado para la venta del producto que ahora también brinda mayores garantías de salubridad, cumplimiento de esta manera el principal requisito impuesto por el Gobierno Municipal de Calvas.

Mientras que un porcentaje del 4% lo han invertido en materia prima, quienes realizan estas actividades son los comerciantes que se dedican a la venta de lácteos, ya que, adquieren productos primarios para la elaboración de quesos y sus derivados. Así mismo, los comerciantes han destinado el crédito en pago de deudas y gastos familiares. En tanto, que el 1% de los entrevistados manifiestan que han invertido el préstamo en otras actividades como: compra de terreno y la adquisición de ganado porcino. En definitiva, los comerciantes han accedido en su gran mayoría a microcréditos, los cuales han sido invertidos en actividades de pequeña escala como: la adquisición de productos para la venta y mejoramiento del negocio.

Los demás créditos a los cuales han accedido los entrevistados como: vivienda, compra de terrenos y gastos familiares, pertenecen a otros segmentos de crédito como el crédito de vivienda y crédito de consumo.

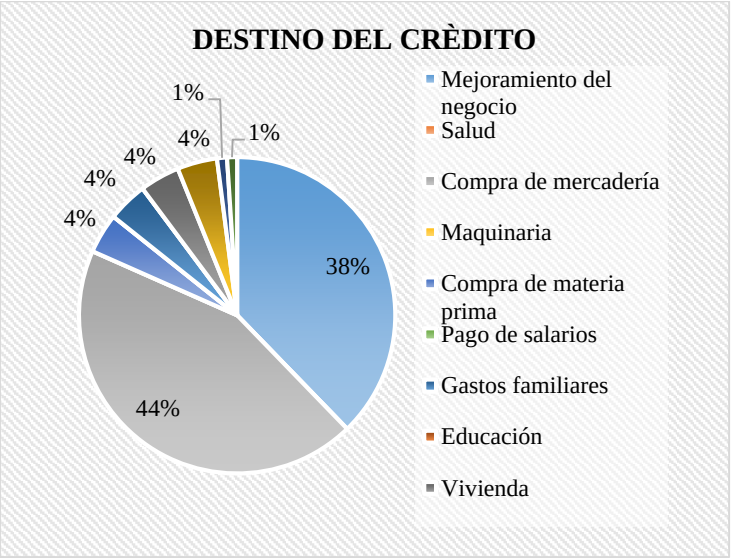


Figura 15. Destino del crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 13.

Y, por último, otra variable importante dentro del aporte del microcrédito al desarrollo económico de los comerciantes es la generación de plazas de trabajo, por lo cual, en la figura dieciséis, se observa que el 97% de los comerciantes del Mercado Central responden que no han generado plazas de trabajo con el microcrédito obtenido, lo que significa que sus ingresos no son demasiado altos como para contratar personal.

Además, se pudo evidenciar que los comerciantes en su mayoría no requieren de personal, esto puede deberse a que la gran mayoría de la población estudiada, está conformada por negocios de subsistencia y autoempleo, tan solo el 3% manifiesta que han generado plazas de trabajo al menos para una o dos personas, como resultado de la aplicación de los fondos obtenidos a través del microcrédito en la ampliación y mejora de sus negocios lo que repercutió en el aumento de sus ventas, esto sucede principalmente en aquellos negocios que se dedican a la venta de comida/comedores.

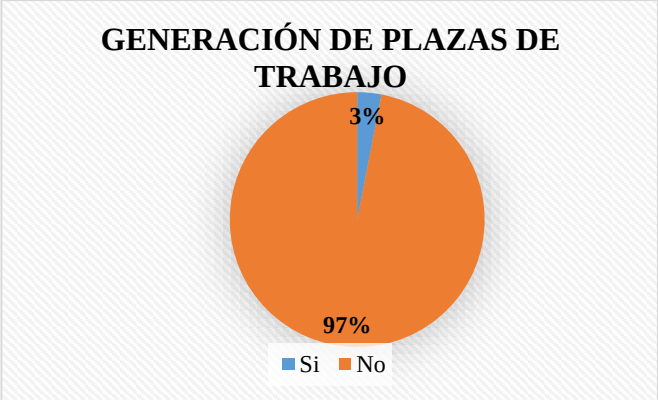


Figura 16. Plazas de trabajo. Obtenida de la encuesta pregunta 17.

Desarrollo social

El desarrollo social es el proceso de mejoramiento de la calidad de vida de todas las personas, en cuanto a los niveles de consumo, de alimentación, salud, educación, mejores condiciones de vida. Es así, que en el presente apartado se revisará el desarrollo social de los comerciantes en base a los beneficios de acceso al crédito.

Del total de la población estudiada el 36% de los comerciantes manifestaron que al adquirir un crédito mejoraron sus condiciones de vida, relacionadas con una mejora en la alimentación, vestimenta, educación y vivienda. Estos resultados se justifican, ya que, son gastos diarios en los que incurre toda persona, seguido del 28% que considera que no ha obtenido ningún beneficio del crédito, mientras que el 27% aumentaron sus ingresos

familiares, el 6% un incremento en sus ventas y el 3% más oportunidades crediticias como resultado de cancelar puntualmente sus cuotas.

En definitiva, los comerciantes indican que han obtenido beneficios con los créditos, porque la inversión de los recursos económicos contribuyó a mejorar las ventas e incremento los ingresos familiares, permitiéndoles adquirir bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades y por ende a la mejora de su calidad de vida.

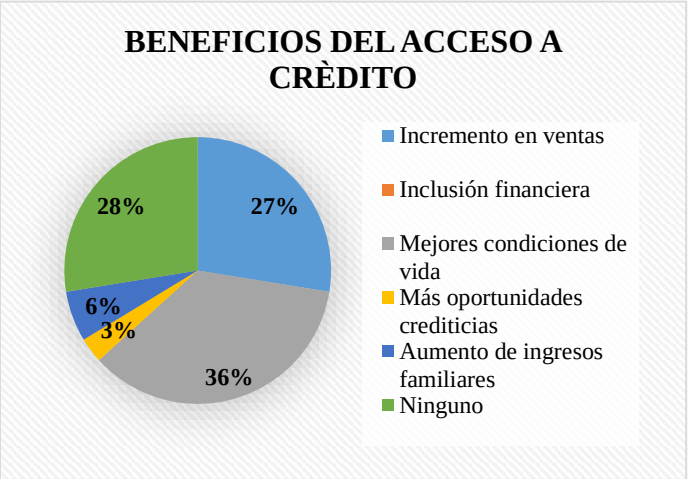


Figura 17. Beneficios de acceso al crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 22.

Por las características del crédito solicitado por los comerciantes se puede concluir que la mayor parte de sus necesidades de financiamiento son cubiertas a través de microcréditos. Es así, que dentro del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga se evidencia que el microcrédito ha aportado al desarrollo socioeconómico de los comerciantes, y se establece que cumple con uno de sus principales objetivos que es la reducción de la pobreza a través del aumento de ingresos y de sus ventas, lo cual repercute en mejores condiciones de vida (salud, vivienda, alimentación, educación, etc.).

Otro aspecto importante del microcrédito, es la generación de autoempleo para los comerciantes, permitiéndoles desarrollar sus actividades en forma independiente y generar ingresos para sus familias. Sin embargo, en cuanto a la generación de plazas de trabajo, se evidencia que en este sector no ha cumplido en gran medida con este aspecto, porque la mayoría de negocios no han generado plazas de trabajo para otras personas y si hacemos referencia a los comerciantes que laboran en los mercados, se observa que en su mayoría no requieren de personal, porque sus negocios son pequeños y de subsistencia, solamente los

comerciantes que tienen negocios de venta de comida han generado fuentes de trabajo gracias al microcrédito adquirido.

En definitiva, el microcrédito ha sido una alternativa de desarrollo para los comerciantes, en donde los pequeños préstamos han demostrado ser una opción sostenible y eficaz para brindar oportunidades de crecimiento a los mismos, permitiéndoles satisfacer las necesidades de inversión y financiamiento con mejores beneficios.

Análisis de las condiciones y el acceso del microcrédito

Condiciones de microcrédito

Las condiciones del microcrédito para este estudio están dadas por las garantías, requisitos y trámites, solicitados por las instituciones financieras. Para conocer cuáles son estas condiciones y que tan complicado es cumplir con las exigencias de las instituciones financieras de la ciudad, al momento de otorgar créditos se toma en consideración las características más relevantes utilizadas por las instituciones que ofertan productos microfinancieros.

En la ciudad de Cariamanga existen varios bancos, cooperativas y una fundación que otorgan microcréditos. Entre las más reconocidas se encuentran:

- Banco de Loja
- BanEcuador
- Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa “CACPE –LOJA” Ltda.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy Ortega “COOPMEGO”
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente
- Cooperativa Ahorro y Crédito Cariamanga Ltda.
- Cooperativa Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Loja “CADECOL”
- Función de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador FACES

Montos

Cada una de las instituciones que se expusieron anteriormente ofertan microcréditos con sus respectivas características, en lo que respecta a los montos que financian estos oscilan entre:

$500.00; $1000.00; $1500.00; $3000.00; $5000.00; $10000.00; $15000.00; hasta $20000.00.

Los montos que se otorgan cuando la solicitud es por primera vez oscilan entre $500.00 y $1000.00, en otras instituciones se otorga mayores montos de acuerdo a la capacidad de pago del solicitante y conforme a su historial crediticio.

Plazos y formas de pago

Los plazos dependen del monto que solicita el cliente, los principales plazos que otorgan las instituciones financieras son: 6 meses, 12 meses, 24 meses, 36 meses, hasta 5 años y la mayoría de instituciones trabajan con pagos mensuales.

Requisitos

La mayoría de las instituciones financieras suelen pedir los siguientes requisitos:

- Copia de cédula (titular, garantes y cónyuges).
- Copia de certificado de votación (titular, garantes y cónyuges).)
- Copia de RUC o RISE.
- Copia de facturas de compra o referencia comercial.
- Comprobante de pago de la última planilla de agua, luz o teléfono que permita la verificación del domicilio del solicitante.
- Copia del predio urbano actualizado (en caso de poseer bien inmueble)
- Tener antigüedad mínima de un año en actividad comercial o de servicios.
- Certificado de propiedad simple o contrato de arriendo del lugar de inversión del solicitante u otro documento que certifique la posesión del lugar de inversión.

Garantías

Las garantías que exigen las instituciones financieras dependen del monto, en caso de que el monto no sea demasiado elevado conceden créditos con garantías quirografarias, el cual debe cumplir con los requisitos que imponga cada institución, en caso de que el monto sea superior exigen garanta hipotecaria.

Tanto los montos, plazos, formas de pago, requisitos y garantías se obtuvieron a través de la observación de las publicaciones que presentan cada institución y de la entrevista realizada a los asesores de crédito pudiendo establecer una información generalizada de las condiciones del segmento de microcrédito en las instituciones financieras.

De la investigación realizada se puede evidenciar que la información proporcionada por las instituciones financieras no es tan alejada de los resultados de las encuestas tal como se observa en la figura 18, en donde el 93% de comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga obtuvieron su crédito con garantías personales, es decir, mediante firmas esto principalmente en aquellas personas que obtuvieron créditos para financiar sus negocios, mientras que un porcentaje del 7% obtuvo su crédito mediante garantías hipotecarias, estas garantías son solicitadas especialmente por las instituciones financieras al momento de otorgar créditos a montos más elevados y cuando se destinan para vivienda y compra de terreno. Frente a estos resultados se puede concluir que las garantías que exigen principalmente las instituciones financieras en cuanto a la concesión de microcréditos son garantías personales para asegurarse que, en el caso de impago de la obligación por parte del deudor, la entidad podrá hacer efecto esas garantías para lograr que se cancele la deuda.

Las garantías que exigen las instituciones financieras dependen exclusivamente del monto, en caso de que el crédito solicitado sea de montos pequeños se conceden con un garante, el cual debe cumplir con algunos requisitos que exponga la institución, en caso de que el monto sea superior exigen garantía hipotecaria o en cuyo caso sea para vivienda o compra de terreno. Sin embargo, existen instituciones en la ciudad como la Fundación de Ayuda Social y Comunitaria del Ecuador FACES que solicita solamente garantías personales, o en otro caso como la Cacpe-Loja que solo concede microcrédito a microempresarios formales y exigen un mínimo de 1 año en la actividad del negocio. (Entrevista a funcionarios de la institución financiera, ver anexo 3).

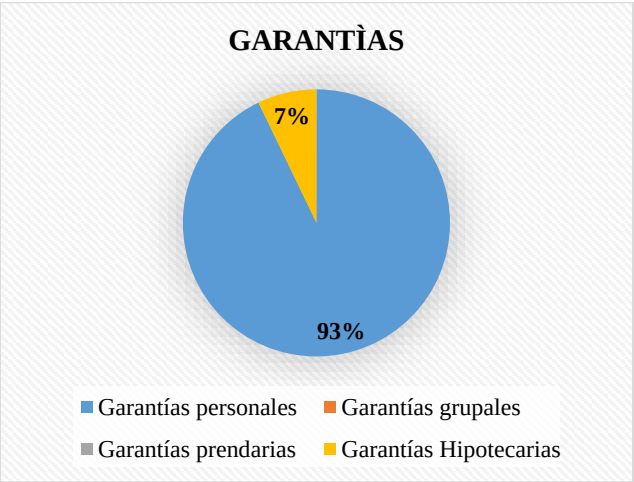


Figura 18. Garantías. Obtenida de la encuesta pregunta 14.

Como se observa en la figura 19, el 65% de los comerciantes manifiestan que los intereses de los créditos son convenientes, mientras que el 24% consideran que los intereses son altos, y opinan que no tienen otra alternativa para obtener financiamiento, en muchos de los casos los entrevistados manifestaron que su situación económica se agravaría aún más, si no obtuvieran el crédito.

Sin embargo, los intereses que se deben pagar por los créditos son un obstáculo que debe enfrentar los solicitantes, sobre todo en las instituciones financieras privadas y como se puede observar en el cuadro 5, el microcrédito minorista tiene una tasa de interés del 29.04%, el de acumulación simple de 26.90% y el de acumulación ampliada de 24.25% en año 2015, siendo estas tasas de interés para el segmento de microcrédito las más elevadas, por lo cual los intereses que se deben pagar por este crédito son los más altos de entre todos los tipos de crédito que otorgan las instituciones del sistema financiero, lo que impide que los emprendimientos surjan significativamente, pues gran parte de las ganancias de los comerciantes lo destinan para cancelar el capital e interés del microcrédito obtenido.

Con respecto a algunas instituciones de Cariamanga las tasas de interés del microcrédito oscilan entre 11%, 15% 18% y el 22%, siendo las más bajas las de instituciones financieras públicas como el BanEcuador (Entrevista a funcionarios de la institución financiera, ver anexo 3).

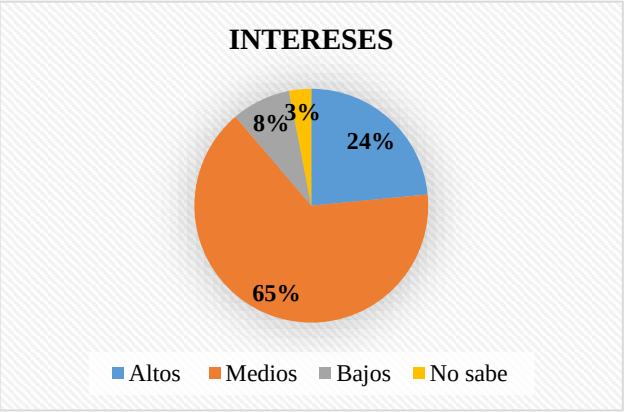


Figura 19. Intereses. Obtenida de la encuesta pregunta 15.

La satisfacción de los comerciantes en cuanto a montos, plazos, cuotas y formas de pago es otro determinante de las condiciones del crédito.

De ahí, la importancia de conocer el grado de satisfacción de los comerciantes al obtener un crédito, en relación a los montos se obtuvo que el 91% de los comerciantes se encuentran satisfechos, ya que, los montos solicitados si les fueron otorgados, mientras que el 9% están poco satisfechos, una de las posibles causas es la obtención de un crédito a un monto inferior al de sus expectativas (Ver figura 20).

La figura 21, evidencia que el 90% de los comerciantes se encuentran satisfechos con las cuotas canceladas en los créditos, ya que, éstas no son demasiado elevadas permitiéndoles cancelar a tiempo, mientras que el 10% se encuentran poco satisfechos.

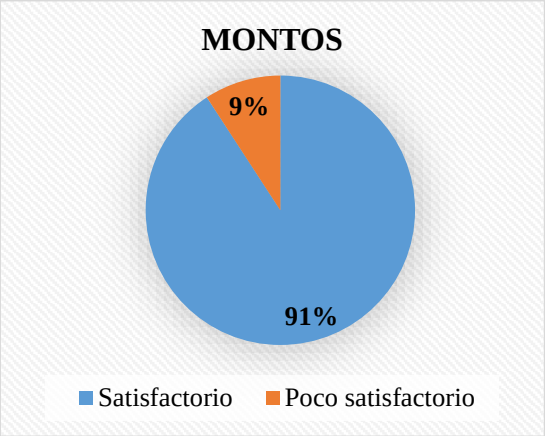


Figura 20. Montos. Obtenida de la encuesta pregunta 20.

