



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Finanzas

**Aporte de los microcréditos a los comerciantes del Centro Comercial de la Ciudad de
Yantzaza**

**Trabajo de Integración Curricular
previo a la obtención del título de
Licenciada en Finanzas**

AUTORA:

Yesli Yessenia Sarango Alejo

DIRECTORA:

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2023

Loja 08 de noviembre del 2023

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de la elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Aporte de los microcréditos a los comerciantes del Centro Comercial de la Ciudad de Yantzaza**, previo a la obtención del Título de **Licenciada en Finanzas** de autoría de la estudiante, **Yesli Yessenia Sarango Alejo**, con **cédula de identidad** Nro. **1900726603**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.

Firma:

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **Yesli Yessenia Sarango Alejo**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular, en el Repositorio Digital Institucional - Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de identidad: 1900726603

Fecha: Loja, 08 de noviembre del 2023

Correo electrónico: yesli.sarango@unl.edu.ec

Teléfono: 0989166645

Carta de autorización por parte de la autora para consulta, reproducción parcial o total, y publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo **Yesli Yessenia Sarango Alejo**, declaro ser la autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Aporte de los microcréditos a los comerciantes del Centro Comercial de la Ciudad de Yantzaza**, como requisito para optar el título de **Licenciada en Finanzas**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, 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 del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 08 días del mes de noviembre del dos mil veinte y tres.

Firma:

Cédula de identidad: 1900726603

Fecha: Loja, 08 de noviembre del 2023

Correo electrónico: yesli.sarango@unl.edu.ec

Teléfono: 0989166645

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Integración Curricular:

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc.

Dedicatoria

Quiero dedicarle este logro primeramente a Dios por dotarme de sabiduría y salud para poder alcanzar una meta más en mi desarrollo profesional. A mis padres Ángel Sarango y Miriam Alejo quienes son mi fuerza y fortaleza a lo largo de mi vida, apoyándome incondicionalmente en cada decisión, los cuales me motivan a seguir adelante sin importar las adversidades, por enseñarme a luchar para alcanzar mis sueños y gracias por sus sabios consejos que me motivaron a culminar mi carrera universitaria. A mis hermanas Diana, Anshy y Anahí por comprenderme y motivarme a seguir adelante, estar presentes en cada momento importante, por hacer más ameno este largo camino de la vida. Finalmente agradezco mis tíos Rosa y Víctor por brindarme siempre su apoyo incondicional para poder culminar mis estudios.

Yesli Yessenia Sarango Alejo

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja, Facultad Jurídica Social y Administrativa a la carrera de Finanzas por darme la oportunidad de prepararme profesionalmente, así mismos, a su personal docentes quienes me direccionaron y apoyaron con esfuerzo, responsabilidad y experiencia académica en el transcurso de mi formación profesional. De manera especial a mi directora de tesis la Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez, por su tiempo, asesoramiento, y disponibilidad para cada una de las revisiones, ya que gracias a sus consejos impartidos fue posible el cumplimiento del presente trabajo de integración curricular. Así mismo, a la Ing. Johanna Maribel Ochoa Herrera, Mg. Sc., por el tiempo empleado en impartir sus conocimientos de la mejor manera posible para ayudarnos a despejar dudas y llenarnos de sabiduría. De la misma manera, a los comerciantes pertenecientes al Centro Comercial de Yantzaza por brindarme su tiempo y amabilidad para poder culminar mi tema de investigación. A mi tribunal de grado la Ing. Silvana Hernández Mg. Sc., la Ing. Diana Morocho Mg. Sc., y el Ec. Alex Guerrero Ph.D., por brindarme su tiempo y sabiduría para finalizar mi trabajo de integración curricular.

Yesli Yessenia Sarango Alejo

Índice de Contenidos

Portada.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de Contenidos	vii
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xi
Índice de anexos	xi
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1 Abstract	3
3. Introducción.....	4
4. Marco Teórico.....	7
4.1 Antecedentes	7
4.1.1 <i>A nivel Internacional</i>	7
4.1.2 <i>A nivel Regional</i>	8
4.1.3 <i>A nivel Nacional</i>	8
4.2 Fundamentación Teórica.....	9
4.2.1 <i>Sistema financiero</i>	9
4.2.2 <i>Microfinanzas</i>	11
4.2.3 <i>Instituciones microfinancieras</i>	15
4.2.4 <i>Microcrédito</i>	17
4.2.5 <i>Relación entre las microfinanzas y el microcrédito</i>	24
4.2.6 <i>Las Micro y Pequeñas Empresas</i>	25
4.2.7 <i>Institución financiera de desarrollo</i>	25
4.2.8 <i>Desarrollo empresarial</i>	26

4.2.9	<i>Capital semilla</i>	26
4.2.10	<i>Capital de trabajo</i>	26
4.2.11	<i>Mercados</i>	26
4.3	Fundamentación legal	27
4.3.1	<i>Constitución de la República del Ecuador 2008</i>	27
4.3.2	<i>Código Orgánico Monetario y Financiero</i>	28
4.3.3	<i>Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos</i>	28
4.3.4	<i>Segmentación del microcrédito</i>	28
4.3.5	<i>Tasa de interés</i>	29
5.	Metodología	30
6.	Resultados	34
6.1	Objetivo 1: Identificar el contexto de los microcréditos otorgados por el Sistema Financiero a la población de la ciudad de Yantzaza.....	34
6.2	Objetivo 2: Diagnosticar el aporte de los microcréditos obtenidos para los comerciantes del Centro Comercial de Yantzaza	42
6.3	Objetivo 3: Diseñar una estrategia financiera con base a las necesidades que tienen los comerciantes del Centro Comercial de Yantzaza.	59
7.	Discusión	67
8.	Conclusiones	69
9.	Recomendaciones	70
10.	Bibliografía	71
11.	Anexos	75

Índice de Tablas

Tabla 1. Segmentación del microcrédito	29
Tabla 2. Mínimos y máximos de las tasas de interés de los microcréditos	29
Tabla 3. Instituciones del sistema financiero existentes en la ciudad de Yantzaza.....	34
Tabla 4. Microcréditos otorgados por BanEcuador a la población de Yantzaza.....	35
Tabla 5. Microcréditos otorgados por los bancos privados a la ciudad de Yantzaza	35
Tabla 6. Microcréditos otorgados por los bancos privados a la ciudad de Yantzaza	37
Tabla 7. Datos generales de los comerciantes del centro comercial de Yantzaza.....	42
Tabla 8. Características socioeconómicas de los comerciantes.....	43
Tabla 9. Actividad económica y años de experiencia	43
Tabla 10. Monto de ventas y gasto de mercadería	44
Tabla 11. Numero de comerciantes que han accedido al microcrédito	45
Tabla 12. Financiamiento y medio de financiamiento	46
Tabla 13. Monto, plazo, tasa de interés y garantía del microcrédito.....	47
Tabla 14. Problemas al acceso al microcrédito de los comerciantes.....	48
Tabla 15. Destino del microcrédito	49
Tabla 16. Beneficios del microcrédito.....	49
Tabla 17. Genero fuentes de empleo el microcrédito.....	49
Tabla 18. Mayor mercadería o incremento de líneas de producto	50
Tabla 19. Ingresos y gastos de los comerciantes antes y después del acceso al microcrédito	50
Tabla 20. Ahorros y número de trabajadores de los comerciantes antes y después del acceso al microcrédito	51
Tabla 21. Aporte social en la educación, familia y economía.....	52
Tabla 22. Aporte del microcrédito en el hogar	52
Tabla 23. Aporte emocional del microcrédito	53
Tabla 24. Calificación de tasas de interés, acceso al microcrédito, asesoramiento, seguimiento de microcrédito, peticiones y actuales problemas de los comerciantes.	53
Tabla 25. Comparación de los principales aportes del antes y después del microcrédito.....	54
Tabla 26. Comparación de las instituciones financieras que ofrecen microcréditos.....	57

Índice de Figuras

Figura 1. Monto y número de operaciones del microcrédito en relación al segmento uno y segmento dos	39
Figura 2. Microcréditos colocados por las cooperativas de ahorro y crédito al sector comercial.	40
Figura 3. Monto de la cartera de crédito total con relación al monto y número de operaciones del microcrédito.....	41
Figura 4. Tipos de gastos de los comerciantes del centro comercial de Yantzaza.....	45
Figura 5. El año con mayor frecuencia de acceso a un microcrédito.....	46
Figura 6. Cálculo de las nuevas tasas de interés	81

Índice de Anexos

Anexo 1. Modelo de encuesta	75
Anexo 2. Modeló de entrevista a los jefes de crédito de las instituciones financieras	80
Anexo 3. Cálculo de costos de las nuevas tasas de interés	81
Anexo 4. Guía Financiera sobre los microcréditos para los comerciantes del centro comercial de la ciudad de Yantzaza.....	82
Anexo 5. Informe del Municipio de Yantzaza sobre el Centro Comercial.....	92
Anexo 6. Certificado de traducción del abstract.....	94

1. Título

Aporte de los microcréditos a los comerciantes del Centro Comercial de la Ciudad de Yantzaza.

2. Resumen

Los microcréditos se constituyen como un sistema de financiamiento que busca aportar de manera positiva al individuo, se ha constituido como una herramienta importante a nivel nacional e internacional, dado que, ha demostrado ser uno de los mecanismos más importantes para superar las limitaciones económicas de los microempresarios. La investigación se desarrolló bajo el objetivo de analizar el aporte de los microcréditos a los comerciantes del Centro Comercial de la ciudad de Yantzaza y su influencia en el nivel socioeconómico, para lo que se utilizó un enfoque mixto con un diseño no experimental de corte longitudinal, con alcance descriptivo permitiendo analizar las características y rasgos fundamentales de los microcréditos mediante una encuesta dirigida a 145 comerciantes, y la aplicación de entrevistas a tres jefes de crédito de las distintas instituciones financieras de la localidad. Los resultados alcanzados muestran que las cooperativas de ahorro y crédito son la de mayor influencia en la colocación de créditos en la localidad. Por otro parte, se evidenció que 117 comerciantes han accedido al microcrédito y la mayoría han adquirido un microcrédito de acumulación simple, el destino principal fue la adquisición de mercadería, se evidenció su aporte económico a través del aumento de sus ingresos, el cual incentivó al ahorro, generó fuentes de empleo. Por otro lado, reflejó su aporte social en la educación, en el hogar, por medio de la compra de electrodomésticos, así mismo, estabilizó una vida emocionalmente aceptable al comerciante. En conclusión, el microcrédito se concreta como una alternativa de financiamiento para los comerciantes dejando en evidencia que cumple con uno de los objetivos por el cual fue creado, el de ayudar al microempresario por medio del financiamiento a generar mayores ingresos y mantener una mejor calidad de vida.

Palabras claves: Calidad de vida, comercio, cooperativas, economía, microcrédito.

2.1 Abstract

Microcredits are a financing system that seeks to contribute to the individual positively. It has become an essential tool at the national and international scale because it has proven to be one of the most important mechanisms for overcoming the economic limitations of micro entrepreneurs. The research was developed to analyze the contribution of microcredits to the traders of the Mall of the city of Yantzaza and its influence on the socioeconomic level, for which a mixed approach was used with a non-experimental design of longitudinal cut, with descriptive scope allowing to analyze the characteristics and fundamental features of microcredits through a survey conducted to 145 merchants, and the application of interviews to three credit managers of the different financial institutions of the locality. The results show that the savings and credit cooperatives are the most influential in the placement of loans in the locality. On the other hand, it was evidenced that 117 merchants have had access to microcredit, and most of them have acquired a microcredit of simple accumulation. The leading destination was the acquisition of products, and their economic contribution was evidenced through the increase in their income, which encouraged savings and generated sources of employment. In addition, it reflected its social contribution to education in the home through purchasing household appliances, as well as stabilizing an emotionally acceptable life for the merchant. In conclusion, microcredit has become a financing alternative for merchants, showing that it fulfills one of the objectives for which it was created, that of helping the micro entrepreneur through financing to generate higher income and maintain a better quality of life.

Keywords: Quality of life, commerce, cooperatives, economy, microcredit.

3. Introducción

Los microcréditos son sistemas de financiamiento que brindan las instituciones financieras a las personas que carecen de las garantías suficientes para acceder al sistema bancario tradicional, pero que tienen capacidad emprendedora o microempresarios que mantengan una actividad económica productiva y rentable para que puedan solventar necesidades de financiamiento inmediato, destinado a actividades de producción y comercialización coadyuvando a mejorar la calidad del nivel socioeconómico (Tauro et al., 2020).

A nivel de América Latina, los microcréditos han tenido varios resultados, sin embargo, se puede resaltar que el crédito con educación financiera ha demostrado ser una de las estrategias más exitosas, dado que una persona que tiene conocimiento sobre el dinero y como administrarlo logra multiplicar sus ingresos económicos, mientras que, las personas que carecen de estos conocimientos es muy difícil que administren el dinero otorgado por las instituciones financieras (Carvajal y Espinoza, 2020). Para que el microcrédito sea reconocido a nivel mundial por ayudar a erradicar la pobreza, las Naciones Unidas (1999), declararon al 2005 como el año del microcrédito, con la finalidad que las familias en particularidad las mujeres tengan acceso al crédito para que puedan trabajar por cuenta propia.

En Ecuador existe un alto nivel de colocación de microcréditos, cifras publicadas por la Asociación de Bancos del Ecuador (2022), demuestran que se efectuaron operaciones microcréditicias en un 20 % destinadas al sector comercial, donde tuvo un crecimiento del 54 % en relación al año 2020, colocándose en 2021 un monto de \$ 447 millones de dólares correspondientes a \$ 158 millones más que en el año 2020, contribuyendo al bienestar general, al empleo, al desarrollo económico, a la competitividad microempresarial, a la dinamización de la economía, entre otros factores. Así mismo, de enero a diciembre del 2022 se colocaron \$ 7 603,8 millones en el segmento microcrédito (Prado et al., 2022).

A pesar del gran crecimiento que tiene el microcrédito y teniendo en cuenta que esta herramienta fue diseñada para que las personas en condiciones de pobreza adquirieran financiación que les ayude a salir de su condición de vulnerabilidad, hoy en día aún existe dificultad para acceder al crédito como son largos procedimientos dificultosos, exigen un alto nivel de ingresos, además de solicitar garantías, este problema se complementa con las altas tasas de interés y se asocia a la falta de cultura financiera e innovación tecnológica que impide que estos negocios puedan llegar a ser más competitivos en el mercado.

La importancia de la presente investigación radica en analizar como contribuye el financiamiento a través de las colocaciones del microcrédito, por medio, de las distintas

instituciones financieras de la localidad a los microempresarios y si el destino de este servicio financiero está direccionado, a generar mayores ingresos, mejorar el posicionamiento en el mercado, mayor adquisición en mercadería, mantener una calidad de vida aceptable, entre otros aspectos que favorezcan al crecimiento socioeconómico del comerciante.

A consecuencia de lo mencionado anteriormente y teniendo en cuenta que los microcréditos tienen como objetivo principal fomentar una independencia económica y ayudar a las personas vulnerables o excluidas del sistema financiero se plantea analizar ¿Cómo aportan los microcréditos a los comerciantes del Centro Comercial de la ciudad de Yantzaza?

Para ello, se plantearon tres objetivos específicos que son: 1) Identificar el contexto de los microcréditos otorgados por el Sistema Financiero a la población de la ciudad de Yantzaza; 2) Diagnosticar el aporte de los microcréditos obtenidos para los comerciantes del Centro Comercial de Yantzaza; 3) Diseñar una estrategia financiera en base a las necesidades que tienen los comerciantes del Centro Comercial de Yantzaza, estos objetivos representan la base fundamental para llevar a cabalidad la investigación.

La investigación brinda un aporte significativo a las instituciones financieras porque refleja su aporte estrecho que han mantenido con el sector comercial, de igual manera, podrán observar las dificultades que presentan los comerciantes al acceder a los microcréditos con la finalidad que trabajen para contrarrestar los problemas. Así mismo, es importante para la población en general, dado que refleja que un microcrédito bien utilizado con los fines por los cuales fue concedido puede llegar a mejorar la calidad de vida de las personas, además, de contrarrestar el nivel de desempleo existente en el país. El alcance de la presente investigación radica en conocer como ha influido el microcrédito en el nivel socioeconómico del comerciante.

Entre las limitaciones que se presentaron en el desarrollo de la investigación es la falta de compromiso de los comerciantes al responder todas las preguntas planteadas en la encuesta, dado que fue una población finita, además, no todos los comerciantes han accedió a un microcrédito, sin embargo, no provocó alteraciones mayores debido a que fue mínimo el porcentaje de comerciantes que no ha accedido al microcrédito

El trabajo de integración curricular se ha desarrollado con base al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, el cual contiene el **título**, donde centra la temática principal a investigar; **resumen** presenta de manera puntual el extracto más relevante de la investigación; **introducción** detalla la importancia del tema y contextualiza un preámbulo de análisis en general; **marco teórico** contiene los antecedentes internacionales y nacionales, regionales, además, sustenta la teoría básica del proyecto; **metodología** refleja el área de estudio, el tipo y alcance de la investigación, así mismo, los instrumentos y técnicas

utilizadas para llevar a cabalidad los objetivos planteados; **resultados** contiene el detalle del cumplimiento de los objetivos planteados; **discusión** se contrasta o compara con investigaciones realizadas los resultados obtenidos en la investigación; **conclusiones** se plasma lo más esencial del resultados de los objetivos; **recomendaciones** se lo realiza con base a los problemas o dificultades encontradas en la ejecución del proyecto; **bibliografía** se evidencia las fuentes de donde se extrajo información relevante del tema ejecutado; **anexo** comprende evidencia que respalda la investigación como fotos, permisos entre otros.

4. Marco Teórico

4.1 Antecedentes

4.1.1 A nivel Internacional

Jiang et al. (2022) realizaron un estudio sobre si los préstamos de microcrédito hacen lo que están destinados a hacer; un estudio de caso del programa de microcrédito Credit Village en China con el propósito de evaluar si Credit Village es una forma efectiva de desarrollar un programa de microcrédito, desde la perspectiva de la política de reducción de la pobreza y el monitoreo de riesgos, efectuado mediante los datos de encuestas de hogares transversales de tres aldeas de crédito en el condado de Yunan. Dando como resultado que Credit Village reduce las restricciones crediticias hasta cierto punto, sin embargo, no tiene impacto en los gastos educativos, gastos médicos, activos a largo plazo, activos a corto plazo y derechos de las mujeres. Se concluye que el programa de microcrédito en China necesita más innovación para ser efectivo.

Así mismo, Velarde y Velázquez (2023) analizan el microcrédito y autonomía económica de las mujeres en situación de pobreza: un análisis bibliométrico, con objetivo de proponer un marco de revisión de la literatura sobre los programas de microcrédito para las mujeres y su efecto en la reducción de la pobreza, utilizando un diseño documental en la que se usan las herramientas del software VOSviewer sobre una base de datos de 434 documentos resultante de la búsqueda en la plataforma Scopus, entre los principales resultados se encuentra que la mayoría de las investigaciones se enfocan en Asia (India y Bangladesh) y se publican principalmente en Estados Unidos, se identificaron los principales autores, instituciones y países, concluyendo la eficacia del microcrédito para las mujeres muestran la necesidad de incluir, además de las económicas, otras dimensiones al evaluar estas políticas de apoyo, tales como las relaciones de poder, las asimetrías de género y el contexto sociocultural.

Por otro lado, Gutiérrez (2015) investigó acerca del Banco Grameen como impulsador del microcrédito, con objetivo de subrayar los principales rasgos distintivos de los programas de microcrédito que surgen de la iniciativa llevada a cabo por el Banco Grameen, mediante la investigación sobre el funcionamiento y concepción original del banco, donde un resultado principal es que, profesor Muhammad Yunus observaba que la población mostraba señales difíciles en sus condiciones de vida, a pesar del esfuerzo diario que realizaban para sobrellevar su cotidianidad, sin embargo, se concluyó que el microcrédito mejora las condiciones del hogar por varias razones; empodera a la mujer al hacerla partícipe de las decisiones de financiación, promueve la obtención de ingresos a través del autoempleo motiva al ahorro entre otros.

4.1.2 A nivel Regional

Vieyra y Rojas (2021) realizaron una investigación en México, sobre la búsqueda y consolidación del desarrollo económico personal: microcréditos e individualismo, con objetivo de la consolidación de metas individuales, desde un enfoque socioantropológico, como ciertas instituciones microfinancieras y sus servicios de microcréditos se encuentran integrados al individualismo mexicano, muestra la manera en la que el individuo ha construido una imagen del mundo donde el acceso y manejo del crédito es la vía para hacer posibles los proyectos individuales, concluyendo que estos individuos observan en los microcréditos un recurso externo, pero imbuido profundamente en la lógica del funcionamiento de la vida económica local y, sobre todo, que está hilado a la búsqueda y consolidación de proyectos presentes y futuros encaminados al desarrollo de la persona.

De igual forma, Rojas y Melgarejo (2022) centraron su investigación en Colombia, con objetivo de determinar los efectos del microcrédito sobre los microempresarios para comprender si este cumple con su finalidad, se utilizó el estudio de caso múltiple a cinco microempresarios del sector, aplicando entrevistas semiestructuradas. Los resultados mostraron que el acceso al microcrédito no promueve el crecimiento de la empresa, para el mejoramiento de la situación económica de la microempresa con los fondos obtenidos de las instituciones financieras depende más de la buena planeación y uso de los recursos que realiza el microempresario, concluyendo que microcrédito posee bastantes limitaciones debido a la dificultad en su acceso, además requiere que el empresario tenga una buena planeación y conocimientos en temas financieros.

Así mismo, Rivera y Cardoz (2019) realizaron su análisis en Bolivia, sobre el impacto del microcrédito en el mercado de Tarija, con objetivo de mostrar el impacto que tuvo el microcrédito y las características más relevantes de los microempresarios, se lo realizó mediante encuesta y entrevista, con la finalidad de contrastar datos estadísticos, usando un muestreo no probabilístico intencional a 202 microempresarios. Entre los resultados obtenidos se tiene, que la frecuencia de acceso a un microcrédito fue de dos a tres veces, el monto se encuentra en el rango de \$ 3 000 a \$ 5 999, el plazo que prefieren es de dos a tres años y una tasa de interés que en su mayoría no recuerdan a pesar de que calificaron como atributo importante, concluyendo que el destino del microcrédito no es únicamente para sus negocios, también es utilizado para mejoras en el hogar.

4.1.3 A nivel Nacional

Cedeño y Palma (2020) realizaron un estudio en Manabí, sobre gestión de riesgo de crédito, para mejorar la calidad de la cartera de microcrédito, en la Cooperativa Comercio Ltda.,

con objetivo de analizar su índice de morosidad, utilizando una metodología explicativa, permitiendo obtener información referente a la gestión de cartera de crédito, cuya función es establecer políticas que aseguren la recuperación de los créditos otorgados a los clientes, los resultados determinaron un adecuado análisis crediticio unido a las prácticas adecuadas en los procesos de recuperación y cobranza, concluyendo que para la otorgación de un microcrédito, lo más importante es buscar un equilibrio entre la necesidad que tienen los individuos por salir satisfactoriamente adelante de la descentralización y el mantenimiento del control de los estándares que tiene la cooperativa.

Por su parte, Prado et al. (2022) realizaron su investigación en los Ríos, sobre las microfinanzas y su incidencia en el sector agrícola y comercial en Ecuador, con objetivo de establecer condiciones financieras para generar una oferta de microcréditos para el sector agrícola y comercial, la técnica empleada para la recolección de datos fue la encuesta, la población de estudio estuvo compuesta por seis ejecutivos de crédito del Banco Pichincha y 294 microempresarios, dando un resultado de que el microcrédito incide positivamente en las microfinanzas de los sectores agrícola y comercial del sector. Asimismo, se evidenció que las actividades económicas dedicada al comercio y producción agrícola, han descuidado el manejo ambiental que deben dar a los residuos generados en sus diferentes actividades económicas.

Por otro lado, Hidalgo y Escobar (2020) analizaron al microcrédito como alternativa de reactivación económica para comerciantes en Manabí, con objetivo a analizar la incidencia de los microcréditos otorgados por las instituciones financieras, en la reactivación económica de los comerciantes de la calle Alajuela, se aplicó un cuestionario a 251 comerciantes, donde se evidenció que los comerciantes obtuvieron microcréditos para incrementar sus negocios, comprar mercadería, y su situación económica mejoró después de recibir los servicios financieros. Se concluyó que las organizaciones no gubernamentales, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Banca Pública ofrecen más servicios financieros que la banca privada, a personas de escasos recursos del sector urbano y que los microcréditos otorgados han contribuido a la reactivación económica de los comerciantes.

4.2 Fundamentación Teórica

4.2.1 Sistema financiero

El sistema financiero está conformado por instituciones públicas y privadas con el fin de captar los ahorros de las personas y colocar estos fondos a través de créditos para así generar rendimientos financieros que contribuyan tanto a las instituciones de intermediación financiera como a sus socios o clientes, esta canalización de recursos juega un papel importante en el

progreso económico de los países debido a que el flujo de dinero procedente de los excedentes de las personas, se convierten en créditos destinados a personas que necesitan de estos recursos, dicho de otra manera, el sistema financiero sirve como intermediario entre las personas con excedentes de dinero y aquellas que no tienen suficientes recursos para financiar sus actividades (Ordóñez et al., 2020).

