

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

**SEDE QUITO**

**CARRERA: INGENIERÍA EN GERENCIA Y LIDERAZGO**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:**

**INGENIERA EN GERENCIA Y LIDERAZGO**

**TEMA:**

**VALORACIÓN DEL ACCESO DEL MICROCRÉDITO A TRAVÉS DE LA  
BANCA TRADICIONAL PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE  
LOS MICROEMPRESARIOS EN EL BARRIO SANTA ANITA AL SUR DE  
QUITO**

**AUTORA:**

**NASTIA PAULINA SMITH BORJA**

**DIRECTOR:**

**NICOLÁS COLLAGUAZO SUQUILLO**

**Quito, abril de 2015**

## **DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

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

Además, declaro que los conceptos, análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusividad responsabilidad de la autora.

Quito, abril de 2015

---

Nastia Paulina Smith Borja

1711948669

## **DEDICATORIA**

A Dios por la fortaleza y sabiduría que me dio para culminar con mi proyecto de vida.

A mis padres y esposo por su amor, dedicación y apoyo incondicional en cada una de las etapas de mi vida estudiantil.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a todos los profesores de la Carrera de Gerencia y Liderazgo, quienes con sus conocimientos y sabiduría me ayudaron a culminar este objetivo. Especialmente al Ec. Nicolás Collaguazo por su dedicación.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
CAPITULO 1 .....	2
Planteamiento del problema .....	2
1.1. Antecedentes .....	2
1.2. Prognosis .....	3
1.3. Intencionalidad .....	4
1.4. Justificación.....	4
1.5. Objetivos .....	6
1.5.1. Objetivo general .....	6
1.5.2. Objetivos específicos.....	6
1.6. Marco referencial.....	6
1.6.1. Marco teórico .....	6
1.6.2. Marco conceptual .....	9
1.7. Hipótesis .....	13
1.11. Presupuesto.....	15
CAPÍTULO 2 .....	16
2. Microfinanzas en el Ecuador .....	16
2.1. Concepto de microfinanzas.....	16
2.2. Definición de microcrédito .....	18
2.3. Antecedentes del microcrédito.....	19
2.4. Experiencias y metodologías de microcrédito .....	24
2.4.1. Etapas del microcrédito .....	26
2.4.2. Principios y metodologías de las instituciones de microfinanzas .....	27
2.4.2.1. Enfoque en los pobres .....	27
2.4.2.2. Estudio del mercado .....	27
2.4.2.3. Evaluación del riesgo .....	28

2.4.2.4. Reducción de los costos de gestión .....	28
2.4.2.5. Técnicas de motivación a prestatarios .....	28
2.4.2.6. El Ahorro .....	29
2.4.2.7. Los beneficios.....	29
2.4.2.8. Metodologías de financiamiento .....	29
2.5. Préstamos Individuales .....	29
2.6. Metodología de grupos solidarios.....	30
2.7. Institución de micro finanzas en el Ecuador .....	30
2.7.1. Historia .....	30
2.7.2. Ocupaciones principales de microempresas .....	31
2.7.3. Ingresos y negocio .....	32
2.7.4. Razones para creer en un negocio .....	32
2.7.5. Instituciones.....	32
2.7.6. Ley de economía popular y solidaria del INEPS.....	37
2.8. CREDIFE Desarrollo Empresarial S.A. ....	39
2.8.1. Beneficios .....	39
2.9. Banco Procredit.....	40
2.9.1. Procredit en el Ecuador .....	40
2.9.2. Sus negocios .....	41
2.9.3. Tipos de cuentas .....	41
2.9.4. Productos de crédito .....	41
2.10. Banco Solidario .....	42
CAPÍTULO 3 .....	44
3. ACCECIBILIDAD DE LA MICROEMPRESA ECUATORIANA AL SISTEMA FINANCIERO .....	44
3.1. La microempresa.....	44
3.2. Concepto microempresa .....	45

3.3. Diferencia de micro, pequeñas y medianas empresas.....	48
3.4. Desarrollo de la microempresa ecuatoriana.....	50
3.5. Antecedentes de la microempresa ecuatoriana .....	56
3.6. Principales campos de la microempresa ecuatoriana.....	58
3.7. Perspectiva de productividad y competitividad de la microempresa ecuatoriana ...	61
3.8. Principales problemas y necesidades de la microempresa.....	64
3.9. Acceso a servicios financieros .....	67
3.10. Características y limitaciones de las unidades económicas microempresariales .....	71
3.11. Limitaciones para su crecimiento y desarrollo .....	76
3.11.1. Factores adversos .....	76
3.11.2. Limitaciones de carácter estructural .....	78
3.11.3. Escasa formación empresarial: .....	78
3.11.4. Base tecnológica.....	78
3.11.5. Ausencia de financiamiento .....	79
3.12. Como se financian los microempresarios.....	79
CAPÍTULO 4.....	82
4. Impacto que ha tenido el microcrédito en el desarrollo de la microempresa .....	82
4.1. Marco metodológico .....	82
4.1.1. Diseño de la investigación.....	82
4.1.2. Aspectos generales de la zona de estudio.....	82
4.1.3. Investigación primaria .....	82
4.1.3.1. Segmento .....	82
4.1.3.2. Encuestas .....	83
4.1.4. Diseño de los instrumentos de recolección de información .....	83
4.1.4.1. Trabajo de campo .....	83
4.1.4.2. Población muestra .....	83

