

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
SEDE QUITO

CARRERA:  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del título de: Ingenieras Comerciales

TEMA:  
“ANÁLISIS DEL MICROCRÉDITO COMO ALTERNATIVA DE  
FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
CANTÓN CAYAMBE, PARROQUIA SAN PEDRO DE CAYAMBE”

AUTORAS:  
ELSA VERÓNICA CHICO QUISHPE  
ANA MERCEDES SUÁREZ RODRÍGUEZ

DIRECTOR:  
LENIN ULLIANOFF BLANCO CRUZ

**Quito, julio del 2014**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotras, autorizamos a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de titulación y su reproducción sin fines de lucro.

Además, declaramos que los conceptos, análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

Quito, marzo del 2014

---

Elsa Verónica Chico Quishpe

CI. 171456937-1

---

Ana Mercedes Suárez Rodríguez

CI. 172021098-6

## **DEDICATORIA**

Con amor,  
A mi esposo,  
A mi hijo,  
A mis padres y hermanos.

Ana Mercedes Suárez Rodríguez

Con cariño,  
A mi hijo y a mis padres.

Elsa Verónica Chico Quishpe

## **AGRADECIMIENTO**

Nos gustaría que estas líneas sirvieran para expresar nuestro más profundo y sincero agradecimiento a nuestro director de tesis el Economista Lenin Blanco, por la orientación, el apoyo, el seguimiento y supervisión continua de la misma.

Un agradecimiento muy especial a la Universidad Politécnica Salesiana, por haber sido nuestro segundo hogar durante el tiempo que duró la carrera.

Muchas gracias.

Ana Mercedes Suárez Rodríguez

Elsa Verónica Chico Quishpe

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>3</b>
<b>MARCO CONCEPTUAL DE LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO.....</b>	<b>3</b>
1.1 Microfinanzas .....	3
1.2 Microcrédito .....	3
1.2.1 Concepto de microcrédito .....	4
1.2.2 Antecedentes del microcrédito .....	4
1.2.3 Tipos de microcrédito.....	9
1.2.4 Diferencias entre el microcrédito y el crédito de consumo .....	10
1.2.5 Metodologías de crédito .....	11
1.2.5.1 Microcrédito individual.....	12
1.2.5.2 Microcrédito colectivo .....	12
1.3 Concepto y clasificación de MIPYMES .....	14
1.3.1 Micro empresa.....	15
1.3.1.1 Tipos de microempresa .....	15
1.3.2 Pequeña empresa .....	17
1.3.3 Mediana empresa.....	18
1.4 Análisis de las MIPYMES en Ecuador .....	18
1.4.1 Distribución por actividad productiva de las PYMES .....	20
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>21</b>
<b>MARCO LEGAL GENERAL.....</b>	<b>21</b>
2.1 Sistema financiero .....	21
2.2 Sistema financiero del Ecuador.....	21
2.3 Leyes y decretos .....	23
2.4 Marco legal de las micro, pequeñas y medianas empresas .....	24
2.4.1 Diferencias entre micro, pequeñas y medianas empresas .....	24
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>27</b>
<b>LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN EL CANTÓN CAYAMBE .....</b>	<b>27</b>
3.1 Características generales del Cantón Cayambe.....	27
3.1.1 Actores sociales.....	29
3.1.2 Actores culturales .....	30
3.1.2.1 Gastronomía .....	31
3.1.2.2 Lugares turísticos .....	31
3.2 Características del sector productivo del Cantón Cayambe .....	32

3.3	Cuantificación de la actividad micro, pequeña y mediana empresarial en el Cantón Cayambe .....	33
3.4	Dinámica del sector micro empresarial en el Cantón Cayambe.....	36
3.5	Instituciones financieras que operan en el Cantón Cayambe.....	40
3.5.1	Actividades no aceptadas o no financiables .....	42
	<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>44</b>
	<b>RELACIÓN MIPYMES Y MICROCRÉDITO EN EL CANTON CAYAMBE ..</b>	<b>44</b>
4.1	Ventajas y desventajas del microcrédito .....	45
4.2	Encuesta de campo .....	46
4.3	Tamaño de la muestra para estimar la proporción de la población .....	47
4.4	Tabulación y análisis de la encuesta .....	47
4.5	Análisis de los datos obtenidos sobre el uso del Microcrédito de las MIPYMES en Cayambe.....	63
	<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>67</b>
	<b>INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.....</b>	<b>67</b>
5.1	Análisis de la innovación y desarrollo tecnológico de las MIPYMES .....	67
5.2	Factores determinantes de la innovación tecnológica .....	68
5.3	Políticas gubernamentales para la innovación tecnológica de las MIPYMES 70	
5.3.1	Programa de fortalecimiento de MIPYMES .....	70
5.3.2	Áreas de asesoría técnica.....	70
5.4	La innovación tecnológica y competitividad.....	72
5.4.1	Estrategias competitivas para MIPYMES .....	73
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>77</b>
	<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>78</b>
	<b>LISTA DE REFERENCIAS .....</b>	<b>79</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estadísticas de microempresas a nivel nacional .....	16
Figura 2. Porcentaje de empresas nacionales por su tamaño .....	19
Figura 3. Aporte a la generación de empleo por tipo de empresa.....	19
Figura 4. Estadísticas de pequeñas y medianas empresas a nivel nacional .....	20
Figura 5. Estructura del Sistema Financiero Nacional.....	23
Figura 6. División Política del Cantón Cayambe.....	28

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Diferencias entre el microcrédito y el crédito de consumo.....	11
Tabla 2. Clasificación de micro, pequeña y mediana empresa .....	14
Tabla 3. Población Económicamente Activa (PEA) de 5 años o más edad según cantones (censo nacional 1990, 2001 y 2010) .....	32
Tabla 4. Población Económicamente Activa (PEA) Cayambe según rama de actividad de acuerdo a los censos de 1990, 2001 y 2010.....	33
Tabla 5. Clasificación por Género .....	48
Tabla 6. Clasificación por nivel de instrucción.....	49
Tabla 7. Clasificación del negocio de acuerdo al número de trabajadores .....	50
Tabla 8. Pregunta 1- Clasificación de la microempresa de acuerdo a la actividad que desarrolla .....	51
Tabla 9. Pregunta 2- Microempresas por antigüedad del negocio .....	52
Tabla 10. Pregunta 3- Impacto del microcrédito en el sistema económico familiar..	53
Tabla 11. Pregunta 4 - Análisis de confianza del sistema financiero actual desde el punto de vista del microempresario .....	54
Tabla 12. Pregunta 5 - Alternativas de financiamiento elegidas por los microempresarios .....	54
Tabla 13. Pregunta 6 - Microempresarios que han solicitado microcréditos.....	55
Tabla 14. Pregunta 7 - Causas por las que el microempresario no ha solicitado un microcrédito .....	56
Tabla 15. Pregunta 8- Instituciones financieras que otorgan microcréditos en Cayambe.....	57
Tabla 16. Pregunta 9 - Beneficios de las instituciones financieras .....	58
Tabla 17. Pregunta 10 - Destino de los microcréditos .....	59
Tabla 18. Pregunta 11- El microcrédito mejora la situación de los negocios .....	59
Tabla 19. Pregunta 12 - Percepción de los microempresarios en cuanto a capacitación para el uso de los fondos .....	60
Tabla 20. Pregunta 13 - Las Instituciones Financieras dan seguimiento a los microcréditos.....	61
Tabla 21. Pregunta 14 - Empresarios que solicitarían un nuevo crédito.....	61
Tabla 22. Pregunta 15 - Razones por las que el microempresario no solicitaría un nuevo crédito.....	62

Tabla 23. Variables y factores determinantes de la innovación tecnológica .....	69
Tabla 24. Estrategias competitivas.....	74

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Ejemplos de las empresas más representativas de los principales sectores productivos de Cayambe .....	81
Anexo 2. Encuesta para identificar el impacto del microcrédito a los microempresarios de la parroquia San Pedro de Cayambe – cantón Cayambe .....	85
Anexo 3. Marco legal de las Mipymes.....	87
Anexo 4. Análisis de las instituciones financieras que ofrecen microcreditos en el cantón Cayambe .....	91

## **RESUMEN**

Pese al gran avance del cantón Cayambe por el movimiento de capital que genera la presencia de florícolas en la zona, se nota un escaso desarrollo de empresas y microempresas, por lo que se considera que estas siguen manejándose artesanalmente lo cual no contribuye de la mejor manera al progreso económico del cantón, por lo que se cree necesario implementar tecnologías que ayuden a su crecimiento, para lo cual se hará un análisis del microcrédito como alternativa de financiamiento para la micro y pequeña empresa del cantón que contribuya a su desarrollo.

Se identificará las instituciones financieras que operan en Cayambe y se analizará las modalidades de microcrédito que practican, además mediante la aplicación de una encuesta de campo a los micro y pequeños empresarios se conocerá si confían en las instituciones financieras, si han utilizado un microcrédito y si este realizó algún cambio en su negocio.

Luego de tabular las encuestas se determina que la mayoría de empresarios confían en el Sistema Financiero y han optado por un microcrédito para mejorar su negocio, pero no han contado con el asesoramiento para la inversión adecuada del dinero, por lo que concluimos que el costo total del microcrédito contribuye parcialmente a mejorar la situación económica de la MIPYMES en Cayambe.

Se recomienda implementar en las instituciones financieras modelos de eficiencia organizacional para que el costo total del microcrédito disminuya, permitiéndole al microempresario acceder a préstamos con bajas tasas de interés, además deberían implementar políticas de responsabilidad social para así mejorar la situación económica de la MIPYMES en Cayambe.

## **ABSTRACT**

Despite the great advance of Cayambe for the movement of capital which generates the presence of flower in the area, we note a small and micro-enterprises development, so it is considered that these continue dealing by hand which does not contribute in the best way the economic progress of Cayambe, so it is believed necessary to implement technologies that help its growth, to which will be an analysis of micro-credit as a financing alternative to the micro and small companies of the canton that contributes to their development.

It will identify the financial institution who operates in Cayambe and will analyze forms of small business loans that they practice. As well as the implementation of a survey of entrepreneurs who rely in the financial institutions. If they have used a small loan and realized some positive change in it's business.

After tabulating the surveys determines that the majority of entrepreneurs rely on the financial system, and have opted for a small loan to improve it's business. But it has not benefited from the advice for the right investment of money, therefore we concluded that the total cost of a small business loan contributes partially to improve the economic situation of the MSMES in Cayambe.

It is recommend to implement in the financial institutions efficiency models organization so that the total cost of a small business loan will decrease allowing the entrepreneurs not access to loans with low interest rates. In addition, it should implement policies of social responsibility to improve the economic situation of the MSMES in Cayambe.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad el microcrédito se ha constituido en un factor muy importante para el impulso de la micro y pequeña industria en el Ecuador. Por medio del presente análisis se busca implantar a las microfinanzas en el proceso de desarrollo productivo, mediante la generación de información sobre la evolución, impacto, y contribución de este medio financiero al desarrollo socio-económico del cantón Cayambe.

Pese al gran avance del cantón Cayambe por el movimiento de capital que genera la presencia de florícolas en la zona, se nota un escaso desarrollo de empresas y microempresas, por lo que se considera que estas siguen manejándose artesanalmente lo cual no contribuye de la mejor manera al progreso económico del cantón, por lo que se cree necesario implementar tecnologías que ayuden a su crecimiento, para lo cual se hará un análisis del microcrédito como alternativa de financiamiento para la micro y pequeña empresa del cantón que contribuya a su desarrollo.

Se cree que la mayor parte de micro y pequeños empresarios del cantón, desconocen las ventajas o desventajas del microcrédito y tienen temor al endeudamiento, por lo que asumimos que el microcrédito como tal no está respondiendo a las necesidades reales en virtud de montos, plazos y tasas de interés.

Para determinar si el costo total de los microcréditos contribuye a mejorar o no la situación económica de la MIPYMES y/o del microempresario se identificará las instituciones financieras que en la actualidad operan en Cayambe, analizando las modalidades de microcrédito que practican y su aplicación para los distintos sectores productivos del cantón, comprobar si dicho financiamiento realizó algún cambio en la micro y pequeña empresa.

Este trabajo pretende contribuir a la visibilización de la exclusión de las micro y pequeñas empresas del sistema financiero y de las maneras que tiene la sociedad para incluirlos. Además dar reconocimiento y hacer visibles a las instituciones que a

nivel local en el cantón Cayambe están trabajando por llevar esas oportunidades a los más desfavorecidos.

Es necesario crear conciencia al respecto para que se haga realidad la masificación del microcrédito cumpliendo el objetivo principal del mismo que es hacer llegar una cierta suma de dinero, en las condiciones más favorables posibles a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos para que estos puedan financiar un proyecto de negocio que les genere la suma necesaria para obtener autonomía financiera, lo cual les permitirá poco a poco ir superando los niveles de pobreza en los que se encuentran y mejorando su calidad de vida.

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO CONCEPTUAL DE LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO**

En la actualidad los microcréditos sirven como herramienta para el desarrollo de pequeñas iniciativas de trabajo autónomo que ayuden a reducir la pobreza y lograr un desarrollo social y participativo de la economía local y del país, es importante señalar que esta metodología ha servido de ayuda para la reducción de la pobreza a nivel mundial.

Este capítulo define ciertos conceptos que nos permitirán entender de mejor manera al microcrédito y su funcionamiento con las Mipymes, además contiene una breve reseña histórica del microcrédito, sus diferencias y las metodologías de financiamiento que se utilizan.

### **1.1 Microfinanzas**

“Se entiende como microfinanzas, al financiamiento de la microempresa, por lo tanto es un error pensar que el término “micro” hace referencia únicamente al monto de dinero ya que es incorrecto interpretar “pequeños o micro” montos de crédito concedidos, sino más bien se enfoca al destino del financiamiento, es decir el micro o pequeño empresario, cuya fuente de repago principal es la generación de recursos de la microempresa” (Vaca, 2012).

Las microfinanzas se enfocan principalmente a impulsar actividades desarrolladas por la población menos favorecida, que no puede acceder a un trabajo fijo remunerado y son capaces de emprender negocios propios, logrando fomentar la inversión y generando mayor riqueza tanto para el microempresario y sus familias; así, como también para la economía general del país.

### **1.2 Microcrédito**

Los microcréditos son un instrumento financiero al servicio del desarrollo cuyo objetivo principal es hacer llegar una cierta suma de dinero, en las condiciones

más favorables posibles, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos, de tal manera que éstos puedan financiar un proyecto de negocio que les genere la suma necesaria para obtener autonomía financiera. Esta doble dimensión de los microcréditos hace que podamos situarlos dentro de la denominada economía popular y solidaria.

### 1.2.1 Concepto de microcrédito

“Microcrédito son programas de créditos pequeños de concesión a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos para que mejoren su nivel de vida y el de sus familias”. (Conferencia Internacional sobre Microcréditos, febrero de 1997).

Según la normativa vigente en la Superintendencia de Bancos, microcrédito es todo crédito no superior a veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$20.000,00) que es concedido a un prestatario, mismo que puede ser persona natural o jurídica, con un nivel de ventas inferior a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$100.000,00), o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades mismas que deben ser verificadas por la institución del sistema financiero; y, cuyo saldo adeudado en el sistema financiero, incluyendo la operación que está siendo calificada o evaluada para su otorgamiento, no supere los cuarenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 40.000,00). (Ley Orgánica de Régimen Monetario y Banco del Estado, 25 de octubre del 2011)

### 1.2.2 Antecedentes del microcrédito

El microcrédito desde su origen ha tenido como característica ser un préstamo de bajo monto, la cifra varía dependiendo del país y la entidad financiera que lo conceda. El plazo al que se otorga un microcrédito es relativamente corto, y la tasa de interés es alta comparada con los créditos convencionales. El análisis de la capacidad de pago es lo que más eleva la tasa de interés del microcrédito porque

comprende: Contar con oficiales de crédito capacitados que conozcan las necesidades de la microempresa, evaluar cada solicitud, acompañar la ejecución de los proyectos, enseñar a cumplir las obligaciones contraídas y ofrecer alternativas ajustadas a la solicitud de crédito en términos de montos, plazos y garantías (Ordoñez, Junio, 2005).

La historia del microcrédito comienza en la década de los setenta, su surgimiento fue paralelo en América Latina y en Asia. En la región de América Latina se desarrollaron instituciones como Opportunity International, en Colombia, ACCION Internacional en Brasil, Banco Andemi, en República Dominicana, la Cooperativa Fedecredito, en El Salvador, entre otros, mientras que en la región de Asia surgió el Banco Grameen, en Bangladesh, el Banco Dangang Bali, en Indonesia, y la Women's Word Banking, que es una red internacional de apoyo a las instituciones microfinancieras en países en vías de desarrollo (Escuela de Graduados en Administracion y Dirección de Empresas EGADE, 2006).

El surgimiento de estas formas de financiamiento de manera simultánea en el mundo, provocó la existencia de dos modelos diferentes: el latinoamericano y el asiático, los cuales, por si mismos pueden parecer diferentes, cada uno con características independientes, pero por su objetivo común y principal son similares, es decir, su objetivo es el de llevar fuentes de recursos a las personas o grupos más necesitados de alguna región o país, con el propósito de que estas personas o grupos sociales alcancen su desarrollo o mejoren su nivel de vida y así aumente la productividad de las regiones o países.

Posteriormente, durante la década de los ochenta surgieron más instituciones con los mismos objetivos y otras instituciones (incluyendo organismos no gubernamentales) iniciaron su proceso de conversión a bancos o a intermediarios financieros especializados, tal fue el caso de PRODEM y PROCRÉDITO, en Bolivia. PREVISORA, LOJA, BANCO NACIONAL DE FOMENTO en el Ecuador (Escuela de Graduados en Administracion y Dirección de Empresas EGADE, 2006).

Con el surgimiento de estas instituciones en América Latina se llegó a la conclusión de que era posible que por medio de los servicios financieros, es decir

microcréditos, las clases más necesitadas aumentarán su productividad, así mismo, se producirán ganancias en las nuevas instituciones micro financieras, logrando así, el desarrollo de las regiones y por consecuencia de los países.

Durante la década de los noventa surgieron instituciones como Caja de Los Andes, Banco Sol, en Bolivia, Financiera Calpia (Hoy Banco ProCredit), en El Salvador, Mi Banco, en Perú, Compartamos en México y Banco Solidario en Ecuador. El estado ecuatoriano quiso desarrollar programas para incentivar al sector micro empresarial, el programa estatal pretendía involucrar a instituciones financieras públicas y privadas, junto al apoyo de algunas ONG. El programa no tuvo éxito por falta de apoyo de las instituciones privadas. (Cardenas, 2007)

La experiencia más analizada en los últimos tiempos en cuanto al aporte del microcrédito hacia el mejoramiento económico, es la del Banco Grameen en Bangladesh, creado por el economista Muhammad Yunus, galardonado con el premio Nobel de la Paz en 2006. Quien inició su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta.

Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir. El primer préstamo que dio fue de 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en si misma y en su familia. Sin embargo a los bancos tradicionales no les interesaba realizar este tipo de préstamos ya que consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado (Yunus, 2006).

En 1976 Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladesh. Este banco, presta pequeñas cantidades de dinero a personas pobres; para asegurarse de la devolución del mismo, el banco usa un sistema de “grupos solidarios”, pequeños grupos informales que solicitan préstamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente. A medida que el proyecto ha ido creciendo, el banco Grameen ha desarrollado otros sistemas

alternativos de crédito para servir a los necesitados, además de los microcréditos ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades.

Las principales características del microcrédito del Banco Grameen son (Yunus, 2006) :

- Promueve el crédito entendiéndolo como un derecho humano.
- Tiene como misión ayudar a las familias pobres a salir por sí mismas de la pobreza. Está destinado específicamente a las personas pobres y, más concretamente, a las mujeres.
- Una de las principales características es que no se basa en ninguna clase de garantía (ni de contrato que se puedan hacer cumplir por vía judicial). Para su concesión se basa en la **confianza** y no en los procedimientos y en sistemas judiciales.
- Se ofrece para crear autoempleo en actividades generadoras de ingresos y para facilitar viviendas para las personas pobres, mas no para el consumo.
- Proporciona servicio puerta a puerta a las personas pobres basándose en el principio de que no son las personas las que deben acudir al banco sino el banco a las personas.
- Para obtener préstamos, un prestatario potencial debe unirse a un grupo de prestatarios.
- Se puede recibir préstamos siguiendo una secuencia continua. Es decir, siempre hay un nuevo préstamo disponible para un prestatario si ha reembolsado el anterior.
- Todos los préstamos han de ser reembolsados en plazos o cuotas (semanales o quincenales).
- El préstamo viene acompañado de programas de ahorro para los prestatarios.