En el Ecuador el sistema financiero se divide en dos grupos, uno está controlado por la superintendencia de Bancos y Seguros que regula a los bancos y el otro por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, que se encarga de regular las instituciones microfinancieras como las Asociaciones y Cooperativas de Ahorro y Crédito (Iñiguez, 2022).

4.2.1.1 Conformación del sistema financiero Nacional. El sistema financiero se integra por el sector financiero público, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario, integrado de la siguiente manera.

4.2.1.1.1 Sector financiero público. En este sector se encuentran;

- Bancos
- Corporaciones

4.2.1.1.2 Sector financiero privado. Está conformado por;

- Bancos múltiples y bancos especializados: **Banco múltiple** es la entidad financiera que tiene operaciones autorizadas en dos o más segmentos de crédito y **Banco especializado** es la entidad financiera que tiene operaciones autorizadas en un segmento de crédito y que en los demás segmentos sus operaciones no superen los umbrales determinados por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.
- De servicios financieros: almacenes generales de depósito, casas de cambio y corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas; y,
- De servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas, redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales por la Superintendencia de Bancos en el ámbito de su competencia.

4.2.1.1.3 Sector financiero popular y solidarios. Conformado de la siguiente manera;

- Cooperativas de ahorro y crédito
- Cajas centrales
- Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro
- De servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas,

redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en el ámbito de su competencia (Balseca et al., 2022).

4.2.2 Microfinanzas

En sus inicios las microfinanzas se originan con un enfoque direccionado apoyar a la mujer, hoy en día se constituye por varios enfoques, pero es importante reconocer el valor de las microfinanzas en sus principios.

4.2.2.1 Enfoque. Existe una correlación directa entre microfinanzas y reducción de la pobreza, incremento del empleo, empoderamiento de la mujer, desarrollo económico, profundización financiera, entre otros. Pese a la variedad de temas que abordan las microfinanzas, existen dos tendencias bien marcadas sobre su evolución en los últimos años; la primera, el enfoque de sistema financiero y, la segunda, el enfoque de alivio de la pobreza.

El primer enfoque se basa en un modelo de instituciones apegadas a las reglas de mercado, es decir, que buscan auto sostenimiento financiero, rentabilidad, tienen identificado su segmento de mercado, que no necesariamente son los más pobres, no existen subsidios y están dispuestas a competir con otras instituciones. Tienen, asimismo, la posibilidad de captar fondos de bancos de segundo piso, con enfoque de microfinanzas, y fondos de donantes. Para este tipo de instituciones, el objetivo no necesariamente es el alivio de la pobreza o ayuda a la gente muy pobre, sino tener un segmento de mercado que les permita generar rentabilidad financiera.

El segundo enfoque se basa en las microfinanzas, a diferencia de la tendencia anterior, aquí se interpreta a las microfinanzas con un objetivo mucho más social y engloba al microcrédito en un conjunto de actividades que deben ser promovidas por los gobiernos centrales y seccionales, las organizaciones comunitarias, los donantes y la sociedad en su conjunto para combatir la pobreza. En esta línea, se toma en consideración la existencia de personas que viven en situación de pobreza extrema, a las cuales las mismas leyes de mercado les han excluido a través del racionamiento de crédito.

4.2.2.2 Origen. En el siglo XX, durante los años 1960 y 1970, las Agencias de Ayuda al Desarrollo y los gobiernos de los países en vías de desarrollo movilizaron grandes cantidades de recursos en programas destinados a las pequeñas empresas. Numerosos países en vías de desarrollo crearon bancos públicos y pusieron en marcha sistemas de subvenciones de intereses, que acabarían desapareciendo favoreciendo con ello la creación de las instituciones de microfinanzas dirigidas a ayudar a las personas con muy pocos ingresos.

Por ello, en la segunda mitad de la década de los setenta, surgen las primeras experiencias de microfinanzas en Asia y América Latina, Boyé, Hajdenberg y Poursat, con estructuras similares a las utilizadas actualmente (Garayalde et al., 2015).

El principal exponente de la experiencia asiática es el Grameen Bank creado en 1983 por el profesor de Economía Rural de la Universidad de Chittagong Muhammad Yunus en Bangladesh, el objetivo primordial del banco eran los pobres sus principales prestatarios que no tendrán que firmar un contrato formalizado para obtener su préstamo, pero es necesario que cada cliente sea miembro de un grupo compuesto por cinco personas buscando, de esta forma, un compromiso moral que obligue al prestatario a someterse al control de sus pares.

La experiencia en Latinoamérica comenzó por Joseph Blatchford, una ONG cuyo objetivo es iniciar y formar a los más pobres en la ayuda mutua. En Bolivia, en 1984, se creó Prodem, que luego se transformará en Bancosol. En sus inicios, Prodem era una asociación sin ánimo de lucro. Pero al principio de los noventa, sus fundadores decidieron acceder al mercado de capitales para financiar sus operaciones lo que les obligó a convertirse en un banco privado de depósito y de crédito especializado en microfinanzas. Así nació Bancosol, como banco comercial en 1992 con Prodem como principal accionista.

Así mismo, en América Latina, destaca Bolivia, donde las microfinanzas tienen ya un largo historial, está entre las mayores redes del mundo. En los demás países, el sector tiene fase de desarrollo como en África, las microfinanzas están implantadas en todos los países políticamente estables: en Benín, Senegal, Mali, Costa de Marfil y Kenia. En Marruecos de igual manera han tenido mucho éxito, ahí se encuentran la mitad de los micro emprendedores del mundo islámico. En Egipto y Oriente Próximo se están desarrollando rápidamente sobre todo en Jordania y Palestina (Garayalde et al., 2015).

Las microfinanzas en Ecuador se establecieron desde 1879; siendo la ciudad de Guayaquil con la primera institución conocida como “Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso”. El desarrollo de ahí en adelante del sistema cooperativo ha sido sumamente dinámico, así como el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito (COAC). Por otro lado, el gobierno ha desempeñado su papel de promotor del microcrédito con varios programas para el fomento y sostenimiento de pymes, cofinanciados por organismos internacionales, algunos de los cuales han involucrado instituciones como el Banco Central, Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento.

Esta situación permite señalar que en el Ecuador existen instituciones que contribuyen al desarrollo de las microfinanzas, especialmente instituciones tradicionales como las cooperativas de ahorro y crédito. De todas maneras, el reto de los actuales y futuros

programas de microfinanzas que se desarrollen en el país por instituciones públicas, ONGS, bancos y COAC, es contar con la capacidad de medir su impacto en la sociedad ecuatoriana en términos de alivio de la pobreza y desarrollo económico (Ruano, 2020).

En lo largo de la evolución, las microfinanzas han transitado por varias etapas; en una primera, esta industria se enmarcaba en la concesión de créditos pequeños a negocios de pequeña escala, por lo que en las décadas de los 80 y 90 solo se hablaba del microcrédito. En esta etapa la gestión radicaba en la oferta de un monoproducción enfocado a la microempresa. Luego, en una segunda etapa ya no se ofrecían solo créditos, sino también se proveían servicios de ahorro; es decir, un portafolio más amplio. Es una etapa de generación de portafolios multiproductos en las entidades microfinancieras. Esta etapa se desarrolló entre la década de 1990 y los primeros años del siglo XXI.

Posteriormente, se puede hablar de una tercera etapa, que contempla a las microfinanzas más allá del microcrédito y del microahorro. Es una etapa en la que se tiene un enfoque de financiamiento no dirigido, es decir, no solo direccionado a las microempresas, sino que también ofrece financiamiento para otros destinos como vivienda, estabilización del consumo, cobertura de la educación, gastos médicos o eventos del ciclo de vida como bodas y funerales. Esta etapa también empieza a abarcar nuevos segmentos de la población; es así que las microfinanzas contemplan también a personas de bajos ingresos que representan una buena proporción de la población como los asalariados, cuentapropistas, etc (Garayalde et al., 2015).

4.2.2.3 Concepto. Las microfinanzas engloban una serie de instrumentos financieros (cuentas de ahorro, seguros, planes de pensiones, créditos, microcréditos, entre otros) de apoyo a sectores que quedan excluidos del ámbito financiero tradicional; son programas especialmente diseñados para atender las demandas de la población de menores recursos, con el objetivo de mejorar su calidad de vida, ingresos e inversiones en educación y salud (Orazi et al., 2020).

Las microfinanzas ofertan servicios financieros (microcréditos, ahorro, microseguros, etc.) a las poblaciones pobres y excluidas del sistema bancario, desprovistas de recursos y de propiedades, estas poblaciones no se hallan en situación de ofrecer garantías bancarias, y son entonces "olvidados" en general por instituciones financieras y bancos. El acceso a los servicios financieros y el desarrollo de la microempresa es uno de los grandes pilares del desarrollo sostenible, junto a la democracia, la educación, y las infraestructuras (Rivera y Cardoz, 2019).

Las microfinanzas también son conocidas con el nombre genérico de una serie de herramientas desarrolladas con el objetivo de ayudar a los pobres a salir de su situación. Incluye servicios de préstamo, pero también de ahorro y en la práctica actúa como cualquier banco

comercial, solo que sus clientes son otros y sus sistemas de garantías, concesión de créditos y planteamientos de ahorro, diferentes (Inglaterra et al., 2015).

4.2.2.4 Importancia. De acuerdo a Ramírez y Guevara (2021), la importancia de las microfinanzas se evidencia en distintas formas, en relación a solventar las necesidades presentadas;

- Las microfinanzas promueven el desarrollo de microempresas, y de esta forma procuran contribuir a la generación de mayores ingresos, mayores fuentes de empleo y volver más dinámico el sector informal, contribuyendo de esta forma al desarrollo económico de los países.
- De igual manera, fueron concebidas con el fin de brindar recursos de capital que permitieran fomentar la vocación productiva de aquellos en condición de pobreza en el mundo, es por esto que su desarrollo se ha llevado a cabo en los países emergentes como una estrategia de inclusión financiera y económica.
- Constituye una estrategia para el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas en situación de pobreza en el campo, mas no una solución estructural.

Según lo establecido en los Objetivos de Desarrollo Sostenible, las microfinanzas, se presentan como una alternativa de cooperación en la solución de problemas de subdesarrollo y pobreza, este accionar se desarrolla a través de los tres supuestos básicos:

- La exclusión del sistema financiero es una de las causas por las que las familias sufren de pobreza, el acceso a este sistema es conveniente para que las familias puedan superar este problema.
- El acceso al crédito ayuda para que varias empresas puedan crearse, el emprendimiento también es clave para que las familias puedan ir generando ingresos para que puedan impulsar su desarrollo económico.
- El microemprendimiento, ayuda a las personas que carecen de recursos económicos para que puedan ir creciendo económicamente (Morales et al., 2019).

4.2.2.5 Ventajas. A nivel general existen varios sucesos que integran como ventajas en las microfinanzas detalladas a continuación:

- Las microfinanzas son una de las estrategias para el alivio de la pobreza que ha logrado mayor aceptación durante los últimos años por parte de los organismos internacionales.
- Se centra en reducir la vulnerabilidad de las familias pobres ayudando a la acumulación de activos, diversificando las fuentes de ingreso y emancipando a las mujeres.

- Reduce la pobreza y sus efectos incrementando el ingreso de la familia, aumentando sus activos, reduciendo su vulnerabilidad, mejorando la salud y la nutrición, incrementando la escolaridad de los niños y jóvenes.
- Fomenta a la participación, la autoestima y la solidaridad entre los pobres, propiciando la consolidación de la identidad colectiva de la comunidad.
- Por medio del microcrédito ayuda a la comunidad a emprender proyectos propios y buscar salidas al problema de la pobreza, asumiendo responsabilidades en lugar de depender exclusivamente de aportes del gobierno.
- Adicionalmente, la participación en los múltiples servicios de las microfinanzas de los beneficiarios les permite desarrollar habilidades gerenciales y hábitos de ahorro.
- Amplia gama de programas de capacitación gratuita ofrecidos con aportes del Estado y la existencia de Redes de microcrédito.
- Propiciar equidad, facilitando el acceso a los servicios sociales básicos, garantizando los derechos humanos.
- Estas instituciones promueven la participación, estimulando el fortalecimiento y crecimiento de las instituciones a nivel local (Vallejo y Ochoa, 2018).

4.2.3 Instituciones microfinancieras

En lo largo de la historia, las instituciones microfinancieras ha dejado mayor huella en el sistema bancario tradicional, y esto se debe en gran medida a que este tipo de instituciones han desviado su actividad. Tradicionalmente se centraban en ofrecer financiación a la economía, sin embargo, hoy en día destinan la mayor parte de sus recursos a invertir en activos muy rentables a corto plazo como son los microcréditos.

Las instituciones microfinancieras son conocidas como establecimientos bancarios que proporcionan crédito y otros servicios adicionales a aquellos segmentos poblacionales con menor renta que no pueden acceder a la banca tradicional. En comparación con el sistema financiero tradicional, ofrecen condiciones más asequibles, ya que eliminan las barreras tanto geográficas como demográficas que dificultan la accesibilidad, exigen menores garantías y ofrecen mayor flexibilidad. Sin embargo, dadas sus circunstancias funcionan con mayores tipos de interés y actualmente sufren limitaciones en cuanto a recursos y extensión geográfica.

Así mismo, estas instituciones proveen créditos, ahorros, seguros y transferencias de dinero a microempresarios para sostener actividades productivas, conseguir activos, estabilizar el consumo y protegerse contra riesgos. Normalmente, estas instituciones relacionan sus servicios de crédito con otros servicios, como educacionales y programas de ahorro o formación

técnica, ya que lógicamente las inversiones serán más beneficiosas cuando los prestatarios tengan acceso a formación que pueda mejorar sus capacidades.

Son distintas las formas en las que se pueden clasificar las instituciones microfinancieras: en función de las actividades que realizan, en función de su grado de formalización. Pero la más utilizada es la proporcionada por el Microfinance Information Exchange (Mix) que establece cinco categorías para clasificar las instituciones: bancos, bancos rurales, cooperativas de crédito, instituciones financieras no bancarias y ONGs (López, 2018).

4.2.3.1 Características de las instituciones microfinancieras. Las instituciones microfinancieras se caracterizan por las siguientes razones:

- Las instituciones microfinancieras son establecimientos bancarios que proporcionan crédito y otros servicios adicionales a aquellos segmentos poblacionales con menor renta que no pueden acceder a la banca tradicional.
- Ofrecen condiciones más asequibles, ya que eliminan las barreras tanto geográficas como demográficas que dificultan la accesibilidad, exigen menores garantías y ofrecen mayor flexibilidad.
- Conforman una de las grandes fuentes de economía mundial de recursos financieros y se encuentra en la financiación formal y la informal.
- Se relacionan sus servicios de crédito con otros servicios, como educacionales y programas de ahorro o formación técnica, ya que lógicamente las inversiones serán más beneficiosas cuando los prestatarios tengan acceso a formación que pueda mejorar sus capacidades.
- Estas instituciones reciben crédito de muchos y muy diferentes proveedores de capital, así como: donantes, gobiernos, depositantes, organismos reguladores, clientes, empleados o accionistas.
- Las instituciones microfinancieras proveen créditos, ahorros, seguros y transferencias de dinero a microempresarios para sostener actividades productivas, conseguir activos, estabilizar el consumo y protegerse contra riesgos
- Pese a que las instituciones microfinancieras atravesaron múltiples crisis sobrevivieron exitosamente y actualmente las microfinanzas están mucho más conectadas al mercado financiero global.
- No todas las instituciones microfinancieras captan ahorros del público, lo que hace que gran parte de sus préstamos no estén financiados con depósitos.

- Su objetivo principal no es el lucro, sino facilitar el acceso a la financiación a ese segmento poblacional que no tiene recursos suficientes para poder acceder al sector financiero tradicional.
- Las instituciones microfinancieras es mucho mejor que la de las entidades financieras tradicionales, en cuanto a su tamaño, han mostrado una tendencia creciente a lo largo de todo el periodo, utilizando esos nuevos recursos para continuar ofreciendo financiación al público y colaborando en la generación de nuevas oportunidades de negocio para las personas que más lo necesitan (Carvajal y Espinoza, 2020).

4.2.4 Microcrédito

Los microcréditos nacen a partir de la conocida experiencia llevada a cabo en Bangladesh en la década de los 70, por su creador Muhammad Yunus. Él buscaba otorgar financiación a los más pobres con finalidad de romper el círculo vicioso de la pobreza en el que se encuentran inmersos, esta idea resultó innovadora y fue adoptada por las entidades financieras a nivel mundial (Tauro et al., 2020). Se caracterizan por ayudar a pequeños microempresarios a crear su propio negocio ya que abarcan un sector importante en el desarrollo de la economía de un país, están asociados a la lucha contra la pobreza y a la vez promueven nuevas oportunidades económicas y sociales para los grupos familiares que se encuentran excluidos del sistema financiero tradicional y que no disponen de recursos económicos (Vallejo y Ochoa, 2018).

En América Latina las instituciones microfinancieras nacen como herramienta para combatir la pobreza a través de los servicios financieros, recalando que el de mayor impulso es el microcrédito, el cual forma la parte esencial del campo de las microfinanzas que se refiere a la provisión de servicios financieros para personas de escasos recursos económicos. Al respecto, las Naciones Unidas declararon al 2005 como el año del microcrédito, con la finalidad de impulsar su desarrollo en todo el mundo. Bajo el mismo enfoque, se consideran a los micro ahorros como el segundo servicio bancario que ha cobrado importancia en los últimos años (Carvajal y Espinoza, 2020).

En Ecuador los microcréditos se volvieron populares a partir de 1986 cuando el país se interesó en implementar medidas para el desarrollo y crecimiento agrícola en bancos como la Previsora y el Banco Nacional de Fomento, fundándose de esta manera la Corporación Financiera Nacional (CFN) para créditos productivos. La intención era apoyar a los sectores más vulnerables, de igual forma, los microcréditos también están direccionados a comerciantes y personas que mantengan una actividad económica productiva y rentable (negocio propio)

cuya actividad supere más de los 3 meses de constituida como lo establece el registro único de contribuyentes RUC (Cedeño y Palma, 2020).

Hoy en día en el Ecuador, existe amplia variedad de instituciones que entregan microcréditos, entre las más importantes están; Bancos Públicos y Privados, Cooperativas de Ahorro y Crédito, y Organismos no Gubernamentales ONG; y, se ofrece a dos grandes sectores, rural y urbano. El sector rural es considerado un pilar productivo en el país y las instituciones que otorgan microcréditos destinados a las actividades para el desarrollo rural representan una fortaleza; permiten a los pequeños productores mantener niveles de consumo, impulsan la pequeña producción agropecuaria, diversifican sus modos de sustento y mejoran sus condiciones de vida.

Los microcréditos desde su inicio fueron creados para financiar y ayudar al desarrollo económico de las personas; por tal motivo, como idea de negocio, beneficia a todos los involucrados: la parte deudora y la acreedora. Se espera que en un futuro más personas puedan gozar de este privilegio e innoven sus emprendimientos, mejorando su calidad de vida conforme vayan creciendo a nivel económico y puedan educarse financieramente. Así se podrán mantener al día sobre los nuevos sucesos o cambios que contribuyan a mejorar sus negocios, siendo los microcréditos importantes para el desarrollo social (Hidalgo y Escobar, 2020).

Es importante recalcar que, en Ecuador existen instituciones financieras que no consideran el programa de microcréditos en su portafolio y otras que se dedican exclusivamente a esta línea, como es el caso de los bancos privados Coopnacional, D-Miro, Finca, Machala y Visión Fund Ecuador, por lo que tienen un alta acogida y tienden a especializarse en este producto financiero (Carvajal y Espinoza, 2020).

4.2.4.1 Definición del microcrédito. Los microcréditos son pequeños préstamos que se conceden a personas pobres, con tipos de interés por encima de los de la banca comercial y a unos plazos igualmente más cortos que en dicha banca tradicional; son pequeñas cantidades que se conceden a microempresas formadas en gran número de casos por una sola persona o por un grupo nuclear familiar, en los países en desarrollo. Los estudios confirman que el microcrédito se ha convertido en una herramienta fundamental para el desarrollo de las personas y las pequeñas unidades productivas, permitiendo así que muchas de ellas tengan acceso por primera vez al sistema financiero (Inglanda et al., 2022).

Según Martín López (2019), son “pequeños préstamos que se conceden a las personas con un reducido nivel de recursos económicos, es decir, a aquellas que carecen de las garantías suficientes para acceder al sistema bancario tradicional, pero que tienen capacidad emprendedora, por lo que también se les denomina pobres emprendedores” (p. 232). Es dirigido

a comerciantes y personas que mantengan una actividad económica productiva y rentable (negocio propio) y cuya actividad supere más de los 3 meses de constituida como lo establece el registro único de contribuyentes RUC.

Para Morales et al. (2019), el servicio del microcrédito tiene como finalidad aportar a las actividades que realizan las familias para que puedan forjar fuentes de empleo propias y también para terceros, por otro lado; el microcrédito pretende la generación de ingresos sostenidos como medida de crecimiento económico y así lograr que las familias puedan salir de la pobreza.

4.2.4.2 Microcréditos en el Ecuador. Para entender el comportamiento de los microcréditos en el Ecuador, se debe entender cuáles fueron los antecedentes de la economía en el país, para comprender por qué en la actualidad este tipo de préstamos tienen la importancia de hoy en día.

Durante varios años, el Ecuador direccionó su economía bajo un modelo de desarrollo neoliberal, el mismo que limitó el desarrollo de la economía ecuatoriana, ya que el país dependía de otras economías a nivel mundial, por otro lado, no se reconocía al trabajo como articulador de la sociedad, pues se valoraba más al capital que el desarrollo de la población. El país se encontraba en un ambiente de total desintegración, pues no se reconocía la diversidad cultural, económica y social que existía en el Ecuador; la economía también presencié diversas crisis económicas, las cuales fueron el resultado del inadecuado accionar del capitalismo, en su momento el boom petrolero ocasionó que haya un excesivo endeudamiento por parte del Estado y finalmente existió la devaluación del sucre; estas etapas de la economía ecuatoriana provocaron una inestabilidad económica y política profunda.

El sistema financiero en el país, empezó a sentir las consecuencias del accionar económico inapropiado, específicamente en 1999, con la finalidad de evitar una hiperinflación, se restringió el desarrollo de operaciones financieras y se produjo el feriado bancario, para enero del 2000, la consecuencia de estos problemas económicos generó como resultado la dolarización en el Ecuador. Ante esta situación los clientes de las financieras empezaron a perder la confianza en el sistema bancario, posterior a ello, varias entidades bancarias cerraron sus puertas y otras perdieron un sinnúmero de clientes.

La pobreza es otro factor relevante, vienen creciendo desde el año 2018 y se acentúa en 2020 por la crisis sanitaria, prácticamente, más de un cuarto de la población está en condición de pobreza y una décima en extrema. En la zona urbana, 20,8 % de la población viven con menos de \$ 85,60 que marca la línea de pobreza por ingreso y 5,9 % que vive con menos de

\$ 48,24 dólares de extrema, en el área rural son 42,4 % y 20,3 %, respectivamente (INEC, 2022).

Con esta serie de sucesos lamentables en el país y en el afán de proteger a la sociedad, los gobiernos han tratado de adoptar medidas que impulsen el sector microfinanciero, significó una oportunidad para el sector de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, pues con su silencioso accionar lograron ganarse la confianza de varios participantes del sistema financiero y así fortalecieron a los distintos sectores de la economía, en especial el de los sectores populares tradicionalmente excluidos (Morales et al., 2019).

4.2.4.3 Objetivos del microcrédito. Estos son unos de los principales objetivos del microcrédito:

- Busca generar programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.
- Otorgar financiamiento para erradicar la extrema pobreza en países en desarrollo, dado que, si la falta de recursos impide a estos sectores salir de la pobreza, el facilitarles un crédito de acceso fácil, rápido y sostenido les permite salir del círculo vicioso de la pobreza y crear una microempresa que genera riqueza (Hidalgo y Escobar, 2020).

4.2.4.4 Características del microcrédito. Estas son unas de las características más relevantes del microcrédito:

- Los montos de otorgamiento son bajos.
- Los beneficiarios son familias de escasos recursos, en su mayoría mujeres.
- El objetivo de los microcréditos es reducir la pobreza a través de la generación de actividades de autoempleo o actividades de emprendimiento, también son otorgados para cuestiones de vivienda, no se otorgan para cubrir gastos de consumo.
- La garantía máxima es la confianza, no se basan en una garantía física.
- Para obtener microcréditos es óptimo que se integren grupos de personas, pues generan capital social.
- La garantía es colectiva, con responsabilidad subsidiaria de todo el grupo.
- Los microcréditos se otorgan bajo propia selección y tienen un sistema personalizado, en el cual las instituciones microfinancieras acuden al cliente, no el cliente a las instituciones.
- El pago de interés y devolución del nominal es en base a pagos regulares y plazos frecuentes.