4.1.5.	Diseño de instrumentos para la recolección de información.....	83
4.1.6.	Análisis de los resultados .....	83
4.2.	Target de las empresas afiliadas al microcrédito .....	86
4.3.	Definición y clasificación de la microempresas por su actividad económica .....	89
4.4.	Identificación de microempresas del sector que han recibido ayuda económica ....	91
4.5.	Factores positivos y negativos del crédito .....	92
4.6.	Análisis de correlación de las variables: ventas e ingresos consideraciones.....	94
4.7.	Evolución y correlación de los ingresos y el crédito .....	96
4.8.	Generación de empleo .....	97
4.9.	Evolución de la correlación del crédito y la generación de empleo .....	98
4.10.	Análisis del impacto que tiene el microcrédito frente a la pobreza.....	98
4.11.	Evolución de la estructura de la microempresa que recibió el microcrédito..	101
4.12.	Análisis global del impacto del crédito en la microempresa.....	106

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Presupuesto de la investigación .....	15
Tabla 2. Cronograma de actividades de la investigación. ....	15
Tabla 3. Instituciones especializadas en servicios financieros.....	32
Tabla 4. Instituciones financieras.....	33
Tabla 5. Diferencia entre micro, pequeña y mediana empresa .....	50
Tabla 6. Nivel jurídico .....	53
Tabla 7. Programas y proyectos .....	55
Tabla 8. Campos de la microempresa en el Ecuador .....	59
Tabla 9. Tasa de interés en microcréditos - evolución.....	71
Tabla 10. Registros contables a nivel nacional .....	73
Tabla 11. Características operativas de las IFMs.....	80
Tabla 12. Fortalezas y debilidades de las IFMs .....	81
Tabla 13. Rangos de montos asignados .....	102

## INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Sectorización de las microfinanzas .....	52
<i>Figura 2.</i> Distribución geográfica de la microfinanzas .....	53
<i>Figura 3.</i> Actividades de la microempresa en el Ecuador .....	60
<i>Figura 4.</i> Empresas nacionales por tamaño Nota: Censo Nacional Económico – CENEC-2010- INEC.....	62
<i>Figura 5.</i> Aportes de generación de ingresos por ventas .....	63
<i>Figura 6.</i> Productividad laboral .....	63
<i>Figura 7.</i> Evolución del microcrédito en millones .....	69
<i>Figura 8.</i> Morosidad .....	70
<i>Figura 9.</i> Heterogeneidad de la microempresa .....	72
<i>Figura 10.</i> Ramas de actividades de microcrédito en el Ecuador.....	73
<i>Figura 11.</i> Ramas de actividades de la microempresa en Ecuador.....	74
<i>Figura 12.</i> Entidades de financiamiento más aceptada en Santa Anita del Sur.....	88
<i>Figura 13.</i> Entidad financiera que otorga microcrédito.....	89
<i>Figura 14.</i> Microempresas por actividad económica en el barrio Santa Anita del Sur .....	90
<i>Figura 15.</i> Actividades económicas en el Barrio Santa Anita del Sur.....	91
<i>Figura 16.</i> Solicitud y trámite de microcrédito.....	92
<i>Figura 17.</i> Dificultades reales en el acceso al microcrédito.....	93
<i>Figura 18.</i> Microcréditos y aumento de clientela en beneficiarios.....	94
<i>Figura 19.</i> Incremento de ventas frente al microcrédito.....	95
<i>Figura 20.</i> Microcréditos e incremento en ventas .....	96
<i>Figura 21.</i> Microcréditos y comportamiento de los mismos en un futuro. ....	96
<i>Figura 21.</i> Microcréditos y comportamiento de los mismos en un futuro .....	96
<i>Figura 22.</i> Microcrédito y género.....	97
<i>Figura 23.</i> Generación de empleo en microempresarios .....	98
<i>Figura 24.</i> Microcrédito e instrucción del beneficiario .....	99
<i>Figura 25.</i> Propiedad o no del local del microempresario.....	100
<i>Figura 26.</i> Microcrédito y otras fuentes de ingreso .....	100
<i>Figura 27.</i> Microcrédito y cuenta bancaria del beneficiario .....	101
<i>Figura 28.</i> Control financiero en la microempresa.....	102
<i>Figura 29.</i> Microempresa y monto solicitado.....	103