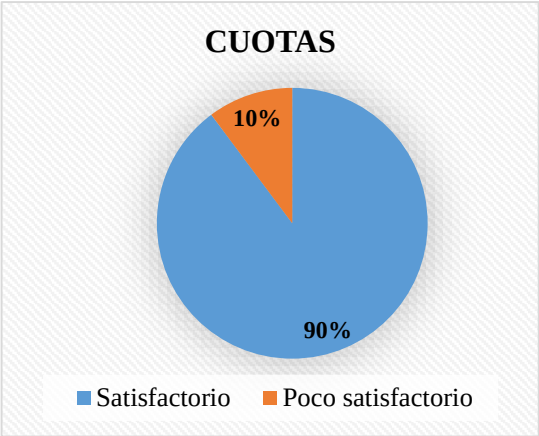


Figura 21. Cuotas. Obtenida de la encuesta pregunta 20.

En cuanto al plazo se observó resultados similares con los montos y cuotas, alrededor del 91% se encontraban satisfechos con los plazos de pago, de tal modo que las cuotas no resultaran elevadas, mientras que un 9% opina que son poco satisfactorias (Ver figura 22).

Como se muestra en la figura 23, el 90% de los comerciantes que fueron beneficiados con créditos se encuentran conformes con los plazos de pagos, que generalmente son mensuales, y al relacionar con el tiempo de generación de ingresos de los comerciantes, constituye una forma de pago adecuada, de igual manera las instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga usualmente conceden créditos cuya modalidad de pago es mensual. En tanto, el 10% lo considera los plazos de pago poco satisfactorios, porque, aunque la forma de pago es mensual debido a la crisis económica del país se dificulta cancelar el crédito.

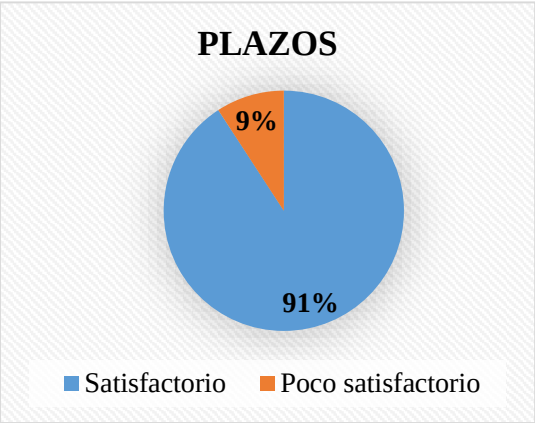


Figura 22. Plazos. Obtenida de la encuesta pregunta 20.

Figura 23. Formas de pago. Obtenida de la encuesta pregunta 20.

Acceso al crédito

En la figura 24, se observa que el 73% de los comerciantes manifestaron que acceder a un crédito es fácil, debido a que han logrado cumplir con los requisitos de las instituciones, mientras el 26% manifestaron que es difícil acceder al crédito sobre todo al momento de conseguir garantías o cumplir con los requisitos solicitados por las instituciones financieras. Estas condiciones las requieren las entidades financieras con el objeto de minimizar el riesgo crediticio, razón por la cual se ven en la obligación de endurecer sus políticas o subir las tasas de interés, limitando la capacidad de los comerciantes para acceder al microcrédito. Y aunque, algunas condiciones dificulten el acceso al microcrédito, los comerciantes, manifiestan que debido a la necesidad de financiamiento de sus negocios se sienten motivados a insistir ante las instituciones financieras y cumplir con los requisitos solicitados. Finalmente, un 1% considera que es muy fácil acceder a financiamiento, en este grupo se encuentran los comerciantes con un buen historial crediticio.

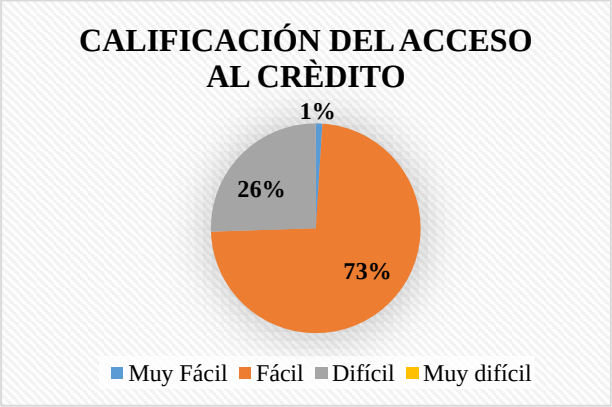


Figura 24. Calificación del acceso al crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 16.

En algunos casos las instituciones financieras para conceder un microcrédito realizan un seguimiento y asesoramiento de los fondos otorgados y los clientes deben aceptar estas condiciones.

Tal como se observa en la figura 25, la mayor parte de las personas que han hecho uso de los créditos, 64% opinan que las instituciones financieras si cumplen con uno de los beneficios principales que deberían ofrecer los programas de microcréditos que es brindar asesoramiento para el manejo responsable del dinero y seguimiento para que la utilización de los recursos sea de forma eficiente y al ser el microcrédito un producto que se destina a emprendimientos y uno de los productos más riesgosos por la probabilidad de incumplimiento en el pago por parte del prestatario, alguna instituciones financieras y ONG´s suelen ofrecer capacitación en temas productivos y de administración a los comerciantes.

Mientras tanto el 36% opina que la institución no realizó ningún asesoramiento ni seguimiento simplemente les otorgaron el crédito y esto es negativo porque en algunos casos los comerciantes no destinan los fondos para promover su negocio y corren el riesgo de no poder cumplir con las obligaciones adquiridas afectando a su negocio y a la institución bancaria, pero esto solo se da en los casos de quienes solicitaron créditos para sus negocios y para quienes destinaron sus créditos para vivienda, compra de terreno o consumo y el que la institución no realizará seguimiento del crédito es considerable, ya que son actividades que no generan ingresos.

El asesoramiento y seguimiento de los fondos otorgados es indispensable en cualquier tipo de crédito y mucho más en los microcréditos, es así que las instituciones financieras lo realizan a través de visitas previas para conocer el lugar de inversión. Así mismo, las instituciones financieras de la región realizan el asesoramiento del crédito a través de socialización de los créditos, trabajando conjuntamente con otras instituciones como el MAGAP, MIESS, entre otros, con capacitaciones para emprendedores para de esta manera formar y educar en utilizar adecuadamente el crédito y en el caso del crédito de consumo que no solo se destine al gasto sino también al ahorro, y en caso del microcrédito que este sea utilizado en actividades de producción, evitando el sobreendeudamiento (Entrevista realiza a oficiales de crédito, ver anexo 3).

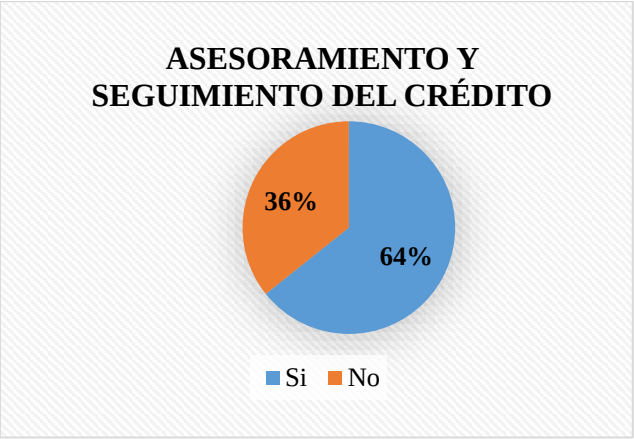


Figura 25. Asesoramiento y seguimiento del crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 18.

Sin embargo, para algunos de los comerciantes acceder a un microcrédito presentan cierto grado de dificultad. Como se observa en la figura 26, el 51% de los encuestados encuentra como principal dificultad conseguir las garantías, esto se debe principalmente a que muchas personas no desean ser garantes por temor a que el deudor no pueda cancelar las cuotas de su crédito y a ellos les correspondería asumir esa deuda, seguido del 26% manifestó no haber tenido inconvenientes al momento de acceder al crédito ya que pudieron cumplir con los requisitos solicitados.

Mientras, que el 11% indicó que el proceso administrativo del microcrédito es un inconveniente porque, para muchos conseguir los requisitos solicitados por las instituciones financieras es complicado. Mientras que el 6% opina que el principal inconveniente la constituyen las tasas de interés.

Y esto, se debe principalmente a que las tasas interés del segmento de microcrédito fijadas por el Banco Central del Ecuador son las más altas del mercado que supera incluso el 20%, esto se debe a las características propias de este tipo de crédito, en los cuales el prestamista debe asumir mayores niveles de riesgo al prestar el dinero a microempresarios que mantienen ingresos variables y poca o ninguna garantía patrimonial que los respalde. Y un porcentaje igual del 6% manifestó haber tenido mayor inconveniente en reunir todos los requisitos y trámites lo que ocasiona demora en la aprobación del crédito.

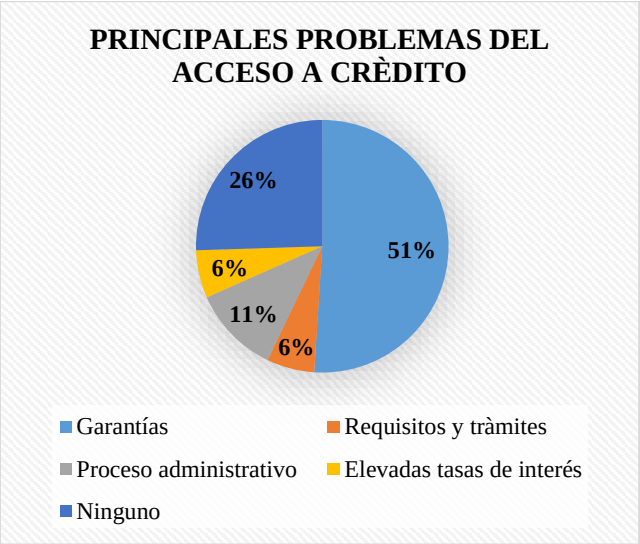


Figura 26. Principales problemas del acceso a crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 21.

La figura 27, muestra que el 59% de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga han accedido solamente una vez a un crédito y generalmente lo han invertido en su negocio, seguido del 36% que han solicitado hasta 3 créditos ya sea en la misma institución bancaria u otra diferente, y de igual manera lo emplearon para su negocio o para cubrir otras necesidades, tal como se evidenció anteriormente en el destino del crédito.

De acuerdo, a lo observado durante la investigación, los encuestados consideran que el crédito para la vivienda, consumo y crédito para sus emprendimientos (microcrédito) les permitió que su negocio crezca, mientras que otros no consiguieron que su emprendimiento sea más productivo y finalmente el 5% han obtenido entre 4 y 5 créditos en algunas instituciones bancarias, además se evidencia que ningún comerciante ha solicitado más de cinco créditos en especial durante estos últimos años.

Estos resultados indican que este tipo de crédito tiene una considerable acogida por parte de este sector de la economía sobre todo al momento de mantener su emprendimiento con el paso del tiempo.

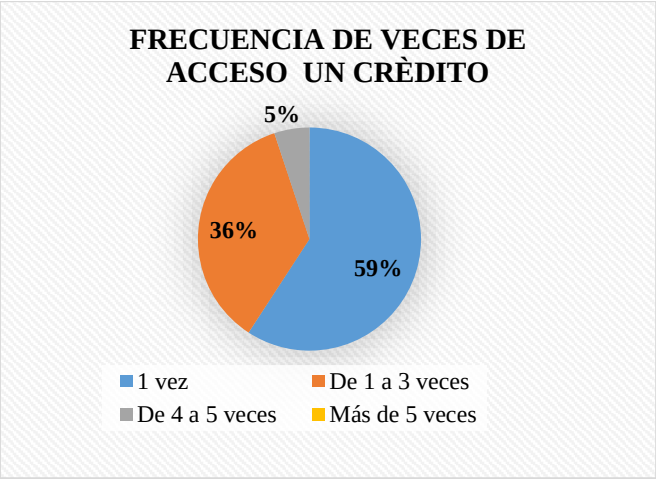


Figura 27. Frecuencia de veces de acceso a un crédito. Obtenida de la encuesta pregunta 20.

Ante lo expuesto anteriormente, se puede establecer que los microcréditos permiten acceder a capital financiero a personas que no tienen la oportunidad de obtenerlo de otro modo, es por ello que las condiciones pueden facilitar el acceso a financiamiento para los negocios de los comerciantes, permitiéndoles a sus propietarios progresar y lograr el éxito a nivel personal y familiar.

Para acceder a un microcrédito se debe reunir una serie de condiciones impuestas por las instituciones financieras. Sin embargo, algunas instituciones no brindan tantas facilidades para acceder a este tipo de créditos, especialmente para los negocios muy pequeños, puesto que no llevan contabilidad, ni pagan impuestos con regularidad y sobre todo la exigencia de garantías es considerada la principal limitación.

Estas condiciones facilitan o dificultad el acceso al microcrédito, sobre todo cuando se busca crédito de rápido desembolso y de flexibilidad en el plazo. En el caso de los requisitos, trámites y garantías que exigen las instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga, estas han permitido que los comerciantes del Mercado Central logren acceder a financiamiento, sin mayor problemas, a pesar de que las garantías han sido el requisito más difícil de cumplir, en cuanto al resto de condiciones los comerciantes se encuentran satisfechos respecto a montos, cuotas, formas de pago y plazos, evidenciando que los entrevistados prefieren un esquema formal de financiamiento para continuar con sus actividades comerciales.

Las consideraciones finales del análisis de las condiciones y el acceso del microcrédito son las siguientes:

- Las instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga ofertan microcréditos y los montos que otorgan van desde $500.00 hasta $20 000.00, la forma de pago es mensual y los requisitos que solicitan son similares en la mayoría de los casos, las garantías requeridas principalmente son quirografarias.

- De acuerdo a la mayoría de comerciantes los intereses que pagan por lo microcréditos son convenientes. Sin embargo, se puede evidenciar que los intereses que se cancelan por este producto financiero son los más altos debido a que las tasas de interés de este segmento son las más elevadas dentro del sistema financiero.

- Los montos, plazos y formas de pago son consideradas satisfactorias, ya que, de acuerdo a la generación de ingresos de los comerciantes pueden cancelar de forma mensual y es la modalidad de pago que generalmente establecen las instituciones financieras de la ciudad.

- El acceso a microcrédito es considerado fácil por la mayoría de los comerciantes, puesto que, han logrado cumplir con los requisitos solicitados por las instituciones financieras. Sin embargo, otros comerciantes opinan que una de las condiciones más difíciles para acceder a este tipo de crédito son las garantías requeridas.

- Las instituciones financieras en la mayoría de los casos realizan seguimiento y asesoría de los microcréditos a través de visitas en el lugar de inversión y ofrecen asesoramiento y socialización de créditos para la inversión adecuada de los recursos.

Diseño de un plan de capacitación de educación financiera para los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga

Introducción

Las instituciones financieras tienen diferentes formas de relacionarse con sus prestamistas principalmente a través de asesoramiento y seguimiento de los microcréditos otorgados con la finalidad de que los recursos sean invertidos en proyectos que generen rentabilidad.

Sin embargo, es necesario complementar estas actividades con capacitaciones que sirvan de fortalecimiento para la microempresa. Es por ello, que los comerciantes deben recibir capacitaciones que les permitan contar con herramientas e información necesaria para mejorar la administración de su negocio.

Así mismo, el bajo nivel de educación y limitados conocimientos de los comerciantes sobre cómo administrar sus recursos, la falta de ahorro y el desconocimiento de los diferentes productos y servicios financieros y cómo funcionan impiden que hagan un uso adecuado de los mismos sobre todo al momento de acceder a los créditos.

Además, surgen circunstancias que les impiden capacitarse como la falta de dinero, falta de tiempo, que repercute en su desarrollo personal y familiar, impidiendo mejorar sus perspectivas de ingresos en corto y mediano plazo, por lo general las actividades efectuadas son realizadas de manera empírica, es decir, sin conocimientos previos que hagan que sus emprendimientos generen más rentabilidad.

Con base, en lo expuesto es indispensable que los comerciantes se capaciten en temas de educación financiera y, sobre todo, es necesario que los comerciantes conozcan con profundidad el proceso microfinanciero, que es el más utilizado por ellos, ya que su ausencia de educación financiera conduce a las personas a adoptar decisiones erróneas sobre su economía personal y familiar y trae consigo consecuencias como: pérdidas patrimoniales, sobreendeudamiento, entre otras.