En el año 1998, el banco tenía más de 12 mil empleados, había recuperado casi todos los préstamos otorgados. Hoy en día está prestando servicios de telefonía celular e internet a la población rural pobre de Bangladesh. Tan positivo fue el impacto de este banco en los pobres del campo que la mayoría de las Organizaciones

No Gubernamentales (ONG) en Bangladesh implementaron programas similares, muchos de ellos dirigidos exclusivamente a mujeres. Esto ha servido como ejemplo para implementar en otros lugares como América Latina y África. En 1995 se creó, por iniciativa del Banco Mundial, el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), un consorcio de 28 agencias de desarrollo públicas y privadas con el doble objetivo de incrementar la sustentabilidad de las Instituciones de Microfinanzas (IMF), así como su alcance e impacto sobre la población pobre. La mayoría de los estudios sobre estos programas muestran que el microcrédito tiene efectos positivos en el alivio de la pobreza al incrementar el ingreso y el consumo de las familias pobres.

Entre los servicios financieros ofrecidos por las IMF que potencialmente incrementan el nivel de ingreso de las familias pobres, tenemos el crédito a microempresas, el crédito agrícola estacional, crédito de mediano y largo plazo para inversión, depósitos de ahorro y a plazo. Pero adicionalmente las IMF pueden ofrecer servicios de seguro y de crédito al consumo que permitan hacer frente a las variaciones inesperadas del ingreso, relacionadas con accidentes, enfermedades o desastres naturales, haciendo innecesario el tener que acudir a fuentes costosas de crédito informal como, por ejemplo, las casas de empeño.

Pero las IMF tienen otros efectos positivos, uno de ellos es que fomenta la participación, la autoestima y la solidaridad entre los pobres, propiciando la consolidación de la identidad colectiva de la comunidad. Esto abre las puertas a un cambio de paradigma, de manera que la comunidad se plantee emprender proyectos propios y buscar salidas al problema de la pobreza, asumiendo responsabilidades en lugar de depender exclusivamente de aportes del gobierno.

Por otro lado, la participación de los beneficiarios en las IMF les permite desarrollar habilidades gerenciales y hábitos de ahorro. De este manera el microcrédito ya bien posicionado en el año 2000, es una de las principales herramientas para fomentar el desarrollo de la microempresa y hace que las Instituciones de Microfinanzas continúen expandiéndose, se posesionen fuertemente en el mercado financiero, estén bien administradas, con buenos sistemas de información, implementando controles financieros amoldados a estándares

internacionales e independientes de cualquier interferencia política, demuestran un desempeño financiero sólido, cobrando tasas de interés acordes con el mercado, se encuentran incrementando su autosuficiencia operacional y financiera en el largo plazo. Podemos entonces concluir afirmando que la evidencia empírica indica que los programas de microcrédito han probado ser una herramienta exitosa en el alivio a la pobreza e impulso de la microempresa (Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas EGADE, 2006).

### 1.2.3 Tipos de microcrédito

El Banco Central del Ecuador (BCE) mediante la Ley Orgánica de Régimen Monetario y Banco del Estado (Capítulo VIII Disposiciones Generales Art. 8 Literal C del 14 de febrero de 2008), define este tipo de operaciones mediante los siguientes segmentos de crédito:

- **Microcrédito de subsistencia:** Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea menor o igual a USD 600, otorgados a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- **Microcrédito de acumulación simple:** Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea superior a USD 600 hasta USD 8.500, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en microcréditos supere los USD 600 pero no supere los USD 8.500 aunque el monto de la operación sea menor o igual a USD 600, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación simple. Generalmente este tipo de microcrédito es proporcionado por cooperativas locales.
- **Microcrédito de acumulación ampliada:** Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 8.500 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de

ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia o un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en micro créditos con la institución financiera supere los USD 8.500 independientemente del monto, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación ampliada. Generalmente este tipo de microcrédito es proporcionado por bancos y cooperativas.

#### 1.2.4 Diferencias entre el microcrédito y el crédito de consumo

- **Microcrédito:** Es todo préstamo concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero, que actúa como prestamista. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2012)
- **Crédito de consumo:** Es un préstamo a corto o mediano plazo que se otorga para obtener dinero de libre disposición. Normalmente los clientes lo utilizan para financiar la compra de bienes de consumo (por ejemplo, electrodomésticos) o el pago de servicios (por ejemplo, el pago de un tratamiento dental), etc. Su pago se efectúa en cuotas, normalmente iguales (la última puede ser algo superior) y sucesivas (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2012).

En el cuadro siguiente, señalamos los principales aspectos distintivos del microcrédito y el crédito tradicional o de consumo:

Tabla 1. Diferencias entre el microcrédito y el crédito de consumo

ASPECTO	CRÉDITO DE CONSUMO	MICROCRÉDITO
Tipo de cliente	Asalariados y empresas formales	Trabajadores por cuenta propia y micro y pequeñas empresas
Método crediticio	Con base en garantía y referencias bancarias y comerciales	Con base en referencias personales
Características del producto		
Monto	Más alto	Más bajo
Plazo	Más largo	Más corto
Tasa de interés	Más baja	Más alta
Colateral	Real, generalmente hipotecaria	Personal, generalmente solidaria

**Fuente:** (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2012)

**Elaborado por:** Verónica Chico/Ana Suárez

El microcrédito y el crédito de consumo poseen semejanzas pero no son iguales, puesto que la finalidad de cada uno es totalmente distinta. Ambos son herramientas o medios para valernos de los fondos necesarios para llevar adelante nuestras metas o proyectos, pero la finalidad es lo que diferencia a los mismos. Los créditos de consumo o de libre disponibilidad, son fondos que en general se destinan a efectuar gastos o justamente “consumos” es decir, uno se vale del dinero solicitado para ejercer opciones de gasto como: compra de electrodomésticos, pago de un viaje, compra de un automóvil, solventar estudios y cursos, entre otros fines posibles. Estos créditos de consumo implican disminución de ingresos futuros, que estarán destinados a la cancelación del pasivo generado. Los microcréditos tienen como finalidad la inversión y generación de ingresos y riquezas, mas no la de efectuar gastos.

#### 1.2.5 Metodologías de crédito

Existen distintas metodologías para ofrecer microfinanciamiento, el manejo de los recursos determina su eficiencia y sostenibilidad como también depende del contexto situacional en el que intervienen, la metodología que eligen las instituciones financieras depende de los objetivos que persiga la misma, en general el principal objetivo es promover el desarrollo local o regional de un país.

A continuación indicaremos las metodologías de microfinanciamiento más utilizadas en la actualidad:

#### 1.2.5.1 Microcrédito individual

Es la forma común de microcrédito, misma que es practicada por la banca tradicional y ha sido traída al campo del microcrédito. En este caso el crédito es solicitado por una persona (el microempresario), el cual debe cumplir con los requisitos que normalmente se solicitan para acceder a un préstamo en cualquier banco.

El microcrédito individual, como ya se ha dicho, está dirigido a la clase media, o pequeños empresarios ya establecidos que se encuentran por encima de la línea de la pobreza. En junio del 2013 la línea de la pobreza se ubicó en 2.57 dólares per cápita diarios. Los individuos cuyo ingreso per cápita es menor a la línea de pobreza son considerados pobres (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES), 2013).

La palabra pobre es un término de uso extendido en nuestro idioma y presenta diversas referencias dependiendo de la situación en la cual lo apliquemos. Cuando un individuo no dispone de lo que se considera como necesario para subsistir y desarrollarse, o en su defecto, lo que dispone no le alcanza para vivir dignamente porque su salario es muy bajo o se halla desempleado, es considerado en el plano social como pobre y por tanto vivirá en una situación de pobreza. La misma implica una forma de vida que se decanta por la ausencia de recursos económicos a la hora de satisfacer las necesidades básicas como ser: el alimento, la vivienda, la instrucción y la asistencia en salud, entre las esenciales (Definición de pobreza, 2013).

#### 1.2.5.2 Microcrédito colectivo

Fue con metodología grupal con la que se iniciaron las microfinanzas a nivel mundial. Podría decirse que comenzó con la metodología creada por Grameen, Muhamamad Yunus. El Banco Grameen es la institución micro financiera más conocida en todo el mundo. Comenzó en una pequeña aldea de Bangladesh en 1976 prestando 27 dólares USA. Desde entonces su evolución ha sido espectacular, en el

año 2010 movilizó más de 1.382 millones de dólares en préstamos y lleva acumulados un total de 10.124 millones de dólares. (BankGrameen, 2012)

El criterio de conformación de los grupos y los centros es el barrio o la comunidad donde viven. Todos los miembros de un grupo se conocen entre sí y se respaldan mutuamente. El préstamo es solicitado por el grupo y debe ser aprobado por el grupo y el centro.

El grupo tiene derecho a un nuevo crédito cuando ha cancelado el anterior. Si un miembro del grupo se atrasa, es presionado por sus compañeros para que se ponga al día ya que todos responden en forma solidaria y no podrán obtener un nuevo préstamo hasta que hayan cancelado el anterior.

Esta forma de trabajar del Banco Grameen es aplicada con variantes por numerosas organizaciones en muchos países. La metodología de grupos solidarios se resume en los siguientes puntos (URLG, 2007):

- Se utiliza la tecnología de crédito grupal, se forman grupos de 4 o 5 personas.
- Estas personas necesariamente tienen que ser vecinos, específicamente que residan en la misma localidad, y tenga nexos de amistad.
- Se otorga un crédito por grupo, y posteriormente se asignan montos iguales o distintos de ese único préstamo. El criterio de que sean distintos se debe a la capacidad de pago de acuerdo al negocio de cada miembro.
- Se elige un coordinador por cada grupo. Cada miembro que forme parte de un grupo solidario se responsabiliza solidariamente por el préstamo recibido por el grupo. Resuelven sus problemas colectivamente orientándose o fiscalizándose recíprocamente.
- Los miembros de cada grupo aceptan entre sí responder por la falla de uno de los miembros lo que disminuye el riesgo para la organización de que haya evasión del compromiso del crédito.
- La relación con la organización es a través de un asesor y/u oficial de crédito. Esta persona establece una relación directa con el prestatario, hace análisis socioeconómico y evalúa la capacidad económica.

- Se otorgan montos pequeños, con vencimientos que varían de acuerdo a la política de la institución y van de 2 meses a un año.
- La frecuencia para el pago de las cuotas varía de una organización a otra.

Además de los servicios financieros se ofrecen servicios no financieros, como por ejemplo: cursos de capacitación, talleres de planificación familiar, seguro de vida, etc. Estos servicios complementan la gestión del crédito.

### 1.3 Concepto y clasificación de MIPYMES

La micro, pequeña y mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría (Código de la Producción, Libro III, Título I, Capítulo I, Art. 53).

La clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas se toma en referencia al Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Acápito II, Título 1, Capítulo 1 Art.106, en donde se clasifica a la pyme considerando tres variables, la primera es la cantidad de empleados, la segunda es el valor total de activos, y la tercera se refiere a las ventas o ingresos brutos obtenidos, esquemáticamente se presenta en el siguiente cuadro: (Código de la Producción, 2011).

Tabla 2. Clasificación de micro, pequeña y mediana empresa

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Cantidad de empleados</b>	<b>Ventas (USD \$)</b>	<b>Activos Totales (USD \$)</b>
Microempresa	Entre 1 a 9	Menores a \$ 100.000	Menores a \$ 100.000
Pequeña empresa	Entre 10 y 49	Entre \$ 100.001 a \$ 1'000.000	Entre \$ 100.001 y \$ 700.000
Mediana Empresa	Entre 50 y 159	Entre \$ 1'000.001 a \$ 5'000.000	Entre \$ 700.001 a \$ 4'000.000

**Fuente:** (Código de la Producción, 2011)

**Elaborado por:** Verónica Chico/Ana Suárez

### 1.3.1 Micro empresa

Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores a cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América (Reglamento al Código de la Producción, Acápito II, Título I, Capítulo I, Art. 106, Literal a).

La microempresa suele tener las siguientes características:

- Es gestionada por un empresario – propietario.
- El dueño labora en la misma.
- Posee 9 o menos trabajadores y depende en su mayoría de la mano de obra familiar.
- Tiende a mezclar las finanzas familiares con las comerciales.
- Tiene activos fijos de hasta US\$ 100.000,00.
- En su mayoría no tiene acceso al sector financiero regulado ni a los servicios de apoyo empresarial.
- Los propietarios suelen carecer de capacitación administrativa y técnica.  
(Bass, Almeyda Stemper, & Pettigrew, 2003)

#### 1.3.1.1 Tipos de microempresa

Existen varios tipos de microempresa y se clasifican de acuerdo a su actividad, tal es así, que podemos encontrar las siguientes:

- Microempresas orientadas a la prestación de servicios.
- Microempresas de comercio; y,
- Microempresas de producción

A continuación analizaremos la orientación productiva del sector microempresarial ecuatoriano:

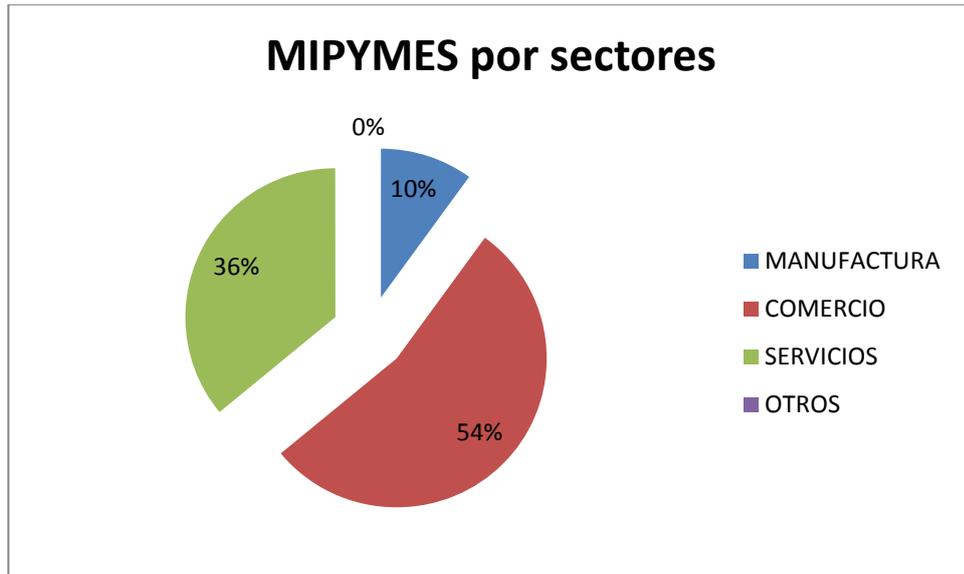


Figura 1. Estadísticas de microempresas a nivel nacional  
 Fuente: Censo Nacional Económico –CENEC-2010-INEC

De acuerdo al número de establecimientos, el sector con mayor predominio en el país es el comercial, aproximadamente 6 de cada 10 microempresas están dedicadas a actividades relacionadas a la compra y venta de bienes. A continuación se encuentran las micro y pequeñas empresas dedicadas a la oferta de servicios, cerca del 35% están vinculadas a la oferta de actividades económicas consideradas como servicios; quedando en tercer lugar el aporte de las micro y pequeñas empresas dedicadas a actividades manufactureras, apenas cerca de 1 de cada 10 microempresas están relacionadas con actividades que involucran procesos de transformación productiva, cuya característica principal es el mayor aporte a la generación de valor agregado. (Araque, 2012).

Como se indica en el párrafo anterior la mayor parte de micro y pequeños empresarios se dedican al comercio, ofertando productos dirigidos a satisfacer las necesidades básicas de los seres humanos, por lo que es importante que utilicen creatividad e innovación con el fin de incrementar el nivel de sofisticación de los bienes y/o servicios que ofertan. Estas mejoras permitirán a las micro y pequeñas empresas consolidar su posición en el mercado debido a la mayor aceptación que tendrán por parte de los clientes potenciales y por la posibilidad de obtener mayores ingresos, por ventas, debido a que el mayor valor que ha sido agregado al producto

les genera la opción de incrementar el precio unitario del bien y/o servicio producido y por ende sus ganancias.

### 1.3.2 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 uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América (Reglamento al Código de la Producción, Acápite II, Título I, Capítulo I, Art. 106, Literal b).

La pequeña empresa suele tener las siguientes características:

- Deben estar legalmente constituidas y registradas ante los organismos de control.
- Están obligadas a llevar contabilidad; por lo tanto,
- Deben presentar balances ante la Superintendencia de Compañías.
- Tienen un organigrama definido.
- Constituyen una fuente de empleo.

### 1.3.3 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 (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América. (Reglamento al Código de la Producción, Acápito II, Título I, Capítulo I, Art. 106, Literal C).

La mediana empresa suele tener las siguientes características:

- Sus funciones y toma de decisiones deben ser en forma centralizada.
- Su número de trabajadores es de 50 en adelante hasta 199.
- Su organización se conforma de dos a tres niveles de mando.
- Su subsistencia no depende de un estudio de mercado.
- Contacto personal con el gerente, la facilidad que existe de interactuar el gerente con sus subordinados constituye un aspecto muy positivo, ya que facilita la comunicación.

El banco verifica si el empresario tiene solvencia y cobertura, es decir, el banco analizará la composición del activo de la mediana empresa, para ver de qué bienes podrá disponer en caso de que la empresa no pueda pagar.

### 1.4 Análisis de las MIPYMES en Ecuador

Dentro del tejido empresarial ecuatoriano las micro, pequeñas y medianas empresas tienen un aporte significativo; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de esta categoría. Datos que dan a conocer la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas a la hora de contribuir al proceso de consolidación del sistema productivo nacional.

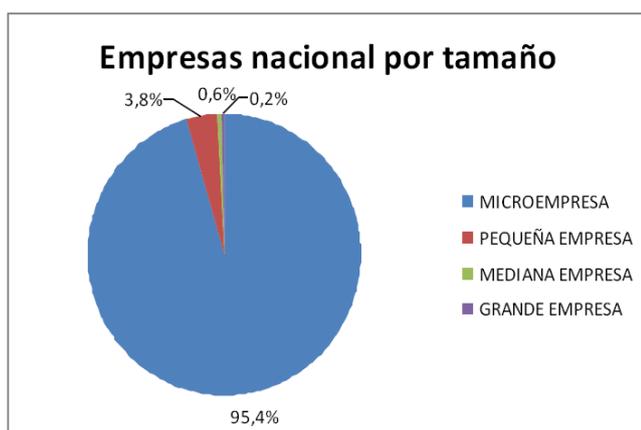


Figura 2. Porcentaje de empresas nacionales por su tamaño  
Fuente: Censo Nacional Económico –CENEC- 2010 – INEC

En la siguiente figura podemos notar la generación de empleo de acuerdo al tipo de empresas existentes en el país.

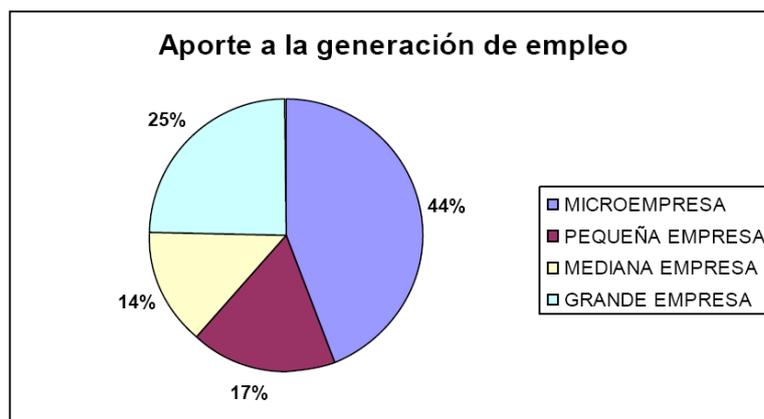


Figura 3. Aporte a la generación de empleo por tipo de empresa  
Fuente: Censo Nacional Económico –CENEC- 2010 – INEC

Como se puede apreciar el sector de las microempresas es el mayor generador de empleo ya que alrededor de 44 de cada 100 puestos de trabajo son generados por este sector, seguido de la grande empresa en donde 25 de cada 100 trabajadores son empleados por estas, en tercer lugar tenemos a la pequeña empresa quien genera 17 de cada 100 puestos de trabajo, finalmente está la mediana empresa que ocupa 14 de cada 100 puestos de trabajo. Es de vital importancia seguir apoyando al sector microempresarial ya que es el mayor generador de fuentes de empleo a nivel nacional.