<i>Figura 30.</i> Plazo de pago de microcréditos .....	104
<i>Figura 31.</i> Micro emprendimiento y pagos mensuales.....	105
<i>Figura 32.</i> Interés y microcrédito .....	105
<i>Figura 33.</i> Impacto del microcrédito en ganancias y mejora del establecimiento...	106

## **RESUMEN**

El estudio trata de un análisis integral del impacto que el microcrédito tiene en un sector muy importante de nuestra economía. Es el sector de la microempresa, y debido al auge de productos que el mercado oferta y que han sido tan popular el uso de los mismos por parte de este sector, se ha realizado un levantamiento histórico de la evolución que ha tenido el microcrédito desde sus orígenes y como se ha venido desarrollando y tomando forma en nuestra economía. Se ha consolidado la información de muchas fuentes, que han aportado significativamente en el desarrollo de la información, y se ha utilizado herramientas necesarias para la obtención de la misma.

El trabajo básicamente se encuentra dividido en capítulos los cuales se enfocan en aspectos como: en primera instancia el plan de estudio; que aborda la problemática, la intencionalidad y el objeto del estudio, luego el análisis histórico a nivel mundial, la implementación en Ecuador; como y porque se ha convertido en una práctica muy común en el sector y un análisis de la situación real y actual del microcrédito.

Se tomó como base del estudio al barrio de Santa Anita en el Sur de Quito por considerarlo un sector donde la afluencia de microempresarios es notoria y se recogió; a través de encuestas, la mayor información posible para identificar el objetivo principal de este proyecto. Cabe recalcar que fue difícil el acceder a la información ya que las personas del sector se encontraban reacias a entregar la misma ya que tenían una idea errónea del uso de su información financiera.

## **ABSTRACT**

The study is a compressive analysis of the impact that microcredit has a very important sector of our economy. It is the microenterprise sector, due to the rise of products that offer market and that have been so popular to use them by this sector, there has been a historical survey of the evolution that has taken the microcredit from its origins and it has been developing and taking shape in our economy. I consolidated information from many sources, which have contributed significantly to the development of the information, and used tools necessary to obtain it.

The job basically is divided into chapters, which focus on issues such as: thesis plan in the first instance; dealing the problematic, intent and purpose of the study, then the global historical analysis, implementation in our country; how and why it has become a very common practice in the sector and an analysis of the real situation of microcredit.

It was taken as basis of the study to the neighborhood of Santa Anita in southern Quito by considering a sector where the influx of entrepreneurs is notorious and collected; through surveys, most information possible to identify the main objective of this project. It should be noted, that it was difficult to access information because people were reluctant industry to deliver the same as they had a misconception use your financial information.

## INTRODUCCIÓN

El siguiente estudio está basado en la importancia que ha tenido el microcrédito como principal alternativa en los sectores populares con el objetivo de impulsar o expandir a la microempresa, y a través de esta investigación es básico llegar a un conocimiento amplio de los procesos que obligan algunas entidades financieras para que este segmento acceda a las oportunidades de microcrédito y llegar a determinar que esta práctica coadyuva a desarrollar la microempresa como parte importante de nuestra economía.

Entonces se da la necesidad de realizar la presente investigación ya que permitirá determinar si:

El microcrédito es un producto que ha contribuido al desarrollo económico no solo del sector que será motivo de estudio, sino del país.

Evidenciar realmente si las alternativas que ofrece el sector financiero son las óptimas y si son accesibles para los microempresarios del sector. Saber también si es una herramienta generadora de empleo y que permita acceder a una mejor calidad de vida del sector.

## CAPITULO 1

### **Planteamiento del problema**

#### **1.1. Antecedentes**

El sector informal empezó a tener mucha importancia en la economía, que se toma como una medida o alternativa para combatir la pobreza, desempleo, etc., y dar la posibilidad al grupo de empresarios informales que no tienen un acceso al sistema financiero tradicional y de esta manera brindar la posibilidad de desarrollo a este sector.

En nuestro país el “sector de comercio al por menor o minorista está integrado por 232.760 establecimientos económicos, de un total de 500.217 que declararon actividad económica en el Censo Nacional Económico del año 2010, es decir el 46.53%” (INEC, 2010), pero según datos de la Universidad Andina Simón Bolívar existen aproximadamente 2 millones de microempresas en Ecuador.