Por lo cual, el presente apartado pretende mostrar el diseño de un plan de educación financiera para los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga con la finalidad de aportar información y conocimientos en materia de educación financiera, a fin de que los participantes puedan manejar sus finanzas adecuadamente; comprender y tomar decisiones para su beneficio personal y familiar.

Objetivos del plan de educación financiera

Objetivo general

- Diseñar un plan de educación financiera para los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga que permita proporcionar conocimientos y habilidades sobre temas fundamentales de educación financiera.

Objetivos específicos

Los objetivos específicos que pretende conseguir este plan de capacitación de educación financiera son los siguientes:

- Elaborar la estructura de un plan de capacitación de educación financiera que sea aplicable a los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga.
- Concientizar a los comerciantes sobre la importancia del ahorro y el manejo de las finanzas personales.
- Lograr que los comerciantes aprendan a elaborar un presupuesto personal.
- Proporcionar información para el uso adecuado de los productos y servicios financieros.

La Población objetivo del plan de educación financiera

La población objetivo del plan de educación financiera serán los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga.

Responsables de la Ejecución

Sr. Afranito Rodríguez-Administrador de la Oficina de Mercados
Lic. Yajaira Vega- Secretaria de la Administración de Mercados

Tiempo estimado para la ejecución

Inicio: 01 de febrero del 2017

Finalización: 11 de febrero del 2017

Lugar: Salón Social de la Unidad Educativa Salesiana "María Auxiliadora"

Dirección: Calle Eloy Alfaro, Cariamanga

La capacitación tendrá un tiempo establecido de dos semanas y se dictarán los días miércoles y sábados de 15h00 a 18h00; cada módulo tendrá una duración de tres horas.

Cuadro 9

Horario de capacitación

	SEPTIEMBRE			
Días / Horas	**Miércoles 01**	**Sábado 04**	**Miércoles 08**	**Sábado 11**
	Módulo 1	Módulo 2	Módulo 3	Módulo 4
15h00 a 16h00	X	X	X	X
16h00 a 17h00	X	X	X	X
17h00 a 18h00	X	X	X	X

Recursos Didácticos

- Audiovisual. - Proyección de presentaciones en power point y videos acordes a los temas establecidos.
- Folletos. - Contendrán la temática prevista, formato de presupuesto y ejercicios prácticos.

Perfil de capacitadores

Para la ejecución del plan de capacitación de educación financiera se contará con dos capacitadores de cualquiera de entidades del sistema financiero existentes en la provincia, se provee que sean profesionales en las finanzas, administración o economía con experiencia en atención al cliente o en campañas de educación financiera.

El financiamiento para la ejecución del plan de capacitación se gestionará con instituciones como el Instituto de la Economía Popular y Solidaria y el Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Calvas el cual asumirá un porcentaje de los costos del plan y el otro porcentaje lo asumirán los comerciantes interesados en recibir la capacitación.

Clasificación del contenido del plan de educación financiera

El contenido del plan estará distribuido en cuatro módulos con el propósito proporcionar conocimientos de manera ordenada y secuencial.

Cuadro 10

Contenido de plan de capacitación

MÓDULOS	TEMAS	DESCRIPCIÓN	PERFIL PROFESIONAL REQUERIDO	RECURSOS	PRESUPUESTO
Módulo 1	El ahorro El presupuesto familiar	En este primer módulo se definirá las metas familiares, y se dará a conocer la importancia de cultivar el hábito del ahorro para enfrentar el futuro. Además, se aprenderá a elaborar un presupuesto personal, considerando los ingresos, gastos y cómo ajustar su presupuesto para que los gastos en los que incurren sea inferiores a los ingresos.	Ingeniero en Banca y Finanzas o Ingeniero Comercial con conocimientos afines al tema y excelentes relaciones interpersonales.	Sueldo Folletos Proyector Suministros de oficina	100.00 75.00 30.00 25.00
Módulo 2	El patrimonio familiar El consumo inteligente	En este segundo módulo los comerciantes aprenderán cómo cuidar su patrimonio familiar a través de las inversiones y seguros. De igual manera comprender cómo el consumo responsable e inteligente, ayuda a mejorar sus calidad de vida, evitando el consumismo y endeudamiento desmedido.	Ingeniero Comercial con conocimientos en inversiones y seguros. Poseer habilidades comunicativas.	Sueldo Folletos Proyector Suministros de oficina	100.00 75.00 30.00 25.00
Módulo 3	El bienestar financiero	En este módulo se conocerá el funcionamiento del Sistema Financiero Nacional, los principales productos y servicios financieros que ofertan las instituciones financieras.	Ingeniero en Banca y Finanzas con capacidad para relacionarse con los participantes.	Sueldo Folletos Proyector Suministros de oficina	100.00 75.00 30.00 25.00
Módulo 4	El crédito	En este último módulo se conocerá el funcionamiento del crédito y la importancia de solicitar solo lo que se pueda pagar y de destinarlo a una actividad adecuada.	Ingeniero en Banca y Finanzas que cuente con capacidad comunicativa.	Sueldo Folletos Proyector Suministros de oficina	100.00 75.00 30.00 25.00
				TOTAL	**920.00**

A continuación, se presentan cada uno de los temas a tratar durante el plan de capacitación de educación financiera:

Módulo 1

Tema: El ahorro

Resumen

El ahorro es un elemento fundamental en la intermediación financiera y se constituye como la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para conseguir una meta y cubrir necesidades que surgirán a futuro.

Ahorrar es una práctica muy valiosa y una excelente práctica financiera. La mejor alternativa para guardar el dinero ahorrado es una cuenta de ahorros en una institución financiera, ya que esta le permite generar intereses y además ofrecen seguridad y otros beneficios.
Al momento de ahorrar se debe definir la meta o el propósito para el cual ahorrará, establecer la cantidad de dinero estimado para alcanzar la meta, así mismo la cantidad de dinero a ahorrar semanal o mensualmente.

Objetivos de aprendizaje

Al término de la capacitación el participante tendrá las habilidades de:

- Comprender la importancia del ahorro
- Poner en práctica las claves para ahorrar.

Metodología

- Folletos de información
- Presentación en power point
- Ejemplos prácticos

Duración

La capacitación sobre el tema del ahorro tendrá una duración de 1 hora.

Tema: El presupuesto familiar

Resumen

El presupuesto es una descripción detallada de la los ingresos y gastos que se tiene durante un periodo determinado, permite planificar un mejor uso del dinero y de esta manera adquirir la disciplina necesaria para cumplir con lo planificado.

¿Para qué sirve el presupuesto?

El presupuesto sirve para:

• Conocer en qué se gasta el dinero.

• Priorizar los gastos.

• Reducir o eliminar las posibles deudas.

¿Cómo se elabora un presupuesto personal o familiar?

Para elaborar un presupuesto se identifican los ingresos y los gastos, ya sea en una hoja de cálculo, lápiz o papel, y se detallará cada ingreso y gasto del mismo periodo.

Si de algunos gastos no se sabe las cantidades exactas se utilizará cantidades aproximadas, para luego ajustarlas a la realidad.

Objetivos de aprendizaje

Al término de la capacitación el participante tendrá las habilidades de:

- Aprender a elaborar un presupuesto personal o familiar.
- Identificar cuáles son los ingresos que percibe y los gastos en los que incurre mensualmente.

Metodología

- Folletos de información
- Presentación en power point
- Ejemplos prácticos
- Formatos para elaborar presupuestos

Duración

La capacitación sobre el tema de presupuesto personal tendrá una duración de 1 hora y 30 minutos.

Módulo 2

Tema: El patrimonio familiar

Resumen

¿Qué significa invertir?

Invertir significa destinar parte de los recursos económicos a una actividad productiva para obtener beneficios o rentabilidad. Las personas pueden invertir en el desarrollo personal como estudios y capacitaciones; en bienes como una vivienda, o un terreno para producción agrícola o crianza de animales; en inversiones financieras como los depósitos a plazo fijo, entre otros. Es así, que con las inversiones se puede construir el patrimonio familiar.

Para invertir de debe seguir los siguientes pasos:

- Revisar la cantidad de dinero que se va invertir
- Identificar el tipo de inversión que realizara
- Elaborar su plan de inversión

Objetivos de aprendizaje

Al término de la capacitación el participante tendrá las habilidades de:

- Conocer cómo realizar inversiones inteligentes.
- Aprender los tipos de seguros y pólizas existentes.

Metodología

- Folletos de información
- Presentación en power point

Duración

La capacitación sobre mi patrimonio familiar tendrá una duración de 1 hora y 30 minutos

Tema: El consumo inteligente

Resumen

Uno de los principales problemas que afecta a las finanzas personales es un consumo excesivo o irresponsable, de ahí la importancia de evitarlo y consumir responsablemente, es decir, solo aquello que cubre necesidades básicas (alimentación, vestuario, vivienda, estudios, servicios básicos). Los siguientes son algunos consejos sobre consumo responsable:

- Es fundamental apegarse al presupuesto personal.
- No se debe malgastar los ingresos: evitar adquirir productos y servicios lujosos o que sobrepasan la capacidad adquisitiva de cada individuo.
- Cuando se va a comprar un producto o servicio, se debe investigar, comparar precios y escoger la mejor alternativa y que se ajuste a su presupuesto.

El consumo consiste en la utilización de productos y servicios para satisfacer las necesidades o deseos personales. Cuando se adquiere bienes y servicios de una forma descontrolada, se está hablando de consumismo. Costumbres como la acumulación de productos innecesarios, la suntuosidad o el despilfarro son propios del consumismo.

El consumo inteligente se refiere cuando el uso de los productos y servicios cubren las necesidades básicas y aporta una mejor calidad de vida.

Objetivos de aprendizaje

Al término de la capacitación el participante tendrá las habilidades de:

- Comprender la importancia de tener un consumo responsable.
- Identificar las principales diferencias entre consumo y consumismo.

Metodología

- Folletos de información
- Presentación en power point
- Ejemplos prácticos

Duración

La capacitación sobre et tema de consumo responsable tendrá una duración de 1 hora y 30 minutos.

Módulo 3

Tema: El bienestar financiero

Resumen

El Sistema Financiero Nacional es el conjunto de instituciones financieras que permiten y facilitan la canalización de recursos de los depositantes hacia quienes solicitan créditos a través de productos y servicios financieros. El Sistema Financiero Nacional los conforma los bancos y sociedades financieras controladas por la Superintendencia de Bancos; las

cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales y cajas de ahorro controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Las instituciones financieras ofrecen una amplia gama de productos y servicios financieros entre las principales tenemos: cuentas de ahorro, cuentas corrientes, pólizas, créditos, pagos de servicios básicos, entre otros.

Cuenta de ahorro: La cuenta de ahorro funciona de la siguiente manera: una vez abierta la cuenta, el cliente deposita una cantidad específica de dinero. Este dinero genera intereses, dependiendo de la cantidad y el tiempo que permanezca el capital en la cuenta de ahorro.

Cuenta Corriente: Es un contrato entre una persona o empresa y un Banco, mediante la cual el primero deposita dinero. La principal característica de una cuenta corriente es la posibilidad de girar cheques. Estos pueden usarse como medio de pago sin usar dinero en efectivo, para que quien los recibe los haga efectivos de manera inmediata a través de ventanillas o los deposite voluntariamente.

Depósito a plazo: Contrato mediante el cual una persona natural o jurídica (depositante), entrega para su guarda y custodia a otra (depositario), por un plazo un plazo determinada y una tasa de interés pactada.

Tarjeta de débito: Instrumento electrónico que permite realizar retiros de la cuenta de ahorros que puede ser utilizada como medio de pago o para realizar operaciones en un cajero automático.

Tarjeta de crédito: Tarjeta magnética emitida por una institución financiera, permitiendo igualmente retiros de cajeros automáticos, que otorga crédito a sus usuarios hasta una cantidad expresa y al tipo de interés convenido.

Objetivos de aprendizaje

Al término de la capacitación el participante tendrá las habilidades de:

- Aprender cómo está conformado el Sistema Financiero Nacional.
- Conocer las utilidades y beneficios de los productos y servicios financieros.

Metodología

- Folletos de información
- Presentación en power point
- Videos

Duración

La capacitación sobre el tema de mi bienestar financiero tendrá una duración de tres horas.

Módulo 4

Tema: El crédito

Resumen

¿Qué es el crédito?

Es un préstamo de dinero durante un plazo determinado y a una tasa de interés. Al final del plazo o en forma gradual se debe cancelar el total de la deuda más los intereses pactados.

¿Qué se debe considerar antes de solicitar un crédito?

- La capacidad de pago mensual.
- Tipo de planes de pago (mensual, trimestral, semestral o al vencimiento).
- La tasa de interés y la tasa efectiva anual.
- Otros valores que se cobran con el crédito (seguros, gastos de administración, etc.)
- Los costos por pagos morosos o realizados fuera de la fecha de pago.
- Tipo de garantía que debo presentar (firmas, hipotecaria o prendaria).
- Los términos y condiciones del crédito.

Tipos de créditos

Los principales créditos que ofrecen las instituciones financieras son los siguientes:

Créditos de consumo: Son aquellos otorgados para la adquisición de bienes de consumo, pago de servicios, educación, viajes, etc.

Créditos para la vivienda: Son los que se otorgan para la compra de una vivienda, construcción, reparación, remodelación, mejoramiento y terminación de la vivienda propia, con la garantía de un bien inmueble.

Microcréditos: Son créditos destinados financiar actividades en pequeña escala de producción, comercio o servicios cuya fuente principal de pago son el producto de las ventas o ingresos generados por esas actividades.

Beneficios del microcrédito

Mayores oportunidades crediticias: El pago oportuno de las obligaciones crediticias genera confianza en la institución financiera. Los microcréditos son desembolsados y autorizados de acuerdo a la capacidad de pago del prestatario.

Genera mayores ingresos: El acceso a pequeños préstamos se convierte en una alternativa para mejorar los ingresos personales y familiares.

Crea líderes: Fomenta la capacidad de organizar, dirigir y ayudar al crecimiento de las familias y grupos.

Objetivos de aprendizaje

Al término de la capacitación el participante tendrá las habilidades de:

- Conocer los conceptos básicos de un crédito y los tipos de créditos que existen.
- Identificar las condiciones de un crédito antes de solicitar.
- Conocer los microcréditos y sus beneficios.

Metodología

- Folletos de información
- Presentación en power point
- Videos

Duración

La capacitación sobre el tema de crédito tendrá la duración de 3 horas.

Finalmente, el siguiente cuadro resume el contenido de plan de capacitación:

Presupuesto del plan de educación financiera

Detalle	Costo
Sueldo capacitadores	400.00
Folletos de información	300.00
Gastos de oficina (marcadores, hojas, bolígrafos, copias)	100.00
Alquiler de proyector	120.00
Total	920.00

La capacitación tendrá un costo de $920.00.

Resultados esperados

Para evaluar los resultados del plan de capacitación se utilizarán los siguientes indicadores de gestión.

Indicadores de resultados

Eficacia:

- **Cumplimiento del plan de capacitación:** N° de capacitaciones realizadas / N° de capacitaciones programadas

Eficiencia:

- **Cobertura de la capacitación**: Total de personas programadas a capacitar/ Total de personas capacitadas
- **Costo capacitación**: Costo programado de la capacitación / Costo total de la capacitación

Efectividad:

- **Efectividad de las capacitaciones realizadas:** N° de capacitaciones evaluadas satisfactoriamente / Total de personas capacitadas

g) DISCUSIÓN

El microcrédito se caracteriza principalmente por estar destinado al sector micro empresarial, es decir, al sector de la población que labora sin relación de dependencia y posee negocios dedicados a actividades de pequeña escala, ya sea de comercio, producción o servicios. Estos negocios tienen el capital de trabajo limitado y se ven en la necesidad de contar con financiamiento.

Los conceptos analizados definen al microcrédito como préstamos de reducida cuantía, los cuales se destinan a financiar actividades de comercio, producción o servicio, siendo la reducción de la pobreza, incremento del nivel de ingresos, la generación de empleo, el desarrollo microempresarial y la mejora de las condiciones de vida los principales objetivos que persigue este tipo de crédito de acuerdo a los autores Guachimán & Cárdenas (2007).

Al comparar la presente investigación con estudios similares tales como el "Estudio exploratorio de las microfinanzas en los mercados de abastos de la ciudad de Loja (Mercado Central, Mayorista, San Sebastián, Las Pitas y La Tebaida) año 2009-2012" se observa el rol fundamental que ejercen las mujeres como emprendedoras en la localidad, siendo ellas las principales beneficiarias y demandantes de microcréditos, el cual ha generado un impacto considerable en las microempresas ubicadas en los diversos centros de abasto, en donde los beneficios más evidentes son el incremento en ventas y los ingresos del núcleo familiar y empresarial. El acceso a este tipo de financiamiento es considerado fácil debido al cumplimiento de los requisitos, trámites y garantías requeridas por las instituciones financieras.