- La cantidad ofrecida en cada nuevo crédito es creciente, y está condicionada por los pagos anteriores a todo el monto otorgado anteriormente.
- Junto al otorgamiento de microcréditos, también se pide al cliente que tengan una cultura de ahorro en la institución.
- Los tipos de interés que se fijan, es para mantener la sostenibilidad del servicio.
- Las instituciones que brindan los microcréditos son generalmente instituciones sin fines de lucro (Morales et al., 2019).

4.2.4.5 Sistema de grupos del microcrédito. El microcrédito se originó a través de dos grandes grupos, el solidario e individual, detallados a continuación;

4.2.4.5.1 El sistema individual de los microcréditos. La operación consiste, como su nombre lo indica, en la evaluación del solicitante en forma individual, centrandolo en el análisis de la capacidad y voluntad de pago. Para evaluar la capacidad de pago, una de las metodologías señaladas por Schreiner (2002), es el “credit scoring”, que constituye un procedimiento estadístico que utiliza documentación presentada por el solicitante, su historial crediticio y experiencia, y se solicitan garantías reales para respaldar el préstamo. Sin embargo, como se mencionó, los microempresarios en general carecen de estos elementos. Otra modalidad para cuantificar la capacidad de pago, consiste en relevar información cuantitativa tal como datos de ventas, costos, así como de otros ingresos familiares.

Algunas instituciones microfinancieras, pueden exigir la presentación de garantías, aunque su función no sea la cobertura de posibles pérdidas en casos de incobrabilidad, sino que operan más como un instrumento de presión sobre el solicitante, con el cual la institución recalca la seriedad del compromiso de repago. Los bajos montos de los microcréditos, y los plazos cortos, permiten el otorgamiento escalonado de los créditos, o graduación. Este fue uno de los aspectos metodológicos propuestos por Yunus desde los inicios. Al estar los microempresarios interesados en un acceso permanente al crédito, las instituciones microfinancieras implementa sistemas de incentivos para aquellos que pagan en tiempo y forma, otorgando un trato preferencial o mejora en las condiciones (mayores montos, menores tasas, o mayores plazos) para futuros préstamos.

Este mecanismo de graduación ha demostrado ser eficaz para incentivar el repago de créditos y mantener un bajo nivel de morosidad. La desventaja del mismo, es el aumento de los riesgos relacionados con el creciente endeudamiento de los prestatarios. Además de la capacidad de pago, las instituciones microfinancieras utilizan diversas metodologías para evaluar la voluntad de pago, que se sustenta en un análisis cualitativo. De esta manera, el oficial

de crédito observa conductas que le permitan inferir si el prestatario es responsable, ordenado, paga sus deudas, si tiene una vida familiar moderada, entre otras cuestiones. Complementariamente, se analiza la situación familiar con el objetivo de conocer la composición de la unidad familiar, del potencial cliente, relevándose la calidad y tipo de vivienda (propia o alquilada), número de familiares a su cargo y situación de salud de sus integrantes, entre otros (Tauro et al., 2020).

4.2.4.5.2 El sistema grupal de los microcréditos. Las metodologías grupales se centran en la organización de grupos de prestatarios que se garantizan mutuamente con incentivos para el autocontrol del grupo, la entidad microfinanciera delega en los prestatarios organizados algunas de las funciones específicas de un prestamista, con el fin de reducir costos operativos. Generalmente estas metodologías grupales son las que se aplican para llegar a los clientes más pobres. A la vez, las metodologías grupales tienen algunos elementos en común con las metodologías individuales, entre ellos el escalonamiento de los créditos, y el seguimiento estricto de los atrasos.

Dentro de las metodologías grupales, se pueden identificar los Grupos Solidarios y la Banca Comunal. Los grupos solidarios fueron uno de los principales aportes del Grameen Bank. Consiste en el otorgamiento de préstamos a individuos pertenecientes a un grupo formado por entre 5 y 8 personas. La responsabilidad del resto de los participantes es subsidiaria. El grupo reemplaza las garantías por el conocimiento previo entre sus miembros y la obligación de asistir a las reuniones del grupo con el representante de la institución microfinanciera. En las reuniones se discuten cuestiones de interés común, incluyendo planteo de problemas para pagar, y se realizan los pagos frente al resto de los integrantes.

Además de la capacidad de los miembros de hacer un seguimiento entre sí, ejerce presión sobre los morosos, debido a que ponen en juego su reputación. Bajo esta metodología, se logró superar la falta de garantías y asegurar la devolución del crédito por parte de los prestatarios. Por su parte, la Banca Comunal es un mecanismo que se centra en otorgar créditos a grupos en forma indivisible, con responsabilidad de pago solidaria entre sus miembros. Esta metodología se conoce como Banco de la comunidad o también Banco Solidario. Su creación se le atribuye a FINCA Internacional, en Bolivia en 1984 y fue impulsada por John Hatch. Los Bancos Comunales son organizaciones de crédito y ahorro generalmente integradas por grupos formados por entre 10 y 50 miembros que se asocian para autogestionar un sistema de microcrédito, y ofrece servicios de ahorro y apoyo mutuo.

Los integrantes del grupo administran el sistema y garantizan solidariamente los créditos entre sí, cuando un socio entra en mora, se valen de los ahorros generados para

responder oportunamente con el pago para la entidad que otorga, y de esta manera el banco comunal se evita el pago de intereses extras. La administración de cada grupo ejerce un Consejo Directivo, con apoyo de un asesor. Periódicamente realizan reuniones en las que se realizan las cobranzas de las cuotas, y se recolectan los ahorros programados (Tauro et al., 2020).

4.2.4.6 Tipos de microcrédito. El Banco Central del Ecuador se registra la existencia de varios tipos de microcréditos, sin embargo, se ha considerado estudiar los tres principales: microcrédito minorista, microcrédito de acumulación simple y microcrédito de acumulación ampliada.

4.2.4.6.1 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.

4.2.4.6.2 Microcrédito de Acumulación Simple. El microcrédito de acumulación simple es todo préstamo cuyo monto es superior a \$ 3 000 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.

4.2.4.6.3 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 (Banco Central del Ecuador [BCE], 2015).

4.2.4.7 Etapas del microcrédito. El microcrédito tiende a dividirse en seis etapas que son las siguientes.

4.2.4.7.1 Etapa 1. Investigación de mercado y promoción del crédito. El proceso comienza con la identificación de la sucursal o agencia a partir de la cual se va realizando la investigación de mercado y posterior promoción del crédito y la entidad establece como objetivo determinar el procedimiento para dar a conocer los microcréditos que se ofrecerán la institución financiera.

4.2.4.7.2 Etapa 2. Informe de créditos para clientes nuevos o recurrentes. La entidad de microfinanzas, representada por el analista de crédito, determina el procedimiento para informar y orientar al cliente sobre los productos y servicios de créditos que ofrece la institución. Dado el desconocimiento que manifiestan numerosos clientes sobre el acceso al crédito, la entidad de microfinanzas realiza labores de asesoría financiera para el cliente y, en

ocasiones, también desempeñan funciones de asesoría de inversiones y gestión de activos y pasivos. Todo esto, unido al conocimiento de los productos ofertados, con objeto de que los analistas de crédito ofrezcan el producto financiero más conveniente. Es en esta fase, donde se comprueba si el prestatario es ya cliente de la institución.

4.2.4.7.3 Etapa 3. Evaluación del expediente de crédito. La actividad de esta fase del proceso es desarrollada íntegramente por el analista de crédito, el cual determina un procedimiento para la evaluación de los expedientes de créditos con la finalidad de presentarlos al Comité de Créditos para su aprobación o rechazo.

Las etapas que sigue el analista de crédito para realizar este cometido son tres:

- Análisis de la actividad económica desarrollada por el cliente.
- Revisión y comprobación en centrales de riesgo e historiales de crédito del comportamiento de pago pasado del cliente.
- Inspección económico-financiera en la microempresa. En casi la totalidad de los créditos el cliente desarrolla la actividad principal en el seno de la unidad familiar, donde se puede comprobar que tiene casi todo su patrimonio.

4.2.4.7.4 Etapa 4. Evaluación de las garantías. Como último paso, previo a la remisión de la información y expediente de crédito a los Comités de Créditos correspondientes en la entidad, el analista de crédito, en colaboración con el jefe de Asesoría Legal de la institución, determinan el procedimiento para la evaluación de las garantías expuestas del solicitante.

4.2.4.7.5 Etapa 5. Aprobación de la solicitud de crédito. Llegado a este nivel, el analista de crédito y la gerencia de la entidad deciden la aprobación o rechazo de los expedientes de crédito presentados.

4.2.4.7.6 Etapa 6. Variables Macroeconómicas. Por último, para la elaboración de un modelo de credit scoring, hemos de tener en cuenta la influencia del ciclo económico mediante la consideración de variables macroeconómicas (Lara et al., 2018).

4.2.5 Relación entre las microfinanzas y el microcrédito

Cuando se habla de microcrédito, resulta fácil confundir este concepto con el de microfinanzas. Hay personas que consideran al microcrédito como un producto de las microfinanzas, para otras, los términos son sinónimos y para algunas, se trata de dos cosas totalmente diferentes.

La diferencia entre microcrédito y microfinanzas puede ser un poco confusa, pero es importante. Ambos términos están vinculados y hacen referencia a transacciones de pequeña cuantía, pero el microcrédito se relaciona exclusivamente con la concesión de préstamos; en cambio, las microfinanzas hacen referencia a una amplia gama de servicios financieros, entre

los cuales se incluye el microcrédito. Se podría decir que las microfinanzas son una evolución del sistema de microcréditos (Benitez, 2018).

4.2.6 Las Micro y Pequeñas Empresas

Según la Cámara de Comercio de Quito (2017), establece que las PYMES comprenden a todas las empresas formales legalmente constituidas y registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y aporten a la seguridad social.

4.2.6.1 Microempresas. Es aquella unidad productiva que tiene entre uno a nueve trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil dólares de los Estados Unidos de América.

4.2.7.2 Pequeña empresa. Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil unos (\$ 100 001,00) hasta un millón (\$ 1 000 000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

4.2.6.3 Mediana empresa. Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (\$ 1 000 001,00) y cinco millones (\$ 5 000 000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

Una de las principales problemáticas de desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes), es la dificultad de acceso al financiamiento a través de los sistemas financieros y los mayores riesgos que enfrentan son las altas tasas de interés que tienen que pagar por los microcréditos que requieren, por lo que los costos financieros para las pymes son mayores que de las grandes empresas (Fernández et al., 2020).

4.2.7 Institución financiera de desarrollo

Es conocida como una organización sin fines de lucro, con personalidad jurídica propia, creada con el objeto de prestar servicios financieros con un enfoque integral que incluye gestión social de personas y organizaciones, así como contribuir al desarrollo sostenible del pequeño productor agropecuario, piscícola y forestal maderable y no maderable, de la micro y pequeña empresa, principalmente del área rural (Rivera y Cardoz, 2019).

4.2.7.1 Emprendimiento empresarial. El emprendimiento empresarial es la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio. Por lo tanto, una idea que genere ingresos que le permite cubrir principalmente sus gastos básicos, y el de su familia. Ha surgido por las crisis económicas del país, lo cual lleva al individuo desarrollar ideas innovadoras en el mercado que le permita crecer en momentos dificultosos, tiene ventajas como, el de generar ingresos, empleos. Luego, permite al individuo ser su propio jefe y, por lo tanto, manejar su propio tiempo y tomar sus propias decisiones (Cárdenas, 2021).

4.2.8 Desarrollo empresarial

El desarrollo empresarial se encuentra ligado a factores de crecimiento de la unidad económica, factores que influyen positivamente en la economía, mismos que generan eficiencia, efectividad, productividad y competitividad, elevando los niveles de solvencia, liquidez y rentabilidad del negocio o emprendimiento. Para que estos negocios puedan permanecer en el mercado es necesario aplicar estrategias empresariales que permitan el desarrollo.

En una empresa o negocio la gestión administrativa se considera un elemento muy importante, por representar la clave de desarrollo empresarial, económico, social y tecnológico. Este proceso cuenta con cuatro funciones; la planificación organización, dirección y control. Los encargados de aplicar el proceso para el éxito son los ejecutivos o administradores, ya que deben asegurarse la optimización de recursos y solución de problemas (Ayón et al., 2022).

4.2.9 Capital semilla

Según Caurin (2023), el capital semilla es una fuente de financiación utilizada por las personas que buscan crear una empresa, en las que se financian proyectos empresariales antes de que nazcan. Es un método de financiación inicial con el objetivo de aportar fondos para que se pueda desarrollar una idea de negocio con muchas posibilidades de futuro.

Se considera capital riesgo porque existe una incertidumbre sobre la viabilidad económica de la empresa. Existe un riesgo de que el dinero aportado para el desarrollo de una idea se pierda si se fracasa en el intento de crear un negocio exitoso que aporte beneficios a los inversores.

4.2.10 Capital de trabajo

Es la cantidad de efectivo necesaria para financiar el ciclo operativo de la empresa o negocio, también, es conocido como el exceso del activo circulante sobre el pasivo circulante genera liquidez para la empresa que dan una estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones. Al tener una efectiva gestión del capital de trabajo hace que la empresa tenga el nivel de solvencia requerido para cubrir las obligaciones a corto plazo. Disminuye así el riesgo de caer en insolvencia técnica (Gámez et al., 2021).

4.2.11 Mercados

El mercado designa aquel conjunto de personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de los mismos. En el mercado existen diversos agentes que se influyen entre sí, dando lugar a un proceso dinámico de relaciones entre ellos.

4.2.11.1 Tipo de mercado minoristas. Los mercados minoristas se dividen en:

4.2.11.1.1 Mercados de productos de consumo inmediato. Son aquellos en los que la adquisición de productos por los compradores individuales o familiares se realiza con gran frecuencia, siendo generalmente consumidos al poco tiempo de su adquisición. Es el caso del pescado, de la carne, las bebidas, etc.

4.2.11.1.2 Mercados de productos de consumo duradero. Son aquellos en los que los productos adquiridos por los compradores individuales o familiares son utilizados a lo largo de diferentes períodos de tiempo hasta que pierden su utilidad o quedan anticuados.

4.2.11.1.3 Mercados de servicios. Están constituidos por aquellos mercados en los que los compradores individuales o familiares adquieren bienes intangibles para su satisfacción presente o futura, ejemplo: los servicios, la lavandería, enseñanza, sanidad, entre otros (Jiménez, 2021).

4.3 Fundamentación legal

La base legal fundamenta que el actuar se rige en base a diferentes artículos estipulados en: la Constitución de la República del Ecuador 2008, Código Orgánico Monetario y Financiero, Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos, y la Segmentación del microcrédito establecido por el Banco Central del Ecuador, detallados a continuación;

4.3.1 Constitución de la República del Ecuador 2008

Art. 308.- Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable.

Art. 309.- El sistema financiero se integra por el sector financiero público, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario.

Art. 310.- El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía.

4.3.2 Código Orgánico Monetario y Financiero

Art. 2.- Establece el marco de políticas, regulaciones, supervisión, control y rendición de cuentas que rige los sistemas monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros, el ejercicio de sus actividades y la relación con sus usuarios.

Art. 36.- El Banco Central de Ecuador debe “Monitorear el cumplimiento de las tasas interés aprobadas por la Junta.

Art. 130.- Tasas de interés. La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera podrá fijar las tasas máximas de interés para las operaciones activas y pasivas del sistema financiero nacional y las demás tasas de interés requeridas por la ley, de conformidad con el artículo 14 numeral 23 de este Código.

4.3.3 Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos

SECCIÓN I.- Participación del Sistema Financiero. Las instituciones del sistema financiero acordarán con sus clientes los montos, tasas de interés, plazos, periodicidad del pago, garantías y demás condiciones que consideren pertinentes para la concesión de cada uno de los créditos Art. 2.

SECCIÓN III.- Tasas de Interés. Las instituciones cobrarán sobre los valores utilizados por un cuentacorrentista bajo la modalidad de crédito en cuenta corriente, contratado o no la máxima tasa de interés permitida vigente a la fecha de la concesión, más la máxima indemnización moratoria vigente a la fecha de pago, conforme a las disposiciones impartidas por el Directorio del Banco Central del Ecuador. Las instituciones deben retener sobre estas operaciones los impuestos respectivos Art. 4.

TÍTULO QUINTO: Operaciones del Sistema Financiero

Art 6.- La elección del sistema de amortización del crédito será aplicable a todos los segmentos de crédito definidos por el Banco Central del Ecuador, en el artículo 8, del Capítulo VIII “Disposiciones Generales”, del Título Sexto “Sistema de Tasas de Interés”, del libro I “Política Monetaria – Crediticia” de la Codificación de Regulaciones del Banco Central del Ecuador, de acuerdo con la necesidad de crédito que presente cada cliente.

4.3.4 Segmentación del microcrédito

El Banco Central del Ecuador es el encargo de establecer el nivel de ventas y monto que deben cumplir para acceder a un microcrédito el cual se divide en; microcrédito minorista, microcrédito de acumulación simple y microcrédito de acumulación ampliada con detalle en la Tabla 1 que se muestra a continuación.

Tabla 1*Segmentación del microcrédito*

Segmentos del microcrédito	Criterios (nivel de ventas)	Criterios (montos)
Microcrédito minorista	≤ \$ 100 000	≤ \$ 1 000
Microcrédito de Acumulación Simple	≤ \$ 100 000	> \$ 1 000 ≤ \$ 10 000
Microcrédito de Acumulación Ampliada	≤ \$ 100 000	> \$ 10 000

Nota. La tabla muestra nivel de ventas y montos para acceder a los microcréditos de acuerdo al Banco Central del Ecuador.

4.3.5 Tasa de interés

Los mínimos y máximos de las tasas de interés de microcrédito son establecidas y controladas por el Banco Central de Ecuador, donde se puede evidenciar en la Tabla 2 que el mínimo es el 19,72 % y el máximo es del 22,05 %, las cuales se acoplan de acuerdo al tipo de microcrédito.

Tabla 2*Mínimos y máximos de las tasas de interés de los microcréditos*

Tasas de interés, mayo 2023		
<i>Tasas de interés activas efectivas referenciales vigentes para el sector financiero privado, público y, popular y solidario</i>		
Segmentos de crédito	Interés activa referencial %	Interés activa máximas %
Microcrédito minorista	19,72	28,23
Microcrédito de Acumulación Simple	20,43	24,89
Microcrédito de Acumulación Ampliada	19,55	22,05

Nota. La tabla muestra la tasa de los microcréditos de acuerdo al Banco Central del Ecuador.

5. Metodología

5.1 Área de estudio

La investigación se desarrolló en el Cantón Yantzaza más conocido como el “El Valle de las Luciérnaga” se crea el 26 de febrero de 1981 y está ubicado al noroeste de la Provincia de Zamora Chinchipe.

5.2 Enfoque metodológico

En el trabajo de investigación se utilizó el enfoque mixto, que consiste en recopilar, analizar e integrar tanto la investigación cuantitativa como cualitativa, en donde, el enfoque cualitativo permitió la recopilación de información para realizar el marco teórico, examinado a través de libros, artículos, tesis entre otras fuentes bibliográficas, entrevistas dando respuesta a la pregunta de investigación la cual permitió elaborar una estrategia de acuerdo a las necesidades encontradas.

Así mismo, el enfoque cuantitativo se utilizó para el levantamiento de información directa de la población objeto de estudio, para posteriormente transformarla en datos números sometidos a análisis, que permitió determinar el aporte del microcrédito a los comerciantes del centro comercial.

5.3 Tipo de investigación

La investigación fue de tipo descriptiva porque detalla las características y rasgos fundamentales de los microcréditos y mediante la información recolectada, se determinó con mayor exactitud los fenómenos, situaciones y sucesos que intervienen para acceder al microcrédito en una institución financiera ya sea del sector público, privado o económico popular y solidario.

Así mismo, es de tipo explicativa al permitir conocer el aporte del microcrédito al desarrollo socioeconómico de los comerciantes de Centro Comercial de la ciudad de Yantzaza.

Finalmente, se establece como una investigación de campo ya que se recurrió a fuentes primarias para la recolección de datos, originando una relación directa entre la tesista y los comerciantes pertenecientes al centro comercial.

5.4 Diseño de investigación

El tipo de diseño de investigación empleada fue, no experimental de corte longitudinal, porque se analizó a las personas que han obtenido un microcrédito dentro de un periodo de cinco años 2018 al 2022, y como aportado en su vida socioeconómica.

5.5 Métodos de investigación

Se empleó algunos métodos que permitieron el cumplimiento de los objetivos planteados del tema de investigación.

5.5.1 Analítico

Este método se basa en la descomposición de los elementos básicos que va de lo general a lo específico (Rodríguez y Pérez, 2018), se empleó para el cumplimiento del primer objetivo el cual se basó en analizar a través de las páginas de la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria los montos de crédito y números de operaciones realizadas por las diferentes instituciones financieras de la localidad hacia los comerciantes.

5.5.2 Sintético

Este método se centra en el razonamiento lógico, utilizando premisas particulares para llegar a una conclusión general (Lifeder, 2020), se utilizó para el segundo objetivo el cual se enfocó en conocer la aportación del microcrédito al crecimiento socioeconómico de los comerciantes del Centro comercial de la ciudad de Yantzaza, a través de la interpretación de los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta.

5.5.3 Inductivo

Este método es un proceso de razonamiento que se basa en la observación y la experimentación para llegar a una conclusión general a partir de casos específicos (Andrade et al., 2018), se centró en dar respuesta al tercer objetivo en el cual se diseñó una estrategia financiera en base a las necesidades encontradas de los comerciantes con respecto a los microcréditos otorgados por las instituciones financieras de la ciudad de Yantzaza.

5.6 Técnicas e instrumentos

5.6.1 Encuesta

Esta técnica fue empleada por medio de un instrumento denominado encuesta, se basó en 44 preguntas que permitieron conocer de una forma clara y concreta como los microcréditos han influido en su vida socioeconómica de los comerciantes y el proceso que deben seguir para ser acreedores de ellos.

5.6.2 Entrevista

La entrevista se la aplicó a tres jefes de crédito de las distintas instituciones financieras Banco de Loja, Cooperativas de Ahorro y Crédito Cacpe Yantzaza y Padre Julián Lorente de la localidad, con la finalidad de conocer aspectos relacionados al microcrédito que otorgan, el

proceso que deben cumplir los comerciantes para ser acreedores de ellos, además, conocer su opinión de como contribuye el microcrédito a los microempresarios.

5.6.3 Revisión Bibliográfica

Con esta técnica se obtuvo información relevante y necesaria a través de distintas fuentes bibliográficas como, la Superintendencia de Bancos, la Superintendencia de Económica Popular y Solidaria, el Código Orgánico Monetario y Financiero, la Constitución de la Republica del Ecuador, así mismo, se utilizó artículos científicos de Scielo, Redalyc, Dialnet, Springer Link, Latindex, también, libros, tesis, entre otros, con fines de tener conocimiento y dar cumplimiento al tema de investigación.

5.7 Unidad de estudio

La población objeto de estudio fueron los comerciantes pertenecientes al centro comercial de la ciudad de Yantzaza que aportaron de manera significativa al desarrollo y cumplimiento de la investigación.

5.8 Insumos materiales y equipo

La principal información proviene de datos de la Superintendencia de Bancos, la Superintendencia de Económica Popular y Solidaria, así como, los datos provenientes de las encuestas aplicadas, el procesamiento se lo realizó en Microsoft Excel.

5.9 Población

La población de estudio comprendió 166 locales, pero se consideraron únicamente a 145 locales que hoy en día están en operación, por constituirse una población finita se aplicó la encuesta a todos los comerciantes del Centro Comercial de la ciudad de Yantzaza.

5.10 Criterios de inclusión

La población objetivo de estudio se la seleccionó mediante algunos criterios como; la ciudad de Yantzaza es reconocida por tener un alto nivel de comercio, así mismo, existen varias instituciones financieras en la localidad que ofrecen créditos, además, no existe un estudio realizado enfocado al análisis del microcrédito al comerciante, por tales razones, se concluyó que es importante conocer como aporta este servicio financiero al crecimiento socioeconómico de los comerciantes y cómo influye en la población general.

Los comerciantes del centro Comercial de la Ciudad de Yantzaza que han obtenido créditos en el periodo 2018 al 2022.

5.11 Criterios de exclusión

Aquellos comerciantes que no han accedido a un microcrédito.

5.12 Procesamiento y análisis de datos

Para dar cumplimiento al primer objetivo de la investigación se procedió a la recopilación de información sobre los microcréditos otorgados a la población en general y específicamente a los comerciantes de la ciudad de Yantzaza, por medio de las páginas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y la Superintendencia de Bancos a través de los reportes de volúmenes de crédito donde se analizó el monto y número de operaciones crediticias colocadas por cada instituciones financiera que han otorgado microcrédito en la localidad.