En este sector se contemplan las actividades económicas relacionadas a la venta de alimentos, bebidas y tabaco, comercio al por menor, ropa de vestir, calzado, productos farmacéuticos, cosméticos libros, artículos de papelería, aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles y equipos de iluminación y en lo que se refiere a la distribución de los establecimientos gran parte de ellos se encuentran concentrados en las provincias de Guayas con un 25% y Pichincha con un 20%, seguido por Manabí con un 7%, Azuay 6%, El Oro 5%, Tungurahua y Loja con 4%, Los Ríos e Imbabura 3%, etc. (INEC, 2010)

A más de su amplia participación en el mercado por el número de establecimientos, es importante destacar que es un gran generador de empleo, según datos del Censo económico son aproximadamente 500 mil personas ocupadas en todo el país gracias a las microempresas, de las cuales existe una mayor participación de mujeres ya que corresponde al 58% es decir 258 mil y el 42% restante son hombres.

El hecho de que los microempresarios vean la necesidad de contar con un soporte crediticio de algunos que existen en el mercado financiero y sumado a la expectativa de consolidar su negocio, se llega a una combinación que le abre un espacio para crear y desarrollar una microempresa.

Pero el acceder a alguno de estos programas sean estos del estado o por parte de la banca es uno de los principales desafíos al que tienen que enfrentarse las microempresas por las diversas trabas de entrada que se presentan, ocasionando inconvenientes que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión, producción, servicios hasta limitar incluso la posibilidad de incrementar los ingresos de varias familias.

Por ello la importancia de este estudio ya que en el Ecuador y a nivel mundial el microcrédito es considerado como un factor para el impulso de la pequeña industria, mismo que ha permitido la generación de fuentes de empleo y un mayor intercambio comercial.

Por tal razón este análisis no se limitará a conocer tan solo el funcionamiento del microcrédito en sí, lo que se desea es evidenciar realmente cual es el aporte de este revolucionario producto financiero en la economía del país, y del sector que será motivo de este estudio.

## **1.2. Prognosis**

Siendo el microcrédito parte importante de la economía de un país, es importante realizar una investigación que permita conocer si en efecto este producto considerado como revolucionario ha permitido el desarrollo no solo del país sino del sector que será motivo de este estudio como lo es el barrio de Santa Anita al Sur de Quito.

Además poder determinar, según el avance del estudio si es verdad que uno de los mayores problemas que tienen las microempresas es la dificultad para acceder a los servicios financieros, por las diversas barreras que les ponen, para poder ingresar a la banca tradicional como son: (bancos, cooperativas), y saber si de estos impedimentos se derivan en algunos problemas como podrían ser:

La imposibilidad de comprar insumos, activos que le permitan aprovechar las diversas oportunidades productivas que se le puedan presentar.

No permitir aumentar la capacidad instalada esto se refiere a la adquisición de activos productivos o la contratación de fuerza de trabajo, siendo que el microcrédito ayudaría a que la oportunidad productiva mejore.

Que los microempresarios en caso de emergencia si accederían a un microcrédito podrían evitar que el microempresario liquide sus activos

Entre otras, limitando de esta manera la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos de las familias, y la generación de fuentes de empleo. Por ello la importancia del análisis microfinanzas en la economía del país ya que se ha convertido en una alternativa para el desarrollo económico y por ende social de muchos sectores.

### **1.3. Intencionalidad**

Lo que se pretende con este estudio es identificar el impacto que el microcrédito tiene en el desarrollo de las microempresas. Por ello el análisis a realizar no se limitará a conocer tan solo el funcionamiento del microcrédito en sí, sino que a través de la encuesta económica que se realice en el barrio de Santa Anita, se conocerá realmente cual es la situación económica de las personas de este barrio y determinar si este producto (microcrédito) ha aportado en el desarrollo del mismo.

### **1.4. Justificación**

La importancia de realizar este estudio es debido que ahora se habla que el microcrédito ha llegado a ser una de las herramientas más usadas por el sector popular en los últimos periodos, con el fin de expandir e impulsar a la microempresa, pero es fundamental tener un conocimiento integral del manejo o proceso que imponen algunas financieras para acceder a los microcréditos y de esta manera tener expectativas de mejora en los negocios.

Pero para alcanzar a este tipo de alternativas sean tanto del estado como del sector financiero es definitivamente un reto o desafío que los microempresarios deben enfrentar ya que las limitaciones o exigencias que presentan provocan inconvenientes que oscilan entre la imposibilidad de impulsar actividades de inversión, producción, servicios hasta eliminar la expectativa de incrementar los ingresos a las familias y por lo tanto perjudican en su calidad de vida.