En el estudio "El microcrédito y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del sector microempresarial en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura" se destacan resultados similares a los obtenidos, en donde las características de los microempresarios refieren que son las mujeres quienes más participan en el sector microempresarial, cuya edad promedio es de 41 años de edad, los niveles educativos son relativamente más bajos en este sector y las familias constan de 4 a 6 miembros. En cuanto al acceso y condiciones del microcrédito se evidencia que no son flexibles, las altas tasas de interés prevalecientes en el sector financiero, provocando que algunos emprendedores no accedan al crédito. Sin embargo, quienes han sido beneficiados con microcréditos han conseguido mejorar las condiciones de vida en cuanto a alimentación, salud, vivienda y generación de plazas de trabajo.

De igual manera el estudio “Impacto social de las microfinanzas en los microempresarios de la ciudad de Loja, periodo 2010-2013” se observa que las principales características socioeconómicas de los microempresarios de la ciudad de Loja pertenecen a personas del género femenino, cuyo rango de edad se encuentra entre los 40 y 51 años de edad, el financiamiento recibido proviene principalmente de cooperativas de ahorro y crédito y de los bancos privados de la ciudad y los recursos recibidos por medio de préstamos son destinados principalmente a la compra de materia prima y de maquinaria. Además, se evidencia que el acceso al financiamiento ha generado varios beneficios a nivel empresarial, personal y social como la generación de ingresos, incremento de ventas que les ha permitido mejorar sus condiciones de vida, también se han beneficiado con nuevas oportunidades crediticias al contar con un buen historial crediticio.

Al contrastar estos tres estudios con la investigación realizada se contempla similitud en cuanto a las características socioeconómicas de los comerciantes, siendo en su mayoría mujeres que ejercen la actividad comercial y quienes demandan de microcréditos para financiar sus negocios. Además, se establece que el microcrédito cumple con las características mencionadas anteriormente y que la mayoría de comerciantes se han beneficiado de este tipo de crédito, por medio de las diferentes instituciones financieras. Los recursos obtenidos se han destinado principalmente a compra de mercadería, compra de materia prima y mejoramiento del negocio, ya que, mediante este tipo de crédito, han podido consolidar su negocio.

Al ser microcrédito una herramienta que busca impulsar el desarrollo de los sectores de escasos recursos se debería brindar más facilidades de acceso que el resto de créditos, sobre todo cuando el microempresario o comerciante desea un crédito de rápido desembolso y flexibilidad en requisitos, plazos y tasas de interés. Durante el estudio se pudo establecer que las tasas de interés son un aspecto controversial del microcrédito, ya que, por ejemplo, Torre et al. (2012) refiere que el microcrédito es la concesión de montos pequeños de dinero a bajas tasas de interés, sin embargo, se observa que el microcrédito no cumple con esta premisa, debido a que, las tasas de interés de este segmento son las más altas del mercado en comparación con el resto de segmentos de crédito (vivienda, consumo, educativo, etc.).

Así mismo, Gutiérrez (2009) destaca que la principal barrera para acceder a este tipo crédito es la barrera económica debido a los pocos ingresos de ciertos sectores y a la falta de garantías y avales que ocasiona que las instituciones financieras no concedan estos créditos

con facilidad. Sin embargo, las condiciones que exigen las instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga, han permitido que los comerciantes del Mercado Central logren acceder a financiamiento, sus pocos ingresos no han sido una barrera para acceder al microcrédito, no obstante, las garantías se han constituido como el requisito más difícil de cumplir.

Finalmente, se establece que los comerciantes prefieren un esquema formal de financiamiento para continuar con sus actividades, lo que implica librarse de los usureros que quebrantan la sostenibilidad de las familias y de los pequeños negocios, por lo que el microcrédito ha representado un aporte considerable para mejorar las condiciones económicas de sus familias, ya que sus necesidades de inversión y financiamiento han sido cubiertas con este tipo de crédito, brindando una oportunidad de mejorar los ingresos y condiciones de vida de los propietarios y sus familias.

h) CONCLUSIONES

Al finalizar el presente trabajo investigativo sobre el análisis del microcrédito y su uso por parte de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga se puede concluir:

- El diagnóstico socioeconómico de los comerciantes permitió determinar que dentro del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga laboran más mujeres que hombres, evidenciando el empoderamiento de la mujer, siendo ellas las más inclinadas a ser microempresarias, y quienes más acuden a las instituciones financieras a solicitar microcréditos. La edad de los comerciantes oscila entre los 34 a 41 años de edad, sus familias constan de 4 a 6 miembros, poseen vivienda propia, los negocios que tienen mayoritariamente los comerciantes son de venta de carnes y pescado y cuyos ingresos para el hogar provienen principalmente de esta actividad.

- El microcrédito es el principal instrumento utilizado para financiar las actividades de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, el cual ha tenido una incidencia positiva en el desarrollo socioeconómico de los comerciantes ya que éste les ha aportado beneficios como aumentar sus ingresos (27%), aumentar sus ventas (6%) y mejorar sus condiciones de vida (36%). Pese a esto, el 28% de los comerciantes consideran que no han obtenido ningún tipo de beneficio a través del microcrédito. Así mismo, aún no se evidencian otros beneficios significativos como mayor generación de empleo, ampliación de negocios, etc.

- Los bancos privados, públicos y las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad son quienes brindan este financiamiento, el cual es destinado principalmente a la adquisición de mercadería para la venta (44%), mejoramiento de negocio (38%) y compra de materia prima (4%). La mayoría de instituciones financieras realizan seguimiento y asesoramiento del microcrédito a través de visitas previas en el domicilio del solicitante y en el lugar donde se realiza la inversión, y verificación de la capacidad de pago.

- Las condiciones para acceder a un microcrédito constituyen un factor importante que puede limitar que los comerciantes obtengan un microcrédito. Sin embargo, la evidencia recolectada en el estudio de campo señala que en el caso particular de los

comerciantes del Mercado Central las condiciones exigidas por el sistema financiero local han facilitado el acceso a este tipo de crédito.

- La propuesta de diseño de un plan de capacitación dirigido a los comerciantes contribuirá a fortalecer los conocimientos, habilidades y destrezas, para manejar adecuadamente su actividad comercial.

i) RECOMENDACIONES

Al finalizar el estudio y una vez obtenido los resultados respectivos se puede recomendar lo siguiente:

- Tomando en consideración las características de los comerciantes, las instituciones financieras deberían promover e incentivar a los emprendedores que necesiten de financiamiento a través de la creación servicios que beneficien específicamente al sector comercial con la finalidad de facilitar el acceso al microcrédito.

- Las instituciones financieras deberían diseñar sistemas de microcréditos, de rápido desembolso, con procedimientos sencillos que faciliten el acceso y que se adapten a las necesidades y condiciones actuales de los comerciantes.

- Las instituciones financieras deben realizar un mayor control y seguimiento del microcrédito, antes, durante y después de otorgado, con el fin de que los recursos sean invertidos en las actividades que generen rentabilidad. Así también, estas instituciones deben promover al microcrédito con fines de carácter social, y no solamente con fines de ganancia capitalista.

- Las autoridades deben considerar reducir las tasas de interés del microcrédito, debido a que este es el más utilizado por los comerciantes para mejorar el acceso a este tipo de financiamiento.

- Implementar planes de capacitación en educación financiera con la finalidad de que los comerciantes conozcan cómo administrar adecuadamente su dinero y negocio, evitando el mal uso de los recursos otorgados por las instituciones financieras.

j) BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de Bancos Privados del Ecuador ABPE (2015). Evolución de la Banca Privada del Ecuador. Obtenido de http://www.asobancos.org.ec/inf_macro/Evoluci%C3%B3n%20de%20la%20Banca%20-%20Enero%202015.pdf
- Argandoña, A. (2009). La dimensión ética de los microfinanzas. Universidad de Navarra. Madrid, España.
- Ballesteros, C., Durán, J., Lacalle, M., & Rico, S. (2004). Cuadernos monográficos. Cuaderno Nº 1. Los microcréditos: Alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales alternativas. Fundación Nantik Lum. Madrid, España.
- Banco Central del Ecuador BCE (2009). Regulación del Banco Central del Ecuador. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadísticas/SectorMonFin/TasasInterés/RegTasas184.pdf
- Banco Central del Ecuador BCE (2014). Tasas de interés 2014. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadísticas/SectorMonFin/TasasInterés/TasasVigentes122014.htm.
- Banco Central del Ecuador BCE (2015). Tasas de interés 2015. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadísticas/SectorMonFin/TasasInterés/TasasVigentes122015.htm
- Banco Central del Ecuador BCE (2016). Tasas de interés 2016. Obtenido https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadísticas/SectorMonFin/TasasInterés/TasasVigentes012016.html
- Barsallo, C. (2005). La necesidad de Educación financiera. Vicepresidente de la Comisión Nacional de Valores de la República de Panamá. Pág. 2
- Berguer, Goldmark & Miller. (2007). El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro. Recuperado el 17 de mayo de 2016, de http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1321666
- Bicciato, F., Foschi, L., Bottaro, E., & Ivardi, F. (2002). Microfinanzas en países pequeños de America Latina:Bolivia, Ecuador y el Salvador. Santiago de Chile, Chile.
- Camino, D., & Lara, J. (2005). Microcrédito contra la exclusión social: Experiencia de financiamiento alternativo en Europa y América Latina. San José, Costa Rica.
- Candel, Domenech, Ortega & Pérez. (2011). Microcréditos para combatir la pobreza. Una introducción a los conceptos básicos de microfinanzas como instrumento alternativo para la financiación del desarrollo. Área de Cooperación Internacional

para el Desarrollo de la Universidad de Valladolid. Recuperado el 18 de mayo de 2016, de www.eii.uva.es/webcooperación/doc/cátedra/Microcréditos.pdf

- Castillo, P. (2011). Revista internacional del mundo económico y del derecho volumen III. Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible. Págs. 1-12.
- Código Orgánico Monetario y Financiero (2014). Publicado en el suplemento del Registro Oficial No. 332 de 12 de septiembre del 2014. Obtenido de http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/codigo_orgánico_monetario_financiero_2014.pdf
- Cuásquer, H., & Maldonado, R. (2011). Reflexiones conceptuales y propuestas sobre microfinanzas y su relación con finanzas populares y solidarias. Centro de Estudios Latinoamericanos CEMLA.
- Foscchiato, P. & Stumpo, G. (2006). Políticas Municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina. Santiago de Chile.
- Fundación de las Cajas de Ahorro FUNCAS (2005). Libro Blanco de Microcrédito. Madrid, España.
- Guachamín, M., & Cárdenas, R. (2007). Análisis del microcrédito en el periodo 2002-2006, su sostenibilidad financiera e impacto económico en el Ecuador (tesis de pregrado). Escuela Politécnica Nacional. Quito. Obtenido de http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/977/1/CD-1285.pdf
- Gutiérrez, J. (2009). Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas. Cuadernos de Trabajo de Hegoa. Número 49.
- Herrán, J. (2014). Microcrédito y desarrollo local. La experiencia de la Casa Campesina Cayambe. Quito, Ecuador: Abya Ayala.
- Iglesias, F. & Renaud, J. (2008). El impacto social de las microfinanzas. El caso AVANZAR.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010). Población y Demografía. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-población-y-vivienda/
- Jácome, E., & Córdovez, J. (2003). Microfinanzas en la economía ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo". FLACSO. Serie de documentos de investigación. Quito, Ecuador.
- Jácome, Ferrato & Sánchez. (2004). Microfinanzas en la economía ecuatoriana una alternativa para el desarrollo. (Primera ed.). Quito, Ecuador.
- Jordán, F., & Romàn. (2004). La situaciòn, tendencias y posibilidades de las microfinanzas. Quito, Ecuador: Abya Ayala.

- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2015). Resolución No. 043-2015-F. Artículo 1: Normas que regulan la segmentación de la cartera de crédito de las entidades del Sistema Financiero Nacional.
- Lacalle, M. (2010). Cuaderno monográfico Nº 12. Glosario básico sobre microfinanzas. Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- Lacalle, M., & Rico, S. &. (2008). Estudio piloto de evaluación de impacto del programa de microcredito de la Cruz Roja española en Ruanda. Revista de Economía Mundial, num. 19, 83-104.
- Marbán, R. (2011). Sombras en las microfinanzas. España: Economistas sin Fronteras.
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Calvas (2015). Actualización del diagnóstico del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Calvas. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/visorseguimiento/DescargaGAD/data/sigadplusdiagnóstico/1160000320001_Actualizaci%C3%B3n_Diagnóstico_Calvas_v1_14-11-2014.pdf.
- Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008). Libro Maestro de Educación Financiera. Un sistema para vivir mejor. 1era Edición. San José, Costa Rica.
- Rico, S. (2009). Microcrédito social. Una evaluaciòn de impacto. Barcelona, España: Fundaciòn Caixa Catalunya.
- Rodríguez, J. (2007). Guía de elaboración de diagnósticos. Obtenido de http://www.cauqueva.org.ar/archivos/gu%C3%ADa-de-diagn%C3%B3stico.pdf.
- Sandoval, M. (2010). El microcrédito y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del sector microempresarial en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura (tesis pregrado). Universidad Técnica del Norte. Ibarra, Ecuador. Obtenido de http:// docplayer.es/7499829-Universidad-tecnica-del-norte.html
- Sanhueza, A. (2011). Microempresa y Microfinanzas como instrumento de desarrollo local. Evaluación de Impacto del Microcrédito en la Región de la Araucanía (tesis de doctorado). Universidad Autónoma de Madrid, España. Recuperado el 16 de junio de 2016, de https://repositorio.uam.es/handle/10486/.../browse?...Sanhueza...Paulina+Alejandra.
- Sevilla, M. T. (2006). Las microfinanzas como una alternativa de desarrollo económico, el caso Finca Internacional en el Ecuador (tesis de maestría). Universidad Andina Simón Bolívar. Quito, Ecuador. Obtenido de http://base.socioeco.org/docs/_bitstream_10644_913_1_t402-mri-sevilla-las_20microfinanzas_20como_20una_20alternativa_20de_20desarrollo_20econ_c3_b3mico_2cla_20experiencia_20de_20finca_20internacional.pdf
- Sosa, J., Vargas, A., & Rodríguez, I. (2013). Diseño y ejecución de un plan de capacitación para guías aviturísticos del Municipio de Álamos. Sonora, México.

- Suárez, A. (2008). ¿Cómo estructurar un plan de capacitación?. Obtenida de http://www.gestionhumana.com/gh4/bancomedios/documentos%20PDF/17-como_estructurar_capacitacion.pdf
- Torre, B., Sainz, I., Sanfilipo, S., & López, C. (2012). Guía sobre microcréditos. Santander, España.
- Trujillo & Navajas, V. S. (2015). Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe: Datos y tendencias. FOMIN, BID. Versión modificada, Enero 2016.
- Vaca, J. (2012). Reflexiones conceptuales y propuestas sobre microfinanzas y su relación con finanzas populares y solidarias. Red Financiera Rural. Quito.
- Villareal, R. (2008). Una mirada al Grameen Bank y al microcrédito en Colombia. Revista Equidad y Desarrollo Nº 10: 47-60 /14. Recuperado el 18 de mayo de 2016, de https://dialnet.unirioja.es/descarga/artículo/5166562.pdf

k) ANEXOS

Anexo 1

Formato encuesta

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÌDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

En calidad de estudiante de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, le solicito a usted de la manera más atenta dé contestación a las siguientes preguntas, la información recolectada a través de esta encuesta será utilizada exclusivamente con fines académicos.

Objetivo: El objetivo de la presente encuesta es analizar el microcrédito y uso por parte de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, año 2015.
Instrucciones: Marque con una X las respuestas de opción.

1. Sexo:
Masculino ☐ Femenino ☐

2. Edad:
18 - 25 años ☐ 34 - 41 años ☐ 50 - 57 años ☐
26 - 33 años ☐ 42 - 49 años ☐ 58 en adelante ☐

3. Vivienda:
Propia ☐ Arrendada ☐ Prestada ☐ Otro ☐

4. Estado civil:
Soltero ☐ Divorciado ☐ Viudo(a) ☐ Casado ☐ Unión libre ☐

5. Miembros de la familia:
1-3 ☐ 4-6 ☐ 6-8 ☐

6. Nivel de instrucción:
Primaria ☐ Secundaria ☐ Superior ☐ Ninguna ☐

7. ¿A qué actividad se dedica el negocio que usted posee?
Venta de frutas y verduras ☐ Venta de lácteos ☐ Venta de flores ☐
Venta de carnes y pescado ☐ Venta de ropa y calzado ☐
Otros…….

8. Los ingresos de su hogar provienen principalmente:
Negocio ☐ Ambos ☐
Trabajo asalariado ☐ Cónyuge ☐
Otros……..……

9. ¿Cuál es el promedio de ventas mensuales en su negocio?
De $1 a $200 ☐ De $401 a $600 ☐ De $801 a $1000 ☐
De $201 a $400 ☐ De $601 a $800 ☐ Más de $1000 ☐

10. ¿Alguna vez ha solicitado un crédito?