Para el análisis de las 145 encuestas se lo realizó de forma física, donde permitió conocer características generales, socioeconómicas, al nivel financiero, el aporte del microcrédito, el ámbito sociales y emocionales de los comerciantes las cuales dieron respuesta al segundo objetivo y para complementar y sustentar algunas preguntas de los comerciantes se realizó un entrevista dirigida a los comerciantes direccionada conocer aspectos generales del microcrédito como: tipos, tasas de interés, garantías, montos, requisitos y también conocer su punto de vista acerca de aporte de este servicio financiero si cumple o no su función a la cual fue destinado.

Finalmente, se elaboró una propuesta financiera para dar cumplimiento al tercer objetivo, la cual se basó en proponer la creación de un consorcio empresarial privado conformado únicamente con los comerciantes pertenecientes al centro comercial de Yantzaza, con la finalidad de contrarrestar los problemas encontrados.

6. Resultados

6.1 Objetivo 1: Identificar el contexto de los microcréditos otorgados por el Sistema Financiero a la población de la ciudad de Yantzaza

Los microcréditos son un componente importante en el sector comercial de esta ciudad, al ser reconocida por su alto nivel de comercio, es factible conocer el crecimiento del microcrédito a lo largo de sus últimos años.

La Tabla 3 muestra las instituciones del sistema financiero que otorgan microcréditos en la ciudad de Yantzaza, en donde se puede observar que está presente un Banco Público, tres Bancos Privados y el Sistema de la Economía Popular y Solidaria a través de seis Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Tabla 3

Instituciones del sistema financiero existentes en la ciudad de Yantzaza.

Bancos públicos	Bancos privados	Cooperativas de ahorro y crédito
-BanEcuador	-Banco de Loja	-Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpe Yantzaza**
	-Banco Pichincha	-Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina Manuel - Esteban Godoy Ortega Ltda. (COOPMEGO)*
	-Banco de Guayaquil	-Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente*
		-Cooperativa del Sindicato de Choferes Profesionales Yantzaza***
		-Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpe Zamora**
		-Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpe Loja**

Nota. Segmento 1*, segmento 2** y de la más pequeña Segmento 5***

6.1.1 Sector Público

En relación a las instituciones financieras del sector público que operan con microcréditos en la Tabla 4, se evidencia que la única institución es BanEcuador, el cual en el año 2018 han otorgado un valor de \$ 4 247 106 con relación a 653 operaciones, del monto total \$ 340 153 pertenece al sector comercial con un total de 100 operaciones realizadas, en el 2019 otorgó un monto de \$ 4 034 830 a la población en general mediante 594 operaciones, donde \$ 432 560 se direccionó al comercio a base de 121 operaciones, sin embargo, para el 2020 se observa un decrecimiento, el banco colocó \$ 1 604 256 en relación a 275 operaciones, uno de los factores importantes a mencionar es la pandemia que generó la parálisis de toda actividad económica donde los daños no solo se vio reflejado en el sector financiero sino a nivel de todo el país.

Tabla 4*Microcréditos otorgados por BanEcuador a la población de Yantzaza*

Segmento	Año 2018		Año 2019		Año 2020		Año 2021		Año 2022	
	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.
Población	4.247.106	653	4.034.830	594	1.604.256	275	3.270.665	492	3.635.789	658
Comercio	340.153	100	432.560	121	260.769	66	225.533	28	305.353	93

Nota. La tabla muestra el monto y número de operaciones de los microcréditos

En el año 2021 se observa que el banco logró recuperarse colocando un total de \$ 3 270 665 mediante 275 operaciones, donde \$ 225 533 fueron direccionados al sector comercian, con 28 operaciones crediticias y finalizando el año 2022 colocó \$ 3 635 789 a base de 658 operaciones, y \$ 305 353 se direccionó al sector comercial con 93 operaciones crediticias, se evidenció un crecimiento en relación a los dos últimos años, debido a la reactivación del país donde las instituciones financieras fueron un pilar fundamental para que los índices de la economía volvieran a elevarse.

6.1.2 Sector Privado

En el sector privado, se evidencia la presencia de tres instituciones financieras que ofrecen microcréditos en la localidad reflejadas en la Tabla 5 como es el Banco Guayaquil, Banco Pichincha y el Banco de Loja. Para el 2018, el Banco de Guayaquil colocó \$ 17 056 mediante 11 operaciones crediticias, donde \$ 10 000 se destinó al comercio, es importante recalcar que el banco únicamente este año trabajo con el sector comercial, por otro lado, el Banco de Loja otorgo \$ 2 625 700 con 324 operaciones, y en relación al comercio colocó \$ 905 600 a base de 99 operaciones, se puede evidenciar de manera muy fácil que este banco supera por más de un millón de dólares al Banco de Guayaquil.

Tabla 5*Microcréditos otorgados por los bancos privados a la ciudad de Yantzaza*

Institución financiera	Año 2018		Año 2019		Año 2020		Año 2021		Año 2022		
	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	
Población	Banco Guayaquil	17.056	11	3.87	7	4.124	6	97	1	0	0
	Banco Pichincha	0	0	0	0	0	0	2.661.150	423	0	0
	Banco de Loja	2.625.700	324	2.864.273	268	2.734.184	268	4.610.376	395	5.504.740	506
Comercio	Banco Guayaquil	10.000	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	Banco de Loja	905.600	99	1.245.272	111	1.244.547	122	2.097.924	187	2.893.322	93

Nota. La tabla muestra el monto y número de operaciones de los microcréditos

En el 2019 la situación del Banco de Guayaquil se observa un declive, debido que ha colocado solamente \$ 3 871 con 7 operaciones y en relaciona al monto del Banco de Loja, no

tiene mayor relevancia porque logró colocar \$ 2 864 273 con 268 operaciones, y en relación al sector comercial el banco lo apoya fuertemente, ya que se evidencia un monto de \$ 1 245 272 con relación a 111 operaciones crediticias, en el año 2020 se observa que estos bancos han tenido estabilidad en sus operaciones, en mayor relevancia el Banco de Loja donde colocó \$ 2 734 184 con 268 operaciones crediticias, pese a que fue uno de los años más duros para toda institución financiera, por el estancamiento económico que sufrió el país consecuencia de la pandemia.

En el 2021 el Banco Pichincha toma relevancia con \$ 2 661 150 a base de 423 operaciones crediticias, cabe recalcar que este banco únicamente en este año ha otorgado microcréditos a la población en general, pero en el sector comercial no presenta ningún aporte, sin embargo, el Banco de Loja colocó un monto significativo con un total de \$ 4 610 376 con relación a 268 operaciones, y enfatizó al comercio un monto de \$ 2 097 924 a base de 187 operaciones, y finalmente para el 2022 el Banco de Loja es el único banco privado que ha otorgado microcrédito en la localidad con un monto de \$ 5 504 740 con 506 operaciones crediticias, donde \$ 2 893 322 fueron direccionados a los comerciantes en relación a 93 operaciones crediticias.

6.1.3 Sector Económico Popular y Solidario

Está compuesto por cinco cooperativas de ahorro y crédito que brindan el servicio financiero del microcrédito en la localidad como es la Cooperativa de Ahorro y Crédito (COAC) Cacpe Yantzaza, COAC Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega, COAC Padre Julián Lorente, COAC Cacpe Zamora y COAC Cacpe Loja y se evidencian en la Tabla 6. Para el año 2018 la COAC Cacpe Yantzaza es la que mayor volumen en microcréditos tiene, con un total de \$ 6 060 622,28 con relación a 1 385 operaciones, donde \$ 1 084 920,50 se direccionó únicamente para el sector comercial, seguidamente, está la cooperativa Padre Julián Lorente, con un monto de \$ 1 291 990,00 en base a 195 operaciones, donde \$ 407 700,00 fue destinado al comercio, en tercer lugar se ubica la cooperativa Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega con \$ 662 202,00 con 35 operaciones, de igual forma esta cooperativa se direccionó al sector comercial con un monto de \$ 229 001,00 con 12 operaciones crediticias.

Tabla 6*Microcréditos otorgados por los bancos privados a la ciudad de Yantzaza*

Segmento	COACs	Año 2018		Año 2019		Año 2020		Año 2021		Año 2022	
		Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.	Monto (\$)	N° Op.
Población	Cacpe Yantzaza	6.060.622,28	1385	6.807.861,13	1952	5.593.192,88	1279	5.773.840,41	1137	6.150.149,64	1155
	Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega	662.202,00	35	2.164.302,00	75	513.001,00	19	1.936.439,00	167	1.949.863,00	56
	Padre Julián Lorente	1.291.990,00	195	1.266.145,21	215	953.660,00	100	3.240.347,25	440	1.089.528,00	243
	Cacpe Zamora	208.700,00	44	94.764,00	33	166.750,00	57	205.150,00	49	237.000,00	40
	Cacpe Loja	145.000,00	25	264.000,00	36	888.000,00	79	893.200,00	85	236.550,00	33
	Cacpe Yantzaza	1.084.920,50	278	1.067.374,67	259	827.726,02	186	1.015.823,37	202	1.270.282,00	204
Comercio	Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega	229.001,00	12	939.801,00	22	334.001,00	12	333.000,00	12	747.702,00	17
	Padre Julián Lorente	407.700,00	65	333.274,33	53	294.900,00	38	326.868,00	22	100.100,00	31
	Cacpe Zamora	124.500,00	13	15.000,00	5	59.300,00	19	50.300,00	12	29.600,00	10
	Cacpe Loja	56.000,00	9	100.000,00	12	361.000,00	36	297.700,00	30	103.800,00	13

Nota. La tabla muestra el monto y número de operaciones de los microcréditos colocados por las cooperativas de ahorro y crédito

Para el año 2019 las cooperativas tienen un crecimiento como se observa en la COAC Cacpe Yantzaza con un total de \$ 6 807 861,13 con relación de 1 385 operaciones crediticias, sin embargo, en el sector comercial se observa un leve decrecimiento colocando \$ 1 067 374,67 con 259 operaciones al comercio, por otro lado, la cooperativa Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega tiene un gran crecimiento, la cual está reflejada en

\$ 2 164 302,00 mediante 75 operaciones, se deduce que creció alrededor de un millón de dólares que al año anterior, así mismo, en el sector comercial se evidencia un crecimiento de un monto de \$ 939 801,00, la cooperativa Padre Julián Lorente colocó \$ 1 266 145,21 con relación a 215 operaciones, el cual \$ 333 274,33 fue destinado al sector comercial con 53 operaciones, la cooperativa Cacpe Loja tiene un crecimiento donde logró colocar \$ 264 000,00 con 36 operaciones, dejando en último lugar a la cooperativa Cacpe Zamora quien decreció, colocando un monto de \$ 264 000,00 con 33 operaciones, donde \$ 15 000,00 lo destinó al sector comercial.

En el 2020 todas las cooperativas presentan un decrecimiento, unas más que otras, como se ha mencionado anteriormente, el factor directo es la pandemia que imposibilitó todo tipo de trabajo laboral, paralizando toda actividad económica, la cooperativa Cacpe Yantzaza colocó un monto de \$ 5 593 192,88 con 1 279 operaciones crediticias, donde \$ 827 726,02 fueron destinados al sector comercial, se observó que bajo alrededor de un millón de dólares, la cooperativa Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega otorgó \$ 513 001,00 a base de 19 operaciones, dejando en evidencia que fue la cooperativa con mayor consecuencia debido a que el año anterior colocó más de dos millones de dólares, de igual forma el monto para el sector comercial disminuyó otorgando un valor de \$ 334 001,00, la cooperativa Cacpe Loja logró colocar el valor de \$ 888 000,00 donde \$ 361 000,00 perteneció al sector del comercio con relación a 36 operaciones.

En el 2021 se evidenció un crecimiento significativo por parte de las cooperativas, y una de las razones es gracias a la reactivación económica y las políticas propuestas por el gobierno en cuanto al financiamiento para ayudar a las personas reactivarse y solventar sus deudas, la cooperativa Cacpe Yantzaza otorgó un monto de \$ 5 773 840,41 en relación a 1 137 operaciones crediticias donde \$ 1 015 823,37 fueron destinados al sector comercial con 202 operaciones, en este año la cooperativa Padre Julián Lorente logró recuperarse posicionándose en el segundo lugar con un total de \$ 3 240 347,25 a base de 440 operaciones realizadas, y un valor de \$ 326 868,00 es directamente para el sector comercial colocado mediante 22 operaciones crediticias, seguidamente esta la cooperativa Cacpe Loja con un valor de \$ 297 700,00 en relación a 85 operaciones, donde \$ 297 700,00 se otorgó a los comerciantes con 30 operaciones crediticias.

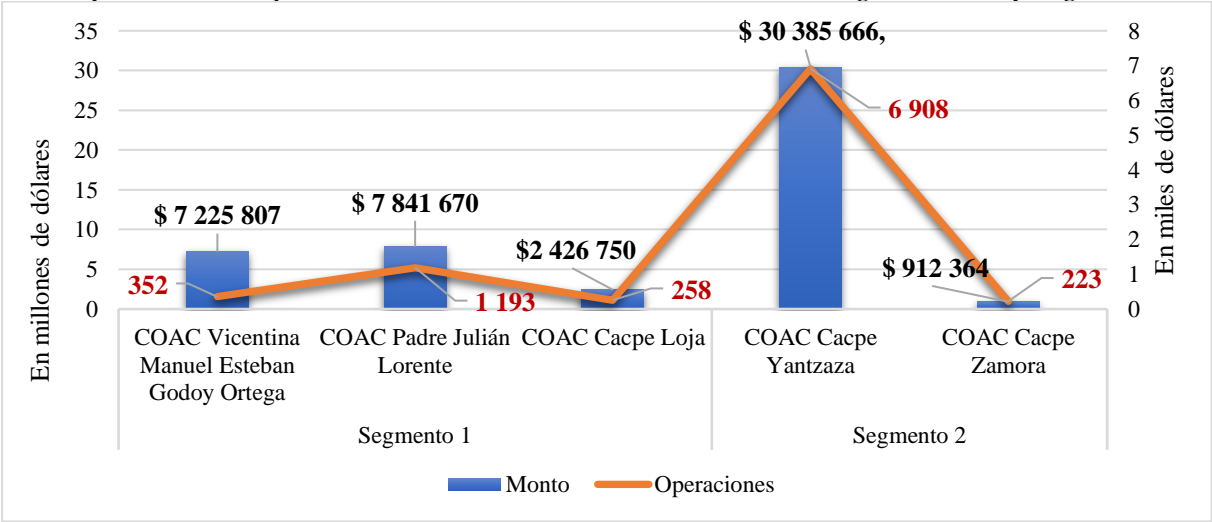
Para el año 2022, se observa que las cooperativas van recuperándose referente al año 2020, porque se observa un crecimiento en los dos últimos años consecutivos, y como en todos los años anterior las cooperativas Cacpe Yantzaza sigue liderando el primer lugar en la localidad, colocando un total de \$ 6 150 149,64 con la realización de 1 155 operaciones, y

\$ 1 270 282,00 fueron destinados al sector comercial mediante 204 operaciones realizadas, para este año la cooperativa Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega vuelve a tomar el segundo lugar con un monto de \$ 1 949 863,00 en relación a 56 operaciones crediticias, seguidamente la cooperativa Padre Julián Lorente colocó \$ 1 089 528,00 a base de 243 operaciones realizadas donde \$ 100 100,00 se enfocó para el sector comercial, mediante 31 operaciones.

Todas las cooperativas independientemente del monto total de colocaciones, demuestran cumplir con unos de sus objetivos; el otorgar finamiento a las personas emprendedoras o microempresarios para poder ayudarles en el crecimiento socioeconómico y al desarrollo empresarial.

Si al analizar las participaciones de las cooperativas de ahorro y crédito por segmento, se observa en la Figura 1 que en el segmento 1 lidera la Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente con un monto colocado de \$ 7 841 670,46 en relación a 1 193 operaciones crediticias, mientras que, en el segmento 2 la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpe Yantzaza se posiciona en el primer lugar con un monto de \$ 30 385 666,34 en relación a 6 908 operaciones crediticias. Por otro lado, es importante recalcar que a pesar de la presencia de cooperativas del segmento 1 que tienen buen posicionamiento a nivel nacional como es la COAC Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega, la COAC Cacpe Yantzaza, lidera dentro de la localidad, debido a que es una cooperativa que se creó y consolidó con socios pertenecientes a la ciudad de Yantzaza.

Figura 1
Monto y número de operaciones del microcrédito en relación al segmento uno y segmento dos

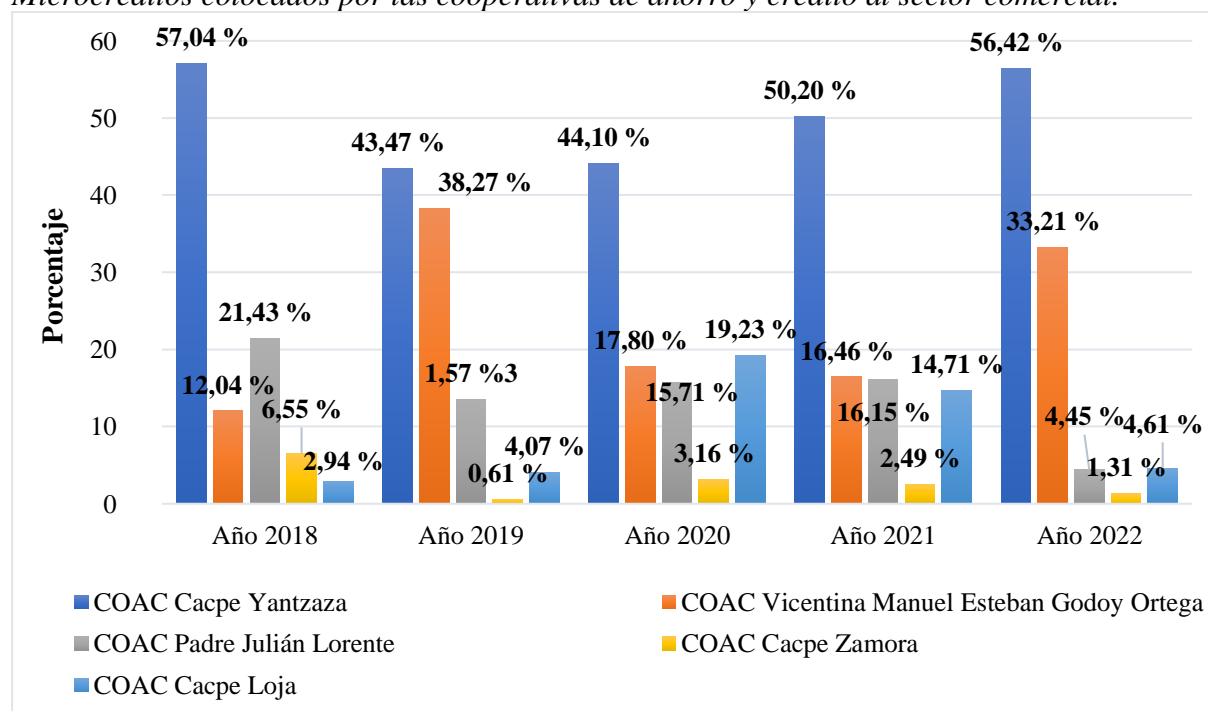


6.1.4 Representación de los microcréditos otorgados por las cooperativas de ahorro y crédito a los comerciantes de la ciudad de Yantzaza

En el análisis de colocación del microcrédito al sector comercial, se observa en la Figura 2 que la COAC Cacpe Yantzaza, sigue liderando en primer lugar dentro de la localidad en colocaciones de microcréditos en los últimos cinco años y al término del 2022 cierra con el 56,42 %, aunque en el 2019 y 2020 ha disminuido por factores externos como es de mayor impacto la pandemia, no ha sido un impedimento para ser la número uno, por otro lado, cobra relevancia dentro del sector comercial la cooperativa Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega al 2022 con el 33,21 % dejando en tercer lugar a la cooperativa Padre Julián, sin embargo, la COAC Cacpe Zamora no tiene mayor incidencia, debido a que presenta un mínimo crecimiento en todos los años.

Figura 2

Microcréditos colocados por las cooperativas de ahorro y crédito al sector comercial.

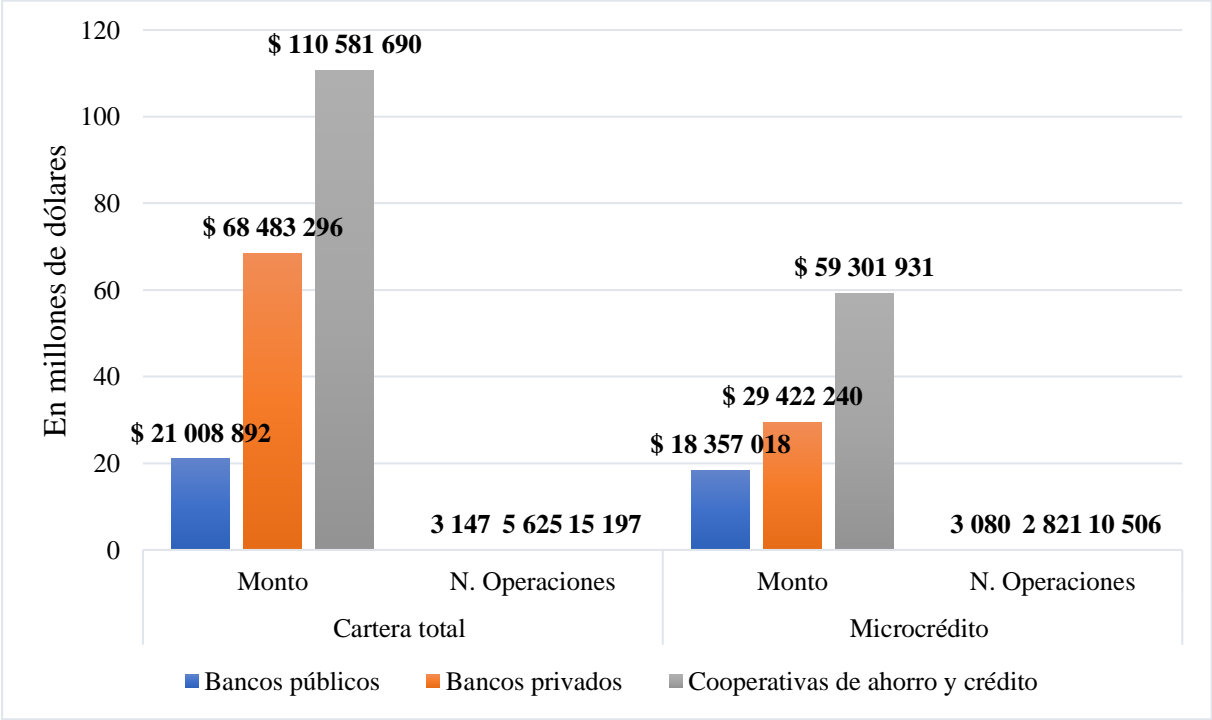


6.1.5 Relación entre la cartera total y el microcrédito a la población de Yantzaza

Al analizar el monto y número de operaciones crediticias de la cartera total en relación al microcrédito se observa en la Figura 3 que las cooperativas de ahorro y crédito tienen el mayor volumen en la cartera total con un \$ 110 581 690,81 a base de 15 197 operaciones crediticias y el monto destinado al microcrédito fueron de \$ 59 301 931,69 con relación a 10 506 operaciones, por otro lado, se evidencia que los bancos privados presentan un aporte significativo a la población con un monto de \$ 68 483 296,27 y el banco público con un total de \$ 21 008 892,95 destinado a la población en general. Se concluye que las cooperativas están

trabajan de acuerdo a su razón de ser, el cual es poder brindar ayuda a personas y microempresarios que necesitan de financiamiento para poder solventar sus necesidades, generar mayores ingresos e incrementar el desarrollo empresarial y en la actualidad se evidencia que la banca ha aportado de manera significativa al financiamiento que requieren los microempresarios, dejando atrás su funcionamiento tradicional enfocado a las personas con un alto nivel de ingreso o economía estable.

Figura 3
Monto de la cartera de crédito total con relación al monto y número de operaciones del microcrédito



En conclusión, al primer objetivo, se identificó que el Sistema de Economía Popular y Solidaria a través de las Cooperativas de Ahorro y Crédito son las de mayor acogida, reflejado a través del monto y número de operaciones crediticias que han colocado del microcrédito en la localidad. La COAC Cacpe Yantzaza es la cooperativa de mayor representación al 2022 con un monto de \$ 6 150 149,64 en relación a 1 155 operaciones crediticias, por otro lado, es importante recalcar la presencia de la Superintendencia de Bancos tanto públicos como privados, enfatizando al BanEcuador como la única entidad pública aportó al 2022 un monto de \$ 3 635 789,12 en relación a 658 operaciones crediticias y dentro del sector privado se destaca el Banco de Loja quien aporta de manera significativa a la población cerrando al 2022 con un monto de \$ 5 504 740,45 a base de 506 operaciones crediticias.

6.2 Objetivo 2: Diagnosticar el aporte de los microcréditos obtenidos para los comerciantes del Centro Comercial de Yantzaza

6.2.1 Datos sociodemográficos

En el centro comercial de Yantzaza en la actualidad operan 145 comerciantes, datos que observan en la Tabla 7 que el 75,17 % habitan en el sector urbano, el 71,72 % de los beneficiarios son de género femenino y el 24,83 % del género masculino, se observa que la mujer predomina en el sector comercial de la localidad, la edad promedio de los comerciantes oscila entre 37 a 47 años, con respecto al estado civil el 48,28 % de los comerciantes son casado.