#### 1.4.1 Distribución por actividad productiva de las PYMES

Con respecto a la distribución por la actividad productiva que realizan las pequeñas y medias empresas el 66% se dedica a la prestación de servicios, luego tenemos las PYME vinculadas a la actividad comercial con el 22% del total de pequeñas y medianas empresas, en tercera ubicación con un 11%, en cuanto a la participación productiva, están las PYME relacionadas con actividades manufactureras y solo el 1 % a otras actividades como son la agricultura, minas y otros.

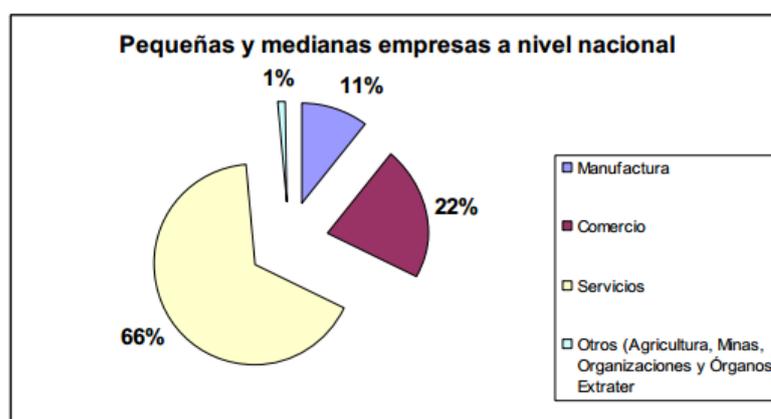


Figura 4. Estadísticas de pequeñas y medianas empresas a nivel nacional  
Fuente: Censo Nacional Económico –CENEC- 2010 – INEC

Al juntar la orientación productiva de las microempresas y de las PYME se puede ver que este grupo de unidades de negocios en su mayoría están dedicadas a actividades comerciales y de servicios; las cuales tienen que ver, principalmente, con la satisfacción de aquellas necesidades que están en la base de la pirámide la alimentación y el vestido y cuya característica principal es que, en la mayoría de casos, tienen muy poco nivel de sofisticación; aportando por lo tanto con muy poco a la creación del valor agregado nacional.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO LEGAL GENERAL**

#### 2.1 Sistema financiero

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro, prestarlo a los demandantes de recursos. Estos recursos son: los financieros (el manejo de dinero), materiales y equipos, tecnológicos, el conocimiento (estar en constante capacitación), los recursos humanos (tanto empleados como el mismo empresario).

#### 2.2 Sistema financiero del Ecuador

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, constituyéndose los bancos en el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

Una de las obligaciones del sistema financiero ecuatoriano debe ser que las entidades operen de manera eficiente y constante. En una economía desarrollada las entidades financieras se encargan de distribuir los fondos que reciben de los ahorradores entre las personas necesitadas de créditos. De esta manera se mantiene una economía saludable pero sobre todas las cosas se genera un clima de confianza entre la población para seguir generando riqueza.

Entre las principales instituciones del sistema financiero ecuatoriano son las siguientes: (Ley General de Instituciones del Sistema Financiero)

- Bancos públicos
- Bancos privados
- Cooperativas de ahorro y crédito
- Mutualistas
- Casas de cambio
- Sociedades Financieras
- Compañías de servicios

Estas instituciones que forman el Sistema Financiero Ecuatoriano se caracterizan por ser las encargadas de la intermediación financiera entre el público y la entidad, captando recursos del público a través del ahorro para luego utilizar dichas captaciones en operaciones de crédito e inversión en los pueblos más olvidados.

Las instituciones encargadas del control de las entidades financieras son:

- **Banco Central del Ecuador.-** Tiene como función principal establecer, controlar y aplicar la política crediticia del estado, así como también la atribución de conocer, aprobar y evaluar la ejecución de los presupuestos de las instituciones financieras públicas a nivel nacional.
- **Superintendencia de Bancos.-** Entidad autónoma encargada de controlar y supervisar las funciones de las instituciones financieras tanto públicas como privadas.
- **Junta Bancaria.-** Es aquel organismo que se encuentra bajo el control de la Superintendencia de Bancos y es la encargada de emitir y dictar las leyes, resoluciones y regulaciones que permiten un correcto funcionamiento y desarrollo de este sistema tan importante en la economía del país.

A continuación un gráfico que nos permitirá apreciar de mejor manera la estructura del Sistema Financiero Nacional:

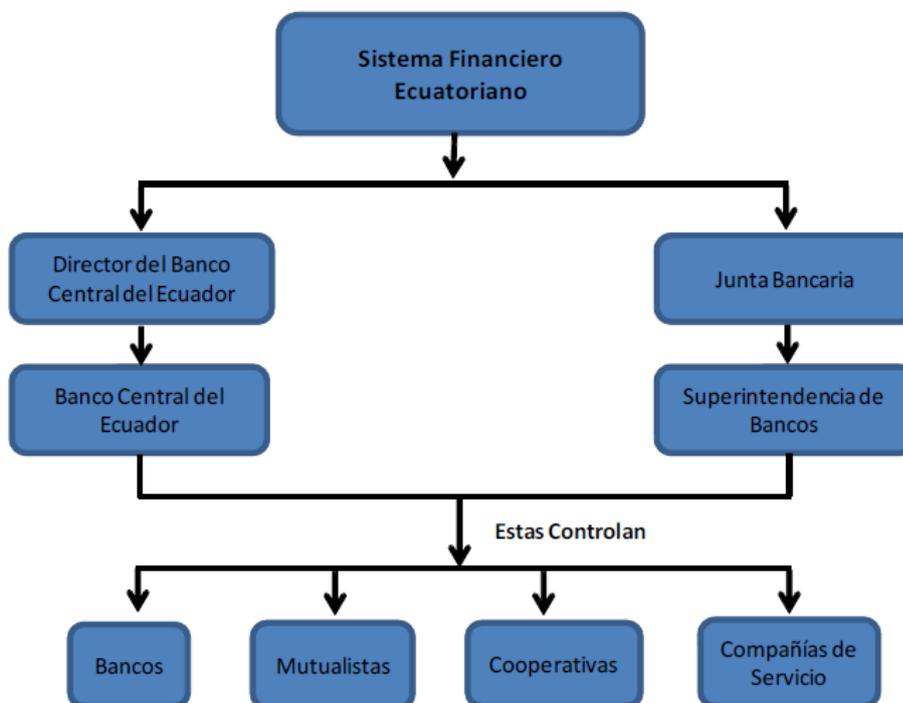


Figura 5. Estructura del Sistema Financiero Nacional  
Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2012)

### 2.3 Leyes y decretos

El Sistema Financiero Ecuatoriano está regulado por las siguientes leyes y decretos (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012):

Constitución de la República, sección octava, Sistema Financiero, artículos 308-312

Ley General del Sistema Financiero

- Reglamento Ley General del Sistema Financiero

Decreto 194 - Cooperativas

- Decreto Ejecutivo No. 194. Expedido el 29 de Diciembre de 2009

Decreto 3270 - Mutualistas

- Decreto Ejecutivo No. 3270. Expedido el 29 de Noviembre de 1995  
Ley de Almacenes Generales de Depósito, artículos del 1 al 37.

Ley de Cheques

- Reglamento General a la Ley de Cheques, artículos del 1 al 98.

Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera, artículos del 1 al 22.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, artículos del 1 al 179.

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, artículos del 1 al 236.

#### 2.4 Marco legal de las micro, pequeñas y medianas empresas

De acuerdo con el Art. 53 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, define y clasifica a la micro, pequeña y mediana empresa como toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecen en el Reglamento al Código Orgánico de la Producción.

##### 2.4.1 Diferencias entre micro, pequeñas y medianas empresas

La clasificación de las MIPYMES según el artículo 106 del Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, es la siguiente:

- a) Micro empresa:** Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América;
- b) 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 uno (US

\$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y,

**c) 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 (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

Además explica en el mismo reglamento que en caso de inconformidad de alguna de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, con el objetivo de determinar la categoría de una empresa.

Para efectos de determinar la categoría de una empresa, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores.

A continuación detallaremos artículos del Reglamento del Código de la Producción, en los que el estado pretende ayudar al desarrollo de las MIPYMES. Ver Anexo 3

### **Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del Sistema Financiero**

En el artículo 73 se define lo que son las Unidades Económicas Populares las cuales se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

En el artículo 75 se define lo que son los emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos como las personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer

necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes.

Comerciantes minoristas se define como la persona natural (artículo 76), que de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

Artesanos se define como un artesano, trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente (artículo 77). En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

## **CAPÍTULO III**

### **LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA EN EL CANTÓN CAYAMBE**

El Cantón Cayambe se distingue por su artesanía, cultura y tradiciones, se caracteriza por la actividad agrícola centrada en la floricultura y el cultivo de cebolla, granos y papas, además de lácteos y cárnicos.

El principal motor económico del cantón ha sido la industria florícola, con la presencia se esta la oferta y demanda de bienes y servicios se ha incrementado considerablemente. De ahí que los micro, pequeños y medianos empresarios encuentran en Cayambe un campo fértil para sus inversiones.

#### **3.1 Características generales del Cantón Cayambe**

El cantón Cayambe se encuentra ubicado al norte de la provincia de Pichincha aproximadamente a 40 minutos ciudad de Quito, sobre los 2.830 msnm. Según los datos del INEC, el cantón tiene una superficie aproximada de 1.350 Km<sup>2</sup>; el mismo que representa el 14,21% de la superficie total de la provincia de Pichincha; se ubica sobre la línea ecuatorial. Tiene una población de 85.795 habitantes, siendo 41.967 hombres y 43.828 mujeres (según el censo INEC 2010), en cuanto al clima podemos mencionar que posee una temperatura promedio de 12 °C y una humedad relativa cercana al 80% (Centro Internacional De Consultoría y Capacitación CENTROCICCA CIA. LTDA., 20011).

En términos generales, El cantón Cayambe limita al norte con la provincia de Imbabura, específicamente con el Gobierno Municipal de Otavalo, al sur limita con el distrito metropolitano de Quito y la provincia de Napo, al este con las provincias de Napo y Sucumbíos y al oeste con el Gobierno Municipal de Pedro Moncayo.

El Cantón Cayambe administrativamente se encuentra dividido de la siguiente manera:

- **Cabecera Cantonal:** Cayambe
- **Parroquias Urbanas:** Cayambe y Juan Montalvo

- **Parroquias Rurales:** Ayora, Ascázubi, Santa Rosa de Cusubamba, Otón, Cangahua y Olmedo.

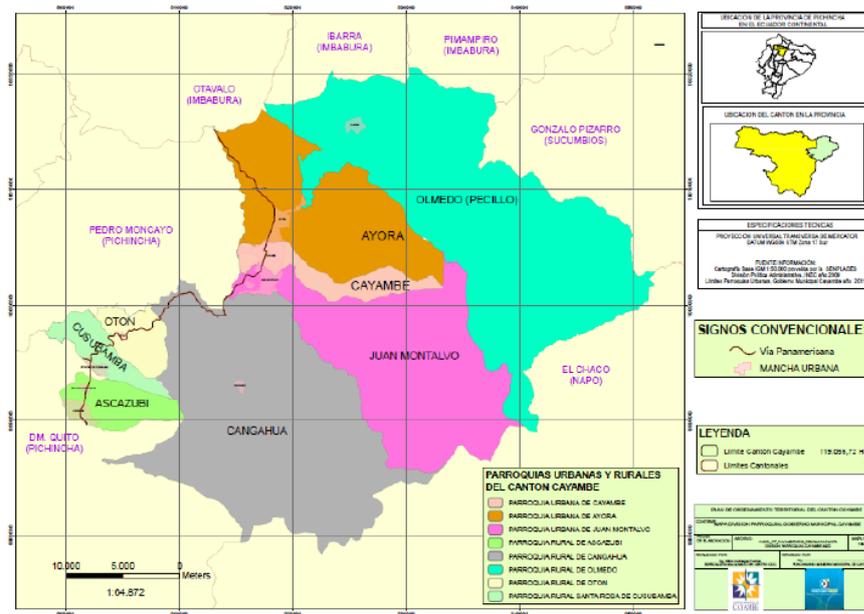


Figura 6. División Política del Cantón Cayambe  
Fuente: Gobierno Municipal del Cantón Cayambe

Cayambe específicamente, se caracteriza por ser una ciudad productiva por excelencia, además se desarrollan eventos sociales de renombre que fomentan la afluencia de turistas. Cayambe se constituye en una de las parroquias urbanas de mayor densidad poblacional, posee 30.435 habitantes. Su jurisdicción comprende desde el Río Blanco, al norte, hasta la quebrada del Yasnán (antes YASNAMBI), al Sur, avanzando hasta el Río Granobles, al Occidente, y, hasta el nevado Cayambe, en el Oriente. Esta determinación geográfica demuestra que la mencionada parroquia está entre los puntos turísticos de la provincia de Pichincha caracterizada principalmente por la elaboración de los bizcochos, quesos de hoja, manjar de leche reconocidos nacional e internacionalmente (Municipio de Cayambe, 2013).

### 3.1.1 Actores sociales

La distribución geográfico-demográfica de los actores sociales se acoge no solamente a criterios económicos sino también a culturales. Así por ejemplo, el alto porcentaje de población indígena, se encuentra concentrado mayormente en las zonas rurales del cantón, y conforman la parte más grande del sector campesino, al haberse dedicado históricamente a la agricultura y de constituir además uno de los primeros grupos poblacionales de la zona. Su presencia se remonta incluso a tiempos previos a la colonia.

La identidad cultural del cantón proviene principalmente de la población indígena existente que habita en la zona rural y de un minoritario grupo de mestizos que habitan en la zona urbana.

Cayambe en la actualidad mantiene diferentes expresiones tangibles e intangibles entre la población que lo compone, es así, que encontramos diferencias entre la vida del campo y la ciudad, factores que buscan ser complementarios en el desarrollo cultural del territorio, pero que a su vez, marcan la riqueza de las formas de comportamiento frente al mundo (Centro Internacional De Consultoría y Capacitación CENTROCICC CIA. LTDA., 20011).

En el sector rural del cantón, la familia se encuentra formada por: el padre, la madre y los hijos, núcleo esencial de la composición de la comuna, basada en la solidaridad como principio de convivencia ancestral. Uno de los roles que cumple la familia es el de transmitir las experiencias de la vida en comunidad.

La organización social es establecida mediante la comuna que se compone de un determinado número de familias en la cual la máxima autoridad es la asamblea, donde interactúan con otras organizaciones internas, este es el espacio de consecución de los objetivos que van en beneficio de la comunidad del pueblo Kayambi (Becker, 2012). Otras formas de organización son las cooperativas, asociaciones, clubes deportivos, juntas de agua, comités de padres de familia, que a su vez forman parte de las asambleas de los cabildos.

El sector urbano en cambio mantiene relación con un entorno de acumulación del capital, compuesto entre zonas comerciales, grandes edificaciones y servicios bancarios, cadenas de comidas rápidas, carreteras, donde la actividad que predomina es el comercio, pues en el centro de las parroquias urbanas podemos observar, locales de servicios de internet junto a cabinas telefónicas, un número considerable de restaurantes, los bizcochos que son una tradición, locales de venta de ropa y artesanías, y un sin número de ventas ambulantes, casas automotrices, venta de bienes y raíces, entre otros.

La composición familiar de igual forma está estructurada por el padre, la madre y los hijos, que componen otro gran grupo social, donde no prima la solidaridad como principio, sino, las relaciones se dan en base a intereses de las partes estrictamente involucradas en un ambiente comercial. Las formas de organización también cambian, tenemos los gremios, las asociaciones de transporte, las asociaciones de mercaderes, las corporaciones, las asociaciones de comités barriales, grupos juveniles y los clubes deportivos entre otros.

### 3.1.2 Actores culturales

El Cantón Cayambe se divide en 8 parroquias, de las cuales 2 son urbanas y 6 son rurales, su población está compuesta étnicamente por una mayoría mestiza y un porcentaje muy significativo de indígenas, la fusión cultural se ha complementado históricamente de esta mezcla. No obstante, en la actualidad, los flujos migratorios de naturaleza interna, como también la creciente presencia de grupos extranjeros (especialmente en las zonas urbanas) han ido también enriqueciendo y moldeando la composición cultural tradicional del cantón.

Por ejemplo, los indígenas Kayambi desenvueltos en sus lógicas comunitarias, aportan a la continuidad de las tradiciones más “autóctonas” del cantón, como la comida, las festividades, expresiones sociales y formas de organización, mientras que los mestizos, grupo humano concentrado en la cabecera cantonal y en los centros de las parroquias urbanas, promueven también valores tradicionales, motivados por el desarrollo de su vida en sociedad. Es así, que podemos encontrar diferencias en la

esencia de los actos conmemorativos de las festividades, unos más institucionales dados en las zonas urbanas, mientras otro tipo de festejos se dan en las comunidades.

Para conocer las costumbres, historia y tradiciones de la comunidad cayambeña cualquier fecha es oportuna, especialmente durante el mes de junio en que se celebran las fiestas en honor a San Pedro y al sol, llamada también fiestas del Inty Raymi, en estas se muestra el agradecimiento a la fertilidad de la madre tierra (pacha mama).

#### 3.1.2.1 Gastronomía

Como comida tradicional de Cayambe podemos mencionar: los tamales de dulce (elaborados con harina de maíz con relleno carne de cerdo), el uchujacu (colada de harina con varios granos, servido con cuy), arroz de cebada (sopa que contiene carne de cerdo y papas), polla ronca (colada de machica con papas y se sirve con tostado), champús (Se los prepara con harina de maíz, mote, panela y canela), las tortillas de tiesto, bebidas como chicha de jora (se prepara con maíz germinado y panela), el mishque, huarango (se extrae de la planta conocida como penco).

Todos los días del año, en tiendas y salones se ofrecen quesos de hoja, manjar de leche, yogurts y los clásicos bizcochos muy apetecidos por los viajeros, la tradición de elaborarlos es parte del pueblo desde generaciones atrás, una gran fuente de ingreso de muchas familias.

#### 3.1.2.2 Lugares turísticos

Como atractivos turísticos de este cantón se pueden citar: el nevado Cayambe, algunas haciendas, el complejo arqueológico de Pambamarca, la pirámide de Pintiachil (importantes complejos que al parecer tenían funciones de tipo religioso y científico), también se destaca el monumento a la Mitad del Mundo, ubicado en la comunidad San Luis de Guachalá, conocido como “La Bola de Guachalá”, la reserva ecológica Cayambe-Coca (área natural protegida), dentro de esta reserva se encuentra la Laguna de San Marcos y el nevado Cayambe.

El desarrollo del turismo en Cayambe, no ha sido explotado en su totalidad, pues Cayambe por su gran potencial podría convertir al turismo en uno de sus principales ejes productivos. El gobierno Municipal de Cayambe se encuentra planificando algunas acciones para la captación de turistas a nivel nacional e internacional.

### 3.2 Características del sector productivo del Cantón Cayambe

El sistema económico de Cayambe, se caracteriza por la actividad agrícola, centrada en la floricultura y el cultivo de cebolla, así como en la tradicional producción ganadera que abastece a la industria láctea. Otros productos importantes son la cebada, papas, trigo y maíz; en menor escala se cultivan arveja, habas, fréjol, hortalizas y alfalfa. La crianza de ovejas y la producción porcina son actividades complementarias en las economías familiares.