Si ☐ No ☐

11. ¿De quién obtuvo financiamiento?

Bancos ☐ Mutualistas ☐ Prestamistas informales ☐
Cooperativas ☐ Fundaciones ☐ Amigos/familiares ☐

Otros ¿cuáles? ……

12. **¿Cuál fue el mayor monto al que accedió a través del crédito?**

De $1 a $1000 ☐ De $2001 a $4000 ☐ De $6001 a $8000 ☐
De $1001 a $2000 ☐ De $4001 a $6000 ☐ Más de $8000 ☐

13. ¿Cuál fue el destino del crédito?

Mejoramiento del negocio ☐ Compra de materia prima ☐ Educación ☐
Salud ☐ Pago de salarios ☐ Vivienda ☐
Compra de mercadería ☐ Gastos familiares ☐ Pago de deudas ☐
Maquinaria ☐

Otros……

14. **¿Con qué tipo de garantías le concedieron el crédito?**

Garantías personales ☐ Garantías prendarias ☐
Garantías grupales ☐ Garantías Hipotecarias ☐

15. **De acuerdo a su opinión, los intereses cobrados en los créditos que ha realizados son:**

Altos ☐ Medios ☐ Bajos ☐ No sabe ☐

16. ¿Cómo califica el acceso al crédito en las instituciones financieras?

Muy Fácil ☐ Fácil ☐ Difícil ☐ Muy difícil ☐

17. El crédito le ha permitido generar plazas de trabajo:

Si ☐ No ☐

Cuántas…….

18. ¿Recibió asesoramiento y seguimiento del crédito por parte de la institución financiera?

Si ☐ No ☐

19. ¿Cuántas veces ha accedido a un crédito?

1 vez ☐ De 4 a 5 veces ☐
De 1 a 3 veces ☐ Más de 5 veces ☐

20. ¿Qué grado de satisfacción ha obtenido al solicitar un crédito considerando que 4 es muy satisfactorio, 3 satisfactorio, 2 poco satisfactorio y 1 nada satisfactorio?

Aspectos	**4**	**3**	**2**	**1**
Montos				
Cuotas				
Plazos				
Formas de pago				

21. Señale del siguiente listado cuáles considera usted son los principales problemas al momento de acceder a un crédito

Garantías ☐ Proceso administrativo ☐ Ninguno ☐

Requisitos y trámites ☐ Elevadas tasas de interés ☐

Otros……

22. ¿Qué beneficios obtuvo usted al adquirir un crédito?

Incremento en ventas ☐ Más oportunidades crediticias ☐

Inclusión financiera ☐ Aumento de ingresos familiares ☐

Mejores condiciones de vida ☐

Gracias por su colaboración

Anexo 2

Tabulación de datos

1. Sexo

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	26	19
Femenino	114	81
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

2. Edad

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
18 - 25 años	2	1
26 - 33 años	25	18
34 - 41 años	43	31
42 - 49 años	25	18
50 - 57 años	26	19
58 en adelante	19	14
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

3. Vivienda

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Propia	86	61
Arrendada	45	32
Prestada	7	5
Otro	2	1
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

4. Estado civil

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	37	26
Divorciado	7	5
Viudo(a)	7	5
Casado	82	59
Unión libre	7	5
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

5. Miembros de la familia

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 – 3	45	32
4 – 6	76	54
6 – 8	19	14
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

6. Nivel de instrucción

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	82	59
Secundaria	44	31
Superior	14	10
Ninguna	0	0
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

7. ¿A qué actividad se dedica el negocio que usted posee?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Venta de frutas y verduras	35	25
Venta de carnes y pescado	37	26
Venta de lácteos	12	9
Venta de ropa y calzado	17	12
Venta de flores	4	3
Otros		
Venta de plásticos	6	4
Venta de jugos	3	2
Venta de ollas de barro	2	1
Venta de comida/ restaurante	6	4
Tienda de abarrotes	15	11
Venta de balanceados	1	1
Venta de accesorios	1	1
Venta de accesorios de celular	1	1
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

8. Los ingresos de su hogar provienen principalmente:

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Negocio	135	96
Trabajo asalariado	0	0
Ambos	1	1
Negocio y cónyuge	3	2
Negocio y otros (agricultura)	1	1
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

9. ¿Cuál es el promedio de ventas mensuales en su negocio?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
De $1 a $200	102	73
De $201 a $400	18	13
De $401 a $600	11	8
De $601 a $800	5	4
De $801 a $1000	3	2
Más de $1000	1	1
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

10. ¿Alguna vez ha solicitado un crédito?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	98	70
No	42	30
Total	**140**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

11. ¿De quién obtuvo financiamiento?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Bancos	52	53
Cooperativas	37	38
Mutualistas	0	0
Fundaciones	9	9
Prestamistas informales	0	0
Amigos/familiares	0	0
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

12. ¿Cuál fue el mayor monto al que accedió a través del crédito?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
De $1 a $1000	47	48
De $1001 a $2000	23	23
De $2001 a $4000	11	11
De $4001 a $6000	7	7
De $6001 a $8000	2	2
Más de $8000	8	8
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

13. ¿Cuál fue el destino del crédito?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mejoramiento del negocio	37	38
Salud	0	0
Compra de mercadería	43	44
Maquinaria	0	0
Compra de materia prima	4	4
Pago de salarios	0	0
Gastos familiares	4	4
Educación	0	0
Vivienda	4	4
Pago de deudas	4	4
Compra terreno	1	1
Compra de ganado porcino	1	1
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

14. ¿Con qué tipo de garantías le concedieron el crédito?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Garantías personales	91	93
Garantías grupales	0	0
Garantías prendarias	0	0
Garantías Hipotecarias	7	7
Total	98	100

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

15. De acuerdo a su opinión, los intereses cobrados en los créditos que ha realizados son:

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Altos	23	23
Medios	64	65
Bajos	8	8
No sabe	3	3
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

16. ¿Cómo califica el acceso al crédito en las instituciones financieras?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy Fácil	1	1
Fácil	72	73
Difícil	25	26
Muy difícil	0	0
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

17. El crédito le ha permitido generar plazas de trabajo

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	3
No	95	97
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

18. ¿Recibió asesoramiento y seguimiento del crédito por parte de la institución financiera?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	63	64
No	35	36
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

19. ¿Cuántas veces ha accedido a un crédito?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 vez	58	59
De 1 a 3 veces	35	36
De 4 a 5 veces	5	5
Más de 5 veces	0	0
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

20. ¿Qué grado de satisfacción ha obtenido al solicitar un crédito considerando que 4 es muy satisfactorio, 3 satisfactorio, 2 poco satisfactorio y 1 nada satisfactorio?

Montos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfactorio	0	0
Satisfactorio	89	91
Poco satisfactorio	9	9
Nada satisfactorio	0	0
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

Cuotas

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfactorio	0	**0**
Satisfactorio	88	**90**
Poco satisfactorio	10	**10**
Nada satisfactorio	0	**0**
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

Plazos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfactorio	0	0
Satisfactorio	89	91
Poco satisfactorio	9	9
Nada satisfactorio	0	0
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

Formas de pago

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfactorio	0	0
Satisfactorio	88	90
Poco satisfactorio	10	10
Nada satisfactorio	0	0
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

21. Señale del siguiente listado cuáles considera usted son los principales problemas al momento de acceder a un crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Garantías	50	51
Requisitos y trámites	6	6
Proceso administrativo	11	11
Elevadas tasas de interés	6	6
Ninguno	25	26
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

22. ¿Qué beneficios obtuvo usted al adquirir un crédito?

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Incremento en ventas	27	28
Inclusión financiera	0	0
Mejores condiciones de vida	35	36
Más oportunidades crediticias	3	3
Aumento de ingresos familiares	6	6
Ninguno	27	28
Total	**98**	**100%**

Fuente: Investigación de campo (encuesta)

Anexo 3

Entrevista a los jefes de departamentos de crédito de las principales instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga

Nombre: Ing. Eduardo Arteaga

Institución: BanEcuador

Lugar y fecha: Cariamanga, miércoles 29 de junio del 2016

Preguntas:

1. **¿Cuáles son los tipos créditos que oferta la institución financiera?**

   Microcrédito

   Crédito productivo

   Crédito de consumo

   Crédito de Desarrollo Humano

2. **¿Qué son los microcréditos y que requisitos solicitan para la concesión del mismo?**

El microcrédito es un préstamo de poca cuantía que se concede para financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios y que será devuelto principalmente con el producto de los ingresos que genere dicha actividad.

Requisitos para obtener un crédito para cría de ganado de vacuno, porcino, servicios, pequeña industria y comercio

Solicitante

- Original de cédula y certificado de votación vigente del solicitante.
- Certificado de propiedad simple o contrato de arriendo del lugar de inversión del solicitante u otro documento que certifique la posesión del lugar de inversión.
- Comprobante de pago de la última planilla de agua, luz o teléfono que permita la verificación del domicilio del solicitante.
- Copia del RISE y RUC en donde se especifique la actividad del solicitante, obligatorio para montos superiores a $5000.00 abrir una cuenta de ahorro con $20.00.
- Carta predial de un bien (terreno o casa) del solicitante.
- Rol de pagos si el empleado es público o privado.

Garante

- Original de cédula de ciudadanía y certificado de votación vigente del garante y cónyuge si es casado.
- Comprobante de pago de la última planilla de agua, luz, teléfono que permita la verificación del domicilio del garante.
- Certificado de propiedad simple y/o carta predial de una propiedad (terreno o casa) del garante.

3. ¿Qué tipo de garantías exige la institución financiera?

Las principales garantías que maneja la institución son la garantía quirografaria desde $500.00 hasta $15.000,00

Garantía hipotecaria superior a $15.000,00

4. ¿A qué tasas de interés se otorga el microcrédito?

El crédito destinado a comercio y servicios, la tasa de interés es del 15%.

El crédito destinado a producción como cría de ganado vacuno, porcino, de pollos y sembríos de ciclo corto y ciclo largo, la tasa de interés es del 11%.

5. ¿Cuáles son los principales destinos en los que se emplea el microcrédito?

Los principales destinos del microcrédito son:

Comercio

Servicios

Producción (crianzas de animales y sembríos)

Incremento de negocios (talleres, tiendas)

6. ¿Quiénes son los principales demandantes del microcrédito?

Los principales demandantes del microcrédito son los agricultores y comerciantes, personas del sector rural y urbano marginal.

7. ¿Realizan un seguimiento del microcrédito otorgado y de qué forma?

Para otorgar un microcrédito primeramente se revisa que cumplan los requisitos solicitados y se realiza una visita previa para conocer el lugar de inversión, en donde va poner el ganado vacuno, porcino, pollos, sembríos, incremento de algún negocio pequeño y luego de otorgado

el microcrédito hasta los 30 días se hace un control de la inversión para verificar el destino del microcrédito.

8. **¿Ofrecen algún tipo de capacitación o asesoramiento en el manejo de los fondos otorgados?**

Se realiza principalmente socialización de los créditos que posee la institución, pero además se trabaja conjuntamente con otras instituciones como el MAGAP, MIESS, entre otros para realizar capacitaciones sobre el manejo del dinero, entre otros temas.

9. **¿Cómo considera usted que el microcrédito aporta al desarrollo social y económico de los solicitantes?**

El microcrédito aporta al desarrollo social y económico de los solicitantes, a través de los ingresos que perciben con la puesta de en marcha de actividades de comercio, producción y servicio, mejorando las condiciones de vida del solicitante y su familia.

10. **¿Cuál es la principal dificultad que el cliente presenta al momento de acceder a un microcrédito?**

En la institución se dan todas la facilidades para acceder a cualquier tipo de crédito, sin embargo actualmente como BanEcuador quizá la principal dificultad que presenta el cliente es que debe aporta la contraparte del crédito que es del 20% y la institución financia el 80% del capital de trabajo lo que ocasiona problemas para el solicitante debido a que es gente de bajos recursos económicos, anteriormente como Banco Nacional de Fomento se financiaba el 100% de la actividad y el cliente no tenía que aportar nada.

11. **¿Cuál es la realidad de la cartera de microcrédito en la institución?**

La cartera de microcrédito de la institución se encuentra en un nivel adecuado y bordea los seis millones de dólares y se colocando mensualmente alrededor de $ 300 000.00 en microcréditos.

Nombre: Tlga. Gabriela Calva

Institución: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa "CACPE-LOJA" Ltda.

Lugar y fecha: Cariamanga, miércoles 29 de junio del 2016

Preguntas:

1. **¿Cuáles son los tipos créditos que oferta la institución financiera?**

   La institución posee tres principales líneas de crédito que son el microcrédito

   Crédito de vivienda

   Crédito de consumo

   Crédito comercial PYMES

2. **¿Qué son los microcréditos y que requisitos solicitan para la concesión del mismo?**

El microcrédito es una línea de crédito destinado para pequeños negocios o pequeños empresarios para ampliar sus negocios y cubrir sus necesidades como emprendedores deben hacer.

El monto máximo de aprobación es de $20.000,00

Plazo máximo de pago son 36 meses

El microcrédito para nuevos socios tendrá un cupo máximo de $5000 con los siguientes plazos:

$500 hasta 6 meses

$1000 hasta 12 meses

$1500 hasta 18 meses

De $1501 hasta $5000 hasta 24 meses

Después de que se conozca la forma y capacidad de pago de los socios, podrá aprobarse montos superiores de $5001 hasta $20000 hasta 36 meses.

El tipo de pago puede ser mensual. Bimensual y trimestral.

Para solicitar un microcrédito se requiere:

Copia de cédula, certificado de votación y planilla de agua luz o teléfono

Copia RUC o RISE, facturas, declaraciones

Se realiza inspección de garante o hipoteca.

El microcrédito no será otorgado a microempresarios informales.

Se exige un mínimo de 1 año en la actividad en el negocio.

3. **¿Qué tipo de garantías exige la institución financiera?**

Garantías quirografarias

Garantía hipotecaria

4. **¿A qué tasas de interés se otorga el microcrédito?**

El microcrédito se otorga a una tasa del 18% anual, en plazos de 2, 3 y 5 años hasta $20.000,00

5. **¿Cuáles son los principales destinos en los que se emplea el microcrédito?**

Los principales destinos del microcrédito son capital de trabajo y producción.

6. **¿Quiénes son los principales demandantes del microcrédito?**

En nuestra institución los principales demandantes del microcrédito son los microempresarios, agricultores o ganaderos que manejen RUC.

7. **¿Realizan un seguimiento del microcrédito otorgado y de qué forma?**

El microcrédito se constatará a través de la verificación física del local y de requerirlo de la vivienda del socio, llenando los documentos que serna formulados por la institución como base de análisis del microcrédito.

8. **¿Ofrecen algún tipo de capacitación o asesoramiento en el manejo de los fondos otorgados?**

En la institución se maneja una especie de semillas de emprendimiento con asesoramiento para emprendedores y de manera general a todos los clientes es necesario formar y educar en utilizar adecuadamente el crédito y en el caso del crédito de consumo que no solo se destine al gasto sino también al ahorro, y en caso del microcrédito que este sea utilizado en actividades de producción y no en el pago de deudas y en sobre endeudarse, debido a que las tasas de interés juegan un papel muy importante en este sentido, las tasas de la cooperativa son competitivas en comparación con otras instituciones que manejan tasas más altas y si sobre endeudan nuestros clientes con otras instituciones no van a poder cumplir sus obligaciones en nuestra institución, además cuidamos mucho el sobreendeudamiento y si el cliente pide ayuda para disminuir sus deudas le brindamos nuestra asesoría y analizamos minuciosamente su capacidad de endeudamiento para otorgar el crédito .

9. **¿Cómo considera usted que el microcrédito aporta al desarrollo social y económico de los solicitantes?**

Los microcréditos ayudan a regular el sector productivo y a su vez al socio va a retribuir un incentivo para seguir trabajando a futuro en sus actividades productivas, permitiendo una reactivación del sector productivo, para que siga rotando el capital pagando adecuando sus cuotas, satisface las necesidades del socio y poder emprender en lo que desea ampliar negocios en caso de comerciantes y en caso del sector productivo producir más cultivos o aumentar la crianza de animales.

10. **¿Cuál es la principal dificultad que el cliente presenta al momento de acceder a un microcrédito?**

La principal dificultad del cliente es conseguir garantías personales ya que muchas de las veces, los garantes ya tienen deudas en otras instituciones lo que provoca sobreendeudamiento y la institución asesora en estos casos buscando el beneficio siempre del solicitante.

11. **¿Cuál es la realidad de la cartera de microcrédito en la institución?**

Al momento contamos con una cartera de crédito sana que no tiene morosidad y se encuentra en constante crecimiento, los montos de colocación van por metas mensuales que va entre 80000 a 100000 colocaciones.

Nombre: Ing. Lena Castillo

Institución: Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador FACES

Lugar y fecha: Cariamanga, miércoles 29 de junio del 2016

Preguntas:

1. ¿Cuáles son los tipos créditos que oferta la institución financiera?