Sin embargo el mercado micro financiero ecuatoriano ha dado muestras claras de un gran dinamismo y crecimiento, ya sea por el control que existe en la actualidad a las entidades financieras, como por los programas que el Estado está generando para supuestamente apoyar a las microempresas.

Surge la necesidad de realizar la presente investigación ya que permitirá determinar si:

El microcrédito es un producto que ha contribuido al desarrollo económico no solo del sector que será motivo de estudio, sino del país.

Evidenciar realmente si las alternativas que ofrece el sector financiero son las óptimas y si son accesibles para los microempresarios del sector. Saber también si es una herramienta generadora de empleo y que permita acceder a una mejor calidad de vida del sector.

Con los antecedentes expuestos surge la necesidad de realizar un estudio longitudinal en el lapso aproximadamente de 3 meses, además utilizando la metodología de observación de campo mediante un muestreo que permita evidenciar cuantos de los microempresarios que están en el barrio de Santa Anita han sido beneficiados por un microcrédito, permitiéndonos poder distinguir y evidenciar los siguientes tipos de impactos que existen:

Impacto social ya que al aumentar los ingresos mejora visiblemente la calidad de vida de las familias. Impacto en el medio micro empresarial, porque es a este a quien están especialmente dirigidas, para fomentar nuevas microempresas o para mejorar las que ya existen. Impacto en los mercados financieros, porque aumenta la oferta de productos y servicios de la banca, logrando con esto mejorar la calidad de vida y permitiendo expandir el mercado de los ingresos (tanto de la empresa como del hogar), logrando con esto reducir la pobreza, mejorar la salud, la educación y la alimentación.

Mediante la metodología que utilicemos podremos saber si existe una inserción real de la población de bajos ingresos al sistema financiero, principalmente a través del microcrédito, y saber a ciencia cierta si esto permite reducir la dependencia de los programas de asistencia social (bono solidario) y, mejor aún, reducir la dependencia de los prestamistas informales que cobran intereses a una tasa que le arrebató a las personas las ganancias de sus negocios, condenándolos a la supervivencia en precarias condiciones de vida.

Por argumentos como este, a las microfinanzas y en particular al microcrédito se le ha atribuido el poder de reducir la pobreza, pues al dejar de depender del prestamista

de la calle, las ganancias de los micronegocios quedan en manos de sus dueños y no se convierten en intereses a la deuda. En la actualidad no es difícil encontrar testimonios de personas que estando en situaciones muy precarias fueron usuarias de uno o varios microcréditos, para hacer crecer su negocio, aumentar sus ingresos y mejorar la calidad de vida.

Pero el alcance del microcrédito puede y debe verse desde otro punto de vista, ya no solo en términos de reducción de la pobreza y aumento de calidad de vida, sino de bancarización, de profundización financiera. Si se toma esta última como el porcentaje que representa la cartera de los bancos sobre el PIB del país, y si se tiene en cuenta que las microfinanzas transforman las formas de operar de las entidades financieras que las ejecutan, estamos hablando de un fenómeno con implicaciones económicas y financieras.

## **1.5. Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo general**

Determinar el aporte que tiene el microcrédito, otorgado por el sistema financiero, en el desarrollo de las microempresas del barrio de Santa Anita al sur de Quito.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

Determinar el rol que desempeña el sistema financiero en la economía ecuatoriana.

Analizar la accesibilidad que tienen los microempresarios a las diferentes líneas de crédito existentes en el sector financiero, enfocado a las microempresas del barrio de Santa Anita.

Evaluar el alcance que ha tenido el microcrédito, como una herramienta de desarrollo en los negocios del barrio de Santa Anita, mediante el levantamiento y el procesamiento de una encuesta dirigida a sus propietarios.

## **1.6. Marco referencial**

### **1.6.1. Marco teórico**

Joseph Schumpeter en su teoría de desenvolvimiento dice que “es un cambio espontáneo y discontinuo en las causas de la corriente, alteraciones del equilibrio que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad” (Schumpeter, 2000, pág. 11), es decir, utilizar los mismos recursos existentes de otra forma a la actual.

Así mismo este autor vislumbra 5 casos de desenvolvimiento como son:

Introducción de un bien: este caso puede darse en cualquier lugar y en todo nivel de ingreso, ya que siempre existirá alguien que pueda producir un mismo bien con una mejor calidad por el simple hecho de tener una habilidad natural.

Introducción de un nuevo método de producción: este caso surge de la división del trabajo, donde la persona va perfeccionando su método de trabajo a medida que se especializa en una tarea.

Apertura de un nuevo mercado: si el objetivo es la ampliación del mercado, se puede considerar la profundización de este, mediante la introducción de nuevas personas de menores ingresos, como un aumento del volumen del mercado y por lo tanto como un caso de desenvolvimiento.