Tabla 3. Población Económicamente Activa (PEA) de 5 años o más edad según cantones (censo nacional 1990, 2001 y 2010)

CENSO 1990			CENSO 2001			CENSO 2010		
Cantón	Personas	%	Cantón	Personas	%	Cantón	Personas	%
Quito	809.427	80,86%	Quito	786.691	79%	Quito	1.058.656	87,69%
Cayambe	26337	0,0263	Cayambe	29101	0,029	Cayambe	38524	0,032
Mejía	25.835	2,58%	Mejía	25.692	2,60%	Mejía	35.021	2,91%
Pedro Moncayo	9.112	0,91%	Pedro Moncayo	10.917	1,10%	Pedro Moncayo	14.269	1,18%
Rumiñahui	25.959	2,59%	Rumiñahui	28.260	2,80%	Rumiñahui	41.179	3,41%
Santo Domingo de los Tsáchilas	104.382	10,43%	Santo Domingo de los Tsáchilas	101.423	10,20%			
			San Miguel de los Bancos	3.820	0,40%	San Miguel de los Bancos	6.847	0,57%
			Pedro Vicente Maldonado	3.789	0,40%	Pedro Vicente Maldonado	5.244	0,43%
			Puerto Quito	5.759	0,60%	Puerto Quito	7.529	0,62%
Total Provincial	1.001.052	100%	Total Provincial	995.452	100%	Total Provincial	1.207.269	100%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 1990, 2001 y 2010, INEC-Ecuador

Según el Censo Nacional del año 2001, realizado por el INEC, la Población Económicamente Activa (PEA) de la provincia de Pichincha arrojó un total de 995.452 personas, para el Cantón Cayambe la PEA dio un total de 29.101 personas,

siendo el 2.92% de la población censada en la provincia. Para el año 2010 la provincia de Pichincha arrojó un total de 1'207.269 personas, en el Cantón Cayambe el total de personas en la PEA fue de 38.524, representando el 3.19% del total de la provincia. Como podemos observar el porcentaje de la PEA en el cantón Cayambe se incrementó entre los años 2001 y 2010 en un 32.38% de ciudadanos, teniendo una tendencia ascendente a nivel cantonal similar a la provincial en este período. En los dos períodos analizados Cayambe fue el tercer cantón de la provincia de Pichincha con mayor porcentaje de población como parte del grupo de los económicamente activos.

### 3.3 Cuantificación de la actividad micro, pequeña y mediana empresarial en el Cantón Cayambe

A continuación haremos un breve análisis de las principales actividades productivas del cantón Cayambe.

Tabla 4. Población Económicamente Activa (PEA) Cayambe según rama de actividad de acuerdo a los censos de 1990, 2001 y 2010

<b>RAMA DE ACTIVIDAD</b>	<b>1990</b>	<b>%</b>	<b>2001</b>	<b>%</b>	<b>2010</b>	<b>%</b>
Agricultura, ganadería, caza y pesca	6810	43,4	14727	50,6	16836	42,5
Explotación de minas y canteras	14	0,1	42	0,1	30	0,1
Industrias manufactureras	1430	9,1	1843	6,3	2737	6,9
Suministros de Electricidad, gas y agua	40	0,3	28	0,1	163	0,4
Construcción	1911	12,2	2171	7,5	2776	7
Comercio, hoteles y restaurantes	1043	6,6	3566	12,3	5272	13,3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	511	3,3	1014	3,5	1863	4,7
Intermediación financiera	99	0,6	502	1,7	191	0,4
Otras actividades comunitarias sociales y tipos servicios	3327	21,1	3092	10,6	5427	13,7
No declarado	514	3,3	2116	7,3	4344	10,1
<b>TOTAL</b>	<b>15699</b>	<b>100</b>	<b>29101</b>	<b>100</b>	<b>39639</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo de Población y Vivienda 1990, 2001 y 2010, INEC-Ecuador

Tomando en cuenta la PEA de acuerdo a la rama o sector de la actividad del Cantón Cayambe, el sector que mayor aporta es la agricultura, ganadería, caza y pesca con una población de 6.810 personas dedicadas a esta actividad en el año de 1990 con el 43.4%, en los años 2001 y 2010 esta actividad sigue siendo la más

productiva del cantón con 14.727 personas en el 2001 es decir el 50.6% del total de personas de la PEA, y 16.836 personas que representa el 42.5% en el 2010. Para el año 2001 comercio, hoteles y restaurantes pasa a convertirse en la segunda actividad más productiva con 3.566 personas siendo el 12.3% del total, si nos fijamos en el año 1990 esta actividad agrupó tan solo 1.043 que representa el 6.6% de la PEA, es decir que durante estos 11 años esta actividad productiva incrementó el número de personas que se añadieron a este tipo de trabajos con 2.523 personas. El sector de la construcción y las industrias manufactureras también ocupan un lugar importante en el desarrollo productivo de cantón.

- **La agricultura, ganadería y pesca:** En este sector conviven la agricultura campesina y/o de supervivencia y actividades más dinámicas como la florícola y ganadería.
- **El comercio, hoteles y restaurantes.** En este sector se encuentra inmerso el turismo que comienza a incrementar su importancia en el cantón.
- **La construcción.** En los últimos años, la industria de la construcción se ha expandido considerablemente por la edificación de casas particulares y edificios de instituciones financieras.

En general, la economía agrícola campesina en menor escala se dedica a la producción de cebolla, cereales y leche. Por su cercanía, los principales mercados de este tipo de producción son: el centro urbano de Cayambe, Guayllabamba, Quito, Otavalo e Ibarra. Este tipo de producción está asociada o es realizada por grupos en su mayoría indígenas, los mismos que por su proceso histórico, económico y social, aún no han logrado expandirse a nivel nacional. Esto se debe principalmente a la mínima introducción de tecnología, el mal uso del suelo, las pequeñas extensiones de tierra de las que son propietarios, deficiente acceso a agua de riego, mínimo acceso a crédito productivo y deterioro de los recursos naturales. Se podría decir que son economías de subsistencia.

En este sentido, en el campo microeconómico, si bien el municipio ha trabajado con las comunidades para su inserción y mejora de los procesos

productivos, el gobierno nacional también ha pensado en una política inclusiva que propicie principalmente el acceso al crédito, el mismo que todavía no visualiza un ambiente propicio de innovación y mejora tecnológica.

Ha sido favorable para Cayambe, especialmente para el sector florícola el mejoramiento de las vías de comunicación entre Cayambe y los cantones aledaños, la ampliación de las vías Cayambe con Otavalo, Ibarra y la cercanía del nuevo aeropuerto de Quito.

Por otra parte, la economía florícola se caracteriza por emplear gran parte del campesinado existente en Cayambe. Se desarrollaron fincas para el cultivo de flores cortadas para exportación y se asentaron en la cuenca del río Pisque.

El sector florícola ha logrado insertarse en los mercados internacionales, debido a que ha ido tecnificado sus procesos productivos mediante el desarrollo de prácticas orientadas a la disminución del uso de químicos y manejo adecuado de cultivos, la utilización de invernaderos y sistemas de riego de última tecnología, pudiendo así competir exitosamente en los mismos. Si bien no ha existido un aporte fundamental del Gobierno Nacional y Seccional, la floricultura se ha desarrollado gracias al esfuerzo privado, por lo que hace falta la aplicación de regulaciones ambientales y laborales para que este sector dinamizador de la economía de Cayambe, maneje políticas de responsabilidad social.

La actividad comercial se encuentra principalmente en las parroquias urbanas de Cayambe, y se relaciona de gran manera con el sector florícola, pues a raíz de su llegada, se incrementó la población y con ello las necesidades de la misma.

Otro sector de gran importancia es el transporte que se encuentran organizados en cooperativas y compañías de camionetas y taxis. En esta rama de actividad también se encuentra inmerso el turismo que si bien no muestra indicios de dinamismo importantes, es una potencialidad que el cantón podría explotar.

Además, de los sectores mencionados anteriormente, también podemos encontrar otros que han crecido de manera considerable como la Banca, centros

educativos urbanos y rurales, talleres artesanales, grupos de profesionales, pequeña industria (lácteos y productos derivados).

El sector comercial depende en su mayoría del sector florícola ya que es el mayor dinamizador de la economía del cantón y gran parte de las actividades se mueven alrededor de éste. Ver Anexo 2 (ejemplos de las principales empresas que operan en Cayambe).

### 3.4 Dinámica del sector micro empresarial en el Cantón Cayambe

El cantón Cayambe cuenta con tres ejes económicos importantes que son:

- Las economías campesinas
- La producción florícola
- La economía de comercio y prestación de servicios

A partir del año 1990 se observa un rápido crecimiento pasando de una economía basada en el cultivo de cereales y producción de leche a una economía cuyo eje fundamental es la producción florícola.

#### **a) Economías campesinas**

Dentro de la economía campesina existen varios tipos: campesinos migrantes, productores de cebolla, productores de cereales, ganaderos, asalariados. Los principales mercados a los que están vinculados los campesinos de los distintos tipos de producción son: Cayambe, Quito, Otavalo e Ibarra, tanto como vendedores de productos, como compradores de insumos productivos y de bienes para el consumo familiar.

Gran cantidad de campesinos jóvenes están vinculados directamente a la producción de flores como trabajadores asalariados de las plantaciones, los ingresos monetarios de las familias tienen un componente significativo de esta relación salarial, esto es importante por cuanto nos da la visión de la realidad cantonal y las

interrelaciones económicas y sociales de los distintos grupos que conforman o conviven en Cayambe.

La mayor parte de las comunidades del cantón se definen, se organizan e interactúan con otros actores, con una cultura y paradigmas propios, de igual manera en ciertos momentos han podido establecer alianzas políticas con otros sectores y autoridades.

El sector campesino no ha alcanzado el desarrollo esperado ni la sostenibilidad de su producción, debido a factores como: la mala calidad de la tierra, la carencia de agua de riego, y la ausencia de financiamiento para los distintos ciclos agrícolas, ya que al no disponer de crédito las innovaciones y mejoramiento de la producción agropecuaria es prácticamente imposible.

#### **b) Producción florícola**

Esta actividad económica se desarrolló con gran dinamismo en la década de los 80, creciendo a ritmos superiores al 20% anual hasta 1997, año en que, por decreto municipal se prohíbe la creación de nuevas fincas, con el fin de establecer un sistema de uso racional del suelo. Desde entonces, aunque el número de empresas dedicadas a esta actividad no aumenta considerablemente, continua creciendo la superficie cultivada con flores para exportación, sobrepasando al momento las 960 ha dedicadas al cultivo de flores 780 de las cuales se encuentran bajo un sistema de invernadero y 180 a campo abierto. Dedicadas al cultivo de flores En este grupo se encuentran también los pequeños productores de flores para el mercado interno y los productores de insumos para las empresas de mayor tamaño (Guerra Bustillos, 2012).

Los problemas que está generando la floricultura son de diverso orden, entre ellos podemos mencionar los siguientes: Contaminación de los recursos: agua, suelo y aire; enfermedades causadas por el uso y contacto con agro tóxicos, descomposición familiar y desorganización comunal, debido a la migración de jóvenes campesinos.

### c) Economía de comercio y prestación de servicios

La actividad comercial del Cantón Cayambe se desarrolla en base a dos tipos de consumidores. Por un lado, las empresas de flores y economía campesina son potenciales clientes de microempresas como almacenes de insumos, materiales de construcción, industrias del papel, financieras, etc., y por el otro, los trabajadores y sus familias son consumidores de microempresas como: tiendas de abastos, artículos de aseo, papelerías, comedores, consultorios médicos, fondas, costureras, sastrerías, productos de primera necesidad, vestido, mobiliario, productos para la construcción, insumos agropecuarios, automotrices, etc. Los establecimientos comerciales y de servicios son pequeños y de tamaño mediano, para una clase media y media baja.

Otro sector de la economía que se ha desarrollado son las instituciones bancarias y le siguen las comercializadoras de insumos agroquímicos, repuestos y plásticos y de materiales de construcción.

Este es uno de los sectores que más ha crecido durante los últimos años, en las calles de Cayambe se ha instalado todo tipo de negocios. Las organizaciones de comerciantes son básicamente de los mercados, los otros sectores no cuentan con ningún tipo de asociación.

En el sector de servicios podemos citar los siguientes:

- **Transporte:** Dentro de esta rama tenemos diversos tipos: de pasajeros, intercantonal, interparroquial y urbano. Igualmente al interior del cantón el transporte está organizado fundamentalmente en cooperativas y compañías, tenemos, buses, camionetas y taxis. También hay transportistas de productos (flores, leche), materiales de construcción, abastecimiento de alimentos, etc.
- **Artesanos:** En el cantón existen y funcionan de talleres artesanales de carpintería, vestido, cerrajería, mecánica automotriz, zapatería, alimentos, etc., que demanda una cantidad significativa de mano de obra, aportando al desarrollo económico del cantón.

- **Profesionales:** Varios tipos de profesionales prestan sus servicios: abogados, médicos, odontólogos, arquitectos, ingenieros civiles, ingenieros agrónomos, veterinarios, etc.

### 3.5 Instituciones financieras que operan en el Cantón Cayambe

Las instituciones financieras que operan en el Cantón Cayambe son las siguientes:

- Banco Nacional del Fomento
- Banco del Pichincha
- Banco ProCredit
- Banco Solidario
- Banco Internacional
- Banco del Pacifico
- Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio
- Cooprogreso
- Casa Campesina Cayambe
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuk Pakari
- Cooperativa del Artesano

De las instituciones nombradas anteriormente algunas de ellas ofrecen alternativas de microcrédito y las características generales que toman en consideración para otorgar microcréditos son: (Ver Anexo 4)

- El financiamiento se otorga a los más necesitados o emprendedores de acuerdo a la política de la entidad que ofrece los créditos.
- El monto de los préstamos son pequeños, debido a que se entregan sin el respaldo de garantías reales.
- La tasa de interés es generalmente similar a la que ofrece la banca comercial, lo que permite disminuir los riesgos.
- Los préstamos se pagan en periodos de tiempo relativamente cortos, esto queda a criterio de la institución.

Las instituciones financieras consideran entes sujetos de crédito a las personas naturales o jurídicas que cumplen con el perfil de cliente que cada entidad establece de acuerdo a los procesos de crédito que apliquen.

Los requisitos pueden variar dependiendo de la institución, a continuación detallaremos los principales:

- El solicitante deberá ser persona natural relacionada con actividades de producción, comercio o servicios. (Banco Nacional de Fomento, 2013)
- Documento que permita verificar el domicilio del solicitante y garante (planilla de servicio básico).
- Documentos personales como cédula de identidad del solicitante, garante, cónyuge.
- RUC (Registro Único de Contribuyentes) o RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano).
- Declaración del impuesto a la renta.
- Proforma o factura de los bienes que se va adquirir con el préstamo.
- Título de arrendamiento o propiedad del lugar de la inversión.
- Dependiendo de la entidad, se requieren seis meses o un año de funcionamiento de la micro o pequeña empresa para acceder al crédito.

#### **a) Proceso crediticio**

Las entidades financieras adoptan distintos procesos para otorgar créditos, algunas se basan en las garantías y otras se basan en el uso de la información y estructura de incentivos. Los procesos de crédito empleados en base a la información son más caros que los que se conceden con garantías tradicionales lo que obligan al cobro de tasas de interés más elevadas; los créditos de garantías reales como su nombre lo indica debe ser un bien mueble o inmueble que cubra en un 140 por ciento el valor del crédito. Los procesos de microcrédito exitosos presentan las siguientes características:

- **Contacto directo del oficial de crédito con el cliente.** – Las entidades financieras que han tenido éxito con microcrédito en su mayoría trabaja con oficiales de crédito capacitados para buscar e impulsar el crédito en las personas de bajos recursos, cada uno tiene a su cargo un sector o un barrio. Sus principales actividades se basan en visitar a su cliente e investigar cuál es su negocio, como funciona. etc. Para de esta manera poder establecer las condiciones crediticias.

- **Relación personal de largo plazo entre cliente, oficial de crédito y la organización.-** Las instituciones que aplican este tipo de procesos, se basan en el mejoramiento del negocio del cliente, al tener un oficial de crédito que conoce la actividad del cliente; una vez otorgado el crédito este se encarga de controlar que su negocio sea realmente productivo, muchas entidades incluso capacitan a sus clientes en el buen manejo del recurso proporcionado, asegurando de esta manera el flujo de caja de sus deudores.
- **Procedimientos ágiles, trámites sencillos.-** El otorgamiento de microcrédito se ha convertido en un crédito instantáneo, los requisitos para la obtención son sencillos y no demorados, actualmente el proceso es mucho más rápido ya que las garantías, son grupales, familiares etc. las entidades de microcrédito han visto en este producto gran demanda por lo que cada vez se trata de que sea más sencillo, Por ejemplo el Banco Solidario, entidad direccionada a la microempresa implementó en su portafolio “La Olla de Oro”, un microcrédito rápido y sencillo, que consiste en dejar joyas o adornos de oro en prenda, para lo cual tiene un tasador de oro el cual cotiza esta garantía y de inmediato le entregan el dinero.
- **Seguimiento estricto del plan de pagos, el historial crediticio se convierte en un elemento central de nuevos préstamos.-** Cada cliente que accede a un préstamo está pre-aprobando a un próximo si es cumplido en sus pagos.

### 3.5.1 Actividades no aceptadas o no financiables

Las instituciones financieras ecuatorianas no aceptan como sujetos de crédito y garantes, a personas que desarrollan las siguientes actividades:

- Microempresas de subsistencia.
- Actividades ilícitas o reñidas contra la moral pública.
- Empleos temporales.
- Vendedores ambulantes comisionistas.
- Cargos públicos de libre remoción o de elección popular.

- Actividades de riesgo como personal de seguridad, empleados de los centro de rehabilitación social.
- Actividades económicas realizadas fuera del Ecuador.
- Actividades temporales: obreros de la construcción, electricistas, fontaneros, contratistas, albañiles.
- Ingresos por jubilación (si se acepta como otros ingresos).
- Personas naturales que encuentre en listados del CONSEP (lavado de dinero, narcotráfico u otras actividades ilícitas).
- Archivos negativos en la central de riesgos o burós de créditos.

Los sistemas de referencias crediticias varían alrededor del mundo. Esto muchas veces es el resultado de restricciones impuestas por los gobiernos sobre los historiales individuales de pago de las personas. En otros casos se debe simplemente a un marco legal e infraestructura tecnológica poco desarrollados.

## **CAPÍTULO IV**

### **RELACIÓN MIPYMES Y MICROCRÉDITO EN EL CANTON CAYAMBE**

Con el transcurso de los años las microempresas han crecido considerablemente, a inicios de los años sesenta la base de desarrollo del cantón era la agricultura, ganadería, producción de lácteos y su crecimiento poblacional era lento; con la llegada de las florícolas en la década de los ochenta se dio un crecimiento poblacional acelerado que dinamizó la economía local convirtiéndose así en el principal eje de desarrollo cantonal, generando fuentes de trabajo que han sido ocupadas por migrantes de provincias (Imbabura, Carchi; Manabí, Loja, Esmeraldas, Tungurahua, Guayas, Chimborazo, EL Oro, Los Ríos, Cuenca, Bolívar, Riobamba, Cotopaxi, Santo Domingo de los Tsachilas) e incluso de países como Colombia y Perú.

Se produce una dinámica similar a la que se da con la migración hacia el extranjero, es decir llegan primero hombres y mujeres jóvenes que oscilan entre los 15 y 34 años de edad (luego irán llegando los demás integrantes de la familia como: hijos, padres, hermanos, etc.), son personas en edad productiva que se ven atraídas por las oportunidades de trabajo en floricultura pero también en el sector de comercio y servicios, en el caso de los inmigrantes colombianos su flujo se veía favorecido por la situación de violencia que viven en su país, la falta de oportunidades de empleo y la cercanía de la frontera. (Guerra Bustillos, 2012)

En el CENSO de 1990 en esta ciudad se determinó una población de 46.938 habitantes y según el último CENSO del año 2010 la población asciende a 85.795 habitantes llegando a convertirse en el cantón con mayor crecimiento poblacional de Ecuador, este crecimiento responde a la actividad florícola y al desarrollo de las infraestructuras y servicios.

La migración continúa, pero no en la misma proporción, estas personas llegan a Cayambe por cuestiones de trabajo, por lo tanto invierten en alimentación, vivienda y otras necesidades. Lo que hace posible un gran movimiento económico que ha

generado la creación de un sin número de microempresas dedicadas a ofrecer productos y servicios de acorde a sus necesidades.