La institución oferta solamente microcréditos

2. ¿Qué son los microcréditos y que requisitos solicitan para la concesión del mismo?

Es un préstamo destinado a financiar a personas que realicen actividades productivas, de comercio y servicios.

Requisitos

- Copia de cédula y certificado de votación a color deudor y cónyuge
- Copia de cédula y certificado de votación a color garante y cónyuge
- Copia de planilla de servicios básicos
- Copia de pago del predio urbano o copia de escritura
- Copia del RUC
- Copia del rol de pagos
- Copia de cartola que registre los depósitos de sueldo.
- Copia de matrícula del vehículo (en caso de poseer)

3. ¿Qué tipo de garantías exige la institución financiera?

Garantías personales.

4. ¿A qué tasas de interés se otorga el microcrédito?

El microcrédito se otorga a una tasa del 22%

5. ¿Cuáles son los principales destinos en los que se emplea el microcrédito?

Los principales destinos del microcrédito son para negocios, actividades de cultivo y crianza de animales.

6. **¿Quiénes son los principales demandantes del microcrédito?**

En nuestra institución los principales demandantes del microcrédito son los agricultores y comerciantes.

7. **¿Realizan un seguimiento del microcrédito otorgado y de qué forma?**

El microcrédito se constatará a través de visitas al domicilio del solicitante antes y en el transcurso del crédito para corroborar que el monto entregado sea destinado a la actividad mencionada.

8. **¿Ofrecen algún tipo de capacitación o asesoramiento en el manejo de los fondos otorgados?**

Por lo general la institución realiza socialización de los créditos y ahí se explica la importancia de destinar los recursos a una actividad productiva.

9. **¿Cómo considera usted que el microcrédito aporta al desarrollo social y económico de los solicitantes?**

Los microcréditos otorgados aportan al cliente con capital de trabajo que permite mejorar sus ingresos familiares derivadas de las actividades a las que se dedican.

10. **¿Cuál es la principal dificultad que el cliente presenta al momento de acceder a un microcrédito?**

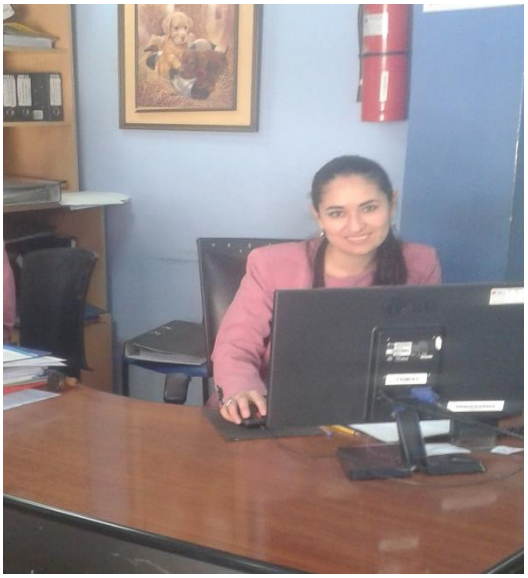
La principal dificultad del cliente es conseguir garantías personales.

11. **¿Cuál es la realidad de la cartera de microcrédito en la institución?**

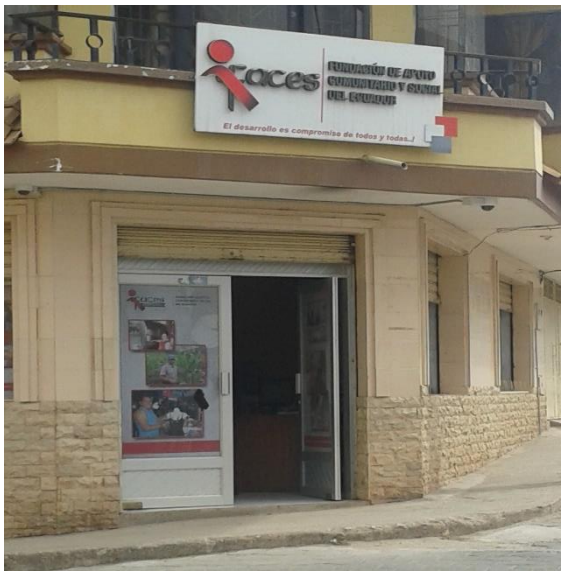
Al momento contamos con una cartera de crédito manejada bajo indicadores que impiden tener un nivel de morosidad alto.

Anexo 4

BanEcuador



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LOJA
"CACPE-LOJA" Ltda.
ENTIDAD FINANCIERA CONTROLADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
CACPE LOJA Ltda


iaces
El desarrollo es compromiso de todos y todas...!

MERCADO CENTRAL
SECCION TERCENAS

Anexo 5

Pertinencia del proyecto

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Loja, 06 de Junio del 2016

Ing. Raquel Padilla Andrade, Mg.Sc
COORDINADORA DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Ciudad.-

De mi especial consideración:

Mg.Sc Yenny Moreno Salazar, Docente de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, dando cumplimiento a lo solicitado y de conformidad a lo previsto en el Art. 133 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, ante su autoridad informo:

Una vez revisado el Proyecto de Tesis titulado "**ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO Y SU USO POR PARTE DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CARIAMANGA, CANTÓN CALVAS, PROVINCIA DE LOJA, AÑO 2015**" previo a optar el Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; y, realizadas las correcciones pertinentes por la aspirante **VIVIANA PAOLA CHUQUIMARCA JARAMILLO** con CI: 1718597915, puedo comunicar que la estructura y coherencia del Proyecto de Tesis es el correcto, pidiendo a su autoridad se digne facilitar todo el apoyo para que continúe su trámite.

Presentándole de antemano mis debidos agradecimientos a la vez que auguramos éxitos en sus delicadas funciones diarias e institucionales.

Atentamente,

Mg. Sc. Yenny Moreno Salazar.
DOCENTE CARRERA DE BANCA Y FINANZAS.

Recibido
07-06-16

Anexo 6

Director de tesis

Presentada el día de hoy ocho de junio de dos mil dieciseis, a las 16:17.- Lo certifico:

Dra. Andrea Guanín Vásquez,
SECRETARIA-ABOGADA DEL AJSA

De conformidad al informe favorable sobre la estructura y coherencia del proyecto de tesis, previo a la obtención del grado de Ingeniera en Banca y Finanzas y del título de Ingeniera en Banca y Finanzas, de la aspirante señorita **VIVIANA PAOLA CHUQUIMARCA JARAMILLO,** emitido por la Lic. Yenny de Jesús Moreno Salazar, Mg. Sc., docente de la Carrera de Banca y Finanzas, del Área Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, se autoriza la ejecución de dicho proyecto; y, atendiendo la petición que antecede, se designa como **DIRECTOR DE TESIS** al Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.- Notifíquese.

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.
COORDINADORA DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Loja, ocho de junio de dos mil dieciseis, a las 16:17.- Notifiqué con el decreto que antecede al **Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.**, y firma.

Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno, MGP.
DIRECTOR DE TESIS

Dra. Andrea Guanín Vásquez,
SECRETARIA-ABOGADA AJSA

LO ENMENDADO DIECISEIS VALE
Elaborado por: Beatriz Salcedo Armijos

Anexo 7

Proyecto aprobado

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

"Análisis de la demanda del microcrédito y su uso por parte de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, Cantón Calvas, Provincia de Loja, año 2015".

Proyecto de Tesis previo a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas.

AUTORA:

Viviana Paola Chuquimarca Jaramillo

DOCENTE:

Ec. Lenin Peláez.

Loja – Ecuador

2016

a) Tema

"Análisis del microcrédito y su uso por parte de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, Cantón Calvas, Provincia de Loja, en el año 2015".

b) Problemática

Las microfinanzas se han constituido en un instrumento de desarrollo económico y social para los países en vías de desarrollo, mediante el financiamiento de actividades productivas y comerciales hacia los sectores de escasos recursos económicos, siendo sus principales objetivos la inclusión financiera y reducción de la pobreza, a través de instrumentos financieros como el microcrédito.

Es por ello que el microcrédito en los últimos años se ha convertido en una pieza clave para quienes buscan superar la exclusión mediante pequeñas actividades productivas y comerciales tanto urbanas como rurales, fomentando el empleo y la generación de ingresos.

Al citar al microcrédito es necesario conocer al impulsor de este sistema, el profesor de economía Muhammad Yunus quien en 1974 propuso una forma de organización social para las aldeas rurales. La propuesta de Yunus consistía en conceder créditos a mujeres de escasos recursos económicos para que emprendieran en actividades comerciales y artesanales, al constatar que estas mujeres cumplían sus pagos y mejoraban su calidad de vida. El emprendimiento de Yunus fue tomando forma hasta convertirse en 1976 en el Banco Grameen cuyo propósito fue otorgar créditos a los sectores más pobres de Bangladesh, hoy en día esta institución cuenta con varias sucursales a nivel mundial.

En Ecuador, a partir de los años noventa el sector de las microfinanzas cobro mayor fuerza debido a la crisis bancaria en donde el público perdió la credibilidad en los bancos y empezó a enfocarse en las cooperativas de ahorro y crédito, convirtiendo a las microfinanzas en un factor importante en el impulso de la economía y ha sido utilizado como una

herramienta para permitir que la población de bajos recursos económicos tengan la oportunidad de acceder al sistema financiero y de esta manera apoyar su crecimiento y reducir la desigualdad, especialmente de las zonas rurales de nuestro país. Es por esto, que actualmente existe una gran cantidad de instituciones financieras que se dedican a ofrecer microcréditos con una serie de beneficios y requisitos que facilitan el acceso a este producto financiero.

De igual manera, en la provincia de Loja el microcrédito se ha convertido en un gran un apoyo para los distintos emprendimientos que existen en la región, sobre todo en el sector del comercio, ya que "la mayoría de la población lojana está dedicada al comercio (20.5%), seguida de la agricultura, silvicultura y ganadería (13.40%), construcción (10.6%), enseñanza (10.5%) y el (8.5%) a la industria manufacturera" (INEC, 2010). Al ser una zona agrícola y ganadera en la mayor parte de su extensión, tiene un escaso desarrollo industrial, siendo la empresa agroindustrial y el comercio las actividades más importantes debido al empleo, las inversiones y la producción que genera.

Así mismo, el cantón Calvas tiene una población económicamente activa dedicada en su mayoría "a la agricultura y ganadería en un (43.7%), seguida de la enseñanza (13.7%), comercio al por mayor y menor (11.7%), administración pública y defensa (8.4%), construcción (6.5%), industrias manufactureras (3.6%) y el (4.4%) a otras actividades" (SENPLADES, 2014).Teniendo en cuenta que el cantón posee un gran movimiento comercial el microcrédito constituye un mecanismo para que los pequeños microempresarios logren acceder a montos de dinero que les permitan incrementar sus actividades económicas.

La ciudad de Cariamanga se caracteriza por ser altamente comercial, por lo cual la presencia de instituciones financieras en los últimos años ha sido un componente fundamental para ayudar a los microempresarios y comerciantes a comenzar o expandir sus negocios, es por

ello, que los comerciantes comúnmente solicitan microcréditos con la posibilidad de mejorar en un futuro sus ingresos y sus condiciones de vida.

Como se mencionó anteriormente, las actividades comerciales, actividades productivas, agrícolas y ganaderas han hecho que se incremente la actividad financiera en esta ciudad, contando con la presencia del Banco de Loja, BanEcuador Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega Ltda. CoopMego, Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa Cacpe Loja Ltda., Cooperativa de Ahorro y Crédito de Padre Julián Lorente Ltda., entre otras; que ofrecen créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización y consumo.

Para los microempresarios y comerciantes es indispensable contar con un soporte crediticio como algunos que existen en el sistema financiero, no obstante, el acceder al microcrédito se ha convertido en un verdadero desafío debido a la falta de ahorro, garantías, bajo nivel de ingresos, altas tasas de interés y demora en el ofrecimiento de microcréditos, lo cual imposibilita el impulso de sus actividades de inversión, de producción, capital humano, tecnología, etc.

A consecuencia, de esos impedimentos muchos de ellos optan por el crédito informal como una manera de administrar sus necesidades financieras sin darse cuenta que son pocos fiables, caros y sobre todo riesgosos. Se considera que esto se debe a la posible falta de educación financiera y a que las entidades bancarias, sean bancos o cooperativas ponen una serie de trabas que hacen que acudan a los usureros, quienes otorgan préstamos de forma inmediata y sin trámites, pero a elevadas tasas de interés que ocasiona que las ganancias de sus negocios se destinen al pago de este crédito informal.

En definitiva, existen algunos problemas en torno al microcrédito, el principal obstáculo al que se enfrentan los comerciantes, es la falta de acceso a financiación, ya que en la mayoría

de casos el sector financiero formal no se adapta de manera íntegra a la realidad de los comerciantes del sector, resultando en un crecimiento relativamente bajo.

Otra dificultad de los comerciantes, es que en algunas ocasiones no han sido reconocidos como sujetos de crédito o capaces de ahorrar, es decir, no se les considera un mercado rentable para el crédito, es por ello que para instalar sus negocios o ampliarlos, recurren al llamado "chulco", pagando intereses demasiado altos. Por ello, es importante recalcar que los comerciantes para financiar sus actividades económicas se ven en la necesidad de acceder a los créditos informales (usureros) para poder realizar la adquisición de su mercadería para la venta; este crédito es desde todos los puntos de vista negativo ya que impide la capacidad de ahorro y peor aún mejorar las condiciones de vida.

Partiendo del punto de que el microcrédito fue creado como una herramienta de inclusión financiera para fomentar el desarrollo de sectores sociales, el presente estudio se plantea la siguiente pregunta de investigación **¿En qué medida el microcrédito ha sido instrumento de desarrollo socioeconómico para los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga?**

c) Justificación

Los microcréditos cumplen un rol fundamental en la economía, ya que se han convertido en una alternativa para la lucha en contra de la pobreza y la inequidad social, logrando incrementar los niveles de empleo y promoviendo el desarrollo socioeconómico de sectores prioritarios. Sin embargo, para algunos actores económicos acceder a este tipo de créditos resulta complejo debido a los requerimientos de las instituciones financieras, en el caso de los comerciantes la situación no es diferente, ya que debido a sus pocos ingresos y falta de garantías no reúnen las condiciones para acceder a este producto financiero.

Por lo cual, el presente estudio busca mediante la aplicación de la teoría y conceptos básicos de microfinanzas dar a conocer en qué medida los microcréditos han contribuido al desarrollo socioeconómico de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga. Igualmente, busca evidenciar si las alternativas del sistema financiero son accesibles o si por el contrario los comerciantes se ven en la necesidad de optar por prestamistas informales (usureros).

Además, es importante recalcar que existen estudios muy reducidos sobre el tema en esta ciudad, por lo que se espera que los resultados de la presente investigación se conviertan en una herramienta de información para el sector financiero del Sector de Economía Popular y Solidario, profesionales, estudiantes y otros investigadores, permitiendo contribuir al desarrollo de nuevas investigaciones sobre el microcrédito.

Para el desarrollo del presente trabajo se cuenta con conocimientos, acceso a la información y con el apoyo de los comerciantes del Mercado Central para la aplicación de técnicas de investigación, tales como la encuesta. Así mismo, se estructurará un diagnóstico socioeconómico del objeto de estudio en este caso de los comerciantes para poder brindar información clara y oportuna de la incidencia del microcrédito en este sector.

Finalmente, el desarrollo del presente estudio se enmarca dentro de la línea de investigación Finanzas establecida por la carrera de Banca y Finanzas y permite cumplir con un requisito previo para obtención del título de Ingeniería en Banca y Finanzas.

d) Objetivos

Objetivo general

- Analizar el microcrédito y su uso por parte de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, en el año 2015.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico socioeconómico de los comerciantes del mercado de la ciudad de Cariamanga.
- Especificar en qué grado el microcrédito aporta al desarrollo socioeconómico de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga.
- Establecer cómo se relacionan las condiciones y el acceso al microcrédito.
- Diseñar un plan de capacitación de educación financiera para los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga.

e) Marco teórico

Generalidades de las microfinanzas

En los últimos años las microfinanzas se han extendido a nivel mundial proporcionando acceso a crédito a personas de bajos ingresos, quienes anteriormente eran ignorados por las instituciones financieras.

Las microfinanzas nacen como un mecanismo financiero alternativo a los mercados financieros formales, como bancos y bolsas de valores, para hacer frente a los problemas de racionamiento de crédito o prácticas de*redlining*[1], que aplican estas instituciones a grandes segmentos de la población, especialmente a las personas de bajos ingresos o geográficamente distantes de las zonas urbanas(Jácome, Ferrato & Sánchez, 2004, pág. 21).

En este contexto, las microfinanzas son un instrumento que coadyuva al desarrollo económico y social de los países en vía de desarrollo y busca la reducción de la pobreza y la inclusión financiera para aquellos sectores excluidos del sistema financiero tradicional, a través del fomento de actividades para las pequeñas y medianas empresas.