Idear una nueva fuente de aprovisionamiento: esto surgirá de una nueva forma de organización y producción de la gente de menores ingresos pues con esto generara una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semifabricadas.

Creación de una nueva empresa: al igual que el punto b, surgirá de la división del trabajo, y de su perfeccionamiento del método que aplique en el mismo.

Adicional a estos puntos hay 2 factores fundamentales en la teoría del desenvolvimiento 1. El crédito y 2. El empresario, que es quien lleva adelante la realización de nuevas combinaciones y su función no está relacionada con la posesión de riquezas , mientras que el microempresario que solicita un microcrédito es una persona pobre o de bajos ingresos, por lo tanto si se considera al micro emprendedor que toma un microcrédito para emprender un negocio , como el empresario del modelo de Schumpeter que realiza una combinación, motivado por el deseo de progresar , de salir de la pobreza en la que se encuentra con la ayuda del crédito, podríamos entonces relacionar la teoría del desenvolvimiento económico de Schumpeter con el microcrédito.

En base a dichas combinaciones descritas anteriormente podemos decir que solo de esta forma el microempresario puede perfeccionar y ampliar no solo su calidad de trabajo sino también de su vida y con esto determinar que:

Tan solo el empresario realiza combinaciones

Al final los dos se convierten en deudores, pues los dos necesitan capital (empresario, microempresario).

Una idea exitosa puede surgir tanto del empresario como del microempresario.

En países en desarrollo muy buenas ideas no ven luz por la falta de mercados de capitales.

Es así que siempre debe existir varios capitalistas en un solo negocio para minimizar el coste monetario de un mal negocio, y algo similar ocurre con una persona que tiene ideas brillantes y las pone en práctica, generando de esta manera utilidades y mucha mano de obra, pero al final, el exceso de ganancia inutiliza su creatividad, tomando como base esta situación anterior, una posible situación sería buscar ideas frescas en la fuerza laboral joven y en la gente que se siente insatisfecha.

Sin embargo la obtención de riqueza no conlleva el éxito para todos pues para los pobres siempre habrá trabas para conseguir el crédito , algo que tiene mucho que ver con países donde es casi nulo el acceso al microcrédito pues el dinero nace o se crea del dinero , es decir un negocio surge o crece de acuerdo al capital inicial o a cuanto pueda acceder según el empresario , eh aquí la diferencia entre un microempresario y un empresario ya que al empresario siempre tendrá acceso a todo tipo de crédito no así al microempresario.

En la actualidad vemos que muchos países buscan desarrollar políticas de ingresos extranjeros pasando por alto el enorme potencial interno que poseen llegando con esto a un estancamiento social y económico , llevando a la mayoría de las personas a buscar trabajar por su propia cuenta pues descubren con el tiempo que la estabilidad laboral y un sueldo fijo no compensa frente a saber que está tranquilo y trabaja sin presión alguna , logrando con esto aumentar su nivel de ventas ya que genera productos que están al alcance de todo tipo de clientes quienes pueden convertirse en potenciales compradores de todo nivel.

Llegamos a la conclusión que gracias al crédito más y más personas pueden mejorar su calidad de vida en base a su esfuerzo y a los florecientes negocios que su ingenio les dio y les da.

Juan Pablo II escribió en la encíclica Centesimus Annus

El hombre se realiza a si mismo por medio de su inteligencia y su libertad y, obrando asi, asume como objeto e instrumento las cosas del mundo, a la vez que se apropia de ellas. En este modelo de actuar se encuentra el fundamento del derecho a la iniciativa y a la propiedad individual (Juan Pablo II, 1991, pág. 86).

### **1.6.2. Marco conceptual**

“El concepto de microcrédito debe ir dirigido a aumentar la inclusión social y promover la creación de empleo y el trabajo por cuenta propia, especialmente entre las mujeres, los jóvenes, las personas sin empleo y las minorías”. (Rodríguez, 2004).

#### ***Crédito***

*La palabra crédito* viene del latín "creditus" (sustantivación del verbo credere: creer), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. En general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor.

El crédito es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos (Observatorio de microfinanzas, 2012).

#### **Microcrédito**

Son préstamos de monto pequeños dirigidos a microempresarios de bajos recursos, los cuales son poco atractivos para la banca tradicional dado el escaso margen de ganancia que pueden llegar a generar y por los altos costos operativos y riesgo que implican. Los términos y condiciones de pago del microcrédito se basan en plazos cortos (generalmente menores a un año), amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. Por último, los procesos de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito son intensivos en el

empleo de recursos humanos y por lo tanto intensivos en el costo asociado a cada una de las transacciones (Observatorio de microfinanzas, 2012).