Tabla 7

Datos generales de los comerciantes del centro comercial de Yantzaza

Datos	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje %
Sector	Urbano	109	75,17
	Rural	36	24,83
	Total	145	100
Genero	Masculino	41	28,28
	Femenino	104	71,72
	Total	145	100
Edad	15 a 25	25	17,24
	26 a 36	31	21,38
	37 a 47	44	30,34
	48 a 58	37	25,52
	59 a 69	8	5,52
	70 en adelante	0	0,00
	Total	145	100
Estado civil	Soltero/a	39	26,90
	Casado/a	70	48,28
	Divorciado/a	8	5,52
	Viudo/ a	5	3,45
	Unión Libre	23	15,86
	Total	145	100

6.2.2 Características socioeconómicas

En el análisis de las características socioeconómicas de los comerciantes del centro comercial de Yantzaza se observa en la Tabla 8 que el 61,38 % de los comerciantes tienen un nivel de educación secundaria, donde se puede interpretar que tienen conocimientos básicos para poder manejar de una manera adecuada su negocio, por otro lado se evidencia que el 64,83 % cuentan con una vivienda propia, en cuanto al nivel de ingresos la mayor parte de los comerciantes se dedican únicamente a su negocio, sin embargo, el 4,83 % de los comerciantes tienen un trabajo en entidad privadas y el 1,38 % en una entidad pública, se concluye que al tener la mayoría de los comerciantes un nivel secundario se les imposibilita acceder a otro tipo de trabajo tanto en áreas públicas como privadas.

Tabla 8*Características socioeconómicas de los comerciantes*

Características	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nivel de educación	Ninguna	0	0,00
	Primaria	36	24,83
	Secundaria	89	61,38
	Superior tercer nivel	20	13,79
	Superior cuarto nivel	0	0,00
	Total	145	100
Vivienda	Propia	94	64,83
	Arrendada	51	35,17
	Total	145	100
Ingresos	Negocio	136	93,79
	Negocio externo relación familiar	0	0,00
	Trabaja de dependencia pública	2	1,38
	Trabaja de dependencia privada	7	4,83
	Total	145	100

6.2.3 Nivel Económico

En relación a la actividad económica y los años de experiencia de los comerciantes, mediante la Tabla 9 se analizó que la venta de ropa y calzado con el 24,85 % es la actividad económica a la que la mayoría de los comerciantes se dedican y con mayor experiencia laboral entre 14 a 17 años, seguidamente la venta de frutas y verduras se posiciona en segundo lugar con el 15,15 %, con una experiencia entre 14 a 17 años, mientras que, los abarrotes cuenta con el 15,17 %, con una experiencia de 20 años en adelante, se concluye que gran parte de los comerciantes tienen una experiencia de 4 a 6 años.

Tabla 9*Actividad económica y años de experiencia*

Actividad económica	Años de experiencia						Total	Porcentaje %
	Detalle	1 a 3	4 a 6	7 a 9	10 a 13	14 a 17		
Ventas de fruta y verduras	3	5	4	3	8	1	24	16,55
Venta de carnes y pescado	2	5	3	3	5	1	19	13,10
Venta de lácteos		1	1	1	1		4	2,76
Venta de ropa y calzado	4	9	5	5	11	2	36	24,83
Abarrotes	3	5	1	4	4	5	22	15,17
Comedores	3	3	4	2	1		13	8,97
Jugos	1	1	2	2	1		7	4,83
Plásticos					1		1	0,69
Bisutería	3	5				2	10	6,90
Farmacia			1		1		2	1,38

Detalle	1 a 3	4 a 6	7 a 9	10 a 13	14 a 17	20 +	Total	Porcentaje %
Baños				1	1		2	1,38
Ferreterías	1						1	0,69
Periquerías	1	2		1			4	2,76
Total	27	34	21	22	28	11	145	100,00

En el análisis del monto de ventas y gastos, se evidencia en la Tabla 10 que la mayoría de los comerciantes tienen un monto de ventas entre 705 a 805 representando el 25,41 %, mientras, que el 17,59 % oscila entre 1 007 a 2 007, con forme los resultados obtenidos, se puede deducir que los comerciantes mantienen un nivel de ventas aceptable, sin embargo, haciendo referencia a los gastos el 24,14 % pertenece al rango de 705 a 805, y el 19,31 % hace referencia 1 007 a 2 007, evidenciando que los comerciantes tienden a invertir los ingresos que reciben por las ventas.

Tabla 10

Monto de ventas y gasto de mercadería

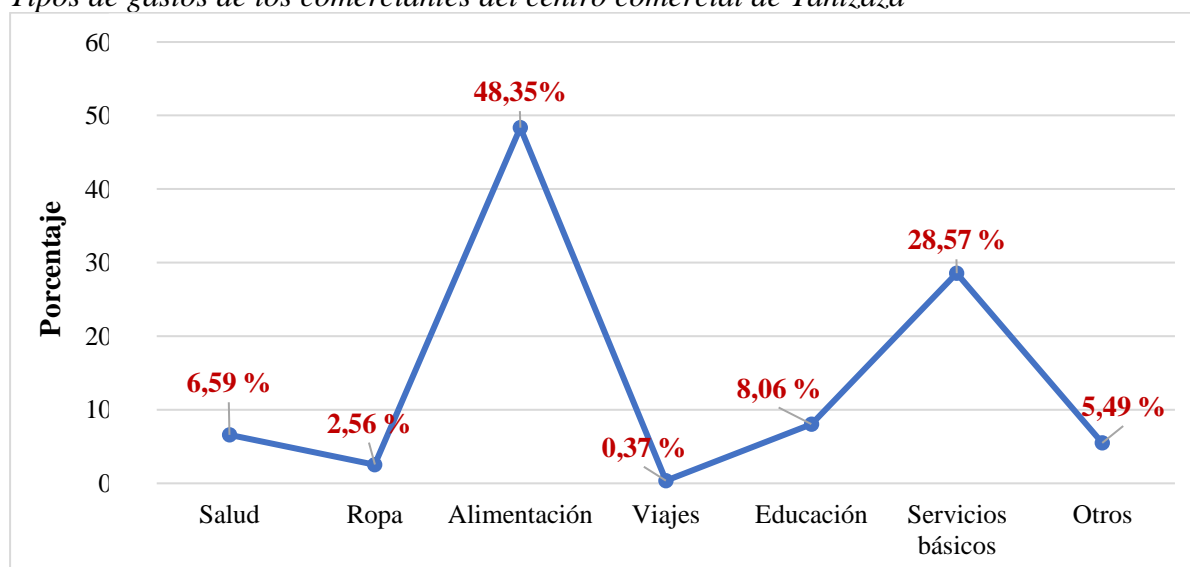
Detalle	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ventas	100 - 200	6	4,14
	201 - 301	4	2,76
	302 - 402	11	7,59
	403 - 503	17	11,72
	504- 604	18	12,41
	705 - 805	37	25,41
	906 - 1006	11	7,59
	1007 - 2007	26	17,93
	2008-3008	13	8,97
	3009 - 4009	2	1,38
	Total	145	100,00
Gastos	100 - 200	7	4,83
	201 - 301	12	8,28
	302 - 402	11	7,59
	403 - 503	15	10,34
	504- 604	15	11,72
	705 - 805	35	24,14
	905 - 1005	28	19,31
	1006 - 2006	12	8,28
	2007-3007	7	4,83
	3009 - 4009	1	0,69
	Total	145	100,00

6.2.4 Tipos de gastos de los comerciantes

En relación a los tipos de gastos en los que incurren los comerciantes, se observa en la Figura 4 que el mayor gasto es la alimentación que representa 48,35 %, seguidamente de los servicios básicos con el 28,57 % y en la educación con el 13,93 %, concluyendo que los gastos en los que incurren son netamente necesarios para poder llevar una vida estable y de calidad

Figura 4

Tipos de gastos de los comerciantes del centro comercial de Yantzaza



6.2.5 Microcrédito

Al analizar el número de comerciantes que han accedido a un microcrédito, se evidencio en la Tabla 11 que el 80,69 % del total de los comerciantes han accedido a un microcrédito, mientras tanto el 19,31 % no accedido a este servicio financiero. De acuerdo a la opinión del porcentaje que no han accedido al microcrédito son múltiples las razones como; que aún son jóvenes, no tienen respaldo económico o las tasas de interés son muy altas.

Tabla 11

Número de comerciantes que han accedido al microcrédito

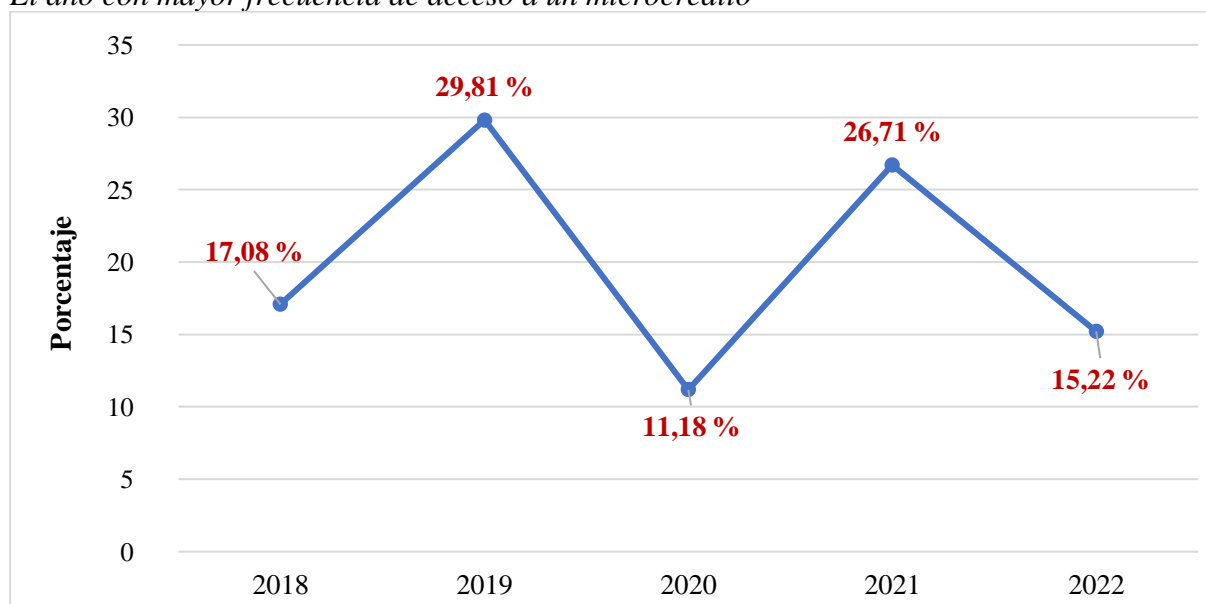
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	117	80,69
No	28	19,31
Total	145	100

En relación al medio de financiamiento se observa que los comerciantes utilizan más las instituciones financieras para acceder al financiamiento, como se detalla en la Tabla 12 que el 80,69 % del total de los comerciantes acceden a las cooperativas de ahorro y crédito con el 44,83 %, dejando en evidencia que este sector trabaja en base a su razón de ser, resaltando unos de sus objetivos, el cual es el apoyo a microempresarios con finalidad de ayudar a mejorar su vida socioeconómica y nivel de ingreso, por otro lado, se evidencia la presencia del sector informar con el 19,31 % del total de los comerciantes, y el 11,03 % han optado por incurrir a los prestamistas informales, así mismo, el 8,28 % han accedido al financiamiento por medio de familiares o amigos.

Tabla 12*Financiamiento y medio de financiamiento*

Financiamiento	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Instituciones financieras	Banco publico	18	12,41
	Banco privado	34	23,45
	Cooperativas	65	44,83
	Sub total	117	80,69
Financiamiento informal	Prestamistas Informales	16	11,03
	Amigos/ Familiares	12	8,28
	Otros	0	0,00
	Sub total	28	19,31
Total		145	100

En el análisis de la mayor frecuencia de acceso al microcrédito en los últimos cinco años, se observa en la Figura 5 que el año 2019 representa el mayor rubro, del 29,81 % de total de los comerciantes han accedido con más frecuencia al microcrédito, posteriormente en el año 2021 con el 26,71 %, deduciendo que puede ser producto post-pandemia, debido a la reactivación económica donde el estado influyo en los bancos y cooperativas para que otorguen el financiamiento, que permitiera volver a reactivarse al país, dejando en evidencia las consecuencias de la pandemia el año 2020 solamente tiene un 11,18 % en relación a la parálisis de toda actividad económica en instituciones públicas y privadas.

Figura 5*El año con mayor frecuencia de acceso a un microcrédito*

Es importante recalcar, que para el análisis de los datos del microcrédito fueron tomados los resultados de los 117 comerciantes quienes fueron los que han accedido al microcrédito. Se observa en la Tabla 13 que el 71,79 % de esta población acceden a un microcrédito de acumulación simple el que oscila entre 1 000 hasta 10 000 dólares, el 14,53 % acuden al

microcrédito minorista que es menor a 1 000 dólares y el 13,68 % a un microcrédito de acumulación ampliada que consta ser mayor a 10 000 hasta 80 000 dólares.

Tabla 13

Monto, plazo, tasa de interés y garantía del microcrédito

Detalle	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Monto	Menor o igual a 1 000	17	14,53
	Entre 1 001 a 10 000	84	71,79
	Mayor a 10 001	16	13,68
	Total	117	100
Plazo	6 meses a 1 año	19	16,24
	2 - 3 años	71	60,68
	4 - 5 años	27	23,08
	6 - 7 años	0	0,00
	8 en adelante	0	0,00
	Total	117	100
Tas a de interés	Menor al 18%	89	76,07
	19% a 20%	24	20,51
	21% a 22%	4	3,42
	23% 24%	0	0,00
	25 a 26%	0	0,00
	Mas del 27%	0	0,00
Total	117	100	
Garantía	Firma	80	68,38
	Grupal o solidaria	5	4,27
	Hipoteca	32	27,35
	Total	117	100

En cuanto a plazos el 60,68 % acceden entre dos a tres años y el 23,08 % de cuatro a cinco años, y el 76,07 % de estos microcréditos son otorgados a una tasa de interés menor al 18 %, y el 20,51 % entre 19 % a 20 % de interés, una de las principales razón para que el mayor porcentaje de las tasas de interés sea menor a 18 % es debido a que algunas instituciones financieras de la localidad otorgan el microcrédito menor a la base imponible como por el ejemplo, el Banco de Loja y la COAC Cacpe Yantzaza tienen microcréditos desde el 17 % de interés, es importante resaltar que este cooperativa ofrece un microcrédito por temporadas y con cupos limitados a una tasa de interés del 14,50 % y la COAC Padre Julián Lorente desde el 16,99 %, esta información es obtenida mediante una entrevista a los asesores de créditos de las diferentes instituciones financieras existentes en la cuidada de Yantzaza

Como se lo expuso anteriormente la mayoría de estos microcréditos son otorgados a un corto tiempo por tal razón el 76,07 % únicamente utilizan la firma como garantía de su devolución, sin embargo, por la existen de altos montos colocados el 20,51 % tienden a dar de garantía una hipoteca.

Al analizar los problemas que encuentran los comerciantes al acceder a un microcrédito se evidencia en la tabla 14 que la mayor limitación son las elevadas tasas de interés con el

52,14 %, seguidamente las garantías con el 28,21 %, cabe recalcar que algunos comerciantes no diferencian el crédito con el microcrédito ya que es de conocimiento, que para un microcrédito no es necesario una garantía que lo respalde, sin embargo, la consideran como una fuerte limitación debido a que hoy en día es muy difícil conseguir una personas que les sirva de garante por múltiples problemas de seguridad que presenta el país y finalmente los requisitos y tramites representan el 14,53 %, debido a la manifestación de los comerciantes en específico los de la tercera edad, que se les hace muy tediosos comprender los múltiples papeles que solicitan las instituciones financieras.

Por otra parte, es importante mencionar que a pesar que las instituciones financieras de la localidad ofrecen los microcréditos a una tasa de interés menor a la base imposible como se lo menciono anteriormente, el Banco de Loja, BanEcuador, las Cooperativas de ahorro y crédito Padre Julián Lorente y Cacpe Yantzaza, existe un alto nivel de desconformidad por parte de los comerciantes con las tasas de interés a los que acceden a los microcréditos.

Tabla 14
Problemas al acceso al microcrédito de los comerciantes

Problemas al acceder a un microcrédito		
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Garantías	33	28,21
Requisitos y tramites	17	14,53
Proceso administrativo	6	5,13
Elevadas tasas de interés	61	52,14
Otro	0	0,00
Total	117	100,00

Al analizar el destino del microcrédito, se observa en la Tabla 15 que los comerciantes accedieron a este servicio financiero para poder adquirir mercadería, debido a que representa el 49,57 %, de igual manera, el mejoramiento del negocio tiene un alto impacto con el 35,04 %, se evidencia que los comerciantes accedieron al financiamiento netamente para poder solventar los diferentes tipos de necesidades que presenta su negocio, ya que el pago de deudas, vivienda, educación, salud son factores externos y poseen un porcentaje mínimo en comparación al destino del negocio. Y este resultado es respaldado por algunos asesores de créditos, de diferentes instituciones financieras tanto públicas como privadas de la localidad, donde a través de una entrevista implementada dieron a conocer que los comerciantes piden sus microcréditos directamente para invertir en sus negocios, compra de un local, o iniciar en algún tipo de emprendimiento

Tabla 15*Destino del microcrédito*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Adquirir mercadería	58	49,57
Mejoramiento del negocio	41	35,04
Vivienda	6	5,13
Educación	2	1,71
Pago de deudas	9	7,69
Salud	1	0,85
Otro	0	0,00
Total	117	100,00

Según el análisis sobre los beneficios generados del microcrédito en los comerciantes del centro comercial de Yantzaza, la Tabla 16 muestra que el 45,30 % de este sector han manifestado poder adquirir mayor mercadería, así mismo, el 41,03 % detallan que el beneficio ha sido reflejado en el mejoramiento del negocio, se evidencia que el destino de estos microcréditos han sido netamente para invertir en la actividad económica a la que se dedican, debido a que se observa un 5,98 % en ventas, el 5,13 % en vivienda y el 1,71 % en educación, que son porcentajes mínimos en comparación al negocio y adquisición de mercadería.

Tabla 16*Beneficios del microcrédito*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Mejoramiento del negocio	48	41,03
Mejoramiento de vivienda	6	5,13
Mayores ventas	7	5,98
Mayor adquisición de mercadería	53	45,30
Salud	1	0,85
Educación	2	1,71
Otro	0	0,00
Total	117	100,00

Al acceder a este servicio financiero, según la Tabla 17 el 16,24 % de los comerciantes han generado fuentes de empleo, mientras que el 83,76 % no genera trabajo, con el conocimiento del área de estudio, estos porcentajes son lógicos, debido a que estos negocios en su mayoría son pequeños que no necesariamente necesitan otra persona para cumplir con sus actividades diarias.

Tabla 17*Género fuentes de empleo el microcrédito*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	19	16,24
No	98	83,76
Total	117	100,00

6.2.6 Aporte económico

En cuanto a la adquisición de mayor mercadería o incrementó de líneas de producto el microcrédito en la Tabla 18 demuestra que, si ha portado en un 66,67 % se puede sustentar haciendo la relación con el destino o beneficios del microcrédito que la mayor presentación era del adquirir mayor mercadería y el 33,33 % manifestaron que se han mantenido trabajando con el mismo monto o línea de mercadería.

Tabla 18

Mayor mercadería o incremento de líneas de producto

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	78	66,67
No	39	33,33
Total	117	100,00

En relación al aporte en los ingresos antes y después del acceso al microcrédito, se observa en la Tabla 19 que el 29,06 % de los comerciantes tienen un nivel de ingresos entre 905 a 1 005 antes del acceso al microcrédito, el 19,66 % oscila entre 705 a 805 dólares, relacionando con los ingresos después de acceder al microcrédito el 39,91 % tienen ingresos entre 1 006 a 2 006 dólares, donde claramente se evidencia un crecimiento entre 500 a 1 000 dólares, sin embargo, el 14,53 % se mantiene con los mismo ingresos después de acceder a este servicio financiero, y entre las principales causas mencionadas por los comerciantes es, debido a la economía actual del país y la inestabilidad de precios que les imposibilita generar mayores ganancias.

Tabla 19

Ingresos y gastos de los comerciantes antes y después del acceso al microcrédito

	Antes			Después		
	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ingresos	100 - 200	5	4,27	100 - 200	4	3,42
	201 - 301	8	6,84	201 - 301	3	2,56
	302 - 402	7	5,98	302 - 402	6	5,13
	403 - 503	12	10,26	403 - 503	9	7,69
	504- 604	15	12,82	504- 604	16	13,68
	705 - 805	23	19,66	705 - 805	17	14,53
	905 - 1005	34	29,06	905 - 1005	11	9,40
	1006 - 2006	6	5,13	1006 - 2006	35	29,91
	2007 - 3007	5	4,27	2007 - 3007	12	10,26
	3008 - 4008	2	1,71	3008 - 4008	4	3,42
	Total	117	100,00	Total	117	100,00
Gastos	100 - 200	8	6,84	100 - 200	5	4,27
	201 - 301	12	10,26	201 - 301	10	8,55
	302 - 402	9	7,69	302 - 402	6	5,13
	403 - 503	13	11,11	403 - 503	10	8,55
	504- 604	14	11,97	504- 604	13	11,11

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
705 - 805	21	17,95	705 - 805	21	17,95
905 - 1005	23	19,66	905 - 1005	18	15,38
1006 - 2006	15	12,82	1006 - 2006	24	20,51
2007 - 3007	2	1,71	2007 - 3007	9	7,69
3008 - 4008	0	0,00	3008 - 4008	1	0,85
Total	117	100,00	Total	117	100,00

Con relación a los gastos el 19,66 % de los comerciantes antes de acceder a un microcrédito gastaban entre 905 a 1 005 dólares, dejando en evidencia que este sector gastaba más de lo que recibía, en cuanto al aporte después del financiamiento el 20,51 % de los comerciantes consta entre 1 006 a 2 006 dólares y con relación a los ingresos después del microcrédito, se concluye que al subir sus ingresos de igual forma suben sus gastos

En relación al ahorro y número de trabajadores antes y después del acceso al microcrédito se analiza en la Tabla 20 que de los 117 comerciantes antes de recibir un microcrédito ahorraban 19 personas en donde el 73,68 % un monto entre 100 a 200 dólares, mientras que, después de acceder a este servicio financiero se evidenció, un crecimiento a 33 personas y el 90,38 % ahorraban entre 100 a 200, por otro lado, cuatro personas ahorraban entre 201 a 301 antes del microcrédito, sin embargo, después del acceso disminuye a dos personas y finalmente entre un monto de 302 a 402 ahorraba una persona antes del microcrédito, pero después del acceso a este servicio financiero aumento a dos personas.

Tabla 20

Ahorros y número de trabajadores de los comerciantes antes y después del acceso al microcrédito

	Antes			Después		
	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ahorros	100 - 200	14	73,68	100 - 200	47	90,38
	201 - 301	4	21,05	201 - 301	2	3,85
	302 - 402	1	5,26	302 - 402	3	5,77
	Otro	0	0,00	Otro	0	0,00
	Total	19	100	Total	52	100
Trabajadores	1 a 2	6	75,00	1 a 2	15	78,95
	3 a 4	2	25,00	3 a 4	4	21,05
	Total	8	100	Total	19	100

Por otro lado, se observa que del total de los comerciantes antes del microcrédito ocho personas han contratado trabajadores, donde el 75 % consta entre uno a dos personas y el 25 % entre tres a cuatro personas, sin embargo, después de acceder al financiamiento el número aumento a 19 comerciantes, de los cuales el 78,95 %, tiene entre uno a dos trabajadores y el 21,05 % contrata entre tres a cuatro personas, con relación al número de personas que ahorra y enfatizando que la mayoría de los comerciantes de acuerdo a sus ingresos son sus gastos, el

cual no les permite tener un dinero extra para poder contratar este servicio, por otro lado, debido a que son negocios pequeños que la mayoría se abastece con una persona no necesitan contratar personal.

6.2.7 Aporte social

En el análisis del aporte del microcrédito con enfoque en la educación, familia y económica se observa en la Tabla 21 que el acceso a la educación aportado de manera positiva con el 55,56 % del total de los comerciantes, sin embargo, en la relación familiar el 52,14 % de los comerciantes han manifestado que no ha generado ningún cambio o beneficio y finalmente en el aporte económico el 66,67 % ha manifestado que el acceso a este servicio financiero le ha permitido tener más libertad económica.