[1]Redlining:Es una forma de discriminación ilegal por el prestamista tratándose de negar préstamos de hipoteca o de aplicar restricciones al número de hipotecas a cierto poblado de ingresos bajos, o comunidades de minorías. Obtenido de http://www.abogados-leyes.com/discriminaciòn-del-prestamista-redistribuciòn.html.

Cabe recalcar que, dentro de las microfinanzas, el producto con mayor impacto en la reducción de la pobreza ha sido sin duda el microcrédito, el mismo que consiste en otorgar préstamos en pequeños montos a personas de bajos recursos económicos con los cuales puedan comenzar un negocio o ampliar los mismos (Sevilla, 2006).

Es decir, que tanto las microfinanzas como el microcrédito se refieren a transacciones de pequeña cuantía, pero el microcrédito se relaciona únicamente con la concesión de préstamos, mientras que las microfinanzas hacen referencia a una amplia gama de servicios financieros, entre los cuales se encuentra el microcrédito, el micro ahorro y la transferencia de remesas, entre otros (Berguer, Goldmark & Miller, 2007).

Enfoques de las microfinanzas

En los últimos años, el desarrollo teórico en relación al tema se ha centrado principalmente en la búsqueda de la relación directa entre las microfinanzas y la inclusión financiera, reducción de la pobreza, generación de empleo, desarrollo socioeconómico, entre otros. Por lo que, existen dos enfoques bien marcados a lo largo de la historia, el primer enfoque hace alusión al sistema financiero y el segundo enfoque el atenuante de la pobreza.

El primer enfoque busca, el autosostenimiento financiero, obtener rentabilidad, identificando un determinado segmento de mercado que no necesariamente son los pobres. Tienen así mismo, la posibilidad de captar fondos de bancos de segundo piso con enfoque de microfinanzas y de fondos de donantes.Para este tipo de instituciones el objetivo no es el alivio de la pobreza o ayuda a sectores de bajos recursos, sino tener un segmento de mercado que le permita generar utilidades.

El segundo enfoque, se basa en la premisa que las microfinanzas son necesarias para aliviar la inequidad social no son suficientes, aquí se interpreta a las microfinanzas con un fin mucho más social y que engloba a las mismas, como un conjunto de actividades que deben ser

promovidas por gobiernos, instituciones y la sociedad para luchar contra la pobreza (Jácome, Ferrato & Sánchez, 2004).

Normatividad de las microfinanzas

Al ser las microfinanzas un instrumento indispensable en el mercado financiero la normativa cumple un rol fundamental para implantar y definir normas, lineamientos y metodologías que deben cumplir las instituciones qué se dedican a las actividades microfinancieras. El marco normativo es un mecanismo de ayuda para la administración de riesgos que pueden surgir en el sector financiero, además facilita las tareas de monitoreo y supervisión por los organismos competentes.

Cuásquer & Maldonado (2011) afirman que existen dos modalidades de supervisión del sector de las microfinanzas.

> **General**: Se fundamenta en las leyes bancarias y financieras de cada país e incorpora en su ámbito aspectos generales de la actividad microfinanciera, tales como la definición de microcrédito, clasificación de crédito, régimen de previsiones, requisitos mínimos para los créditos, garantías, morosidad, etc.
>
> **Especializada:** Limita su accionar a la actividad micro financiera, definiendo las regulaciones en base al perfil de riesgo del sector formal e informal del mercado financiero (p. 5).

Principios fundamentales de las instituciones de microfinanzas

Jordán & Román (2004) mencionan que los principios fundamentales en los que se basa la creación de las instituciones de microfinanzas se pueden resumir en los siguientes aspectos:

> **Conocimiento del mercado***:* Desde una perspectiva de racionalidad en la toma de decisiones, el supuesto básico es que los pobres son los mejores jueces de las oportunidades de trabajo y de ganancia que una economía “local” ofrece. Lo que necesitan son pequeños préstamos de corto plazo, sin vínculos de destino, para la constitución de un capital inicial

para el arranque y/o para el funcionamiento de una iniciativa microempresarial–capital de trabajo.

Reducción de los costos de gestión: Los préstamos de pequeños montos son, por su naturaleza, administrativamente más caros en términos relativos. Entre las iniciativas más frecuentes para reducir los costos de gestión a un nivel adecuado al de un pequeño préstamo destacan: enfocar grupos con ingresos similares, estandarización de las condiciones de préstamo, estandarización de metodologías de evaluación de capacidad y voluntad de pago, cooperación con organizaciones comunitarias, eliminación de las demandas y procedimientos bancarios tradicionales y colocación de personal al interior de la comunidad para conocer a sus miembros y las oportunidades de inversiones locales.

Reducción de costos de transacción: Entendidos éstos como aquellos en los cuales el prestatario y el prestamista deben incurrir y que no se reflejan dentro del costo (tasa de interés) negociado o establecido en un préstamo. Normalmente estos costos tienen que ver con la oportunidad de acceso al crédito y los requisitos de formalización (p. 19).

Actores de las microfinanzas

Existen diferentes instituciones dedicadas a llevar a cabo programas de microfinanzas, tales como: Bancos Comerciales, Sector Público, Organismos no Gubernamentales (ONG's), Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC), Bancos Comerciales e Inversionistas Extranjeros.

Sevilla (2006) define a los actores de las microfinanzas de la siguiente manera:

> **ONG'S**: Se constituyen en las instituciones de mayor predominio en las microfinanzas alrededor del mundo, estas se caracterizan por ser instituciones sin fines de lucro orientadas al apoyo social y otorgan créditos para la creación de microempresas y algunas prestan servicios complementarios a los sectores más desfavorecidos de la población donde operan.

El Gobierno Central: El Gobierno Central participa en las microfinanzas en calidad de financiador de las operaciones de entidades financieras públicas. En el caso de nuestro país, el Gobierno ha apostado fuertemente por mejorar y crear el ambiente propicio para el desarrollo del sector microfinanciero, es así que en el 2011 se promulgó la Ley de Economía Popular y Solidaria y finanzas populares y solidarias que regula la creación, funciones, actividades de las estructuras financieras que conforman la economía popular y solidaria. Sin embargo, antes de la puesta en marcha de la Ley, el Estado Ecuatoriano por medio del Banco Nacional de Fomento creó el producto de microcrédito, denominado 555 programa que tuvo algunos inconvenientes ya que no existía una evaluación correcta de los sujetos de crédito, generando así que el destino de los préstamos otorgados sea orientado a otras actividades de consumo, desvirtuando con ello el objetivo primordial de este programa crediticio.

Cooperativas de Ahorro y Crédito: Las COAC nacieron como una iniciativa privada y colectiva, teniendo sus inicios en los años 70 con la finalidad de ayudar al desarrollo del sector rural. En este modelo de institución financiera, los clientes forman parte de las mismas en calidad de socios, con la finalidad de que exista responsabilidad compartida, así los clientes y socios, velan por sus intereses y por lo tanto por el buen funcionamiento y éxito de la Institución.

Los Upgrading: Instituciones financieras que en sus inicios fueron ONG's que se transformaron en entidades financieras controladas y reguladas. Un claro ejemplo de este tipo de institución en nuestro país, lo constituye FINCA Ecuador, que en julio del 2004 pasó de ser una ONG a una Sociedad Financiera controlada y supervisada por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Downscaling (banca comercial): El buen resultado que han alcanzado las actividades microfinancieras tanto en rentabilidad como en sostenibilidad, ha generado que la banca comercial siga su ejemplo e incremente la oferta de sus servicios para este nuevo nicho de mercado.

Instituciones especializadas: Son instituciones que fueron creadas como instituciones

microfinancieras especializadas, es decir cuentan con metodología propia desarrollada para atender a su nicho de mercado, minimizar el riesgo y realizar procesos de colocación efectivos. En el caso de nuestro país, existen algunas instituciones especializadas tales como: Banco Solidario, Banco Procredit, entre otras (p.21).

Estas entidades pueden actuar con fines de lucro o como entidades sin fines de lucro que tratan de alcanzar la cobertura de sus gastos financieros y operativos y posiblemente obtener beneficios, pese a que no lo distribuyan entre sus propietarios o como entidades benéficas que reciben una parte de sus ingresos de donaciones públicas o privadas (Argandoña, 2009).

Retos del sector microfinanciero

Existen algunos retos a los que tiene que enfrentarse el sector microfinanciero.

A continuación, Marbàn (2011) describe brevemente las principales características de cada uno de ellos:

Alcance frente a sostenibilidad: La entrada de nuevos agentes (especialmente del sistema financiero tradicional), la presión de las agencias internacionales de cooperación y desarrollo o, incluso, los inversores están transformado la realidad del sector. Hoy en día parece imposible pensar en una IMF que no tenga por objetivo la sostenibilidad.

Sin embargo, son muchas las voces que consideran que centrarse en la sostenibilidad puede llevar implícito dejar de atender a la población más vulnerable. Otorgar créditos a los más pobres lleva aparejado unos costes que podrían repercutir sobre la rentabilidad de las IMF y, por tanto, podría darse el caso de que alguna organización deje de atender a los más pobres para poder ser rentable y conseguir fondos que la permitan seguir operando. Este reto, ser sostenible sin dejar de un lado el alcance, parece estar muy presente en el sector y seguirá siendo el objetivo para todas aquellas organizaciones interesadas en captar fondos externos.

Innovación tecnológica: La innovación tecnológica se ha convertido en una experiencia positiva para el sistema financiero, como por ejemplo la conocida como banca móvil. La alianza entre algunas instituciones financieras y algunas compañías telefónicas, han

favorecido la creación de nuevos productos microfinancieros basados en la telefonía móvil, por lo que la innovación tecnológica puede ser una aliada para crear nuevos productos o servicios microfinancieros que ayuden al acceso a nuevos prestatarios o simplemente a mejorar la gestión de las propias instituciones microfinancieras.

Marcos reguladores: El marco regulador es instrumento muy importante al momento de establecer regulaciones y procedimientos adecuados para el manejo del microcrédito sin embargo estas regulaciones se han enfocado a la eficiencia o a la competitividad del sector y no siempre se ha prestado suficiente atención al prestatario y al tener los programas microfinancieros un enfoque social deberían estar diseñados para fomentar la inclusión social e inclusión financiera de este sector, pero mucho de las veces no es así y no se toma en consideración que algunos de los prestatarios son analfabetos lo que les dificulta entender y exigir unas políticas crediticias justas (pág. 7).

Marco legal del sector microfinanciero en Ecuador

Las microfinanzas han demostrado tener un fuerte impacto en el Ecuador, teniendo gran acogida en el mercado financiero y debido a su crecimiento en importancia y cobertura es que el tema de la regulación y supervisión va adquiriendo cada vez más mayor relevancia, debido a la demanda de los productos y servicios microfinancieros.

En el Ecuador, el Código Orgánico Monetario y Financiero establece el marco de regulaciones, supervisión, control y rendición de cuentas de las instituciones que conforman el sistema financiero nacional (bancos privados, públicos, sociedades financieras, mutualistas, cooperativa). Las entidades regulatorias y responsables del cumplimiento y ordenamiento del sistema financiero nacional son la Junta de Regulación Monetaria y Financiera, el Banco Central del Ecuador (BCE), la Superintendencia de Bancos, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, la Corporación del Seguro de Depósitos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria siendo su ámbito el control de las entidades que son parte del sector financiero popular y solidario. Estas instituciones

formularán las políticas públicas, así como la regulación monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, de seguros y valores. Dentro de este código se establece el nivel de créditos, reservas de liquidez fijación de tasas de interés activas y pasivas, encajes, entre otros, vigilando el cumplimiento de las disposiciones.

Es importante mencionar que para que exista un efectivo seguimiento y control del riesgo de crédito, las instituciones del sistema financiero podrán utilizar metodologías y sistemas internos propios en la calificación de sus microcréditos.

En definitiva, el código contempla principios y procedimientos que deben ser aplicados para la supervisión de operaciones financieras y microfinancieras.

Impacto social de las microfinanzas

Las microfinanzas se crearon con un enfoque exclusivamente social, el principal objetivo de estas ha sido atender a los sectores menos favorecidos de la sociedad, así como la inclusión financiera y la lucha en contra de la pobreza. Las microfinanzas no sólo constituyen un apoyo para que las personas de escasos recursos económicos hagan uso de los servicios y productos que el sistema financiero tradicional no permite, sino que trata de dar a las personas la oportunidad de incrementar sus ingresos, generar empleo, de crecer a nivel personal y familiar y por tanto de mejorar sus condiciones de vida.

Cabe recalcar, que las microfinanzas no resuelven en su totalidad el problema de la pobreza sino más bien pretende reducirla y ayudar en esta labor es cuestión de los gobiernos de cada país, que deben propiciar un ambiente idóneo para que el mercado financiero crezca de una manera adecuada, garantizando el acceso a productos y servicios financieros que contribuyan a mejorar los niveles de vida de los sectores de escasos recursos.

Iglesias & Renaud (2008) menciona la siguiente clasificación de Impacto Social:

> **A nivel de la familia/hogar,** el desarrollo del micro emprendimiento contribuye a la estrategia de reproducción de la unidad doméstica mediante al aumento neto de los ingresos de la familia/hogar, la acumulación de activos y la productividad laboral. Los ingresos invertidos en

activos como los ahorros y la educación aumentan la seguridad económica de la familia/hogar al hacer posible que se cubran las necesidades básicas cuando el flujo de ingresos se interrumpe.

A nivel individual, el cambio se mide en base a la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones y realizar inversiones que mejoren el rendimiento de su negocio, así como sus ingresos personales, lo cual, a su vez fortalece la cartera económica de la familia/hogar y a menudo esto se traduce en un mejoramiento personal.

A nivel de la comunidad, los microemprendimientos pueden proveer nuevas oportunidades de empleo, estimular los vínculos con otras empresas comunitarias, y captar nuevos ingresos de fuentes externas ajenas a la comunidad. En la medida que los hogares carenciados se beneficien del incremento de la actividad económica, las intervenciones a nivel de los microemprendimientos pueden tener impactos adicionales sobre su patrimonio neto (p.21).

Origen del microcrédito: El Banco Grameen

El surgimiento de las microfinanzas se puede atribuir a una sola iniciativa, ya que, a través de los años, el término de microfinanzas se expande con iniciativas como el Grameen Bank de Bangladesh, los programas de Acción Internacional, FINCA, World Visión, CRS, entre otros, en América Latina (Vaca, 2012).

El origen de los microcréditos surge a partir de los años 60 de la mano del profesor, economista y Nobel de la Paz 2006, Muhammad Yunus, quien conceptualizó por primera vez el microcrédito.

Muhammad Yunus al darse cuenta de las múltiples necesidades de la población más pobre, realizó un estudio a 42 personas de la aldea que presentaban condiciones de pobreza, pero con iniciativa emprendedora y obtuvo que la suma total de la deuda de estas personas era de $ 27.00 el profesor prestó dinero propio sin pedir garantía alguna y el cual fue recuperado de manera íntegra y a partir de ahí surge la idea de crear un banco independiente para los pobres con enfoque netamente social.

Es así, en 1976nace en Bangladesh el Banco Grameen, a raíz de una investigación que tenía el propósito de acercar a los más pobres productos y servicios financieros que necesitaban para poner iniciar sus pequeños negocios en unas condiciones que se ajustaran a sus posibilidades(Villareal, 2008).

Grameen busca atender la demanda de créditos de las personas con bajos ingresos, crear autoempleo, generar ahorro, promover independencia financiera, entre otros, y a diferencia de la banca tradicional se basa en la responsabilidad, participación y confianza mutua de los prestatarios al momento de la concesión de los microcréditos.

Actualmente, este modelo de microcrédito ha logrado tener gran éxito en varios países orientándose principalmente a conseguir beneficios sociales para aquella población que no tienen posibilidad de acceder al mercado del crédito, esta inclusión financiera permite que estas personas generen alternativas que les permitan salir de la pobreza mediante la posibilidad de implementar negocios y generando mayores posibilidades de desarrollo económico.

En definitiva, el microcrédito se ha convertido en la herramienta que podría acabar con la pobreza en el mundo debido a su notable éxito y rápido desarrollo. Por lo que, en 1998 la Asamblea General de las Naciones Unidas declaró al 2005 como Año Internacional del Microcrédito (FUNCAS, 2005).

Definición del microcrédito

Lacalle (2010) adopta la siguiente definición de microcréditos:

> Los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, reducir los niveles de pobreza en el mundo. Sacar de la pobreza a millones de personas sin ninguna esperanza de futuro a través de la puesta en marcha de un pequeño negocio rentable, que permita generar ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar su nivel de vida y el de su familia (p.18).

En Ecuador, el Banco Central del Ecuador (2009) define al microcrédito como:

> Es todo crédito no superior a USD 20.000 concedido a un prestatario, sea una empresa constituida como persona natural o jurídica con un nivel de ventas inferior a USD 100.000, un trabajador por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización, o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero (p. 5).