### **Tasa de interés**

Precio pagado por un prestatario o deudor a un prestamista o acreedor por el uso de recursos durante un determinado intervalo de tiempo. En términos generales, la tasa de interés (expresada en porcentajes) representa un balance entre el riesgo y la posible ganancia (oportunidad) de la utilización de una suma de dinero en una situación y tiempo determinado. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada (Observatorio de microfinanzas, 2012).

### **Seguro de crédito**

Cuando se formaliza un contrato por un seguro de crédito, el asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos por la Ley y en el propio contrato, a indemnizar al asegurado las pérdidas finales que experimente a consecuencia de la insolvencia definitiva de sus deudores; es decir, se le garantiza el pago de los créditos que tenga a su favor cuando se produzca la insolvencia de sus respectivos deudores (Observatorio de microfinanzas, 2012).

### **Ahorro**

El ahorro es la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado por una persona, una empresa, una administración pública, etc. Igualmente el ahorro es la parte de la renta que no se destina al consumo, o parte complementaria del gasto.

El ahorro privado es aquel que realizan las organizaciones privadas que no pertenecen al Estado (básicamente familias, instituciones sin ánimo de lucro y empresas). El ahorro de una empresa privada autónoma, equivale a su beneficio, menos la parte de éste que es repartida a sus propietarios o accionistas en forma de dividendos o participación en beneficios. El ahorro de las familias es igual a la renta disponible familiar menos en consumo privado, la parte de la renta que no se destina a consumo luego de descontados los impuestos (Observatorio de microfinanzas, 2012).

## **Microfinanzas**

Las microfinanzas son el conjunto de actividades orientadas a la prestación de servicios financieros y no financieros complementarios, para atender a la población de escasos recursos que ha sido excluida del sistema financiero tradicional (jóvenes o ancianos de bajos recursos, desempleados o empleados con trabajos precarios, personas con bajo nivel de instrucción y Microempresarios. Las microfinanzas pretenden ser un servicio integral para impulsar la creación y el desarrollo de pequeñas actividades productivas, ya que no sólo están constituidas por productos financieros, sino que incluyen servicios complementarios como son los servicios asistencia técnica y capacitación empresarial. Aunque muchas veces se utilice indistintamente los términos microfinanzas y microcrédito, esto no es correcto ya que el concepto microfinanzas es más amplio que el de microcréditos al incluir una gama más extensa de productos, como son el microdepósito, el microseguro, los servicios no financieros, los envíos de remesas, entre otros (Observatorio de microfinanzas, 2012).

## **Microempresa**

Son aquellas unidades productivas de baja capitalización, que operan en el mercado bajo riesgo propio y que surgen, generalmente, de una necesidad de subsistencia de sus propietarios. Se suele incluir tanto a la microempresa que contrata mano de obra asalariada como al autoempleo y al microemprendimiento familiar.

En Uruguay se clasifica a las microempresas como aquellos establecimientos productivos que tienen de 1 a 4 empleados, ventas anuales de hasta USD 60.000 y activos netos de hasta USD 20.000. Además las microempresas tienen otras características que las diferencian de la empresa tradicional. Básicamente tienen su origen como microemprendimientos personales o como asociaciones de unos pocos individuos los cuales arriesgan su capital para llevar adelante su proyecto productivo. Generalmente están conformadas por trabajadores no remunerados, aprendices y/o miembros de la familia. En caso de ser una empresa familiar es común que se confundan las finanzas del negocio con las finanzas del hogar, generando dificultades en la administración dado que al ser empresas pequeñas y modestas por lo general

no llevan una contabilidad adecuada de su negocio. Otra característica del sector es que gran parte de las micro y pequeñas empresas se mueven en el sector informal de la economía, evaluando muchas de ellas al costo fiscal de formalizarse como una restricción operativa para ello (Observatorio de microfinanzas, 2012).

### **Riesgo crediticio**

Es la pérdida económica potencial relacionada con el incumplimiento de un contrato por parte del beneficiario de un crédito.

Si bien son muchas las entidades económicas que coexisten con este tipo de riesgo, son principalmente las instituciones financieras la que más se ven afectadas por el mismo, debido a que por su naturaleza entregan dinero a empresas o personas a cambio de una promesa de pago a futuro. La no devolución del préstamo en tiempo y forma es el evento sobre el cual se concentra el riesgo de crédito. En otras palabras, es la probabilidad de que un banco o una institución financiera vea afectada sus ganancias o su patrimonio debido a la incapacidad de los deudores de cumplir sus contratos en tiempo y forma. Hace referencia también a la calidad del portafolio de préstamos de una institución financiera (Observatorio de microfinanzas, 2012).