Tabla 21

Aporte social en la educación, familia y economía

Aporte social	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Educación	Si	65	55,56
	No	52	44,44
	Total	117	100
Familia	Si	56	47,86
	No	61	52,14
	Total	117	100
Economía	Si	78	66,67
	No	39	33,33
	Total	117	100

El aporte del microcrédito en relación al hogar, se observa en la Tabla 22 que el 55,56 % de los comerciantes manifiestan que el acceso al financiamiento les ha permitido la compra de electrodomésticos, sin embargo, el 21,37 % de este sector expone que dentro del hogar no ha generado ningún tipo de aporte, debido a que ellos únicamente sus ingresos lo destinan a la inversión en su negocio.

Tabla 22

Aporte del microcrédito en el hogar

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Comprar electrodoméstico	65	55,56
Remodelar la vivienda	24	20,51
Adquirir un auto	3	2,56
Ninguno	25	21,37
Otro	0	0,00
Total	117	100

6.2.8 Aporte emocional

En el aporte emocional se analizó en la Tabla 23 que el microcrédito al 61,54 % no ha permitido acceder a otro tipo de círculo social, y solamente al 38,46 % han podido expandir su círculo social, un factor a recalcar, es el horario de trabajo que les limita el poder relacionarse

con otras personas, sin embargo, al 55,56 % les ha permitido vivir de una manera más estable emocionalmente, pero cabe recalcar que al 44,44% se abstienen en este aporte, debido a las preocupaciones que les genera para poder devolver el financiamiento.

Tabla 23

Aporte emocional del microcrédito

Aporte social	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Circulo social	Si	45	38,46
	No	72	61,54
	Total	117	100,00
Estabilidad emocional	Si	65	55,56
	No	52	44,44
	Total	117	100,00

En relación a la calificación de las tasas de interés, acceso al microcrédito y asesoramiento del microcrédito, se observa en la Tabla 24 que el 67,52 % de los comerciantes consideran que estas tasas de interés son muy altas, a pesar que la mayoría de ellos acceden a un microcrédito menor de la base imponible, sin embargo, en el asesoramiento y seguimiento por parte de las instituciones financieras el 66,67 % asegura que han recibido este servicio, lo que demuestra que la mayoría de los asesores de crédito están cumpliendo a cabalidad sus funciones aportando al uso correcto del financiamiento otorgado.

Tabla 24

Calificación de tasas de interés, acceso al microcrédito, asesoramiento, seguimiento de microcrédito, peticiones y actuales problemas de los comerciantes.

Variable	Alternativa	Porcentaje (%)
Calificación a las tasas de interés	Alta	67,52
	Media	29,91
	Baja	2,56
	Total	100
Asesoramiento y seguimiento del microcrédito	Si	66,67
	No	33,33
	Total	100
Peticiones de los comerciantes	Bajar las tasas de interés	40,00
	Ir a visitar el negocio	13,10
	Menos requisitos	17,24
	No pedir garantías	29,66
	Total	100
Actuales problemas de los comerciantes	Bajas ventas	26,21
	Competencia	25,52
	Problemas del país en la actualidad	11,72
	Inestabilidad de precios de las mercancías	16,55
	Ubicación actual	20,00
	Total	100

Por otra parte, se analiza las peticiones que manifiestan los comerciantes, donde el 40 % de esta población solicitan bajar las tasas de interés para que sea más accesible, cabe recalcar que existen instituciones financieras que ofrecen microcréditos a tasas de interés menores a la

base imponible, se deduce que existe un alto grado de comerciantes que no tienen conocimiento de todas las líneas crediticias que ofrecen cada institución financiera o simplemente no aceptan que estas tasas son adecuadas para acceder al financiamiento, mientras que el 29,66 % manifiesta que las instituciones financieras no deben pedir garantías, y tomar en cuenta únicamente el respaldo que genera el negocio, se evidencia que algunos comerciantes confunden el microcrédito con créditos o no tienen la claridad exacta de estos dos términos, porque es de conocimiento que en los microcréditos no se necesitan garantías.

Enfatizando los actuales problemas por los que atraviesan los comerciantes se observa que el 26,21 % lo refleja en las bajas ventas, el cual es asociado a la existencia de competencia que representa el 25,52 % donde existe un gran desconformidad por la presencia de vendedores informales los cuales promocionan sus productos a un menor precio, sin embargo, a este suceso se suma la ubicación actual con el 20 % debido a que los comerciantes manifiestan que en la actualidad el centro comercial pasa por una remodelación y alegan que su reubicación ha generado este suceso.

Síntesis del segundo objetivo, el aporte socioeconómicos del microcrédito se evidencio en los ingresos, gastos, ahorros y el número de trabajadores que tienen actualmente los comerciantes, en la Tabla 25 se exponen los principales rubros del aporte de este servicio financiero, en los ingresos que el 29,06 % de los comerciantes han tenido un crecimiento entre 500 a 1 000 dólares, en relación a los gastos se observó que al aumentar sus ingresos estos tienden a incrementar en igual medida, sin embargo, se evidencia que existe control en algunos comerciantes ya que el 20,21 % gasta en el mismo nivel que los ingresos, relacionando los dos porcentajes, se deduce que el 8,85 % controlan este suceso.

Tabla 25
Comparación de los principales aportes del antes y después del microcrédito

	Antes			Después		
	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ingresos	504- 604	15	12,82	504- 604	16	13,68
	705 - 805	23	19,66	705 - 805	17	14,53
	905 - 1005	34	29,06	905 - 1005	11	9,40
	1006 - 2006	6	5,13	1006 - 2006	35	29,91
Gastos	504- 604	14	11,97	504- 604	13	11,11
	705 - 805	21	17,95	705 - 805	21	17,95
	905 - 1005	23	19,66	905 - 1005	18	15,38
	1006 - 2006	15	12,82	1006 - 2006	24	20,51
Ahorros	100 - 200	14	73,68	100 - 200	47	90,38
	201 - 301	4	21,05	201 - 301	2	3,85
	302 - 402	1	5,26	302 - 402	3	5,77
Trabajadores	1 a 2	6	75,00	1 a 2	15	78,95
	3 a 4	2	25,00	3 a 4	4	21,05

En relación al ahorro y número de trabajadores antes y después del acceso al microcrédito, se analiza que de los 117 comerciantes antes de recibir un microcrédito ahorran 19 personas en donde el 73,68 % un monto entre 100 a 200 dólares, mientras que, después de acceder a este servicio financiero se evidenció, un crecimiento a 33 personas, por otro lado, se observa que del total de los comerciantes antes del microcrédito ocho personas han contratado trabajadores, donde el 75 % consta entre uno a dos personas y el 25 % entre tres a cuatro personas, sin embargo, después de acceder al financiamiento el número aumento a 19 comerciantes, de los cuales el 78,95 %, tiene entre uno a dos trabajadores y el 21,05 % contrata entre tres a cuatro personas, con relación al número de personas que ahorra y enfatizando que la mayoría de los comerciantes de acuerdo a sus ingresos son sus gastos, el cual no les permite tener un dinero extra para poder contratar este servicio, por otro lado, debido a que son negocios pequeños que la mayoría se abastece con una persona no necesitan contratar personal.

De la perspectiva de las instituciones financieras: Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpe Yantzaza, Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente y Banco de Loja se encuentra que:

La COAC Cacpe Yantzaza ofrece microcrédito minorista, microcrédito de acumulación simple y microcrédito de acumulación ampliada, los cuales están direccionados a los comerciantes, dueños de cualquier tipo de negocio, ganaderos, agricultores entre otras personas que ejercen una actividad económica.

Referente a los montos que ofrecen, el mínimo empieza desde 100 dólares y el monto máximo hasta 80 000 dólares, con relación a las tasas de interés, mantienen una tasa mínima del 17 % y la máxima hasta el 25 %, sin embargo, existe una línea de microcrédito que tiene apertura únicamente por temporadas y cupos limitados que la ofrecen a una tasa de interés del 14,50 %.

Los requisitos principales que solicita esta cooperativa son: cedula, certificado de votación información personal, justificación de ingresos, ruc y copia de bienes. Utilizan garantías personales, quirografaria e hipoteca, en cuanto al seguimiento del microcrédito manifestó el asesor de crédito que si lo realizan generalmente cuando el microcrédito esta direccionado al negocio o emprendimiento y cuando es compra de locales.

Seguidamente, el asesor de crédito manifestó que el microcrédito si aporta al desarrollo social y económico de los solicitantes mediante el financiamiento debido a que ayuda a crear emprendimientos, ha generar empleos y sobre todo a que las personas puedan trabajar de manera independiente.

Sin embargo, expuso las principales dificultades que el cliente presenta en la actualidad al momento de acceder a un microcrédito se encuentran; no ser sujetos de crédito, tener un crédito con letras atrasadas, la justificación de ingresos mediante facturas, ya que al momento de realizar sus compras ocurre dos factores, el primero que las tiendas no les otorgan y el segundo que se olvidan de pedirlos.

Referente a las principales limitantes que tienen los comerciantes al cancelar las cuotas de los microcréditos, desde el punto de vista del asesor de crédito se encuentran los factores externos como; pandemia, competencia, inundaciones, daño y pérdida de materia prima.

Por otro lado, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente ofrece las tres líneas de microcrédito; el microcrédito minorista, acumulación simple y acumulación ampliada y esta direccionado a comerciantes, productores, agricultores y personas que ofrecen algún tipo de servicio a la sociedad.

Los montos que ofrecen al otorgar un microcrédito empiezan desde 100 dólares hasta 60 000 dólares y referente a las tasas de interés ofrecen la mínima de 16,99 % y la máxima en un 25 % también trabajan con una línea de microcrédito minorista con CONAFIPS que les impone una tasa del 15 % al 16 % de interés dirigida a los microemprendimientos.

Entre los principales requisitos que solicitan para la concesión del microcrédito son los siguientes; información personal, ruc, facturas, declaraciones e inspección de negocio. El tipo de garantías que aprueba esta cooperativa son: sin garante, garantía personal, prendaria e hipoteca, realizan un seguimiento del microcrédito antes de otorgar el microcrédito para la verificación de información presentada y después del microcrédito para constatar si el destino fue el correcto y que posteriormente no haya dificultad al momento de cancelar las cuotas

En relación al aporte del desarrollo social y económico a través del microcrédito a los solicitantes el asesor de crédito considera que si aporta en relación al financiamiento se ayudan incrementar el capital para que puedan invertir o emprender las personas.

Referente a las principales dificultades que el cliente presenta al momento de acceder a un microcrédito son: no cumplen con el año de estabilidad del negocio que es el factor clave para acceder al servicio financiero, de igual manera no tienen el suficiente conocimiento de la actividad económica en la que quieren invertir.

Relacionando a las principales limitantes que tienen los comerciantes al cancelar las cuotas de los microcréditos el asesor de crédito manifestó que: los eventos catastróficos, la situación económica que se encuentra el país, la inseguridad, pérdida de materia prima son los más relevantes o con mayor presencia.

Finalmente, el Banco de Loja en la actualidad ofrece dos líneas de microcrédito; el microcrédito de acumulación simple y ampliada y esta direccionado a comerciantes, ganaderos, vendedores informales que no llevan contabilidad, agricultores.

En relación a los montos que ofrece el banco empieza con un mínimo desde 1 000 dólares y el monto máximo hasta 60 000 dólares y haciendo relación a las tasas de interés con las que trabajan los asesores de crédito, existe un mínimo del 17 % y el máximo del 25 %.

Entre los principales requisitos que solicitan para la concesión del microcrédito son: cedula, certificado de votación, nivel de endeudamiento a través de un previo, justificación de ingresos y patrimonio. Referente a las garantías que aprueban están: personal, hasta un monto de 30 000, quirografaria hasta un monto de 40 000 e hipoteca hasta los 60 000.

Realizan un seguimiento del microcrédito otorgado desde el inicio para ver si es sujeto de crédito y después para verificar el uso del microcrédito otorgado y que no haya problemas de pago, el asesor del crédito manifiesta que el microcrédito aporta al desarrollo social y económico de los solicitantes mediante el financiamiento creando de esta manera fuentes de empleo. Enfatizando a la principal dificultad que el cliente presenta al momento de acceder a un microcrédito es la verificación en la central de riesgos, para analizar si son o no sujetos de crédito, referente a la presentación de documentos no se presenta problemas, debido a que los requisitos son mínimos y ágiles.

Desde su punto de vista del asesor de crédito expone que las principales limitantes que tienen los comerciantes al cancelar las cuotas de los microcréditos son: la pandemia que imposibilita tener una economía aceptable a todas personas sujetas a crédito y la inseguridad del país.

A continuación, la Tabla 26 representa una comparación de las instituciones financieras: Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpe Yantzaza, Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente y Banco de Loja existentes en la localidad, con la finalidad de asociar y analizar los tipos de microcréditos, montos, tipos de intereses, garantías, los requisitos y las principales dificultades que tienen los comerciantes para poder acceder a un microcrédito de las diferentes instituciones financieras.

Tabla 26

Comparación de las instituciones financieras que ofrecen microcréditos

	Detalle	COAC Cacpe Yantzaza	COAC Padre Julián Lorente	Banco de Loja
Tipos de microcréditos	Microcrédito minorista	x	x	
	Microcrédito de acumulación simple	x	x	x
	Microcrédito de acumulación ampliada	x	x	x

	Detalle	COAC Cacpe Yantzaza	COAC Padre Julián Lorente	Banco de Loja
Tasas de interés	14,50%	x		
	15,00%		x	
	16%		x	
	17%	x	x	x
	25% Tasa máxima	x	x	x
Principales requisitos	Cedula y certificado de votación	x	x	x
	Información personal	x	x	
	Ruc del negocio	x	x	
	Facturas		x	
	Inspección del negocio		x	
	Justificación de ingresos	x		x
Garantías	Copia de Bienes	x		
	Personal	x	x	x
	Quirografaria	x	x	x
	Hipoteca	x	x	x
Dificultades al acceder al microcrédito	No ser sujetas de crédito	x		x
	Justificación de ingresos	x		
	Calificación en la central de riesgos	x	x	x
	No cumple el año de estabilidad del negocio		x	
	No tienen el conocimiento suficiente del emprendimiento		x	

El microcrédito se concreta como una alternativa de financiamiento para los comerciantes del centro comercial de Yantzaza, se evidenció que este servicio financiero ha generado grandes aportes, el principal beneficio se reflejó en lo económico por medio de la adquisición de mercadería generando el aumento de ingresos, incentivó al ahorro, generó fuentes de empleo, así mismo, reflejó su aporte social en la educación, estabilidad familiar, permitió al comerciante llevar un vida económicamente aceptable generándole estabilidad emocional, se concluye que el microcrédito cumple con uno de los objetivos por el cual fue creado, el de ayudar al microempresario por medio del financiamiento a generar mayores ingresos y mantener una mejor calidad de vida.

6.3 Objetivo 3: Diseñar una estrategia financiera con base a las necesidades que tienen los comerciantes del Centro Comercial de Yantzaza.

En el análisis de los principales problemas de los comerciantes observados anteriormente en la Tabla 24, se encuentra que la mayoría solicitan a las instituciones financieras ofrecer los microcréditos a una menor tasa, sin embargo, el tema del reducir las tasas de interés es complicado al ser reguladas por el Banco Central del Ecuador y debido a que representa el respaldo de las instituciones financieras al momento de otorgar el financiamiento.

Por otra parte, en la actualidad existe una actualización en el cálculo las tasas de interés, como lo detalla la Resolución Nro. 676 de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera la Metodología de Cálculo de las Tasas de Interés Activas Máximas “que incorpore al menos, el costo de fondeo, el costo de riesgo de crédito, los costos operativos y el costo de capital” Art 2. Con la finalidad de fortalecer la transparencia en el cálculo de las tasas de interés máximas a través de una metodología la cual recoge las condiciones financieras y macroeconómicas del país, promoviendo la eficaz competencia entre las entidades financieras. La nueva metodología desarrollada por el Banco Central del Ecuador se aplicará para los siguientes seis segmentos:

- Productivo Empresarial
- Productivo PYMES
- Consumo
- Microcrédito Minorista
- Microcrédito de Acumulación Simple
- Microcrédito de Acumulación Ampliada

Como se puede evidenciar la línea del microcrédito está incluida en la nueva metodología de cálculo de las tasas de interés y no es procedente el proponer nuevamente que estas tasas sean sometidas a regulación, en vista de, que fueron calculadas con los menores costes posibles donde incluyeron el costo de fondeo, gastos operativos, el riesgo de crédito y costo capital.

Para dar cumplimiento al objetivo se tomó en consideración algunos problemas presentados por los comerciantes, donde se destaca las elevadas tasas de interés, el cumplir largos requisitos, falta de garantías y referente a los actuales problemas que atraviesan manifiestan los siguientes; competencia, inestabilidad de precios, bajas ventas y con finalidad de poder contrarrestar sus problemas actuales se presenta la propuesta de conformación del consorcio de comerciantes.

Consortio de comerciantes del mercado municipal de Yantzaza

6.3.1 Introducción

La propuesta empresarial se centra en promover la unión de todos los comerciantes pertenecientes al centro comercial de Yantzaza con la finalidad de obtener los principales beneficios que genera pertenecer a un consorcio empresarial, tanto en instituciones financieras y operaciones laborales.

Hoy en día se ha observado que el ciclo de vida de muchos productores es reducida, debido a que no tienen el conocimiento adecuado para poder afrontar la competencia globalizada, por otro lado, la falta de financiamiento les imposibilita crecer como un negocio establece dentro del mercado ya que no tienen las posibilidades de invertir a gran volumen por falta de dinero, así mismo, la existencia de vendedores informales les reduce la capacidad de captar todo el mercado en general, dado que son personas que no pagan tributos y operan con precios más bajos del mercado.

Como consecuencia de las bajas ventas, competencia, elevados gastos, dificultad para acceder al financiamiento a los micro y pequeños negocios les resulta muy difícil competir con empresas con una posición sólida en el mercado que pueden aprovechar las económicas de escala, es por ello, que la creación de un consorcio empresarial es una alternativa de competencia justa e innovación de nuevas tecnologías y mercados con la finalidad de obtener mayores beneficios económicos.

6.3.2 Objetivo

Realizar una propuesta de creación de un consorcio empresarial que permita el crecimiento económico social y emocional de los comerciantes.

6.3.3 Justificación de la propuesta

En los últimos años, la globalización ha sido un factor importante en todos los ámbitos laborales, el cual les obliga a estar en constante innovación para poder acceder a productos y servicios con mayor facilidad y menores costos.

Por tal motivo el término consorcio ya es conocido como una alternativa que genero múltiples beneficios a quienes lo emplean u optan por adaptarlo, debido a que las microempresas se ven inmersas dentro de los cambios que provoca la globalización al pasar de los años y si no están preparadas para enfrentar nuevos retos en especial en campos económicos y comerciales podría causar su desaparición del mercado.

6.3.4 Desarrollo

Inicialmente se hará un estudio de mercado basado en una encuesta dirigida a todos los comerciantes del centro comercial de Yantzaza con la finalidad de conocer si están de acuerdo en participar en la creación de un consorcio empresarial y contribuir con todos los trámites y proceso para la misma.

Es importante recalcar que en el centro comercial de la ciudad de Yantzaza operan actualmente 145 comerciantes, donde se ha considerado aplicar la encuesta a todos los locales, debido, a que se constituye en una población finita.

6.3.5 4.1 Tipo de consorcio

El tipo de consorcio será privado el cual únicamente aceptará el ingreso de comerciantes pertenecientes al centro comercial de Yantzaza de igual manera sus cupos son limitados y no admitirá a la población en general.

6.3.6 4.2 Naturaleza jurídica del consorcio en el Ecuador

El consorcio se constituye en una forma de agrupación, que se utiliza para iniciar una actividad conjunta de gran envergadura, esta no posee una tipificación definida en el ordenamiento jurídico ecuatoriano, que pueda determinar si este tipo de contrato da a lugar a una sociedad de derecho o no, existen pequeñas referencias que mencionan a los consorcios, y las formalidades que cumplirá para poder contratar con el sector público.

En este sentido, se define si el consorcio constituye o no un contrato de sociedad, capaz de poseer derechos y obligaciones, y tener personalidad jurídica. El consorcio puede formarse desde dos perspectivas:

- 1) El consorcio puede tener una naturaleza exclusivamente contractual.
- 2) Se puede formar bajo una sociedad con personería jurídica.

6.3.7 4.3 Estructura Organizacional

Teniendo en cuenta que el consorcio es privado y limitado se considerará los principales representantes:

- Presidente
- Vicepresidente
- Tesorero
- Secretaria

6.3.8 Cuotas

Para la fijación del precio se ha establecido realizarlo de dos maneras; la primera en cobrar una cuota de inscripción la cual será de \$ 50 dólares y la segunda se basa en un aporte

por parte de los comerciantes semanalmente de \$ 10 dólares, con la finalidad de poder cubrir gastos administrativos y operacionales.

6.3.9 Base legal

- 1) El consorcio privado tiene reconocimiento legal en el Ecuador, basado en la libre asociación lo cual es un derecho reconocido en la Constitución de la Republica del Ecuador numeral 13 “el derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria” Art 66.
- 2) Según la Ley de Compañías un “*contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades*” Art 1.
- 3) Al ser conformada como una sociedad limitada la Ley de Régimen Tributario Interno establece que son sujetos pasivos del impuesto a la renta en calidad de contribuyentes: las personas naturales, las sucesiones indivisas, las sociedades definidas como tales por la Ley de Régimen Tributario Interno y sucursales o establecimientos permanentes de sociedades extranjeras, que obtengan ingresos gravados Art 2.
- 4) Demas leyes propias de la actividad económica.

6.3.10 Manejo económico financiero

Para que se pueda llevar un adecuado manejo operacional es indispensable contar con un registro detallado y minucioso de todas las operaciones que se ejecuten dentro de la misma a fin de contar con estados financieros veraces que reflejen la situación económica y financiera por lo que se presenta un modelo tipo de estados financieros que podría utilizar.

6.3.10.1 Estado de situación financiera

CONSORCIO DE COMERCIANTES DEL MERCADO MUNICIPAL DE YANTZAZA				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Al 31 de diciembre del 2024				
CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTAL	TOTAL	
1	ACTIVOS			
<u>1.01</u>	<u>Activos corrientes</u>			x
1.01.01	Efectivo y equivalente del efectivo	x		
1.01.01.01	Caja Chica	x		
1.01.02.05	Documentos y cuentas por cobrar	x		
1.01.03	Servicios y otros pagos anticipados	x		
1.01.03.01	Anticipos a proveedores	x		
1.01.04	Activos por impuestos corrientes	x		
1.01.04.03	IVA en compras	x		
1.01.04.04	Retenciones impuesto renta	x		
1.01.05	Otros activos corrientes	x		
<u>1.02</u>	<u>Activos no corrientes</u>			x
1.02.01	Propiedad, planta y equipo	x		
1.02.01.05	Equipo de oficina	x		

CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTAL	TOTAL
1.02.01.06	Equipos de computación	X	
1.02.01.07	Muebles, enseres y equipo de oficina	X	
1.02.01.10	(-) Depreciación acumulada propiedad planta y equipo	X	
	<i>Total, activos</i>		X
2	PASIVOS		
<u>2.01</u>	<u>Pasivos corrientes</u>		X
2.01.01	Cuentas y documentos por pagar	X	
2.01.01.01	Sueldo por pagar	X	
2.01.03.01	Con la administración tributaria	X	
2.01.03.01.01	IVA en ventas	X	
2.01.03.03	Con el IESS	X	
2.01.03.03.01	Aporte del IESS por pagar (Patronal)	X	
2.01.03.03.02	Aporte del IESS por pagar (personal)	X	
<u>2.02</u>	<u>Pasivos no corrientes</u>		X
2.02.01	Cuentas y documentos por pagar	X	
2.02.01.01.46	Cuentas por pagar proveedores	X	
2.02.04	Otras provisiones	X	
2.02.04.02	Provisión Décimo Tercer Sueldo	X	
2.02.04.03	Provisión Décimo Cuarto sueldo	X	
	<i>Total, pasivos</i>		X
3	PATRIMONIO		
<u>3.01</u>	<u>Capital</u>		X
3.01.01	Capital suscrito o asignado	X	
3.02.01	Aporte de socios o accionistas para futuro	X	
3.04	Resultados		X
3.04.01	Ganancias acumuladas	X	
3.04.02	Ganancias del periodo Pérdida del ejercicio		
	<i>Total, patrimonio</i>		X
	<i>Total, pasivo y patrimonio</i>		X

6.3.10.2 Estado de resultados

CONSORCIO DE COMERCIANTES DEL MERCADO MUNICIPAL DE YANTZAZA			
ESTADO DE RESULTADOS			
Al 31 de diciembre del 2024			
CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTAL	TOTAL
4	INGRESOS		
4.1	Ingresos por actividades ordinarias	X	
4.1.01	Ingresos por aportaciones de las operadoras	X	
4.1.02	Otros ingresos de actividades ordinarias	X	
4.2	Intereses financieros	X	
4.2.01	Intereses ganados en cuentas. bancarias	X	
4.3	Otros ingresos	X	
5	COSTOS		
6	<u>Gastos</u>		
6.1	Gastos administrativos	X	
6.1.01	Gastos sueldos, salarios y demás remuneraciones	X	
6.1.02	Aportes a la seguridad social	X	
6.1.04	Honorarios, comisiones y dietas	X	
6.1.05	Arrendamiento operativo	X	

CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTAL	TOTAL
6.1.06	Otros gastos administrativos	x	
6.1.07	Impuestos, contribuciones y otros	x	
6.1.08	Depreciaciones	x	
6.1.10	Gastos financieros	x	
6.1.11	Otros gastos	x	
6.1.12	Gastos de ventas	x	
6.1.13	Gastos fiscales	x	
	Gasto ICE 15%	x	
Total, gastos			x
Pérdida del ejercicio			x

6.3.11 Derechos de los consorciados

A continuación, se detallarán algunos derechos a los cuales tendrán accesos los comerciantes que pertenezcan al consorcio empresarial.