#### 4.1 Ventajas y desventajas del microcrédito

El microcrédito es un préstamo que otorgan las instituciones financieras del sector público y privado que está orientado a microempresarios que buscan el crecimiento y la financiación de sus negocios que están iniciando y para aquellos que buscan mantenerse.

Si el préstamo es utilizado en forma adecuada el dinero servirá para la consolidación de las metas de cualquier empresa.

Entre los principales beneficios que tiene el microcrédito podemos mencionar:

- **Más oportunidades crediticias:** Cuando el microempresario paga en forma oportuna sus obligaciones crediticias genera confianza en la institución financiera que le otorga el préstamo, la cual no dudará en volver a prestarle el dinero que solicite una vez que haya cumplido con los pagos.
- **No permite el sobreendeudamiento:** El microcrédito cuenta con la ventaja de ser desembolsado según la capacidad de pago del solicitante, lo que permite ajustarse a necesidades reales y evita el incumplimiento de las obligaciones. Una de las condiciones del microcrédito es comenzar prestando poco para seguir incrementando el monto a medida que vaya desarrollándose la microempresa.
- **Genera mayores ingresos:** El acceso a un préstamo de bajo monto brinda la oportunidad de incrementar los recursos no solo para el crecimiento en los negocios, sino también para lograr metas personales y familiares.
- **Enseña a administrar el dinero:** La esencia del microcrédito es inculcar en el microempresario una educación financiera para el manejo responsable del dinero para que la utilización de los recursos sea de forma eficiente y responsable.

- **Crea líderes:** Generalmente las personas que se acercan a solicitar microcréditos tienen cualidades de liderazgo y emprendimiento que se consolidan con la experiencia crediticia.

Los microcréditos también tienen algunas desventajas como:

- **Sobrendeudamiento:** Existen microempresarios que usan el microcrédito como una oportunidad para conseguir otros préstamos. La modalidad funciona de la siguiente manera: el dueño del negocio hace el préstamo, lo paga oportunamente y queda registrado con buen historial crediticio y utiliza esa información para solicitar otro microcrédito en dos instituciones al mismo tiempo, incluso en más bancos, hasta llegar al punto de sobre endeudarse y no poder pagar la deuda.

El error es doble, tanto de la persona como de la entidad financiera, porque existen asesores de crédito que por el afán de otorgar créditos no estudian responsablemente la capacidad de endeudamiento.

- **Desviación de dinero:** cuando el microcrédito se usa con un propósito distinto al principal. Algunas personas cuando se benefician del préstamo lo invierten en electrodomésticos para el hogar, artículos que no generan rendimientos ni ganancias, pues están fuera de los objetivos de la microempresa.

“El microcrédito es para tener y generar más ingresos” que no debe confundirse con el crédito de consumo que se pide para gastar y comprometer ingresos futuros (Méndez del Río Piovich, 2010).

- **Préstamos pequeños:** El microcrédito se convierte en debilidad cuando el emprendedor requiere de más dinero para crecer ya que le prestarán según su capacidad de endeudamiento.

#### 4.2 Encuesta de campo

La encuesta fue diseñada para recopilar información que nos permita identificar las características de las actividades que realizan los microempresarios en la ciudad

de Cayambe, misma que está conformada de dos partes, la primera nos permitirá conocer generalidades de los negocios y la segunda parte se relaciona con el impacto del microcrédito en el sistema económico familiar. Para la recolección de los datos se usa el formato de la encuesta que se encuentra en el Anexo 2.

Con la tabulación de estos datos se conocerá a ciencia cierta qué sector predomina en la actividad microempresarial en la parroquia de Cayambe, si los microempresarios han utilizado microcréditos y si estos han mejorado o no sus negocios.

#### 4.3 Tamaño de la muestra para estimar la proporción de la población

Para determinar el tamaño de la muestra aplicaremos el método para estimar la proporción de la población (Cuesta & Herrero, 2010), debido a su facilidad de cálculo, que determinará un tamaño de muestra mayor.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P_m \cdot Q_m}{Z^2 \cdot P_m \cdot Q_m + (N-1) \cdot (E_p)^2}$$

$$Z \pm 1,96$$

Nivel de confianza: 95% =>

$$E = 0,05$$

$$n = \frac{435(1,96)^2(0,5)(0,5)}{(1,96)^2(0,5)(0,5) + (435-1)(0,05)^2}$$

$$n = \frac{417,77}{2,05} = \mathbf{204,00}$$

#### 4.4 Tabulación y análisis de la encuesta

A continuación presentamos un breve análisis de los resultados obtenidos luego de aplicar las encuestas a los micro y pequeños empresarios del cantón Cayambe, parroquia San Pedro de Cayambe, realizada en el mes de abril del 2013, la

primera parte de la misma refleja información general de los negocios, tal es así que podemos ver su clasificación por género, nivel de instrucción y número de trabajadores que emplean y en adelante se reflejan datos que nos permitieron conocer más a detalle la incidencia de los microcréditos.

## **Género**

Tabla 5. Clasificación por Género

<b>Género</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Masculino	98	48%
Femenino	106	52%
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Muy contrario a lo que se creía, la mayor parte de microempresas eran creadas por mujeres, en la actualidad y cómo se puede ver en el resultado de esta encuesta existe apenas una diferencia de 4 puntos demostrando ahora que la población masculina también se ha dedicado a emprender y establecer negocios propios, con el fin de ser el sustento de su familia.

## Nivel de instrucción:

Tabla 6. Clasificación por nivel de instrucción

Instrucción	Numero	%
Primaria	17	8%
Secundaria	118	58%
Superior	69	34%
Ninguna	0	0%
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Como se puede observar un gran porcentaje (34%) de microempresarios son profesionales con instrucción superior que vieron en emprender un negocio la oportunidad de ejercer su profesión, tal es así que hay ingenieros en sistemas que decidieron instalar su negocio (venta de computadoras, servicio técnico, etc.) o médicos que se pusieron sus propios consultorios y vieron en la microempresa una alternativa de generar ingresos extras luego de su trabajo habitual. La mayor parte de población censada (58%) únicamente tiene instrucción secundaria y su microempresa es la principal fuente de ingresos para su familia. Un mínimo porcentaje (8%) lo ocupan las personas que tienen instrucción primaria que generalmente poseen negocios heredados y que no tienen mayor innovación.

## Número de trabajadores:

Tabla 7. Clasificación del negocio de acuerdo al número de trabajadores

<b>N.- de trabajadores</b>	<b>%</b>
1 a 9	92%
10 a 49	8%
50 a 199	0
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** De acuerdo a los resultados obtenidos la mayor parte de los encuestados (92%) poseen microempresas y apenas el 8% corresponden a pequeñas empresas, en base al número de trabajadores que emplean (según la clasificación de Mipymes detalladas en el Capítulo 1 de este trabajo de investigación).

- **PREGUNTA 1: ¿A qué actividad económica se dedica su negocio?**

Tabla 8. Pregunta 1- Clasificación de la microempresa de acuerdo a la actividad que desarrolla

<b>Actividad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Comercio	102	50%
Producción	27	13%
Servicios	75	37%
Total	204	100%

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** El cantón Cayambe pese a ser una ciudad pequeña tiene una gran afluencia de turistas nacionales y extranjeros. Así también a raíz de la presencia de las florícolas en el cantón se incrementó la población, pues demandan gran cantidad de mano de obra, mismos que se han radicado en la ciudad, razón por la cual el comercio es la principal actividad económica (50%) con negocios como: boutiques, locales de electrodomésticos y artículos para el hogar, tiendas de abastos, ferreterías, etc. El segundo lugar lo ocupan las microempresas dedicadas a prestar servicios (37%) entre las que podemos citar: restaurantes, cafeterías, locales de servicio técnico y mantenimiento de celulares y computadoras, consultorios médicos, estudios jurídicos, entre otros. Por último tenemos las microempresas dedicadas a producción (13%) como por ejemplo: hornos de bizcochos, panaderías, talleres de costura, carpinterías, vidrierías, etc.

- **PREGUNTA 2: ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su negocio?**

Tabla 9. Pregunta 2- Microempresas por antigüedad del negocio

<b>Antigüedad del negocio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
0 - 5 años	117	57%
6 - 10 años	46	23%
11 años o más	41	20%
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Como se puede observar en el gráfico la mayor parte de los negocios son relativamente nuevos hasta 5 años de funcionamiento (57%), ya que como dijimos anteriormente en parte se debe al incremento de la población por la presencia de las florícolas en el cantón lo que ha ido generando mayores necesidades y consecuentemente la creación de negocios diversificados. En segundo lugar tenemos las microempresas con una antigüedad de entre 6 y 10 años (23%) seguida en un 20% por las microempresas que están presentes más de 11 años que según nos dieron a conocer sus propietarios subsisten no solo por los ingresos generados de la misma; sino por una fuente de ingresos adicional.

- **PREGUNTA 3: Los ingresos económicos de su hogar provienen principalmente de:**

Tabla 10. Pregunta 3- Impacto del microcrédito en el sistema económico familiar

<b>Fuente de ingresos</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>
Microempresa/negocio	112	55%
Trabajo asalariado	9	4%
Ambos	74	36%
Otro (especifique)	9	4%
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** De acuerdo al estudio realizado se puede notar que la economía en el cantón Cayambe proviene principalmente de los recursos que generan las microempresas (55%) ya que estas ofrecen fuentes de empleo y por ende ayudan al desarrollo de la economía familiar. Así también nos indica que las fuentes de ingresos provienen tanto de la microempresa como de un trabajo asalariado en un 36%. En un porcentaje menor equivalente al 5% indica que la microempresa no es su principal fuente de ingresos sino más bien un trabajo asalariado de una de las dos cabezas de la familia. Finalmente un 4% de los microempresarios tienen su mayor fuente de ingresos proveniente de actividades extras como la ganadería, transporte de carga, etc.

- **PREGUNTA 4: ¿Confía usted en el sistema financiero actual?**

Tabla 11. Pregunta 4 - Análisis de confianza del sistema financiero actual desde el punto de vista del microempresario

Opciones	Cantidades	%
NO	63	31%
SI	141	69%
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** La mayoría de microempresarios confían en el sistema financiero actual que equivale al 69%, esto se debe que se ha generado leyes que regulan el funcionamiento y control de las tasas de interés de bancos y cooperativas dando así una mayor estabilidad a la gente que hace uso de estos servicios. En un porcentaje del 31% los microempresarios no confían en el sistema financiero por experiencias negativas anteriores.

- **PREGUNTA 5: ¿A quién acude cuando necesita fuentes de financiamiento?**

Tabla 12. Pregunta 5 - Alternativas de financiamiento elegidas por los microempresarios

Alternativas de Financiamiento	Cantidad	%
Instituciones Financieras	150	74%
Amigos/familiares	23	11%
Otros	31	15%
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Al momento que el microempresario necesita financiamiento para su negocio ve como primera alternativa el solicitar un préstamo a instituciones financieras formales esto equivale a un 74% de la población censada, lo que confirma la confianza en el sistema financiero actual. El 11% de los censados acudirá a amigos o familiares cuando requiera dinero para su negocio. Y el 15% acude a agiotistas, popularmente llamados “chulqueros”.

- **PREGUNTA 6: ¿Alguna vez ha solicitado un microcrédito para su negocio?**

Tabla 13. Pregunta 6 - Microempresarios que han solicitado microcréditos

<b>Opciones</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
NO	48	24%
SI	156	76%
<b>Total</b>	<b>204</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Según el estudio realizado a la gran mayoría de microempresarios (76%) ha solicitado alguna vez un microcrédito para su negocio, y el 24% de la población censada ha acudido a las otras fuentes de financiamiento citadas anteriormente.

La siguiente pregunta tiene como objetivo el determinar porque el microempresario no ha solicitado un préstamo bancario para el mejoramiento de su negocio.

**NOTA:** La pregunta anterior nos permitió conocer cuanto propietarios de negocios han accedido a un microcrédito y cuanto no, por lo que vimos importante también preguntar el motivo porque los empresarios no han solicitado nunca un microcrédito, por esta razón en esta pregunta el valor total no coincide con la muestra establecida.

- **PREGUNTA 7: En caso de ser negativa su respuesta indique la razón:**

Tabla 14. Pregunta 7 - Causas por las que el microempresario no ha solicitado un microcrédito

<b>Causa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
No Necesita	4	8%
Trámites complicados	21	44%
Poca información	16	33%
Desconfianza/miedo	7	15%
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** La mayor parte de los microempresarios censados (44%) no ha solicitado un microcrédito porque las instituciones financieras tienen como requisito el presentar pagos de patentes municipales, permisos de funcionamiento, garantías personales o prendarias, factura que garanticen la estabilidad del negocio, entre otras; mientras que un 33% considera que las instituciones financieras no han brindado la información necesaria para acceder a un crédito. El 15% de los censados tienen temor a endeudarse y no poder cumplir con los pagos establecidos y perder sus garantías, el 8% al momento de realizar el censo considera que no necesita un préstamo.

Las preguntas que vienen a continuación están dirigidas a las personas que si han solicitado y han sido beneficiarias de un programa de microcrédito.

**NOTA:** De la misma manera que se hizo el análisis del porque los propietarios de negocios no han solicitado microcréditos, también es importante establecer cuantos propietarios si han solicitado un microcrédito y poder hacer el análisis correspondiente, por esta razón tampoco coincide el total, con la muestra establecida.

- **PREGUNTA 8: Si la respuesta a la pregunta 6 fue positiva, ¿En qué entidad financiera realizó su préstamo?**

Tabla 15. Pregunta 8- Instituciones financieras que otorgan microcréditos en Cayambe

<b>Entidad Financiera</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Banco Pichincha (Credifé)	33	21%
Cooperativa 23 de Julio	19	12%
Banco Solidario	64	41%
BNF	9	6%
Banco ProCredit	24	15%
Cooprogreso	7	4%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Luego de realizar un análisis de las instituciones financieras que otorgan microcréditos se ha llegado a la conclusión que es al banco Solidario con un 41% el que mayor acogida tiene al momento de solicitar microcréditos, seguido de Credifé del Banco del Pichincha con un 21%, el banco Procredit ha desarrollado un buen programa de microcréditos con un 15% superando a la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio (12%) que anteriormente contaba con una mayor aceptación, el Banco Nacional del Fomento con un 6% pero a tener las tasas más bajas de interés (creemos que esto se debe a su enfoque hacia el sector de la agricultura y ganadería), finalmente Cooprogreso con un 5%.

- **PREGUNTA 9: ¿Por qué aplicó en esa institución?**

Tabla 16. Pregunta 9 - Beneficios de las instituciones financieras

<b>Beneficios</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Bajas tasas de interés	6	4%
Plazos adecuados	26	17%
Fácil acceso al crédito	101	65%
Montos apropiados	23	15%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Pese a que se ha dicho que los tramites son muy complicados para acceder a un microcrédito el 65% de la población censada opina que los tramites fueron fáciles, por lo que creemos que la gente que no los ha solicitado se basa en supuestos o comentarios de otras personas, el 16% considera que los plazos otorgados son adecuados mientras que el 15% cree que los montos prestados son apropiados, en un porcentaje muy bajo que equivale al 4% opina que las tasas de interés son accesibles.

- **PREGUNTA 10: ¿Cuál fue el destino del microcrédito?**

Tabla 17. Pregunta 10 - Destino de los microcréditos

<b>Destino Del Microcrédito</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Mejoramiento del negocio	120	77%
Gastos personales	6	4%
Cancelar deudas anteriores	25	16%
Otros (especifique)	5	3%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** El estudio realizado arroja que la mayoría de microempresarios (77%) utilizo el préstamo para invertir en su negocio teniendo así mayor rentabilidad, el 16% en cambio utiliza el dinero para cancelar deudas anteriores, el 4% para cubrir gastos personales seguido de otros con un 3% es tres últimos no benefician a su microempresa ya que ese dinero no generará ganancias futuras y al ser un negocio pequeño difícilmente podrá cumplir con los pagos, puesto que el interés es más alto que el crédito de consumo, que es el que debieron haber solicitado.

- **PREGUNTA 11: ¿Cuándo recibió el microcrédito la situación económica de su negocio mejoró?**

Tabla 18. Pregunta 11- El microcrédito mejora la situación de los negocios

<b>Opciones</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
NO	21	13%
SI	135	87%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** La mayor parte de los encuestados que equivale a un 87% indica que su negocio mejoró luego de hacer uso de los fondos del préstamo ya que cuando el microcrédito es utilizado de manera adecuada ayuda a la consolidación de metas y objetivos propuestos y pueden ofrecer artículos o servicios complementarios aumentado de esta manera el número de clientes.

**PREGUNTA 12: ¿Recibió alguna capacitación para el manejo de los fondos prestados por parte de la Institución Financiera?**

Tabla 19. Pregunta 12 - Percepción de los microempresarios en cuanto a capacitación para el uso de los fondos

<b>Opciones</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
NO	133	85%
SI	23	15%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Como podemos observar en el gráfico, la mayor parte de las personas que han hecho uso de un microcrédito (85%) opinan que las instituciones financieras no cumplen con uno de los beneficios principales que deberían ofrecer los programas de microcréditos que es inculcar en el microempresario una educación financiera para el manejo responsable del dinero, para que la utilización de los recursos sea de forma eficiente y responsable y tan solo el 15% dice que si recibió capacitación por parte de la entidad financiera.

- **PREGUNTA 13: ¿La institución financiera que le proporcionó el microcrédito realizó algún tipo de seguimiento de la utilización de los fondos?**

Tabla 20. Pregunta 13 - Las Instituciones Financieras dan seguimiento a los microcréditos

Opciones	Cantidad	%
NO	112	72%
SI	44	28%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>1</b>

Elaborado por: Las Autoras

**Análisis:** Al igual que en la pregunta anterior el porcentaje de microempresarios que recibió un seguimiento del destino de su préstamo es muy bajo 28% lo que nos indica que las instituciones financieras solo se dedican a otorgar créditos como un negocio bancario y mas no a cumplir con las premisas de los programas de microcrédito, esto es negativo porque si el microempresario no destina los fondos para promover su negocio corre el riesgo de no poder cumplir con las obligaciones adquiridas afectando a su negocio y a la entidad bancaria.

- **PREGUNTA 14: ¿Solicitaría nuevamente un microcrédito?**

Tabla 21. Pregunta 14 - Empresarios que solicitarían un nuevo crédito

Opciones	Cantidad	%
NO	82	53%
SI	74	47%
<b>Total</b>	<b>156</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** Creemos que las personas que afirman que no solicitarían nuevamente un microcrédito (53%) no le dieron el uso adecuado al dinero recibido generando pérdidas al negocio, por el contrario el 47% de los censados se encuentran prestos a solicitar un nuevo microcrédito en el momento que el negocio así lo requiera.

- **PREGUNTA 15: Si su respuesta fue negativa ¿Cuál es la razón?**

Tabla 22. Pregunta 15 - Razones por las que el microempresario no solicitaría un nuevo crédito

Opciones	Cantidad	%
Tramites complicados	4	5%
Todas las anteriores	7	9%
No necesita	4	5%
Altas tasas de interés	64	78%
Corto plazo de pago	2	2%
Mal servicio	1	1%
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

**Análisis:** La principal razón por la que los microempresarios no solicitarían nuevamente un microcrédito es por las altas tasas de interés (78%), esto se debe a que el banco debe garantizar de algún manera la recuperación del préstamo otorgado ya que el riesgo que asume es alto al prestar dinero sin contar con las garantías necesarias por lo que se podría decir que el microcrédito es “caro pero necesario” es responsabilidad de los asesores de crédito de las distintas instituciones financieras analizar si el microempresario tiene la capacidad suficiente para cumplir con los pagos. En porcentajes minoritarios la gente opina que los trámites son complicados (5%), no necesita (5%), corto plazo para el pago de la deuda (2%) y mal servicio (1%).

#### 4.5 Análisis de los datos obtenidos sobre el uso del Microcrédito de las MIPYMES en Cayambe

De acuerdo a la hipótesis planteada, sobre si el uso del microcrédito en la parroquia de Cayambe, genera crecimiento a la micro y pequeña empresa se obtuvo los siguientes resultados:

Distinto a lo que se creía en años anteriores, ahora las micro y pequeñas empresas son emprendidas no solo por mujeres sino también por hombres esto con la finalidad de ser el sustento y tener mayores ingresos para sus familias, podemos notar que la mayoría de los encuestados son personas con instrucción de tercer nivel que vieron en emprender un negocio la oportunidad de desarrollar sus conocimientos profesionales, en beneficio propio y de la comunidad.