Los microcréditos son instrumentos para el desarrollo social y económico que permite a las personas de bajos recursos acceder al sistema financiero, no solamente con la finalidad de abrir una cuenta, mantener un ahorro, sino también de solicitar de un crédito. De esta manera, las personas podrán empezar un negocio con la finalidad de mejorar sus condiciones de vida.

Objetivos del microcrédito

El microcrédito persigue el desarrollo económico y social a través de:

- Inclusión social y financiera.
- Reducción de la pobreza.
- Generación de empleo.
- Incremento del nivel de ingresos.
- Logro del crecimiento económico.
- Promover el desarrollo microempresarial.

Características del microcrédito

El microcrédito posee varias características de las cuales cabe destacar las principales:

- Los microcréditos permiten el acceso a crédito a personas que se encuentran excluidas financieramente. Son otorgados sin garantías tradicionales, en virtud de la confianza en el potencial de la persona que lo recibe.

- Los microcréditos son productos financieros que deben ser devueltos por el prestatario, quien deberá devolver el capital más los intereses correspondientes, dependiendo del monto y plazo del microcrédito.
- Los microcréditos son pequeños préstamos, varían mucho dependiendo de cada país (Candel, Domenech, Ortega & Pérez, 2011).

El microcrédito y el papel del Estado

El papel del Estado se centra principalmente en la creación de un ambiente propicio y favorable para el desarrollo de las instituciones de microfinanzas.

Existen dos aspectos principales dentro de este contexto, primero el papel del Estado en relación al entorno macroeconómico y segundo su responsabilidad dentro de las regulaciones y supervisión de los mercados microfinanciero.

La estabilidad macroeconómica es un punto importante para el desarrollo viable de cualquier sector financiero. Así mismo, el papel del Estado en lo que respecta a la supervisión y regulación del sector microfinanciero ha adquirido una creciente importancia y existen diversos argumentos a favor de la intervención del Estado, debido al crecimiento de instituciones de microfinanzas (Foschiatto & Stumpo, 2006).

Todo lo antes expuesto, se refiere a que la supervisión pública podría generar mayor confianza a los clientes con la fijación de reglas y controles a las actividades de las instituciones de microfinanzas, trayendo consigo una mayor formalización de este sector y un incremento en el acceso a microcréditos.

En definitiva, la regulación y supervisión en el ámbito microfinanciero es un reto importante para el Estado por lo que es necesario implementar mecanismos que operen de manera eficiente en el en la incorporación del microcrédito en las políticas activas de fomento del sector de la microempresa a nivel tanto nacional como local.

Tipos de Microcréditos en Ecuador

El Banco Central del Ecuador (2009) afirma que en Ecuador existen los siguientes tipos de microcréditos:

> **Microcrédito Minorista**: El microcrédito minorista como "todo préstamo cuyo monto es menor o igual a 3 000 dólares, concedidos a microempresarios (trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria) con un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a 100 000 a dólares.
>
> **Microcrédito de acumulación simple.** El microcrédito de acumulación simple es "todo préstamo cuyo monto es superior a 3000 dólares y hasta 10 000 dólares, conferidos a microempresarios (trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria) con un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a 100 000 dólares.
>
> **Microcrédito de acumulación ampliada**. El microcrédito de acumulación ampliada es "todo préstamo cuyo monto de crédito es superior a 10 000 dólares concedidas a microempresarios (trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria) con un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a 100000 dólares (p. 6).

Diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito

Tanto el crédito convencional como el microcrédito son productos financieros totalmente diferentes. Primero, el crédito ofrecido por la banca tradicional busca tener lucro o ganancia, mientras que el microcrédito no tiene fines de lucro. Segundo, el crédito de la banca comercial se dirige a empresas registradas e individuos con un nivel de ingresos medio o alto, mientras que los microcréditos son ofrecidos a personas con bajos ingresos económicos. Tercero, mientras que en la banca tradicional se ofrecen créditos por cuantías elevadas, a largo plazo y con tasa de interés de mercado, las microfinanzas ofrecen microcréditos por importes muy pequeños, a muy corto plazo y bajas tasas de interés. Finalmente, los créditos realizados en la banca tradicional necesitan garantías, documentación formal y se amortizan, generalmente, mensualmente; mientras para obtener un microcrédito no es necesario las

garantías físicas (en su lugar se realizan evaluaciones del deudor y otros procedimientos) y el pago se realiza semanalmente (Torre, Guia sobre microcreditos, 2012).

La siguiente tabla resume las principales diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito:

Cuadro 1

Diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito

	Crédito convencional	**Microcrédito**
Propiedad y forma de gerencia	Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales.	Bancos, sobre todo instituciones de microfinanzas y ONG.
Características del Cliente	Diversos tipos de empresas formales e individuos con un nivel de ingresos medio o alto.	Empresarios/microempresarios de bajo ingreso con firmas familiares rudimentarias y limitada documentación formal
Características del Producto	Montos grandes. Largo plazo. Tasas de interés de mercado.	Montos pequeños. Corto plazo. Tasas de interés bajas.
Metodología del Préstamo	Colateral. Documentación formal. Pagos mensuales.	Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal

Fuente: Torre, B (2012). Guía de microcrédito. España-Santander. p.36

Impactos positivos del microcrédito

El microcrédito a lo largo de la historia y a través de varios estudios a nivel internacional ha demostrado desde distintos puntos de vista sus impactos positivos como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 2

Impactos positivos del microcrédito

Desde el punto de vista económico	-Reducción de la pobreza. -Incremento y estabilización del gasto. -Incremento de la renta. -Aumento del valor neto de los activos. -Mayor inversión en capital productivo. -Aumento de la capacidad de ahorro. -Expansión o contaminación de los efectos positivos del programa de microcrédito en las localidades donde está presente, de manera que se genera una mayor actividad económica.
Desde el punto de vista social y psicológico (enfoque de género)	-Fortalecimiento de la mujer en la participación y la toma de decisiones dentro de sus comunidades y hogares. -Mayor independencia de la mujer respecto al varón. -Mayor movilidad de las mujeres. -Mayor conocimiento de los derechos políticos y legales por parte de las mujeres. -Reducción de la violencia doméstica.
Desde el punto de vista del estado de la salud y la vivienda	-Mejora en el estado nutricional y la salud de las mujeres y los niños. -Mayor uso de los servicios de salud. -Menor riesgo de sufrir inseguridad alimentaria. -Mejora de la calidad de las viviendas.
Desde el punto de vista de la microempresa y el empleo	-Fortalecimiento y crecimiento de los negocios. -Creación de puestos de trabajo y estabilización del empleo. -Mayor oferta laboral. -Aumento de los salarios. -Aumento del número de negocios formalizados (registrados).
Desde el punto de vista de inclusión financiera	-Reducción de la dependencia de fuentes informales de crédito (los usureros). -Mayor acceso a servicios financieros.

Fuente: Rico, S (2009). Microcrédito Social. Una evaluación de impacto.p.25

Educación financiera

La educación financiera permite a las personas adquirir conocimientos sobre el funcionamiento del complejo mundo de la economía y las finanzas y así lograr la comprensión de los servicios, productos, conceptos y riesgosa del ámbito financiero, ya que

muchos individuos desconocen el funcionamiento de los productos y servicios básicos por lo difícilmente podrán tomar decisiones apropiadas sobre sus inversiones.

"Educación financiera es el proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar" (Red Financiera BAC- CREDOMATIC, 2008, pág. 35)

La educación financiera contribuye en la formación de habilidades, destrezas, actitudes y la toma de decisiones en temas que tienen que ver con la organización de su presupuesto, la distribución de ingresos y gastos, las inversiones en educación, la adquisición de bienes y servicios, el acceso a créditos, entre otros temas financieros.

Importancia de la educación financiera

La educación financiera beneficia a todas personas a niños, jóvenes y adultos. A los niños los hace entender el valor del dinero y el ahorro, a los jóvenes les prepara para en un futuro vivir de forma independiente tomando sus propias decisiones financieras, a los adultos les ayuda a planificar decisiones en cuanto a invertir su dinero de manera adecuada como la compra de una casa, el mantenimiento de una familia, la financiación los estudios de sus hijos, la implementación de un negocio o para su vejez.

Además, la educación financiera permite:

- Brindar información de los productos/servicios bancarios.
- Explicar los conceptos básicos del manejo de finanzas de los productos/servicios bancarios.
- Permite aplicar los conocimientos adquiridos para planificar, y evaluar las decisiones financieras.
- Permite a las familias tomar mejores decisiones en cuanto al consumo de productos

financieros de acuerdo a las necesidades y expectativa que poseen.

Plan de educación financiera

Los planes de educación financiera son instrumentos que contribuyen a mejorar la cultura financiera de los ciudadanos, dotándoles conocimientos, habilidades y destrezas para adoptar decisiones financieras apropiadas a sus necesidades.

Dentro de la educación financiera su puede abarcar varias temáticas que ayudan a la población a saber cómo manejar e invertir adecuadamente su dinero entre ellas tenemos:

- El dinero
- La importancia del ahorro
- Metas financieras personales
- Presupuesto familiar
- La importancia de llevar un control de ingresos y gastos.

Con un plan de capacitación un individuo tendrá las habilidades de:

- Conocer que ahorrar tiene grandes beneficios que permitirá enfrentar situaciones o necesidades inesperadas.
- Comprender la importancia y la necesidad del ahorro para el futuro.
- Poder elaborar un presupuesto de acuerdo a sus ingresos y gastos.
- Conocer cómo administrar sus finanzas personales.

f) Metodología de la investigación

El análisis de la demanda de microcrédito y su uso por parte de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga, es un tipo de investigación de carácter descriptiva y explicativa.

Es una investigación descriptiva, porque describirá los rasgos fundamentales del microcrédito y a través de la información recolectada, se podrá determinar con mayor exactitud, la demanda y uso del microcrédito en ese sector. Así mismo es explicativa, debido a que expondrá el aporte del microcrédito al desarrollo socioeconómico de los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos, primeramente, se realizará una revisión bibliográfica utilizando fuentes de información tales como libros, documentos, páginas web, revistas y publicaciones, a fin de conocer los aspectos más relevantes del microcrédito.

En segundo lugar, se realizarán entrevistas a los jefes del departamento de crédito de las principales instituciones financieras de la ciudad de Cariamanga con la finalidad de conocer los tipos de créditos, tipos de clientes, montos de crédito, metodología crediticia utilizada, entre otros aspectos principales del microcrédito. También se aplicará una encuesta a los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de Cariamanga con el propósito de obtener información exacta y valedera para la realización del diagnóstico socioeconómico de los comerciantes.

Así mismo, con la aplicación de este instrumento, se conocerá a través de variables como ingresos, generación de empleo, educación, alimentación, entre otras, en qué medida el microcrédito aporta al desarrollo socioeconómico de los comerciantes y cuál es la relación entre el acceso al microcrédito y las condiciones del mismo.

Dentro de este contexto, será necesario recopilar datos, verificar su validez y la confiabilidad de la fuente, una vez realizado ese proceso se deberá analizar los datos y obtener resultados preliminares que deben ser incluidos en el estudio. Por tal motivo, los métodos cualitativos y cuantitativos serán los que mejor se adapten a la investigación, puesto que, facilitan el manejo de la información y el alcance de los objetivos.

Una vez efectuado el levantamiento de la información utilizando las técnicas e instrumentos antes mencionados se realizará un análisis e interpretación de resultados utilizando cuadros, tablas y gráficas para facilitar la comprensión de los mismos y así poder determinar la situación actual del microcrédito, para finalmente establecer conclusiones y recomendaciones del estudio.

La población de estudio la constituyen los comerciantes del Mercado Central de la ciudad de la Cariamanga, quienes ascienden a 140 personas, de acuerdo a los datos proporcionados por la Oficina de Administración de Mercados del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Calvas.

Adicionalmente, como limitación del trabajo de tesis se detalla que al aplicar el trabajo de campo es posible que los comerciantes no se presten su colaboración o no se encuentren en sus lugares de trabajo.

Finalmente, con toda la información recolectada y analizada se procederá a la elaboración del informe de tesis, de acuerdo a la estructura estipulada en la normativa de la Universidad Nacional de Loja.

g) Cronograma

MESES / ACTIVIDADES	2016																																		2017	
	ABRIL		MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO	
	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Selección del tema																																				
Elaboración y revisión del proyecto																																				
Pertinencia del tema del proyecto																																				
Desarrollo de la revisión de literatura																																				
Levantamiento de información																																				
Revisión parcial de avances de tesis																																				
Redacción del informe de tesis																																				
Revisión parcial de avances de tesis																																				
Presentación del informe de tesis																																				
Preparación para disertación																																				
Trámites administrativos																																				
Presentación borrador de tesis																																				
Audiencia privada																																				
Corrección borrador tesis																																				
Audiencia pública																																				

h) PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Presupuesto

Rubro	Monto
Internet	$180.00
Movilización	$70.00
Impresiones	$300.00
Empastado	$50.00
Gastos de oficina	$400.00
Total	**$1000.00**

Financiamiento

El presupuesto de tesis será cubierto en su totalidad por la autora.

i) BIBLIOGRAFÍA

- Argandoña, A (2009). Dimensiones éticas de las microfinanzas. Documento de investigación DI-791.Càtedra "La Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. Madrid, España.

- Banco Central del Ecuador BCE. (2009). Recuperado el 16 de mayo de 2016, de http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInterès/RegTasas184.pdf

- Berguer, Goldmark & Miller. (2007). El boom de las microfinanzas. El modelo latinoamericano visto desde adentro. Washigton, Estados Unidos.

- Candel, Domenech, Ortega & Pérez. (2011). Microcrèditos para combatir la pobreza. Una introducciòn a los conceptos básicos de microfinanzas como instrumento alternativo para la financiaciòn del desarrollo. Área de Cooperaciòn Internacional para el Desarrollo de la Universidad de Valladolid.

- Cuásquer & Maldonado, H. (2011). Microfinanzas y Microcrèdito en Amèrica Latina.Estudio de Caso Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay.

- Foschiatto, P. & Stumpo, G. (2006). Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina. Santiago de Chile.

- Fundación de las Cajas de Ahorro FUNCAS (2006). Libro blanco del microcrédito. Madrid, España.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC (2010). Recuperado el 02 de mayo de 2016, de www.ecuadorencifras.gob.ec

- Iglesias & Renaud. (2008). El impacto social de las microfinanzas: el caso de AVANZAR. Centro de Estudios de Esctructura Económica CENES. Buenos Aires, Argentina.

- Jácome, Ferrato & Sánchez. (2004). Microfinanzas en la economía ecuatoriana una alternativa para el desarrollo. (Primera ed.). Quito, Ecuador.

- Jordán & Román. (2004). Situaciòn, tendencias y posibilidades de las Microfinanzas. (F. A. Acciòn, Ed.) Quito, Ecuador: Abya Yala.

- Landacalle, M. (2010). Cuaderno monográfico N° 12. Glosario básico sobre microfinanzas. España. Recuperado el 19 de mayo de 2016, de nantiklum.org/doc/monograficos/CM12.

- Marbán, R. (2011). Sombras de las Microfinanzas. Recuperado el 14 de mayo de 2016, de http:// www.ecosfron.org/wp.../Dossier-monográfico-EsF_Sombras-en-las-Microfinanzas.pd.

- Red Financiera BAC-CREDOMATIC (2008). Libro maestro de educación financiera. Un sistema para vivir mejor. Primera Edición. San José, Costa Rica.

- Rico, S. (2009). Microcrédito Social. Una evaluación de Impacto. Cataluña, España: Fundación Caixa Catalunya.

- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES (2014). Recuperado el 02 de mayo de 2016, de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/11_LOJA.pdf

- Sevilla, M. T. (2006). Las microfinanzas como una alternativa de desarrollo econòmico, el caso Finca Internacional en el Ecuador. Quito, Ecuador.

- Torre, B. (2012). Guía sobre microcréditos. (U. d. Cantabria, Ed.) Santander, España.

- Vaca, J. (2012). Reflexiones conceptuales y propuestas sobre microfinanzas y su relación con finanzas populares y solidarias. documento en permanente discusión y construcción – RFR. Quito, Ecuador.

- Villareal, R. (2008). Una mirada al Grameen Bank y al microcrédito en Colombia. Revista Equidad y Desarrollo Nº 10: 47-60 /, 14. Recuperado el 18 de mayo de 2016, de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5166562.pdf

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN ii

AUTORÍA iii

CARTA DE AUTORIZACIÒN ……..iv

DEDICATORIA v

AGRADECIMIENTO……..……...vi

a) TÍTULO.....1

b) RESUMEN.....2

ABSTRACT..... 4

c) INTRODUCCIÓN.....6

d) REVISIÓN DE LITERATURA.....7

e) MATERIALES Y MÉTODOS.....44

f) RESULTADOS 45

g) DISCUSIÓN 82

h) CONCLUSIONES 85

i) RECOMENDACIONES.....87

j) BIBLIOGRAFÍA 88

k) ANEXOS.....92

INDICE.....143