✓ Obtener colaboración

Es evidente que un empresario decide participar en un consorcio porque espera obtener beneficios individuales y para todo el grupo. Este contrato de colaboración empresarial, a diferencia de la sociedad, no persigue fines de lucro, sino que se forma para mejorar la organización y el desarrollo de una actividad económica, común a sus miembros.

Por ende, el consorciado espera recibir toda la colaboración de los otros miembros, ya sea de carácter financiero, técnico, apoyo de maquinaria e infraestructura o cualquier otro aporte al que cada uno se haya comprometido para con el resto de partícipes del consorcio.

✓ Derecho de decisión

Los consorciados gozan del derecho a participar en las reuniones del directorio y adoptar las resoluciones que serán de cumplimiento obligatorio para todos sus miembros. Los miembros actúan en dichas sesiones de manera directa, pero también pueden nombrar una persona que los represente con todas sus facultades de voz y voto. Los consorciados tienen un poder de deliberación traducido en votos iguales al porcentaje de participación en la constitución del contrato.

✓ Propiedad sobre los bienes aportados

El representante del consorcio no tiene la facultad de adquirir bienes en nombre del consorcio y en caso de que los consorciados consideren necesario la compra de algún bien, por ejemplo, maquinaria, esta se registrará bajo las reglas de la comunidad, es decir, la titularidad de dicho bien recaerá sobre todos ellos, con relación a su cuota de participación.

6.3.12 Obligaciones de los consorciados

A continuación, se detallarán las principales obligaciones que tendrán que cumplir comerciantes que pertenezcan al consorcio empresarial.

✓ ***Participación activa***

Implica una participación activa y directa de cada partícipe del consorcio, que se puede ver traducida de diferentes maneras, por ejemplo, facilitando el uso de infraestructura empresarial, transferencia de tecnología, colaboración con talento humano y demás elementos necesarios para la consecución del objeto contractual.

✓ ***Aportes al fondo común operativo***

Los consorciados tienen la obligación de cumplir con todos los aportes y obligaciones establecidas en el contrato.

6.3.13 Beneficios

Los principales beneficios a que contribuirá este consocio empresarial son los siguientes:

✓ ***Convertirse en importadores directos***

Al constituirse en importadores de mercadería aprovecharían las economías de escala, lo que ocasionaría menos costos de impuestos y generaría mayor rendimiento.

✓ ***Aprendizaje***

Se enfoca dentro de los aportes en la actividad de la alianza empresarial de los comerciantes, cada uno procederá conforme sus conocimientos, capacidades y experiencia en el mercado.

Al estar conformados en unidad gozaran de capacitación permanente dotando de guías y charlas para mayor conocimiento y comprensión de las finanzas (Anexo 4).

✓ ***Obtener descuentos por volumen***

Mediante la realización de compras en conjunto se obtendrá mayores descuentos en la adquisición de mercadería, evitando los costos individuales.

✓ ***Mejora la competitividad***

Al obtener la mercadería a menores costos, permitirá ofrecer productos y servicios a un menor precio, con la finalidad de contrarrestar la competencia de los vendedores informales.

✓ ***Mayor poder de negociación***

Establecer acuerdos comerciales sólidos con proveedores para la adquisición de mercadería y en las entidades financieras obteniendo financiamiento a tasas de interés más bajas.

✓ ***Información compartida***

Utilizar canales de comunicación como las redes sociales dentro del consorcio para compartir información financiera y promover la colaboración entre los comerciantes.

✓ ***Financiamiento***

Al ser un consorcio creado con un acuerdo de aporte semanal, se puede utilizar esos fondos para la prestación de dinero entre miembros a una tasa de interés accesible.

✓ ***Inversión***

De igual manera, al contar con un aporte o ingreso semanal, el excedente que genere después de cubrir todos los gastos operacionales, se lo puede invertir en pólizas.

✓ ***Contratar profesionales competentes***

Se contrataría un profesional competente de manera regular con la finalidad de impartir conferencia a todos los miembros del consorcio empresarial sobre temas financieros, el manejo del dinero e inversión con la finalidad de poder manejar adecuadamente su negocio y obtener mayor rentabilidad.

6.3.14 Conclusión

Se concluye que la conformación del consorcio es una gran alternativa para el crecimiento económico de sus asociados por lo que se evidenció múltiples beneficios como el poder de negociación, convertirse en importadores directos, obtener mayores descuentos, actualizarse sobre los temas de financiamiento entre otros aspectos, lo cual les permitirá mantenerse en el mercado y llevar una mejor rentabilidad en su negocio, coadyuvando a tener una mejor calidad de vida a sus familiares.

7. Discusión

El análisis sobre el aporte de los microcréditos hoy en día ha tomado gran relevancia, debido a la existencia de una amplia variedad de instituciones financieras que ofrecen esta línea crediticia y varios estudios demuestran que es una alternativa de financiamiento, aportando a obtener mayores ingresos, estabilidad económica, coadyuvando a poner en marcha emprendimientos y a la vez generando fuentes de empleo al sector comercial, por ende, permite al crecimiento económico del país.

Morales et al. (2019) por medio de su estudio realizado sobre el desarrollo de las actividades productivas a través del microcrédito en la provincia de Chimborazo, concluyeron que existe una entidad financiera perteneciente al sector económico popular y solidario que se ha consolidado en la provincia buscando el forjamiento de la economía social y solidaria. Este resultado concuerda con la investigación elaborada en el análisis de los microcréditos otorgados por las diferentes instituciones financieras para el desarrollo socioeconómico de los comerciantes donde se evidenció que la COAC Cacpe Yantzaza es la de mayor acogida y consolidación en la localidad, y también pertenece al sector económico popular y solidario.

Así mismo, Hidalgo y Escobar (2020), en su investigación sobre el microcrédito como alternativa de reactivación económica para comerciantes del sector Portoviejo, confirman que las cooperativas de ahorro y crédito ofrecen más servicios financieros que la banca privada, a personas de escasos recursos del sector urbano, sin embargo, Arellano (2022) determinó que en el sector comercial de Guayaquil el sector privado es el que mayor montos de microcrédito ha colocado, donde se destaca el Banco Pichincha, Guayaquil y Solidarios, mientras que, los resultados de la investigación discrepan con los resultados de Arellano al tener los bancos la máxima participación en el sector comercial por medio de los microcréditos, y concuerda con Hidalgo y Escobar al ser las instituciones de la Economía Popular y Solidaria las que apoyan mayoritariamente a este sector.

Díaz y Palacios (2023) en su estudio del aporte de los microcréditos al sector comercial realizado en la ciudad de Santo Domingo determinan que la mayor parte de comerciantes han obtenido microcréditos de tipo acumulación ampliada, con montos superiores a \$ 10 000 y el financiamiento lo destinan para la compra de mercadería, generando mayor beneficio en su negocio permitiendo el aumento de ingresos, además, Hidalgo y Escobar (2020), afirman nuevamente que el microcrédito beneficia en su gran mayoría a la compra de mercadería, los comerciantes manifiestan que su situación económica mejoró después de recibir este servicio financiero. En comparación a los resultados obtenidos por medio de la investigación se evidenció resultados contrarios en el tipo de crédito solicitado, debido a que la gran mayoría de

los comerciantes accedieron a un microcrédito de acumulación simple, sin embargo, concuerdan en el destino que fue a la adquisición de mercadería, reflejando los principales beneficios en su negocio ayudando a tener una mejor calidad de vida socioeconómica.

Por otro lado, Prado et al. (2022) demostraron en su estudio que los microempresarios comerciales que desarrollan sus actividades económicas en forma individual y no asociativa, reduce la capacidad de negociación y por ende restringen sustancialmente sus márgenes de utilidad o ganancias, les resta competitividad en el mercado local y regional, además, Díaz y Palacios (2023) informan que la oferta crediticia no es de las mejores, muchos comerciantes solicitan que la política financiera sea reestructurada en cuanto a las tasas de interés vigentes: teniendo en consideración que las tasas sean más amigables con la realidad socioeconómica del país. Estos problemas encontrados por los diferentes autores no están alejados a la realidad de la presente investigación, donde la mayoría de los comerciantes manifestaron bajar las tasas de interés, la inconformidad de la presencia de vendedores informales lo cual provoca menores ventas, por tal motivo se propuso la creación del consorcio empresarial para contrarrestar los problemas presentados obteniendo beneficios como el poder negociación en las tasas de interés al ser una sociedad, el poder de negociación con los proveedores, convertirse en importadores directos aprovechando las economías de escala y mantener una justa competitiva en el mercado.

Por consiguiente, se puede evidenciar que el trabajo de investigación realizado cuenta con sustentos básicos de manera positiva y de contraste para su defensa, además, en este análisis se ha obtenido resultados positivos, dejando en evidencia el aporte que tienen los microcréditos en el sector comercial y como ha influido en su nivel socioeconómico.

Dentro del estudio realizado se observó el aporte del microcrédito al sector comercial perteneciente al centro comercial de Yantzaza, sin embargo, existen nuevos aspectos a investigar como: el nivel de conocimiento sobre las líneas de microcrédito de los comerciantes y el uso del microcrédito en la población en general de la ciudad de Yantzaza.

La principal limitación en el proceso de la investigación fue no encontrar todos los locales en operación lo cual contrarresto de alguna manera al obtener una información exacta del aporte del microcrédito al centro comercial y la falta de compromiso al momento de responder la encuesta debido a que dejaban en blanco algunas preguntas.

8. Conclusiones

Se identificó en la población de Yantzaza que las Cooperativas de Ahorro y Crédito son las de mayor acogida, reflejado a través del monto y número de operaciones crediticias que han colocado del microcrédito en la localidad. La COAC Cacpe Yantzaza es la de mayor influencia al término del 2022 con un monto de \$ 6 150 149,64, por otro lado, es importante recalcar la presencia del sector privado en el cual se destaca el Banco de Loja quien aporta de manera significativa a la población cerrando al 2022 con un monto de \$ 5 504 740,45 se evidencia la fuerte relación que hoy en día tiene la banca tradicional con las personas de escasos recursos y que al pasar de los años han incrementado en sus líneas de crédito que ayudan a generar fuentes de empleo, cooperando con el crecimiento económico del país.

El microcrédito se concreta como una alternativa de financiamiento para los comerciantes del centro comercial de Yantzaza, se evidenció que este servicio financiero ha generado grandes aportes donde el principal beneficio se reflejó en la adquisición de mercadería con un 45,30 %, mientras que, en el aporte de los ingresos el 39,91 % tienen un aumento entre 500 a 1 000 dólares, así mismo, reflejo su aporte en el incentivo al ahorro, generó fuentes de empleo y permitió llevar una vida más estable emocionalmente de los comerciantes y se puede verificar que el microcrédito cumple con uno de los objetivos por el cual fue creado, el de ayudar al microempresario por medio del financiamiento a generar mayores ingresos y mantener una mejor calidad de vida.

Se realizó una estrategia financiera basada en la creación de un consorcio empresarial compuesto exclusivamente por los comerciantes que pertenecen al centro comercial de Yantzaza con finalidad de poder contrarrestar los problemas encontrados y aprovechar los múltiples beneficios que genera, como el de convertirse en importadores directos, obtener mayores descuentos, actualizarse sobre los temas de financiamiento entre otros aspectos, permitiendo mantenerse en el mercado y llevar una mejor rentabilidad en su negocio.

9. Recomendaciones

A las instituciones financieras tanto del sector público y privado de la localidad, buscar mecanismos para difundir la información ya sea por medio de talleres, capacitaciones, medios de comunicación, trípticos o volantes sobre las líneas de crédito que ofrecen a la población en general, especialmente los microcréditos en cuanto a las tasas, montos, garantías, plazos y requisitos necesarios que deben cumplir los solicitantes para acceder a ellos, con la finalidad de abarcar mayor parte de la población como lo hacen las cooperativas de ahorro y crédito.

Por otro lado, se recomienda a todas las instituciones financieras de la localidad que se enfoquen en ofrecer microcréditos a los sectores más excluidos o menos favorecidos a menores tasas de interés, así mismo, con mayores facilidades en los trámites requeridos, para que la mayor parte de la población pueda tener acceso a este servicio financiero, permitiéndoles obtener una mejor calidad.

A los comerciantes se les recomienda analizar de manera minuciosa y responsable la propuesta financiera sobre la implementación de un consorcio empresarial, el cual se establece como una alternativa de crecimiento económico de sus asociados generando varios beneficios como: convertirse en importadores directos, obtener mayores descuentos, actualizarse sobre los temas de financiamiento entre otros aspectos, que les permitirá innovar y mantenerse en el mercado a lo largo de los años.

10. Bibliografía

- Andrade, F., Alejo, O. y Armendariz, C. (2018). Método inductivo y su refutación deductista. *Conrado*, 14(63), 117-122. <https://bitly.ws/YXTK>
- Arellano, A. (2022). Microcréditos bancarios: análisis de los montos de créditos otorgados y contribución al sector comercial de Guayaquil. [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Archivo digital: <https://bitly.ws/YXWd>
- Asociación de Bancos del Ecuador (2022). *El microcrédito el impulso para la reactivación económica*. <https://bitly.ws/YYnI>
- Ayón, G., Bravo, T., Parraga, C. y Plusas, P. (2022). Gestión administrativa y desarrollo empresarial caso de estudio: panadería Pasta Pics, ciudad de Jipijapa. *Recimundo*, 6(3), 334-343. [https://doi.org/10.26820/recimundo/6.\(3\).junio.2022.334-343](https://doi.org/10.26820/recimundo/6.(3).junio.2022.334-343)
- Balseca, L., Hidalgo, A., Hidalgo, M. y Armas, I. (2022). *La contabilidad de instituciones financieras en la República del Ecuador*. <https://bitly.ws/YYcE>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Nota metodológica sobre las estadísticas monetarias y financieras: Nueva segmentación del crédito*. <https://bitly.ws/Q3t5>
- Banco Central del Ecuador. (2023). *Tasas de interés*. Mayo 2023. <https://bitly.ws/M4DN>
- Benitez, M. (2018). Influencia de las microfinanzas en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado José Quiñones Gonzáles de la ciudad de Chiclaro 2015. [Tesis de grado, Universidad Señor de Sipán]. Archivo digital: <http://bitly.ws/RWfg>
- Cámara de Comercio de Quito. (2017). *Boletín Jurídico: Clasificación de las PYMES, pequeña y mediana empresa*. <https://n9.cl/7bk91>
- Cárdenas, F. (2021). *Responsabilidad Social Empresarial y Sustentable*. <http://bitly.ws/xU7j>
- Carvajal, A. y Espinoza, L. (2020). Microcréditos ecuatorianos: incentivo a la reducción de la pobreza y mejora del ingreso familiar. *Vinculos ESPE*, 5(3), 51-61. <https://doi.org/10.24133/vinculosespe.v5i3.1671>
- Caurin, J. (2023). *Que es el el capital semilla, utilización y de donde proviene*. https://empredpyme.net/capital-semilla.html#%C2%BFQue_es_el_capital_semilla
- Cedeño, C. y Palma, G. (2020). Gestión de riesgo de crédito, para mejorar la calidad de la cartera de microcrédito, en la cooperativa comercio Ltda. *Polo del Conocimiento*, 5(3), 225-254. <https://doi.org/10.23857/pc.v5i3.1334>
- Díaz, A. y Palacios, N. (2023). El aporte de los microcréditos al sector comercial de la ciudad de Santo Domingo, Ecuador. *593 Digital Publisher*, 8(1), 176-189. <https://doi.org/doi.org/10.33386/593dp.2023.1-1.1599>

- Fernández, C., Santos, L. y Martínez, G. (2020). Microcréditos, financiamiento alternativo en pymes mexicanas; Revisión de evidencia reciente. *Especializada en Ciencia, Tecnología e Ingeniería*, 14(1), 1-17. <file:///C:/Users/User/Downloads/Unad-ojs,+Microcreditos.pdf>
- Gómez, L., Ortiz, M., Joya, R., Fernández, A. y Rodríguez, H. (2021). Hacia una definición de capital de trabajo desde la perspectiva social. *Retos de la Dirección*, 15(1), 132-151. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552021000100132
- Garayalde, M., González, S. y Mascareñas, J. (2015). Microfinanzas: Evolución histórica de sus instituciones y de su impacto en el desarrollo. *Estudios Cooperativos*, 1(116), 130-159. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36732961007>
- Gutiérrez, A. (2015). El Banco Grameen como impulsor del microcrédito; Rasgos destacados y cuestionamientos a este tipo de iniciativas. *Investigación en Administración, Contabilidad, Economía y Sociedad* 1(3), 105-119. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=551856272006>
- Hidalgo, M. y Escobar, M. (2020). Microcrédito: Alternativa de reactivación económica para comerciantes de Portoviejo, Manabí, Ecuador. *Científica dominio de las ciencias*, 6(2), 43-459. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i2.1177>
- INEC. (2022). *Informe de rendición de cuentas*. <http://bitly.ws/PJ2b>
- Inglada, G., Elena, M., Centeno, S., Manuel, J. y Bilbao, M. (2022). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. *Científica Guillermo de Ockham*, 13(2), 89-98. [https://doi.org/13\(2\), 89-100](https://doi.org/13(2), 89-100)
- Iñiguez, J. (2022). El microcrédito entre los bancos sostenibles y el desarrollo de los emprendedores. *Sociedad & Tecnología*, 5(2), 260-273. <https://doi.org/doi.org/10.51247/st.v5i2.213>.
- Jiang, M., Paudel, K. y Zou, F. (2022). La contragarantía afecta el desempeño del mecanismo de microcrédito en el pago, evidencia de Guangzhou, China. *International Journal of Finance Economics*, 27(2), 1807-1817. <https://doi.org/10.1002/jid.3477>
- Jiménez, A. (2021). *Qué tipos de mercados existen*. <http://bitly.ws/YYqz>
- Lara, J., Rayo, S. y Cortés, A. (2018). *El proceso de consecución del microcrédito como estrategia empírica de los modelos de crédito scoring en microfinanzas*. <http://bitly.ws/YYr4>
- Lifeder. (2020). *Metodo Sintético: características, leyes y ejemplos*. <https://www.lifeder.com/metodo-sintetico/>

- López, L. (2018). Instituciones microfinancieras y banca tradicional: diferencias en funcionamiento y resultados durante la crisis. [*Tesis de grado*, Universidad del País Vasco]. Archivo digital: <http://bitly.ws/Q3y9>
- Lopez, M. (2019) *Origen y características del microcrédito*. <http://bitly.ws/YZgF>
- Morales, A., Elizalde, L. y Morales, G. (2019). El desarrollo de las actividades productivas en la provincia de Chimborazo a través del microcrédito. *Digital*, 3(3), 274-285. <https://doi.org/https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i3.3.814>
- Naciones Unidas. (1999). Año Internacional del Microcrédito, 2005. Resolución 53/197. <https://bitly.ws/YWNX>
- Orazi, S., Martínez, L. y Vigier, H. (2020). Las Microfinanzas en Argentina: una revisión sistemática de la literatura. *Visión de Futuro*, 24(1), 1-26. <http://bitly.ws/PII9>
- Ordóñez, E., Narváez, C. y Erazo, J. (2020). El sistema financiero en Ecuador. Herramientas innovadoras y nuevos modelos. *Interdisciplinaria Koinonia*, 10(1), 1-32. <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.693>
- Prado, A., Alcivar, E., Preciado, J. y Tapia, L. (2022). Microfinanzas y su incidencia en el sector agrícola y comercial en Ecuador. *Ciencias Sociales*, 28(5), 198-209. <https://www.redalyc.org/journal/280/28071845016/html/>
- Ramírez, N. y Guevara, D. (2021). Las microfinanzas rurales en Colombia y el proceso de financierización: un estudio de caso. *Apuntes del CENES*, 40(71), 219-251. <https://doi.org/https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11466>
- Rivera, A. y Cardoz, J. (2019). Impacto del microcrédito en el mercado central de Tarija. *Difusión cultural y científica*, 18(18), 215-225. <http://bitly.ws/PI6D>
- Rodríguez, A. y Pérez, A. (2018). Métodos científicos de indagación y construcción del conocimiento. *EAN*, (82), 179-200. <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Rojas, C. y Melgarejo, Z. (2022). El microcrédito: efectos en las microempresas del sector belleza de Bogotá. *Perspectiva Empresarial*, 9(1), 66-77. <https://doi.org/doi.org/10.16967/23898186.770>
- Ruano, A. (2020). *Desarrollo de las microfinanzas e historia*. <http://bitly.ws/RWi7>
- Schreiner, M. (2002). *Ventajas y desventajas del Scoring Estadístico*. <http://bitly.ws/YZ79>
- Tauro, M., Guercio, M. y Vigier, H. (2020). La oferta de microcréditos en Argentina: ¿un obstáculo o una oportunidad? *Estudios Cooperativos*, 1(36), 1-15. <https://doi.org/https://doi.org/10.5209/reve.69191>

- Vallejo, J. y Ochoa, J. (2018). Evolución del microcrédito del sector popular y solidario frente a la banca pública y privada del Ecuador. *ECA Sinergia*, 10(2), 140-150.
https://doi.org/https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v10i2.1550
- Velarde, C. y Velázquez, L. (2023). Microcréditos y autonomía económica de las mujeres en situación de pobreza: un análisis bibliométrico. *Región y Sociedad*, 1(35), 1-28.
<https://doi.org/https://doi.org/10.22198/rys2023/35/1719>
- Vieyra, P. y Rojas, J. (2020). Búsqueda y consolidación del desarrollo económico personal: microcréditos e individualismo en México. *Sociologica*, 35(101), 52-55.
<http://bitly.ws/PIHe>

11. Anexos

Anexo 1. Modelo de encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA – FINANZAS

Encuesta dirigida a comerciantes del centro comercial de la Ciudad de Yantzaza

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, cursando el octavo ciclo de la carrera de finanzas, con la finalidad de concretar mi proyecto de Trabajo de Integración Curricular (Tesis), sobre el “*Aporte de los microcréditos a los comerciantes del Centro Comercial de la Ciudad de Yantzaza*”, me dirijo a usted de la manera más comedida y respetuosa se digna contestar las siguientes preguntas:

Señale con una X la respuesta correcta:

DATOS GENERALES

1. Lugar de residencia:

Rural Urbano

2. Genero:

Femenino Masculino Otro

3. Estado civil:

Soltero/a Casado/a Divorciado/a Viudo/a Unión libre

4. Edad:

15-25 26-36 37-47 48-58 59-69 70 en adelante

5. Tipo de vivienda que reside:

Propia Arrendada

Otro.....

6. Número de miembros que componen su familia:

1-3 4-6 7-9 10 en adelante

7. ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Ninguna Primaria Secundaria Superior tercer nivel Superior cuarto nivel

NIVEL ECONÓMICO

8. ¿De dónde provienen sus ingresos?

- Negocio Negocio externo con relación familiar Trabajo de dependencia pública
Trabajo de dependencia privada
Otro

9. ¿Cuál es el monto de sus ventas mensualmente?

- 100-200 201-301 302-402 403-503 504-604 705-805
Otro

10. ¿Cuánto gasta en adquirir mercadería?

- 100-200 201-301 302-402 403-503 504-604 705-805
Otro

11. ¿Qué tipo de gasto tiene mensualmente?

- Salud Ropa Alimentación Viajes Educación Servicios básicos
Otro

EMPREDIMIENTO

12. ¿Cuál es la actividad económica a la que se dedica?

- Ventas de fruta y verduras Venta de carnes y pescado Venta de lácteos
 Venta de ropa y calzado Abarrotes Comida Jugos
Otro

13. ¿Cuántos años lleva trabajando como comerciante?

- 1-3 4-6 7-9 10-13 14-17 20 en adelante

MICROCRÉDITO

14. ¿Alguna vez ha solicitado un microcrédito?

- Sí No

15. ¿Cuántas veces accedido a un microcrédito en los últimos cinco años?

- 1-2 3-4 5-6 7-8 9 en adelante

16. ¿En qué año obtuvo el microcrédito?

- 2018 2019 2020 2021 2022

17. ¿De quién obtuvo el financiamiento?

- Banco público Banco privado Cooperativas Fundaciones Prestamistas
informales
Amigos/ Familiares Otros.....

**Si la respuesta es sobre instituciones financieras conteste la siguiente pregunta:*

18. ¿De qué entidad financiera recibió el microcrédito?

Banco público Banco privado Cooperativas

19. ¿Cuál fue el mayor monto al que accedió, a través del microcrédito?