El sector del comercio predomina entre las micro y pequeñas empresas en Cayambe, debido a la gran afluencia de turistas nacionales, extranjeros, así como también al incremento de la población que se dio a raíz de la presencia de las florícolas en el cantón, pues demandan gran cantidad de mano de obra con negocios como Boutiques, locales de electrodomésticos, artículos para el hogar, tiendas de abastos, ferreterías, etc. El segundo lugar lo ocupan las empresas dedicadas a prestar servicios y por último las de producción.

De acuerdo a la encuesta realizada, la mayoría de negocios son nuevos con apenas 5 años de funcionamiento, esto se debe a que la población es cada vez más exigente y los empresarios han tenido que ir innovando para ofrecer productos y servicios de acorde a las exigencias de sus clientes. Por otro lado la presencia de sucursales de las principales cadenas de supermercados han obligado a cerrar a algunos negocios ya que no estaban en capacidad de competir con ellos.

El 69% de los empresarios encuestados confían en el Sistema Financiero actual gracias a leyes que regulan el funcionamiento y control de las tasas de interés de bancos y cooperativas. Los micro y pequeños empresarios ven como primera alternativa el solicitar un préstamo a Instituciones Financieras formales.

Según los resultados obtenidos, hay empresarios que no han solicitado un microcrédito debido a las altas tasas de interés y por los requisitos solicitados por las Instituciones Financieras como: pago de la patente municipal, permiso de funcionamiento, garantías personales o prendarias y facturas que garanticen la estabilidad del negocio, de esta manera las Instituciones Financieras tratan de asegurar la recuperación del préstamo otorgado. Por todos estos trámites, los empresarios suelen acudir a los Agiotistas llamados “chulqueros”.

El término chulco no existe en el Diccionario de la Real Academia de la Lengua, no obstante, según el diccionario de términos y ecuatorianismos, del Dr. Carlos Joaquín Córdova, chulquero es la persona que se dedica a la “jugosa profesión de dar dinero en préstamo a tasas de interés más altas que las permitidas por la ley”.

Los chulqueros generalmente abusan de los grupos vulnerables a los que las entidades financieras no consideran como sujetos de crédito formales. Los clientes más frecuentes de los usureros son los propietarios de pequeños negocios, trabajadores informales, minoristas, agricultores, etc. Mismos que con el propósito de contar con un dinero extra aceptan pedir prestado al “chulco” con intereses tan altos que van del 5 al 15% diarios, tasas de interés que van por encima de las registradas en el sistema financiero formal que es cobrada mensualmente.

En el Cantón Cayambe, esta actividad no es nueva, pero al no haber un control por parte de las autoridades competentes, se ha dado un crecimiento progresivo y según versiones de la policía se ha convertido en una fuente de inseguridad, porque ahora se trata de bandas organizadas de presta diarios.

En general los usureros tienen poca “cartera vencida” porque además de tener el bien como prenda ejercen una permanente presión sobre el deudor para que cumpla con la obligación de pago incluso llegan a amedrentarlos.

Las instituciones formales prefieren otorgar créditos de consumo ya que el microcrédito para ellos representa altos costos administrativos y mayor riesgo de morosidad, la parte administrativa de un crédito no depende mucho de su tamaño ya que los trámites son similares para un crédito pequeño o para un crédito grande. “Las

instituciones financieras deben tener la convicción de que el proporcionar microcréditos es un poderoso medio de generación de cambios profundos en la vida de las personas” (Yunus, 2006).

El Banco Solidario tiene la cartera de créditos más alta con respecto a las otras instituciones financieras formales. El Banco Nacional del Fomento tiene las tasas más bajas de interés pero está enfocado exclusivamente hacia el sector de la agricultura y ganadería.

Pese a que se ha dicho que los trámites para poder ser considerados sujetos de crédito son complicados, los encuestados opinan que los mismos fueron fáciles por lo que se cree que la gente que no los ha solicitado se basa en supuestos o comentarios de otras personas, además consideran que los plazos y montos son adecuados y que las tasas de interés son accesibles.

La mayor parte de micro y pequeños empresarios utilizó el dinero del préstamo para invertir y mejorar su negocio, obteniendo de esta manera mayor rentabilidad, algunos microempresarios en cambio han utilizado el dinero para cancelar deudas anteriores, cubrir gastos personales, etc. Es por este motivo que las MIPes probablemente no podrán cumplir con los pagos fijados ya que son gastos que no generan rentabilidad.

En sí, tanto el otorgar como el ser sujeto de un microcrédito es beneficioso para las dos partes (prestamistas y prestatarios) pero debe ser usado de manera adecuada, en este sentido podemos mencionar el gran apoyo que se ha dado en Bangladesh y otros países luego de que se ofrecieran microcréditos a las personas más pobres, sin embargo es responsabilidad compartida pues las entidades financieras deben dar un seguimiento exhaustivo a los beneficiarias especialmente si presentan retrasos en los pagos, pues es una alerta de que algo no anda bien.

Las Instituciones Financieras ya se encuentran generando educación financiera en sus clientes, esto es de suma importancia, ya que ayudan a que el microempresario maneje responsablemente del dinero y para que la utilización de los recursos sea de forma eficiente. Si el microempresario no destina los fondos para promover su

negocio corre el riesgo de no poder cumplir con las obligaciones adquiridas afectando a su negocio, a la entidad bancaria y a la economía en general.

Muchas micro, pequeñas y medianas empresas presentan dificultades relacionadas con el acceso y el uso de tecnologías de información. En la investigación de campo que se realizó se obtuvo, que los empresarios desconocen de las políticas públicas de apoyo a la innovación. Además el personal que labora en sus empresas tiene poca capacitación con el uso de las tecnologías. La causa común del problema es la dificultad para acceder al financiamiento, las altas tasas de interés y el extenso periodo de retorno de la inversión, son factores que determinan la poca disposición para llevar a cabo los procesos de innovación de las pequeñas y medianas empresas

En el análisis de la competitividad en MIPYMES se obtiene que son las capacidades internas de las empresas, condicionantes del entorno y las instituciones financieras un rol clave de para la supervivencia y crecimiento de las MIPYMES.

La economía de la parroquia de Cayambe proviene principalmente de los recursos que generan las microempresas ya que estas ofrecen fuentes de empleo y por ende aportan al desarrollo de la economía familiar, sin embargo también se debe citar que no solo se depende de los ingresos provenientes de las micro y pequeñas empresas sino también del trabajo asalariado de alguno de sus integrantes.

El Gobierno ecuatoriano considera que el dar bonos de desarrollo ayudará a combatir la pobreza y mejorar la calidad de vida de los más necesitados sin embargo se cree que estos no son la mejor forma de combatir la pobreza ya que no tienen responsabilidad sobre los mismos.

La experiencia de Grameen demuestra que si cuentan con la ayuda de capital financiero por pequeño que sea, los pobres son perfectamente capaces de mejorar sus vidas.

## **CAPÍTULO V**

### **INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

Se cree que toda empresa tiene como objetivo general ser cada vez más grande, así por ejemplo una micro buscará ser una pequeña empresa, una pequeña ser una mediana y una mediana ser una gran empresa, por lo que la tecnología constituye un prerrequisito esencial para incrementar la productividad contribuyendo así al desarrollo económico de las personas y del país en general.

#### **5.1 Análisis de la innovación y desarrollo tecnológico de las MIPYMES**

El cambio tecnológico es uno de los principales factores de la competencia. Desempeña un papel de primer orden en el cambio estructural, lo mismo que en la creación de nuevas industrias. También es un gran igualador puesto que deteriora la ventaja competitiva incluso de firmas bien consolidadas y empuja a otras hacia la vanguardia. Muchas de las grandes empresas actuales nacieron de cambios tecnológicos que supieron explotar (Porter, 2013).

Por lo citado anteriormente se entiende que para que las empresas alcancen el éxito y puedan mantenerse deben estar en constante cambio, en todas las áreas, capacitándose los propietarios primero y luego enviando a talleres o cursos a todo su personal de tal manera que el desarrollo sea a la par. De nada nos sirve saber que el dueño de una empresa o negocio está capacitado si no se compromete a capacitar al resto de su personal, el empresario debe entender que el negocio no gira en torno a él.

Es por eso que en Cayambe de acuerdo a la encuesta aplicada se puede notar que la mayor parte de los dueños de los negocios tienen un nivel de Instrucción superior lo que ha permitido crear negocios que cumplan con las exigencias de los clientes, ya no son negocios creados por crear o por suponer que es lo que la población necesita, sino más bien se han realizado encuestas de campo, estudios de mercado, análisis de la competencia lo que ha permitido crear locales rentables.

Es indudable la importancia que tienen los medios tecnológicos en cada una de las actividades productivas en las empresas, estas generalmente comienzan sus actividades de una manera básicamente artesanal, esto a medida que pasa el tiempo significa una reducción de la capacidad competitiva de la empresa. La baja productividad de una empresa puede provocar su salida irreversible del mercado.

### **Adopción de Tecnologías de Información y Comunicación**

La empresa al adoptar correctamente las tecnologías de información y comunicaciones obtiene beneficios como la reducción de los costos de administración y producción, aumento de ingresos por el incremento de ventas, mejorar los estándares de producción, implementar la calidad en sus procesos, etc. Las empresas que son innovadoras se vuelven más competitivas. Las tecnologías de información y comunicaciones requieren de asesoramiento, capacitación e inversión planificada para lograr que los objetivos planteados sean cumplidos en los plazos determinados.

#### **5.2 Factores determinantes de la innovación tecnológica**

La tecnología es un factor clave para el crecimiento de las empresas, esto se puede observar en países desarrollados, especialmente con el rápido avance tecnológico y comunicacional producido en los últimos años. Es primordial que las pequeñas y medianas empresas realicen cambios profundos en sus estilos gerenciales, acordes a las oportunidades y limitaciones del medio en el que se encuentran inmersas. El desaprovechamiento de las oportunidades que brinda la tecnología ocasiona que las Pymes disminuyan su competitividad.

Tabla 23. Variables y factores determinantes de la innovación tecnológica

<b>Variables</b>	<b>Factores</b>
Económicas	Costos de Innovación Rentabilidad esperada de la innovación Sistema de incentivos para la innovación Financiamiento Relación calidad/precio Recursos necesarios para identificar y utilizar fuentes externas de conocimiento científico y tecnológico
Actitudinales, Culturales y Educativas	Actitudes y creencias personales Actitud general hacia la innovación y en especial de los entes directamente afectados por ella Visión y política del país y la empresa en torno al desarrollo científico y tecnológico Apoyo explícito de la alta dirección a la innovación tecnológica Conocimiento y experiencia en productos y procesos Nivel de formación y educación del personal involucrado en la innovación Capacitación Técnica del personal Educación en ciencia y tecnología Acceso a información sobre tecnologías
Organizacionales	Estructura Organizacional Dinamismo empresarial y administrativo Canales de comunicación, internos y externos
Competitividad	Uso de la innovación por el resto de las empresas competidoras Imagen que produce la innovación Influencia de la tecnología en el cambio de la forma de competir Apoyo publicitario Reputación de la empresa innovadora Cooperación con otras empresas Cooperación con centros de desarrollo Alianzas con otras empresas o con universidades Demanda de bienes y servicios Singularidad de los productos Atención a los clientes actuales y potenciales, implicándoles en el proceso de innovación
Infraestructura	Infraestructura tecnológica Uso de equipos Calidad de los equipos adquiridos Grado de utilización de la capacidad instalada Programas de mantenimiento preventivo y recuperativo de los equipos Período de garantía Soporte técnico Suministro regular de repuestos
Políticas Gubernamentales	Apoyo del Estado Incentivos Fiscales Políticas Monetarias Disponibilidad de Créditos y Divisas

Fuente: Revista de Ciencias Sociales XVIII Septiembre.

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

### 5.3 Políticas gubernamentales para la innovación tecnológica de las MIPYMES

El gobierno ecuatoriano actualmente busca implementar políticas que ayuden al desarrollo de las Mipymes, como lo mencionado en el Capítulo 3 de este trabajo de investigación.

#### 5.3.1 Programa de fortalecimiento de MIPYMES

El Ministerio de Industrias y Productividad tiene como objetivo apoyar al aparato productivo nacional y en especial a las micro, pequeñas y medianas empresas, quienes juegan un papel decisivo en la economía del país. Busca una gestión incluyente y participativa que pretende permitir que el sector industrial y fundamentalmente las Mipymes, desarrollen el tejido empresarial ecuatoriano.

Esta política implementa estrategias de generación de capacidades para la mejora de los diferentes procesos productivos, enfocándose en la capacitación y formación profesional; creación de bienes públicos al servicio de los sectores productivos; asistencia técnica especializada en procesos de calidad; gestión normativa y, finalmente, apoyar la gestión al desarrollo de mercados con enfoque local e internacional (FLACSO & MIPRO, 2013).

#### 5.3.2 Áreas de asesoría técnica

Otra forma de apoyar a las Mipymes por parte del estado es mediante la concesión de contratos a equipos de profesionales especializados que dan asistencia en cinco ejes principales: innovación productiva, diagnóstico de exportación, buenas prácticas de manufactura (BPM), Registro Sanitario y formación de Consorcios. Hasta junio de 2013 se ha atendido 3.108 asesorías técnicas, en diversas áreas. La asesoría consiste en hacer una evaluación de cómo funcionan actualmente los procesos y brindar recomendaciones para cada caso. Es indispensable que toda empresa, como básico, cuente con un manual de calidad, que tenga todos sus procesos redactados, que lleve una organización adecuada. (Ministerio de Industrias y Productividad, Agosto-Septiembre2013)

- **Innovación productiva:** Se obtiene mediante un análisis continuo de los procesos, a partir de este análisis se pueden definir acciones internas con el fin de eliminar aquellas actividades que no añaden valor, simplificar tareas que generan un nivel de gastos excesivo, asignar recursos más eficientemente, adaptar los estándares de calidad internos a los demandados por el mercado, además es de vital importancia que las empresas liberen todo el potencial de sus empleados, con todo esto se dará una mejora continua de los procesos de innovación, diseño, producción y posventa.
- **Diagnóstico de exportación:** Se identifican las fortalezas y puntos débiles de las MIPYMES que se proyectan a exportar. Luego se desarrolla un plan de acción para la mejora. Entre las recomendaciones se habla de las normas de etiquetado que tienen los diferentes países de destino, la selección de los proveedores, las opciones y costos para exportar, entre otros temas. El trabajo de diseño de la imagen corporativa y empaque de los productos es indispensable para cumplir con las normas de comercialización, así como para hacer el producto más atractivo. La asistencia consiste en evaluar si el diseño actual es adecuado y, en algunos casos, generar propuestas para los pequeños empresarios.
- **BPM:** Son principios básicos y prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado y almacenamiento de alimentos para consumo humano. Su implementación obligatoria no ha sido la única razón para que empresas como Cereales Andino, las efectivicen en sus procesos productivos. Implementar las BPM brinda un sistema de gestión de calidad para controlar y mejorar la manipulación del alimento, la higiene y seguridad del mismo. La ejecución de estas normas ha permitido elevar los estándares de calidad de sus productos, generando así mayor confianza en el consumidor, permitiendo abrir nuevos mercados, mejorar la productividad y la eficiencia en cada una de las líneas de producción.
- **Registro sanitario:** Esta área está dirigida a las empresas de alimentos. Se asesora a los productores para que cumplan con los requisitos para la obtención de permisos de Registro Sanitario, además de buenas prácticas en la manipulación e

higiene en la producción de alimentos. Luego se elaboran informes de diagnóstico para los productores.

- **Generación de consorcios:** Un consorcio es una alianza voluntaria de MIPYMES o artesanos que pertenecen a una zona geográfica específica y que poseen un producto del sector artesanal o agroindustrial tradicionales. Estos se juntan para aprovechar la fama del producto a través de su promoción y venta, generalmente acompañados de marcas colectivas y denominaciones de origen. Un ejemplo de ello es la asistencia para crear el Consorcio de Mujeres Bordadoras de Imbabura.

#### 5.4 La innovación tecnológica y competitividad

La tecnología puede ser definida como el medio para transformar ideas en procesos o servicios y que permite mejorar o desarrollar procesos, no consiste únicamente en métodos, maquinas, procedimientos, materiales y equipos que pueden comprarse e intercambiarse, sino que es también una expresión de un talento creador innato del ser humano y la capacidad de sistematizar los conocimientos para el aprovechamiento de la sociedad. Además se constituye en una estrategia indispensable para la competitividad de las empresas. Mediante un adecuado análisis, desarrollo e implantación de la tecnología, se pueden generar innovaciones en procesos, productos y servicios.

La innovación está basada en la creatividad, concepto que gira alrededor de la capacidad de relacionar ideas que, anteriormente, no tenían nada en común de ver la realidad desde perspectivas novedosas, etc. La creatividad es muy sutil y para florecer necesita entornos apropiados. Entornos que fortalezcan la iniciativa, la posibilidad de experimentar sin que se castigue el fracaso no negligente, la difusión de conocimiento, la colaboración entre las personas, etc. (Olcese, Rodríguez, & Alfaro, 2008).

Por lo expuesto anteriormente se puede determinar que toda empresa necesita estar en constante innovación para poder mantenerse en el tiempo, considerando que las ideas innovadoras no surgen espontáneamente, sino que surgen en los momentos más inesperados, es por esta razón, que la innovación no se persigue, sino que se

alcanza con un equipo de trabajo comprometido, voluntad empresarial para asumir riesgos.

La competitividad empresarial se refiere a las distintas estrategias y métodos que las empresas llevan a cabo para obtener mejores resultados. Para esto las empresas realizan algunas campañas en las que por medio de herramientas como publicidad, calidad del producto o servicio, confianza, efectividad o tradición se enfocan a diferentes clientes que pueden ya existir o que pueden generarse a partir de esta implementación.

Con el objetivo de alcanzar una ventaja competitiva las empresas compiten entre sí para diferenciarse de otras, y captar la mayor parte de mercado.

La sociedad actual cada vez se vuelve más exigente, por lo que si una empresa no presta atención al cliente difícilmente podrás sobrevivir en el mercado cada vez más competitivo. El objetivo de las empresas no debe limitarse a dar apoyo a las ventas con un servicio de atención al cliente sino utilizarlo como herramienta para conseguir una mejor satisfacción del cliente, buscando construir una relación y compromiso más allá de la venta. El primer paso para satisfacer al cliente es conocer sus necesidades, gustos, hábitos, referencias, etc. Para de esta manera poder ofrecer un producto o servicio con un valor agregado y darle una satisfacción mayor, diferenciándose así de la competencia

#### 5.4.1 Estrategias competitivas para MIPYMES

El modelo propuesto por Miles y Snow (1978) ayuda a describir y valorar los factores y estrategias competitivas de un gran número de organizaciones pertenecientes a muy diferentes actividades (Chavarria, 2001). Esta tipología estratégica define la aplicación de cuatro tipos de estrategias básicas que se caracterizan en unidades productivas en:

- **Prospectiva:** Este tipo de organización realiza cambios en los productos, servicios y mercados con relativa frecuencia. La organización persigue ser la

primera en desarrollar nuevos productos y servicios. Más adelante algunas de estas innovaciones no pueden alcanzar el éxito.

- **Analizadora:** Este tipo de organización mantiene una base relativamente estable de productos, servicios y mercados. La organización incursiona selectivamente al mismo tiempo en el desarrollo de nuevos productos. En pocas ocasiones este tipo de organización es la primera en ofrecer nuevos bienes y servicios o entrar en nuevos mercados. A diferencia de las prospectivas, la analizadora pretende aplicar planes mejor elaborados.
- **Defensiva:** Este tipo de organización ocupa un segmento ofreciendo en el mercado un conjunto relativamente estable de productos y servicios. La organización no está a la delantera del desarrollo de nuevos productos, servicios o mercados. Adicionalmente tiende a ignorar los cambios que no impacten en el campo de acción en que ellos trabajan. Generalmente son organizaciones que se especializan en hacer el mejor trabajo posible.
- **Reactiva:** Son organizaciones que pueden operar en cualquier momento como prospectiva, analizadora y defensiva. No puede ser identificada como ninguna de ellas.

A continuación se muestra los factores competitivos más importantes que intervienen en las estrategias de Miles y Snow.

Tabla 24. Estrategias competitivas

<b>Estrategia Prospectiva</b>	
<b>Factores más importantes</b>	<b>Factores menos importantes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Desarrollo de nuevos productos.</li> <li>– Esfuerzo en promoción y publicidad por encima de la media del sector.</li> <li>– Esfuerzo por alcanzar una reputación como empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Especialización en segmentos geográficos del mercado</li> <li>– Esfuerzo continuo en reducción de costos</li> <li>– Grandes esfuerzos por mejorar la validez de las materias primas</li> </ul>
<b>Estrategia Analizadora</b>	
<b>Factores más importantes</b>	<b>Factores menos importantes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Calidad de producto</li> <li>– Esfuerzo riguroso en el</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Desarrollo de productos en segmentos de alto precio</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>establecimiento de procedimientos de control de calidad del producto</li> <li>– Productividad de la empresa</li> <li>– Influencia o control de los canales de distribución</li> <li>– Esfuerzo por alcanzar una reputación como empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Capacidad para fabricar productos especializados</li> <li>– Especialización en segmentos geográficos del mercado</li> <li>– Gama amplia de productos</li> <li>– Mantenimiento de niveles bajos de inventario.</li> <li>– Esfuerzo en promoción y publicidad por encima de la media del sector</li> </ul>
<b>Estrategia Defensiva</b>	
<b>Factores más importantes</b>	<b>Factores menos importantes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Productividad de la empresa</li> <li>– Esfuerzo continuo de reducción de costos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Desarrollo de nuevos productos</li> <li>– Esfuerzo por mejorar la calidad de la publicidad</li> <li>– Gama amplia de productos</li> <li>– Esfuerzo en promoción y publicidad por encima de la media del sector</li> </ul>
<b>Estrategia Reactiva</b>	
<b>Factores más importantes</b>	<b>Factores menos importantes</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Productividad de la empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Capacidad para fabricar productos especializados</li> <li>– Desarrollo de nuevos productos</li> <li>– Gama amplia de productos</li> <li>– Esfuerzo por mejorar la calidad de la publicidad</li> </ul>

Fuente: (Chavarria, 2001)

Elaborado por: Verónica Chico/Ana Suárez

En resumen la estrategia prospectiva enfatiza el desarrollo de nuevos productos, la estrategia analizadora se centra en la calidad del producto y en la estrategia defensiva en el esfuerzo continuo por reducir los costos. Las estrategias de Miles y Snow permiten definir los factores más importantes para aumentar la competitividad de las empresas.

La falta de alineación entre la estrategia y la estructura, da como resultado que una empresa sea ineficaz como competidor en la industria. La inconsistencia de las estrategias de reactores (formas inestables de organización) puede derivar de al menos tres fuentes:

- La administración no articular una estrategia de organización viable
- La estrategia se articula pero la tecnología, la estructura y proceso no son vinculados a ella de una manera apropiada.

- La gestión se adhiere a una estructura determinada estrategia relación a pesar de que ya no es relevante a las condiciones ambientales.

## CONCLUSIONES

Se determinó que el costo total del microcrédito contribuye parcialmente a mejorar la situación económica de la MIPYMES en el cantón Cayambe.

Se identificó falta de capacitación en la modalidad de sobreendeudamiento de microcréditos otorgados por las instituciones financieras que operan en Cayambe.

Se determinó que la aplicación del microcrédito es ejecutada por instituciones financieras como cooperativas y bancos con poca participación de organizaciones gubernamentales que otorguen microcrédito.

Se determinó los beneficios con respecto a la confianza de los microempresarios de acceder a tasas de interés estables con el nuevo marco legal de economía solidaria para la micro, pequeña y mediana empresa en Cayambe.

## **RECOMENDACIONES**

Implementar en las instituciones financieras modelos de eficiencia organizacional para que el costo total del microcrédito disminuya permitiéndole al microempresario acceder a préstamos con bajas tasas de interés y así mejorar la situación económica de la MIPYMES en el cantón Cayambe.

Capacitar a los emprendedores y al personal de la institución financiera sobre la asistencia técnica a los emprendimientos de la Economía Social para evitar el sobreendeudamiento de los empresarios.

Involucrar a instituciones financieras gubernamentales a otorgar microcréditos y facilidades para mejorar el desarrollo de la MIPYMES del cantón Cayambe.

Implementar los estudios de impacto e investigación que evalúen constantemente las políticas de otorgamiento y costo de microcrédito para el beneficio en el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

## LISTA DE REFERENCIAS

- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES). (10 de 12 de 2013). *Linea de pobreza*. Obtenido de El Universo: <http://www.andes.info.ec>
- Araque, W. (2012). *Las Pyme y su situación actual*. Quito : Universidad Andina Simón Bolívar.
- Banco Nacional de Fomento. (2013). *Requisitos para Microcréditos*. Recuperado el 21 de septiembre de 2013, de <https://www.bnf.fin.ec>
- BankGrameen. (2012). *Historical Data Series*. Recuperado el 15 de mayo de 2013, de <http://www.grameen-info.org>
- Bass, J., Almeyda Stemper, G., & Pettigrew, F. (2003). *Apoyo del grupo BID al sector de la microempresa*. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Desarrollo Sostenible.
- Becker, M. (2012). *Pueblo Kayambi*. Recuperado el 2013 de Abril de 29, de <http://www.kayambi.org>
- Cardenas. (2007). *Análisis del Microcrédito, su sostenibilidad financiera e impacto económico en el Ecuador*.
- Centro Internacional De Consultoría y Capacitación CENTROCICC CIA. LTDA. (2001). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Cayambe*. Cayambe.
- Chavarria, H. (2001). *Factores no económicos de la competitividad*. IICA.
- Chiesa, F. (2004). *Metodología para selección de sistemas ERP Reportes Técnicos en Ingeniería de Software*. Caracas: UCLA.
- Código de la Producción (Asamblea del Ecuador 2011).
- Conferencia Internacional sobre Microcréditos. (febrero de 1997). Washington D.C.
- Cuesta, M., & Herrero, F. (2010). *Introducción al Muestreo*. (D. d. Psicología, Ed.) Obtenido de <http://www.psico.uniovi.es>
- Definición de pobreza*. (2013). Obtenido de Definición abc: [www.definicionabc.com](http://www.definicionabc.com)
- Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas EGADE. (2006). *Los microcréditos como herramienta de desarrollo social*. Recuperado el Abril de 2013, de <http://www.itesm.mx>
- FLACSO & MIPRO. (2013). *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. Quito: Gráficas V&M.
- Guerra Bustillos, M. E. (2012). *Cayambe: entre la agroempresa y la agrodiversidad. Trabajo asalariado y conservación de los sistemas productivos*. Quito: CrearImagen.
- Jordán Bucheli, F., & Román Ferrand, J. C. (2005). *La situación, tendencias y posibilidades de las mricrofinanzas*. Quito, Ecuador: Abya Yala.
- Ley Orgánica de Régimen Monetario y Banco del Estado. (25 de octubre del 2011).
- Mayorga, B. (7 de junio de 2012). *Gobierno ecuatoriano ofrece software ERP gratuito para pymes*. Recuperado el 13 de febrero de 2014, de <http://iguanavalley.com>
- Méndez del Río Piovich, M. (13 de Mayo de 2010). *Inclusión financiera, proyectos productivos, generación de ingresos*. (C. Perez, Entrevistador)
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social. (2012). *Ley Organica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento. Título I: Ambito, Objetivos y Principios, Definición*. Montecristi, Ecuador: <http://www.desarrollosocial.gob.ec>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (Agosto-Septiembre2013). *Pais Productivo. Revista del Ministerio de Industrias y Productividad No.7, 10-11.*

- Municipio de Cayambe. (2013). *Ubicación Geográfica* . Obtenido de <http://www.municipiocayambe.gob.ec>
- Olcese, A., Rodríguez, M. A., & Alfaro, J. (2008). *Manual de empresa responsable y sostenible*. Madrid: Fernández Ciudad.
- Ordoñez, E. (Junio, 2005). Bancarizar, además de inclusión es formación. *Debates de Coyuntura Social No. 17*, págs. 21 – 23.
- Porter, M. (2013). *Ventaja Competitiva*. México: Grupo Editorial Patria.
- Salesianos Ecuador. (2012). *Casa Campesina Cayambe*. Recuperado el 21 de 02 de 2014, de [www.salesianos.org.ec](http://www.salesianos.org.ec)
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2012). *Tipos de crédito*. Recuperado el 20 de 02 de 2014, de [www.sbs.gob.ec](http://www.sbs.gob.ec)
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2012). *Sistema financiero ecuatoriano*. Recuperado el 14 de septiembre de 2013, de <http://www.sbs.gob.ec>
- URLG. (febrero de 2007). Los bancos comunales como una alternativa de financiamiento, Microcrédito. *Revista Académica ECO, Universidad Rafael Landívar de Guatemala*, 15.
- Vaca, J. (2012). *Reflexiones Conceptuales y Propuestas sobre Microfinanzas y su relación con Finanzas Populares y Solidarias*. Quito.
- Yunus, M. (2006). *El Banquero de los Pobres*. Barcelona: Paidós Ibérica S.A.

Anexo 1. Ejemplos de las empresas más representativas de los principales sectores productivos de Cayambe

A continuación detallamos diez ejemplos de las principales empresas de los cuatro principales sectores productivos que operan en Cayambe:

<b>Agricultura (Floricultura)</b>					
<b>N°</b>	<b>Razón Social</b>	<b>RUC</b>	<b>Actividad</b>	<b>Parroquia</b>	<b>Activos Totales</b>
1	Rosaprima Cía. Ltda.	1791338502001	Floricultora	Cangahua	\$ 14.833.080,52
2	Guaisa S.A.	1790811905001	Floricultora	Ascazubi	\$ 10.300.489,75
3	Quality Service S.A.	1791740262001	Floricultora	Juan Montalvo	\$ 8.965.122,65
4	Falcom Farms de Ecuador	1090105066001	Floricultora	Cangahua	\$ 7.742.656,44
5	Flores Ecuatorianas de Calidad	1791155521001	Floricultora	Ayora	\$ 6.875.836,03
6	Claveles de la Montaña	1791288971001	Producción de claveles	Juan Montalvo	\$ 6.171.948,45
7	Solpacífico S.A.	1391725280001	Floricultora	Juan Montalvo	\$ 4.251.043,93
8	Hoja Verde Cía. Ltda.	1791415507001	Floricultora	Juan Montalvo	\$ 3.344.088,66
9	Edenroses Cia. Ltda.	1792119146001	Floricultora	Cayambe	\$ 2.566.696,06
10	Sociedad Agrícola Industrial San Fransisco	1792140617001	Actividades Agrícolas	Cangahua	\$ 2.509.912,29

<b>Comercio, hoteles y restaurantes</b>					
<b>N°</b>	<b>Razón Social</b>	<b>RUC</b>	<b>Actividad</b>	<b>Parroquia</b>	<b>Activos Totales</b>
1	Agripac S. A	1791253833001	Comerc. Agrícola-ganadera	Cayambe	\$ 179.299.932,00
2	Corporación Favorita C.A.	1790016919001	Supermercado	Cayambe	\$ 8.687.434,95
3	Proauto C.A.	1790978303001	Venta de vehículos	Cayambe	\$ 1.373.181,98
	Comandato S.A.	990009732001	Almac. Electrodomésticos	Cayambe	\$ 1.275.131,15
4	Artefacta	1790895548001	Comerc. de electrodomésticos	Cayambe	\$ 1.022.208,28
5	Comercial Hidrobo S.A.	1090084247001	Venta de vehículos	Cayambe	\$ 1.136.502,25
6	Comercializadora de insumos florícolas	1791435702001	Distrib. de agroquímicos	Cayambe	\$ 1.831.262,34
7	Hostería Jatun Huasi	1701683698001	Hostería y restaurante	Cayambe	\$ 806.375,32
8	Mundinorte Cía. Ltda.	1791935179001	Importadora industrial	Cayambe	\$ 786.718,24
9	La Huerta	1712440906001	Venta de accesorio de invernadero	Cayambe	\$ 508.876,21
10	Restaurant "Casa de Fernando"	1701853895001	Restaurante	Cayambe	\$ 451.238,29

<b>Construcción</b>					
<b>N°</b>	<b>Razón Social</b>	<b>RUC</b>	<b>Actividad</b>	<b>Parroquia</b>	<b>Activos Totales</b>
1	M&M Construcciones	1791715772001	Construcción de obras	Cayambe	\$ 1.356.120,32
2	Gaicop Cía. Ltda.	1792237645001	Construcción de obras	Cayambe	\$ 1.156.650,37
3	DMJ Construcciones	1702825579001	Metalmecánica	Cayambe	\$ 1.010.958,36
4	Talleres Cárdenas	1702060656001	Metalmecánica	Cayambe	\$ 908.367,55
5	Heroíza Crespo Construcciones S.A.	1791398246001	Constructora	Cayambe	\$ 897.878,27
6	RCV Constructora	1717032435001	Construcción de viviendas	Ayora	\$ 821.305,17
7	Constructora Eucalipto	1720210986001	Construcción de viviendas	Cayambe	\$ 790.542,38
8	Hormigonera y Constructora JCV	1792195829001	Constructora	Ascázubi	\$ 753.259,80
9	Metalmecanica	1790397815001	Metalmecánica	Cayambe	\$ 651.091,82
10	salgado e hijos	1002133211001	Constructora	Cayambe	\$ 556.574,02

<b>Industrias Manufactureras</b>					
<b>N°</b>	<b>Razón Social</b>	<b>RUC</b>	<b>Actividad</b>	<b>Parroquia</b>	<b>Activos Totales</b>
1	Nestlé Ecuador	990032246001	Elaboración de lácteos	Cayambe	\$ 133.319.217,13
2	Ecuajugos S.A	990318735001	Elaboración de alimentos	Cayambe	\$ 14.376.257,24
3	INPROLAC S.A.	1791867726001	Elaboración de alimentos	Cayambe	\$ 4.664.069,61
4	Moderna Alimentos S.A.	1790049795001	Elab. y comercialización de alimentos	Juan Montalvo	\$ 7.917.828,84
5	Fábrica Gonzales	1791322460001	Elaboración de lácteos	Cayambe	\$ 6.543.766,53
6	Molinos La Unión,	1701853895001	Elaboración de harinas y fideos	Juan Montalvo	\$ 1.156.650,37
7	La Estancia	1791771311001	Elaboración de lácteos	Otón	\$ 945.629,37
8	Molinos Bradesco	1000963957001	Elaboración de harinas	Ascazubi	\$ 838.500,00
9	UNOPAC	1791260880001	Elaboración de harinas	Ayora	\$ 618.839,04
10	Hertob	1792086930001	Elaboración de lácteos	Cangahua	\$ 441.656,24

Anexo 2. Encuesta para identificar el impacto del microcrédito a los microempresarios de la parroquia San Pedro de Cayambe – cantón Cayambe

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Mediante la aplicación de la presente encuesta pretendemos determinar si el costo total del microcrédito, contribuye a mejorar la situación económica de la microempresa o del microempresario o, por el contrario, la desmejora en la parroquia San Pedro de Cayambe.

**MARQUE CON UNA X**

<b>SEXO:</b>	MASCULINO	<input type="checkbox"/>	<b>INSTRUCCIÓN:</b>	PRIMARIA	<input type="checkbox"/>
	FEMENINO	<input type="checkbox"/>		SECUNDARIA	<input type="checkbox"/>
				SUPERIOR	<input type="checkbox"/>
				NINGUNA	<input type="checkbox"/>

1. ¿A qué actividad económica se dedica su negocio?

<input type="checkbox"/>	Comercio
<input type="checkbox"/>	Producción
<input type="checkbox"/>	Servicios

2. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su negocio?

<input type="checkbox"/>	0 - 5 años
<input type="checkbox"/>	6 - 10 años
<input type="checkbox"/>	11 años o más

3. ¿Cuántas personas trabajan en su establecimiento?

<input type="checkbox"/>	1 a 9
<input type="checkbox"/>	10 a 49
<input type="checkbox"/>	50 a 199

4. Los ingresos económicos de su hogar provienen principalmente de:

<input type="checkbox"/>	Microempresa/negocio
<input type="checkbox"/>	Trabajo asalariado
<input type="checkbox"/>	Ambos
<input type="checkbox"/>	Otro (especifique) _____

5. ¿Confía Usted en el Sistema financiero actual?

<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>	NO
--------------------------	----	--------------------------	----

6. ¿A quién acude cuando necesita fuentes de financiamiento?

<input type="checkbox"/>	Instituciones Financieras
<input type="checkbox"/>	Amigos/familiares
<input type="checkbox"/>	Otros (especifique) _____

7. ¿Alguna vez ha solicitado un microcrédito para su negocio?

<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>	NO
--------------------------	----	--------------------------	----

8. En caso de ser negativa su respuesta indique la razón:

No Necesita  
Trámites complicados  
Poca información  
Desconfianza/miedo

9. Si la respuesta a la pregunta 5 fue positiva, ¿En qué Entidad Financiera realizó su préstamo?

Banco Pichincha (Credifé)  
Cooperativa 23 de Julio  
Banco Solidario  
BNF  
Banco ProCredit  
Cooprogreso

10. ¿Por qué aplicó en esa Institución?

Bajas tasas de interés  
Plazos adecuados  
Fácil acceso al crédito  
Montos apropiados

11. ¿Cuál fue el destino del microcrédito?

Mejoramiento del negocio  
Gastos personales  
Cancelar deudas anteriores  
Otros (especifique)

12. ¿Cree que el microcrédito es un sistema que mejoró la situación actual de su negocio?

SI

NO

13. ¿Recibió alguna capacitación para el manejo de los fondos prestados por parte de la Institución Financiera?

SI

NO

14. ¿La Institución Financiera que le proporcionó el microcrédito realizó algún tipo de seguimiento de la utilización de los fondos?

SI

NO

15. ¿Solicitaría nuevamente un microcrédito?

SI

NO

16. Si su respuesta fue negativa ¿Cuál es la razón?

Altas tasas de interés  
Corto plazo de pago  
Mal servicio

Tramites complicados  
Todas las anteriores  
No necesita

Gracias por su ayuda.

### Anexo 3. Marco legal de las Mipymes

**Art. 108.- El Registro único de las MIPYMES.-** De conformidad con el artículo 56 del Código, se crea el Registro Único de MIPYMES (RUM) cuyo objetivo es el de identificar y categorizar a las MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos a fin de que tengan conocimiento y acceso a los beneficios del Código y este Reglamento. El número de RUM asignado a cada MIPYME será igual al número de RUC registrado en el Servicio de Rentas Internas.

**Art. 109.- Propósito del RUM.-** El RUM tiene como propósito crear una base de datos que permitirá contar con un sistema de información del sector para ejercer la rectoría, la definición de políticas públicas, así como facilitar la asistencia y asesoramiento adecuado a las MIPYMES. Este sistema se completará con la oferta de servicios de desarrollo empresarial, programas y proyectos de apoyo a este sector, contactos empresariales y oportunidades de nuevos mercados y desarrollo tecnológico. Así como con el registro por beneficiario de todos los programas públicos de desarrollo empresarial, los que aportarán obligatoriamente con la información de manera mensual.

**Art. 110.- Contenido del RUM.-** El Ministerio administrador del registro determinará la información requerida para el formulario de registro del RUM.

**Art. 111.- Transparencia y publicación de la información.-** El Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad o quien hiciere sus veces, a efectos de permitir el libre acceso y transparencia de la información relativa al sector de las MIPYMES, será el encargado de desarrollar las bases de datos tendientes a facilitar al acceso a la información por parte de la ciudadanía y de publicar y actualizar permanentemente su información.

**Art. 112.- De las políticas y lineamientos de los programas e instrumentos.-** El Consejo de la Producción establecerá las políticas y lineamientos, que permitan la generación de instrumentos y programas para el fomento, mejora competitiva e internacionalización de las micro, pequeñas, medianas empresas y los actores de la economía popular y solidaria.