Menor o igual a 1 000 Mayor a 1 001 y menor igual a 10 000 Mayor a 10 001

20. ¿A que tasa de interés, el microcrédito fue otorgado?

Menor al 18% 19% - 20% 21% -22% 23% - 24% 25% - 26% Mas del 27%

21. ¿De acuerdo a su opinión como califica las tasas de interés de los microcréditos recibidos?

Altos Medios Bajos

22. ¿A qué plazo solicitó el microcrédito?

6 meses a 1 año 2-3 años 4-5 años 6-7 años 9 en adelante

23. ¿Qué tipo de garantía utilizo para adquirir el microcrédito?

Firma Grupal o solidaria Hipoteca

24. ¿Cuál fue el destino del microcrédito?

Adquirir mercadería Mejoramiento del negocio Vivienda Educación
Gastos
 Familiares Pago de deuda Maquinaria Salud
Otros.....

25. Los beneficios generados por el microcrédito se ven reflejados en:

Mejoramiento de negocio Mejoramiento de Vivienda Mayores ventas
 Mayor adquisición de mercadería Salud Educación
Otros.....

26. ¿Cómo califica el acceso al microcrédito?

Fácil Intermedio Difícil Muy difícil

27. ¿El microcrédito le ha permitido generar fuentes de empleo?

Si No

28. ¿Recibió asesoramiento y seguimiento del microcrédito por parte de la institución financiera?

Si No

29. Señale del siguiente listado cuáles considera usted son los principales problemas al momento

de acceder a un crédito:

Garantías Requisitos y trámites Proceso administrative Elevadas tasas de interés

Ninguno

Otros.....

30. **¿Considera que las instituciones financieras por medio del microcrédito contribuyen al desarrollo empresarial?**

.....

31. **¿Qué aspectos considera que deben observar al otorgar un microcrédito las instituciones financieras para poder ayudar a los microempresarios?**

.....

32. **¿En la actualidad cual es el principal problema que afecta en su negocio?**

.....

APORTE ECONÓMICO

33. **¿El microcrédito le permitió acceder a más mercadería o incrementar la línea de sus productos?**

Si No

34. **¿Cuál es el monto promedio de sus ingresos mensuales, antes y después del microcrédito?**

Antes del crédito.....

Después del crédito

35. **¿Cuál es el monto promedio de sus gastos mensuales, antes y después del microcrédito?**

Antes del microcrédito.....

Después del microcrédito

36. **¿Cuál es el monto promedio de sus ahorros mensuales, antes y después del microcrédito?**

Antes del microcrédito.....

Después del microcrédito

37. **¿Cuál es el número de trabajadores en su negocio, antes y después del microcrédito?**

Antes del microcrédito.....

Después del microcrédito

APORTE SOCIAL

38. **¿Con los ingresos del microcrédito, le permitió acceder algún tipo de educación a usted o algún miembro de la familia?**

Si No

39. **¿Al recibir un microcrédito, la relación familiar mejoró?**

Si No

40. **¿El microcrédito le ha permitido tener más libertad económica?**

Si No

41. **El microcrédito le permitió reorganizar su hogar como:**

Comprar electrodomésticos Remodelar la vivienda Adquirir un auto

Otros.....

42. ¿Considera usted que el microcrédito, permite mejorar la situación socioeconómica de los beneficiarios?

Si No

APORTE EMOCIONAL

43. ¿Los ingresos por el microcrédito le han permitido acceder a otro tipo de círculo social?

Si No

44. ¿Los beneficios del microcrédito le han permitido vivir de una manera más estable emocionalmente?

Si No

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2. Modeló de entrevista a los jefes de crédito de las instituciones financieras



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA – FINANZAS

Entrevista dirigida a los jefes de crédito de las principales instituciones financieras de Yantzaza.

Nombre:

Institución financiera:

Cargo:

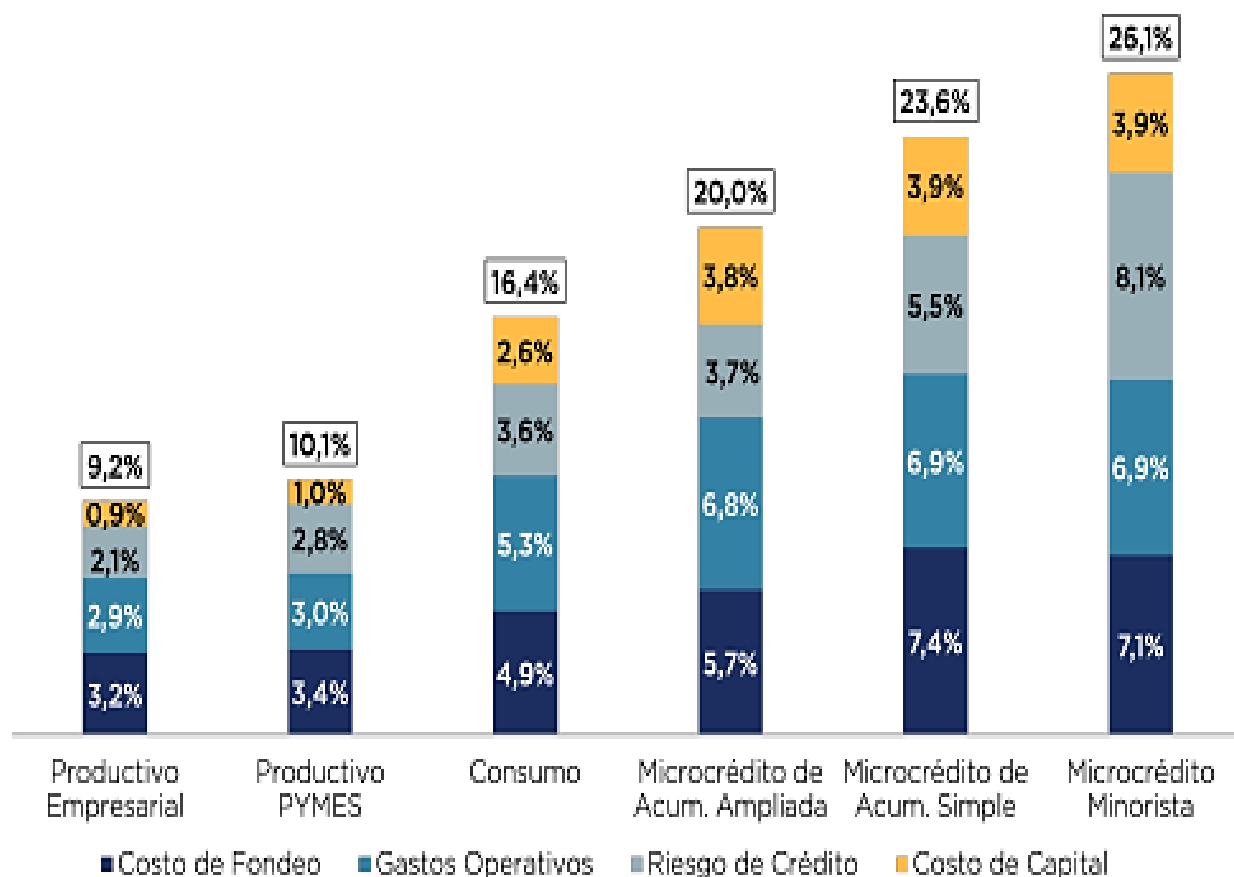
1. ¿Cuál son los tipos de microcréditos que ofrecen?
2. ¿A qué grupo de personas esta direccionado el microcrédito?
3. ¿Cuál es monto mínimo y máximo al otorgar un microcrédito?
4. ¿A que tasas de interés ofrecen los microcréditos?
5. ¿Cuáles son los requisitos que solicitan para la concesión del microcrédito?
6. ¿Qué tipo de garantías aprueban para otorgar el microcrédito?
7. ¿Realizan un seguimiento del microcrédito otorgado y de qué forma se lo realiza?
8. ¿Cómo considera usted que el microcrédito aporta al desarrollo social y económico de los solicitantes?
9. ¿Cuál es la principal dificultad que el cliente presenta al momento de acceder a un microcrédito?
10. ¿Desde su punto de vista cuales son las principales limitantes que tienen los comerciantes al acceder y al cancelar las cuotas de los microcréditos?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 3. Cálculo de costos de las nuevas tasas de interés

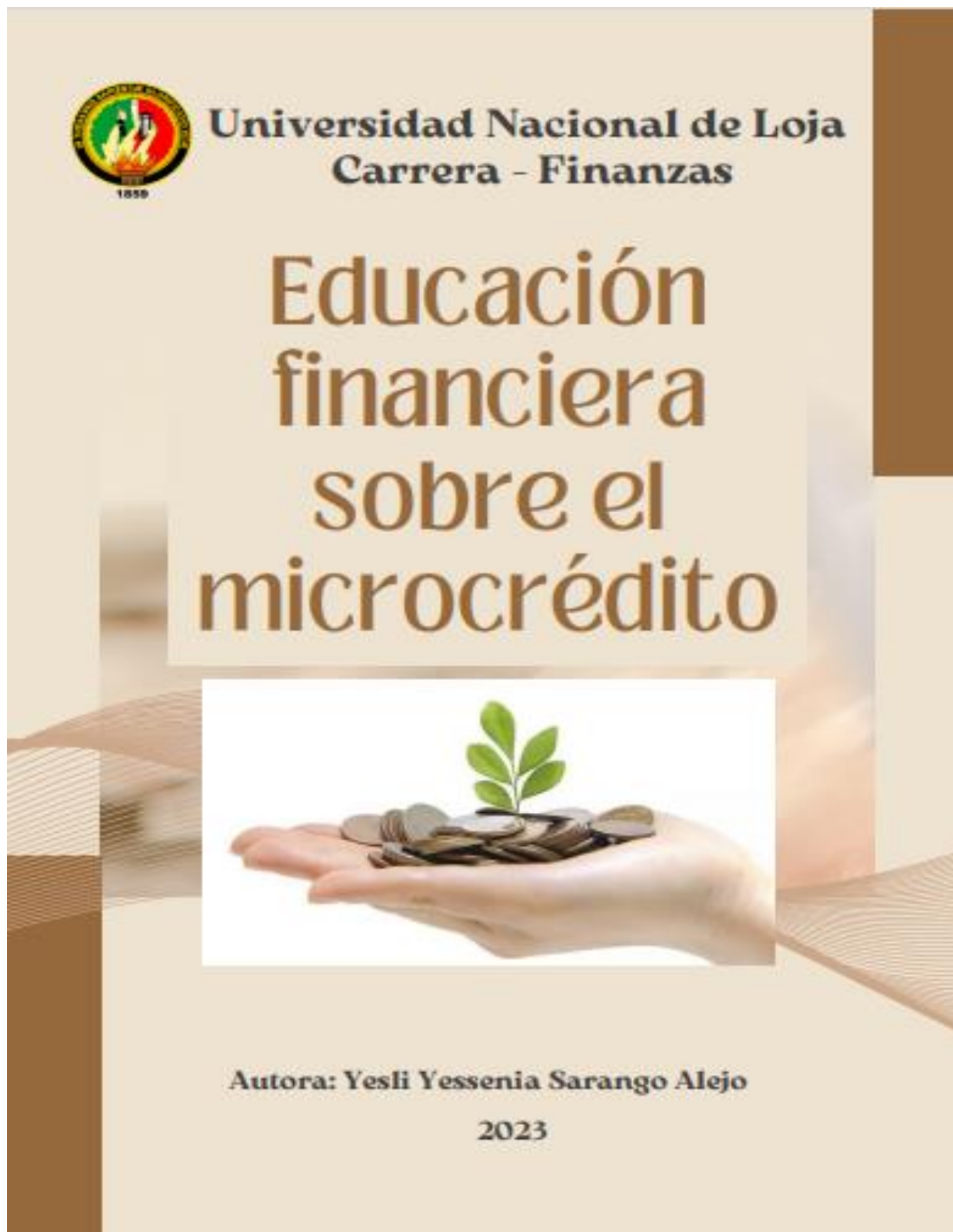
Figura 6

Cálculo de las nuevas tasas de interés



Nota. Base de datos del Banco Central del Ecuador

Anexo 4. *Guía Financiera sobre los microcréditos para los comerciantes del centro comercial de la ciudad de Yantzaza*



ÍNDICE



01 INTRODUCCIÓN

02 CRÉDITO

03 MICROCRÉDITO

04 INSTITUCIONES FINANCIERAS

05 PAGINAS WEBS

06 BIBLIOGRAFÍA

01 INTRODUCCIÓN

En los últimos años el financiamiento ha demostrado ser una de las principales herramientas para combatir la pobreza en dirección a los más vulnerables o excluidos de la banca tradicional.

Hoy en día existe la línea de microcrédito enfocado en los microempresarios que les permite hacer uso de este servicio financiero con la finalidad de solventar sus necesidades de inversión dentro de su negocio.



Una de las principales razones para la creación de la guía financiera, es poder llenar de conocimiento a los comerciantes del centro comercial de Yantaza acerca del microcrédito, con la finalidad que puedan seleccionar una institución financiera para solicitar este servicio financiero con los conocimientos básicos como son las tasas de interés, garantías, montos requisitos entre otros.

02 CRÉDITO

¿Qué es el Crédito?

El crédito es un préstamo de dinero que una parte otorga a otra, con el compromiso de que, en el futuro, quien lo recibe devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa a quien presta, por todo el tiempo que no tuvo ese dinero



-TIPOS DE CRÉDITOS

1. Productivo PYMES.- Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000.00 y hasta USD 1.000.000.00.

2. Crédito de Consumo Ordinario.- Es el otorgado a personas naturales destinados a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil.

3. Crédito de Consumo Prioritario.- Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras incluidos los créditos prendarios de joyas.

4. Crédito Educativo .- Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnica y a personas jurídicas para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de su talento humano.

5. Crédito de Vivienda de Interés Público.- Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, cuyo valor comercial sea menor o igual a USD 70.000.00 y cuyo valor por metro cuadrado sea menor o igual a USD 890.00.

6. Crédito Inmobiliario.- Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios; para la adquisición de terrenos destinados a la construcción de vivienda propia.

7. Crédito de Inversión Pública.- Es el destinado a financiar programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado.



-TASAS DE INTERÉS REGULADAS POR EL BANCO CENTRAL

Tasas de interés activas efectivas referenciales vigentes para el sector financiero privado, público y, popular y solidario

Segmentos de crédito	Interés activa referenciales	Interés activa máximas
Productivo PYMES	10,58%	11,26%
Consumo	16,13%	16,77%
Educativo	8,83%	9,50%
Vivienda de Interés Público	4,98%	4,99%
Inmobiliario	9,59%	10,40%
Inversión Pública	8,38%	9,33%

03 MICROCRÉDITO

¿Qué es el Microcrédito?

Los microcréditos son pequeños préstamos que se conceden a personas pobres, con tipos de interés por encima de los de la banca comercial y a unos plazos igualmente más cortos que en dicha banca tradicional. Los estudios confirman que el microcrédito se ha convertido en una herramienta fundamental para el desarrollo de las personas y las pequeñas unidades productivas, permitiendo así que muchas de ellas tengan acceso por primera vez al sistema financiero

También es dirigido a comerciantes y personas que mantengan una actividad económica productiva y rentable (negocio propio) y cuya actividad supere más de los 3 meses de constituida como lo establece el registro único de contribuyentes RUC.

-TIPOS DE MICROCRÉDITOS

1. Microcrédito minorista. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea menor o igual a USD 1,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada

2. Microcrédito de Acumulación Simple. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea superior a USD 1,000.00 y hasta USD 10,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.

3. Microcrédito de Acumulación Ampliada. Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea superior a USD 10,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.

-TASAS DE INTERÉS REGULADAS POR EL BANCO CENTRAL

Tasas de interés activas efectivas referenciales vigentes para el sector financiero privado, público y, popular y solidario

Segmentos de crédito	Interés activa referenciales	Interés activa máximas
Microcrédito minorista	19,72%	28,23%
Microcrédito de Acumulación Simple	20,43%	24,89%
Microcrédito de Acumulación Ampliada	19,55%	22,05%

04 INSTITUCIONES FINANCIERAS

1. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CACPE YANTZAZA

1. Tipos de Microcréditos.

- Microcredito minorista
- Microcredito de acumulacion simple
- Microcredito de acumulacion ampliada

3. Tasas de interés.

- Tasa mínima del 17%
- Tasa máxima del 25%
- Tasa de linea de microcredito temporal del 14,50%

5. Garantias

- Sin garante
- Quirografia
- Hipotecaria

2. Montos del Microcrédito

- Microcredito minorista:** desde \$100 hasta 1.000 dolares
- Microcredito de acumulacion simple:** desde \$1.000 hasta \$10.000dolares
- Microcredito de acumulacion ampliada:** desde \$10.000 hasta \$80.000 dolares.

4. Requisitos principales

- Cedula
- Certificado de votación
- Servicios básicos
- Justificación de ingresos
- Ruc
- Copia de bienes



INSTITUCIONES FINANCIERAS

2.COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PADRE JULIÁN LORENTE

1. Tipos de Microcréditos.

- Microcredito minorista
- Microcredito de acumulacion simple
- Microcredito de acumulacion ampliada

3. Tasas de interés.

- Tasa mínima del 16,99%
- Tasa máxima del 25%
- Tasa de linea de microcredito minorista del CONAFIPS del 15% al 16%

5. Garantias

- Sin garante
- Quirografaria
- Prendaria

2. Montos del Microcrédito

- Microcredito minorista:** desde \$100 hasta 1.000 dolares
- Microcredito de acumulacion simple:** desde \$1.000 hasta \$10.000dolares
- Microcredito de acumulacion ampliada:** desde \$10.000 hasta \$60.000 dolares.

4. Requisitos principales

- Cedula
- Certificado de votación
- Información personal
- Facturas
- Declaraciones
- Inspección de negocio
- RUC



INSTITUCIONES FINANCIERAS

3. BANCO DE LOJA

1. Tipos de Microcréditos.

- Microcredito de acumulacion simple
- Microcredito de acumulacion ampliada

3. Tasas de interés.

- Tasa mínima del 17%
- Tasa máxima del 25%

5. Garantías

- Personal, hasta un monto de 30 000
- Quirografía, monto de 40 000
- Hipoteca, hasta los 60 000

2. Montos del Microcrédito

- Microcredito de acumulacion simple:** desde \$1.000 hasta \$10.000 dolares
- Microcredito de acumulacion ampliada:** desde \$10.000 hasta \$60.000 dolares.

4. Requisitos principales

- Cedula
- Certificado de votación
- Justificación de ingresos y patrimonio
- Nivel de endeudamiento a través de un previo de buró crediticio



05 PAGINAS WEBS



FACEBOOK

Facebook es una red social pensada para conectar personas, es decir, compartir información, noticias y contenidos audiovisuales con amigos, familiares y personales a nivel global



INSTAGRAM

Instagram es una red social principalmente visual, donde un usuario puede publicar fotos y videos de corta duración, aplicarles efectos y también interactuar con las publicaciones de otras personas



BLOG

Un blog es una herramienta digital que sirve como canal de comunicación entre empresas y usuarios para resolver dudas y compartir información.



CANVA

Es una aplicación de edición gratuita que se puede usar y te permite crear diferentes tipos de arte. Es posible crear invitaciones, tarjetas, curriculums, presentaciones, carteles, gráficos y, por supuesto, publicaciones para redes sociales.

06 BIBLIOGRAFÍA

Banco Central del Ecuador (2022).
[http://rfd.org.ec/docs/normativa/2021/Boletin-62/2.%20Metodologi%CC%81a%20Tasas%20de%20Intere%CC%81s%20RdP\(8-dic\).pdf](http://rfd.org.ec/docs/normativa/2021/Boletin-62/2.%20Metodologi%CC%81a%20Tasas%20de%20Intere%CC%81s%20RdP(8-dic).pdf)

Inglanda, G., Elena, M., Centeno, S., Manuel, J., & Bilbao, M. (2022). Importancia de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. *Revista Científica Guillermo de Ockham*, 13(2), 89 - 98. [https://doi.org/13\(2\), 89-100](https://doi.org/13(2), 89-100).

Robles, T. (2023) Comisión para el Mercado Financiero
<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27152.html>

Anexo 5. Informe del Municipio de Yantzaza sobre el Centro Comercial

AÑO CREACIÓN DEL MERCADO EN EL AÑO 1978

La historia del Centro Comercial Ciudad de Yantzaza relata que; la señora Zoila Gonzáles fue una de las primeras colonizadoras del "Valle de las Luciérnagas" y quien donó el terreno a favor del ilustre Consejo Municipal del cantón Zamora, presidido en aquel entonces por el quien fuera primer alcalde de Zamora, señor Víctor Reyes Cárdenas, para la construcción del mercado. Fue remodelado en 1980 cuando era alcalde el señor Hugo Arias Benavides, y, en 1996 – 2000 el municipio de Yantzaza presidido por el señor José Moisés Guailas inició con la remodelación del mercado y la misma concluyó en el periodo 2000 – 2004 del señor Julio Aguilar Sánchez, en 2001 pasa a llevar el nombre de "Centro Comercial Ciudad de Yantzaza"

NUMERO DE ADJUDICATARIOS

166 ADJUDICATARIOS

SECCIONES Y SERVICIOS QUE OFRECE

COMEDORES: 14 ADJUDICATARIOS (\$12.95/ \$14.59/ \$15.91/ \$17.01)

BAZARES (VENTA DE ROPA): 44 ADJUSICATARIOS (\$8.78/ \$9.12/ \$14.96/ \$34.45/ \$65.88) Dependiendo el lugar si es interno es más bajo el precio y si es externo es más caro y también dependiendo los metros del local

TERCENAS(FRIGORIFICOS): 16 ADJUDICATARIOS (\$9.03/ \$16.86/ \$17.42/ \$20.70)

MARISCOS: 4 ADJUDICATARIOS (\$11.96/ \$11.10)

PESCADO SALADO: 2 ADJUDICATARIOS (\$11.51/ \$12.28)

PRODUCTOS DE LA ZONA: 11 ADJUDICATARIOS (\$8.48/ \$9.88/ \$11.85/ \$12)

VERDURAS: 11 ADJUDICATARIOS (\$10.54/ \$11.37)

FRUTAS: 13 ADJUDICATARIOS (\$7.85/ \$8.09/ \$10.30)

HORCHATAS: 2 ADJUDICATARIOS (\$10.19/ \$10.30)

LACTEOS: 6 ADJUDICATARIOS (\$12)

ALIÑOS: 1 ADJUDICATARIOS (\$8.59)

ABARROTES(TIENDAS): 21 ADJUDICATARIOS (\$8.37/ \$14.55/ \$16.6/
\$36.04)

JUGOS: 6 ADJUDICATARIOS (\$11.97/ \$12.12/ \$13.01)

GRANOS COCIDOS: 3 ADJUDICATARIOS (\$16.42/ \$17.51/ \$16.69)

JOYERIA: 2 ADJUDICATARIOS (\$10.89/ \$24.71)

PRODUCTOS NATURALES: 1 ADJUDICATARIOS (\$45.48)

PLASTICOS: 2 ADJUDICATARIOS (\$52.73/ \$10.43)

CAFETERIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$75.03)

GABINETES DE BELLEZA: 2 ADJUDICATARIOS (\$64.11/ \$58.92)

PAPELERIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$69.16)

VETERINARIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$70.86)

ODONTOLOGIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$91.18)

FARMACIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$112.75)

FERRETERIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$81.27)

PLANTAS: 1 ADJUDICATARIOS (\$17.64)

VENTA DE CATALOGO: 3 ADJUDICATARIOS (\$10.05)

BISUTERIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$10.05)

BOCADILLOS Y DULCES: 1 ADJUDICATARIOS (\$10.05)

MAQUILLAJE: 1 ADJUDICATARIOS (\$10.58)

SAPATILLAS: 1 ADJUDICATARIOS (\$10.58)

FLORESTERIA: 1 ADJUDICATARIOS (\$10.43)

BAÑOS: 3 ADJUDICATARIOS NO TIENEN VALOR DE CANON DE
ARRENDAMIENTO


05/05/2027
14:00



Anexo 6. Certificado de traducción del abstract

Loja, 08 de Noviembre de 2023

CERTF. N°. 020-KC-2023

La suscrita, Lic. Karla Juliana Castillo Abendaño, con cédula de identidad 1105213019 DOCENTE DE INGLÉS DE EDUCACION SUPERIOR”, a petición de la parte interesada y en forma legal,

C E R T I F I C A

Que el numeral 2.1 ABSTRACT, del Trabajo de investigación, titulado “APORTE DE LOS MICROCRÉDITOS A LOS COMERCIANTES DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE YANTZAZA” de autoría de la señorita, YESLI YESSENIA SARANGO ALEJO, con C.I. 1900726603, estudiante de la carrera de Finanzas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, está correctamente traducido del idioma español al idioma inglés, para lo cual se autoriza la impresión y presentación para los fines pertinentes.

Facultando al interesado hacer uso del presente documento en lo que estime conveniente

English is the doorway to the future!



Lic. Karla Juliana Castillo Abendaño
ENGLISH PROFESSOR OF SUPERIOR EDUCATION