Cada programa o instrumento, contará con un reglamento en el que se establecerán los mecanismos de co-financiamiento, decisión y ejecución, indicadores de gestión y resultado, así como los mecanismos transparentes de acceso, convocatoria, publicación, temporalidad y monitoreo.

La ejecución de los programas, co-financiamiento y subsidios al sector privado podrá realizarse de manera sectorial y descentralizada, con la participación de los gobiernos autónomos descentralizados y los actores productivos locales, para lo cual el Consejo Sectorial definirá las políticas y los mecanismos para calificar y seleccionar operadores, así como los principios y criterios generales para la selección de beneficiarios, ejecución en general, monitoreo y evaluación.

**Art. 113.- De las operadoras de los programas e instrumentos de desarrollo y fomento productivo.-** Podrán ser agencias operadoras de los programas e instrumentos de desarrollo y fomento productivo, las personas jurídicas de derecho privado u organizaciones de la sociedad civil u organismos públicos, que hayan sido calificados y registrados como tales por parte de las instituciones que realizan la transferencia de los recursos.

Las políticas y lineamientos para el proceso de registro, calificación y certificación de las agencias operadoras de los programas e instrumentos de desarrollo y fomento productivo deberán ser aprobados por el Consejo Sectorial de la Producción.

**Art. 114.- Del monitoreo y evaluación de los programas de desarrollo empresarial.-** Todos los programas e instrumentos de desarrollo y fomento productivo ejecutados por los Ministerios Sectoriales deberán:

1. Establecer líneas de base e indicadores claros de mejora de productividad, asociatividad, internacionalización, mejora de calidad, acceso a nuevos mercados, nuevos productos, según los objetivos establecidos en los mismos.
2. Reportar de manera obligatoria y mensual a la Secretaría Técnica, un listado de los beneficiarios de sus programas, incluyendo cédula o RUC, monto y objetivo

de la subvención. Esta información servirá para establecer las subvenciones totales que recibe el actor productivo y establecer si existen problemas de sobre-subsidio, para que se tomen los correctivos necesarios.

**Art. 115.- Del sistema integral de innovación, capacitación técnica y emprendimiento.-** El Consejo Sectorial establecerá los mecanismos de articulación de las distintas instituciones responsables de promover el desarrollo de programas, proyectos e instrumentos relacionados con innovación, capacitación técnica y emprendimiento; así como su información y promoción, a través de:

- a) Portal de atención virtual que contará con un mecanismo electrónico, informativo y de gestión de proyectos,
- b) Centros de atención empresarial ubicados en distintas regiones del país;
- c) Fondos concursables;
- d) Creación de redes y mecanismos de financiamiento; y,
- e) Generar plataformas técnicas, logísticas, administrativas de apoyo a las iniciativas emprendedoras e innovadoras.

Todas las instituciones públicas que cuenten con programas de innovación, capacitación técnica y emprendimiento, deberán coordinar su operación, en el ámbito de este sistema y transferirán las metodologías generadas a los gobiernos autónomos descentralizados de acuerdo a sus competencias.

**Art. 116.- Beneficios e incentivos.-** Los beneficios e incentivos se aplicarán a las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentran inscritas debidamente en el RUM. Las unidades productivas calificadas como MYPIMES tendrán derecho a participar en los programas y proyectos implementados por el estado en beneficio del sector, de conformidad con la normativa especializada desarrollada para el efecto. Aquellas unidades productivas calificadas y registradas en el RUM que pertenezcan a grupos vulnerables, tendrán derecho preferente al acceso a los beneficios establecidos en el código y en este reglamento. Estos incentivos y beneficios, así como los demás establecidos en el código, contarán con financiamiento obligatorio.

Actualmente el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad es el organismo que controla a las MIPYMES.

El Consejo Sectorial de la Producción es el encargado de coordinar las políticas de fomento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas con los ministerios sectoriales en los ámbitos que le competen a cada uno.

En el artículo 311 de la Constitución señala que el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y que las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

#### Anexo 4. Análisis de las instituciones financieras que ofrecen microcreditos en el cantón Cayambe

A continuación haremos un breve análisis de las instituciones que ofrecen Microcréditos en el cantón Cayambe, parroquia San Pedro de Cayambe, los datos han sido obtenidos en las visitas realizadas a las mismas:

##### 1. Banco Nacional del Fomento

Esta institución financiera ecuatoriana fundada en 1974, tiene como objetivo principal, fomentar el desarrollo socio-económico y sostenible del país con equidad territorial, dirigido principalmente a los micro, pequeños y medianos productores a través de servicios y productos financieros al alcance de la población.

Cuenta con varios tipos de créditos que señalamos a continuación:

**Microfomento:** Este crédito está enfocado a personas naturales o jurídicas, que realicen actividades de producción, comercio o servicios. Financia hasta el 100% de la inversión a realizar. Destinado para la inversión de capital de trabajo y la adquisición de activos fijos.

- **Montos:** Hasta \$20.000
- **Plazo:** Hasta 5 años
- **Interés:** Tasa del 11% para producción; y tasa del 15% para comercio y servicios.
- **Garantías:** Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.
- **Requisitos:**
  - Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación vigentes, del cliente, garante y cónyuges (si son casados).
  - Copia del comprobante de luz, agua o teléfono del cliente y garante (con una antigüedad no mayor a 60 días).
  - Si el crédito será destinado para compra de activos fijos se requiere una cotización o proforma de los bienes a adquirir.
  - Copia legible del RUC o RISE.
  - Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento donde funcione el negocio.

**Crédito 5 – 5 – 5:** Pueden beneficiarse de este crédito, personas naturales o jurídicas con microempresas que se dediquen a actividades de producción, comercio o servicios que deseen invertir en capital de trabajo o compra de activos fijos, el financiamiento puede ser de hasta el 100% de la inversión a realizar.

- **Montos:** Desde \$100 hasta \$5000
- **Plazo:** Hasta 5 años
- **Interés:** Tasa del 5% anual
- **Garantías:** Quirografaria (personal), prendaria, hipotecaria
  
- **Requisitos:**
  - Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del cliente, garante y sus respectivos cónyuges según el caso.
  - Copia del comprobante de luz, agua o teléfono del cliente y garante (con una antigüedad no mayor a 60 días).
  - Si el crédito está destinado para compra de activos fijos se requiere cotización o proforma de los bienes a adquirir.
  - Copia legible del RUC o RISE.
  - Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento donde funcione el negocio.

**Crédito de Desarrollo Humano:** Las personas que pueden acceder a este crédito deben necesariamente ser beneficiadas por el bono de desarrollo humano y deben tener unidades de producción, comercio o servicios. Financia hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.

- **Monto:** \$420
- **Interés:** Tasa del 5% anual
- **Requisitos:**
  - Copia de la cedula y certificado de votación del solicitante.
  - Comprobante de pago de agua, luz, teléfono o de un documento que permita la verificación del domicilio, debe tener una validez de 3 meses del solicitante y garante.

## 2. Banco del Pichincha

Esta institución es fundada en el año 1906 ,es considerado el banco más grande del país, con la mayor cobertura de oficinas, su participación en el mercado es del 26% en cartera, de la cual el 32% es del mercado de microempresa, el 17.9% de sus operaciones representa al segmento micro empresarial; en el año 1999 el banco crea su filial CREDIFE exclusivamente para ofrecer una variada gama de fuentes de financiamiento al sector micro empresarial, con el objetivo de obtener mayores beneficios de este producto financiero que genera gran utilidad a la institución y oportunidades a los dueños de negocios.

Los créditos enfocados al sector micro empresarial son los que a continuación se detallan:

**Credifé Invertir:** Permite financiar la compra de maquinaria, vehículo de trabajo, la construcción o compra de un local comercial y el equipo necesario para el crecimiento del negocio.

**Credifé Desarrollo:** Financia la compra de maquinaria, vehículo de trabajo, la construcción o compra de un local comercial y el equipo necesario para el crecimiento del negocio.

**Credifé Agrícola:** Se podrá financiar la compra de animales, fertilizantes, semillas, maquinaria, equipo o el vehículo para el negocio. Además la remodelación, construcción o compra de predio Agrícola para producción.

- **Monto Mínimo:** \$300
- **Monto Máximo:** 1er crédito hasta \$5.000, 2do hasta \$10.000 y desde el 5to hasta \$20.000.
- **Plazo Mínimo:** 2 meses
- **Plazo Máximo:** Monto de \$1.000 hasta 12 meses, de \$1.001 a 5.000 hasta 15 meses y mayores a 10.000,00 hasta 36 meses.
- **Requisitos**
  - Brindar información correcta del negocio.
  - Experiencia de un año en el negocio como propietario.

- Estabilidad mínima de seis meses en el mismo local.
  - Un garante personal (microempresario o dependiente).
  - Copias de cédulas de identidad y papeletas de votación legibles (deudor, garante, cónyuges).
  - Copia de recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante.
  - Documento de certificación del negocio (Patente, RUC, copia de la última declaración de impuestos al SRI, facturas de compra a proveedores o certificado comercial).
  - Certificado de ingresos si el garante es asalariado.
- **Forma de pago:** Quincenal o mensual, misma que podrá ser negociada con el banco, el cliente tendrá la facilidad de escoger el día de pago, a excepción del crédito agrícola en la que su periodicidad de pago es flexible, de acuerdo al ciclo productivo de su negocio.

### 3. Banco ProCredit

Es un banco del grupo internacional ProCredit Holding, que está presente en 19 países de América, Europa y África, en Ecuador cuenta con 40 agencias. Su propósito principal es alcanzar un impacto en el desarrollo económico, otorgando crédito para ayudar al desarrollo de pequeñas y medianas empresas, ya que estas son quienes generan el mayor número de empleos y contribuyen significativamente a la economía del país.

Esta institución ofrece varios tipos de crédito como: Crédito agropecuario, microcrédito, Ecocredit, y crédito con garantía de depósito, nos enfocaremos en el microcrédito que tiene las siguientes características:

- **Destino:** Para capital de trabajo de negocios catalogados como micro empresariales.
- **Monto:** Desde \$100 hasta \$11.000
- **Plazo:** Desde 3 meses hasta 18 meses
- **Forma de pago:** Cuotas de pago flexibles, de acuerdo a su flujo de ingresos.

- **Garantía:** Todos los préstamos deberán tener garantía personal o hipotecaria, hasta 2 años se podrá otorgar con garante personal y para un préstamo a partir de 3 años se deberá otorgar el préstamo con garantía real (hipotecaria). Se puede solicitar créditos adicionales en cualquier momento. Además se puede pedir un crédito de oportunidad y contar con el dinero necesario para aprovechar oportunidades que se presentan para el negocio.
- **Requisitos**
  - Ser propietario de un negocio estable.
  - Colaborar con el oficial de negocios brindando la información que solicite.
  - Ser emprendedor, responsable y pagar puntualmente las cuotas para mantener tu línea de crédito abierta.
  - Tener un negocio con un mínimo de 1 año de antigüedad.

#### 4. Banco Solidario

Es una entidad financiera ecuatoriana que contribuye a reducir la pobreza y a mejorar la calidad de vida de los segmentos menos favorecidos, a través de la satisfacción de sus necesidades, con productos y servicios financieros de calidad e innovadores. Es el principal banco privado en colocación de cartera de microcrédito, el banco Solidario es uno de los bancos que ha aplicado la metodología de grupos solidarios.

Cuenta con ejecutivos en micro finanzas urbanos y rurales; encargados de la colocación de microcrédito, cuya función es buscar microempresarios emprendedores, de tal manera que no esperan que el cliente acuda a la institución. Por medio de asesores agrícolas brindan asesoramiento técnico con la finalidad de orientar a sus clientes en el buen uso del crédito.

Ofrece los siguientes tipos de crédito dirigidos al sector micro empresarial:

**Microcrédito:** Crédito destinado a microempresarios que poseen un negocio de comercio, producción o servicios que esté en funcionamiento al menos un año. El dinero del crédito puede ser utilizado en el incremento de inventario, adquisición de

materias primas, insumos, pago de mano de obra, desfases de liquidez del microempresario. También para adquirir o mejorar los activos fijos del negocio como maquinarias, equipos, vehículos y herramientas utilizadas en la actividad productiva.

- **Requisitos:**

- Copia de Cédula de identidad del deudor y del cónyuge.
- Copia de recibo de pago de luz o agua.
- Tener un negocio en funcionamiento al menos un año.

- **Beneficios**

- No necesita ser cliente.
- Forma de pago de acuerdo a la rotación de capital del negocio.
- Montos crecientes.
- Tramites sencillos
- No requiere encaje.

**Crédito rural e individual:** Este sector siempre ha sido marginado por la banca tradicional, pero uno de los objetivos de esta institución es incentivar el desarrollo económico del país, apoyando al campesino y agricultor ecuatoriano y a microempresarios que habitan y trabajan en el sector rural, que requieren apoyo financiero para hacer producir su negocio, generando condiciones dignas para sí mismos y sus familias.

**Grupos sociales:** Está dirigido a grupos de hasta 6 microempresarios dedicados a actividades de producción, comercio o servicios que, por no disponer de garantías, no califican como sujetos de crédito individual. Al formar grupos solidarios, se garantizan unos a otros.

**Grupos sociales ampliados:** Necesariamente se deben formar grupos de entre 6 a 25 microempresarios dedicados a actividades de producción, comercio o servicio, con mínimo 6 meses de funcionamiento. Se garantizan unos a otros.

## 5. Banco del Pacífico

Esta institución fue fundada en el año 1972, con su particular filosofía de brindar mayor acceso al crédito a todos los sectores de la economía, incluidos artesanos y microempresarios y convertirse en catalizador del desarrollo del país, este banco revolucionó el sistema financiero desde el comienzo, se ganó la reputación de innovador al desarrollar productos de banca electrónica como Audiomático, Telebán, Intermático, Orden de Cobros y Pagos, que permiten realizar transacciones personales y corporativas desde la casa y oficina las 24 horas del día, durante todo el año.

Cuenta con una amplia cartera de crédito, pero nos enfocaremos al destinado a pequeños y mediados empresarios, tiene las siguientes características:

**Pyme Pacífico:** Este crédito está dirigido a pequeñas y medianas empresas, para el financiamiento de capital de trabajo y compra de activos fijos.

- **Monto:** Desde \$3,000 hasta \$1,000,000.
- **Plazo:** De hasta 2 años para capital de trabajo, y hasta 6 años para compra de activos fijos.
- **Interés:** Tasa desde el 9.76%, la cual dependerá del plazo y monto solicitado.
- **Requisitos:**
  - Estabilidad mínima de 2 años en el negocio.
  - Copia de RUC.
  - Copia de facturas de los últimos 6 meses.
  - Copia de declaración de IVA de los últimos 6 meses.
  - Copia de declaración de impuesto a la renta de los últimos 3 años.
  - Fotocopia a color de cédula de identidad y certificado de votación del deudor y cónyuge.

## 6. Cooprogreso

Esta cooperativa ecuatoriana, nace hace 43 años con la finalidad de servir a sus socios, de manera competitiva, equitativa y con responsabilidad social, facilitando la

entrega de productos y servicios financieros, retribuyendo valor a los aportes de los socios, que aseguren el mejoramiento de la calidad de vida, el progreso de la comunidad y del país, utilizando la tecnología disponible, respaldados en el compromiso de su talento humano que fortalecen la confianza, solidez y crecimiento sustentable de la institución.

Los tipos de microcrédito que ofrecen son:

**Microcrédito individual:** Son destinados a personas naturales, propietarios de una unidad económica, que les permita generar flujos de caja suficiente para amortizar dicho crédito e insertarlos en el mercado de microcréditos, pudiendo ser estos comerciantes o productores de bienes o servicios.

- **Monto:** Desde \$ 600 hasta \$ 20.000
- **Plazo:** Desde 2 meses hasta 48 meses

**Microcrédito caja comunal:** Es un microcrédito grupal, creado para beneficiar a pequeños empresarios agrupados en comunidades, que se unieron con la finalidad de hacer crecer su negocio y que sea más productivo.

- **Monto:** Desde \$ 300 hasta \$ 3.000
- **Plazo:** Desde 4 meses hasta 9 meses
- **Requisitos**
  - Libreta del solicitante.
  - Copia de cédula y papeleta de votación del solicitante.
  - Último pago de un servicio básico.
  - Croquis del domicilio del negocio.
  - Documentación que justifique la existencia del negocio.

## 7. Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio

Esta institución de origen cayambeña, con 50 años de servicio, busca fomentar el crecimiento económico y el bienestar de los socios y clientes, a través de la prestación de servicios financieros eficientes con responsabilidad social.

Los productos enfocados a los microempresarios son los siguientes:

**Microcrédito 23:** Destina fondos al financiamiento de actividades en pequeña escala, microempresas e iniciativas de comercio, producción, comercialización o servicios.

- **Monto:** De \$100 a \$1.500 a 24 meses plazo, de \$1.501 a \$6.000 a 36 meses plazo y de \$6.001 a \$20.000 a 48 meses plazo.

**Crédito / Microproductivo 23:** Este tipo de crédito está dirigido a microempresarios que posean RUC con declaraciones o RISE, para capital de trabajo y activos fijo.

- **Monto:** \$6.000 hasta 36 meses plazo, \$ 20.000 hasta 48 meses plazo.

## 8. Casa Campesina Cayambe

Es una ONG que nace en el año 1987 y su misión es “enfrentar la pobreza en función de una propuesta de desarrollo viable y sustentable que permita, a los grupos más pobres y necesitados, superar la pobreza y alcanzar mejores condiciones de vida” (Jordán Bucheli & Román Ferrand, 2005) distinta a otras instituciones financieras, la propuesta de la Casa Campesina Cayambe plantea alternativas para afrontar la pobreza, basada en los valores de: solidaridad, equidad y justicia; promoviendo la integralidad, sustentabilidad, participación y autogestión a través del protagonismo de la población, la organización y la no sustitución de las posibilidades propias de la comunidad.

Se ha construido escuelas, casas comunales, caminos, puentes, baterías sanitarias, sistemas de riego, reservorios; promoviendo la organización de grupos, la creación de microempresas, el acceso al crédito. Los servicios que actualmente

ofrece están enmarcados en cinco grandes ejes: satisfacción de necesidades básicas, dinamización de economías locales, medio ambiente y uso sustentable de recursos, fortalecimiento de capacidades técnicas y empoderamiento, negociación y ciudadanía (Salesianos Ecuador, 2012).

El programa de créditos fue creado para atender las necesidades de los indígenas y campesinos de las comunidades de Cayambe y Pedro Moncayo, proporcionando financiamiento para las actividades productivas y no productivas.

- **Montos y Plazos:**

- Los clientes que soliciten crédito por primera vez podrán recibir máximo \$2.000.
- Quienes soliciten crédito por segunda vez podrán recibir máximo \$3.000.
- El tercer crédito \$4.000.
- Los clientes que reciben crédito por cuarta ocasión podrán recibir hasta \$5.000.
- A partir del quinto crédito los montos son de \$6.000.
- A partir del sexto crédito los montos podrán ser de hasta \$12.000 hipotecarios.
- Para entrega de créditos cuyo financiamiento sea a través de proyectos especiales, los montos serán establecidos de acuerdo a los que se indique en el proyecto.
- Los créditos con montos hasta \$1.200 se entregan a 15 meses plazo.
- Crédito de \$1.201 a \$1.800 se conceden a 18 meses plazo.
- Créditos con montos de \$1.801 a \$3.000 se conceden a 24 meses plazo.
- Los créditos de \$3.001 a \$4.000 a 36 meses plazo.
- Los créditos de \$4.001 a \$6.000 tendrán un plazo de 48 meses.
- Los créditos de \$6.001 a \$12.000 tendrán un plazo de 60 meses.
- Los créditos serán pagados en cuotas fijas mensuales, bimensuales o trimestrales, para todos los tipos de crédito, que serán establecidas en mutuo acuerdo con los beneficiarios

- **Requisitos:**

- Constar en el censo de la comunidad u organización y no haber sido retirado de él por incumplimiento con el fondo de crédito y la comunidad.
- Solicitud aprobada por la asamblea comunitaria o de la organización y avalada por los dirigentes.
- Que la comunidad a la que pertenezca tenga el mínimo de morosos establecidos por el comité.

- Copia de la cédula del cliente y del cónyuge.
- Escritura original de la propiedad con el certificado del registro actualizado.
- Carta de autorización en caso de no ser el titular de la escritura y copia de cédula del dueño.