### **¿Qué es una garantía? ¿Qué tipo de garantías existen?**

Las garantías son los medios que respaldan o aseguran el repago de los créditos otorgados por una institución. Pueden ser activos o flujos que otorgan en prenda en un sentido amplio como garantía de obligaciones contraídas. Esta garantía es un colateral, no es la base sobre la cual se fundamenta el crédito (Observatorio de microfinanzas, 2012).

**Clasificación de las garantías,** estas se clasifican en personales y reales. Las **garantías personales** representan la obligación que contrae una persona física o jurídica de respaldar el pago de una obligación crediticia, en ellas tiene importancia la persona del obligado como fiador o como codeudor solidario. Este tipo de garantías se denomina Fianza

La **garantía real** es la que se constituye cuando el deudor, o una tercera persona, compromete a un elemento determinado de su patrimonio para garantizar el cumplimiento de la obligación contraída. Esta garantía puede ser:

**Hipoteca**, se constituye por escritura pública la que afecta un bien inmueble en garantía del cumplimiento de cualquier obligación propia o de un tercero.

**Prenda**, se constituye mediante la entrega física o jurídica, del bien mueble, siendo la entrega jurídica cuando el bien queda en poder del deudor.

**Sobre patrimonios:** 1: Sobre cuentas por cobrar, inventarios de materia prima o inventarios de productos terminados. 2: Factoring (Observatorio de microfinanzas, 2012).

### **1.7. Hipótesis**

La hipótesis de esta investigación parte de un análisis que no se limite a conocer tan solo el funcionamiento del microcrédito en sí, sino también conocer realmente cual es el aporte de este producto financiero en la economía, y su contribución en el desarrollo, crecimiento y mejoramiento de los microempresarios y sus negocios del barrio de Santa Anita ubicado al sur de Quito. Por lo tanto se plantea la siguiente hipótesis:

La facilidad del microcrédito como parte de las microfinanzas ha sido importante pero no suficiente para impulsar el crecimiento económico debido a que en comparación con los demás líneas de crédito que tienen otras instituciones representa un porcentaje muy bajo en cuanto a la participación dentro del mercado ocasionando un impacto en el decremento en la demanda de los mismos perjudicando no solo a los microempresarios sino también a las instituciones que son proveedoras de este producto en el sector de Santa Anita.

### **1.8. Aspectos metodológicos**

La presente investigación va a abordar, conocer el mundo del microcrédito a través de un análisis de mismo y saber si este producto aportado al desarrollo de las microempresas y sus propietarios en el barrio de Santa Anita al sur de Quito, para levantar información recurriremos a los siguientes métodos:

- **Método Analítico – Deductivo:** porque se analizara a las instituciones financieras como un todo para determinar sus limitaciones y de esta manera poder determinar estrategias de para solventarlas.
- **Histórico Lógico:** porque se requiere de un análisis secuencial y lógico de los hechos que han afectado al microcrédito.
- **Descriptivo y exploratorio:** consiste en recolectar información de la problemática existente en un momento determinado.
- **Observación de campo:** mediante cuestionarios, encuestas, entrevistas a ambas partes (sistema financiero y microempresario).

### 1.9. Fuentes técnicas

Para poder realizar el levantamiento de la información se utilizara las fuentes:

**Observación:** se realizara en base a la observación del comportamiento de algunas entidades financieras que rodean al barrio de Santa Anita, cuyo objetivo será determinar los acontecimientos normales y los que tengan mayor importancia.

**Entrevista:** se la realizará a algunas personas que están inmersas en el mundo del microcrédito dentro de las entidades financieras como los beneficiarios del mismo en el barrio de Santa Anita para conocer su realidad.

**Encuesta:** se realizará al cliente externo, cuyo objetivo es saber qué opina de las instituciones financieras que los rodean y sobre todo si los productos y servicios que ofrecen los hay ayudado a su crecimiento y desarrollo económico.

### 1.10. Fuentes secundarias

Estas se basaran en fuentes básicamente escritas relacionadas con el tema de investigación como son:

- Textos
- Revistas
- Prensa
- Internet

### 1.11. Presupuesto

Tabla 1. *Presupuesto de la investigación*

Actividad	Costo
Consultas en bibliotecas y entidades financieras	100
Elaboración de encuestas y tabulación de las mismas	75
Realizar Impresiones b/n y color	100
Sacar copias de temas relacionados con la tesis	70
Elaboración de Empastados	100
Consultas en Internet	105
<b>Total</b>	<b>550</b>

Elaborado por: Nastia Smith Borja

### Cronograma

Tabla 2. *Cronograma de actividades de la investigación.*

ACTIVIDADES	MESES																							
	1				2				3				4				5				6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Recopilación de conceptos macros	■																							
Consolidación de antecedentes		■																						
Visitas a las entidades de Microcredito para obtener información			■	■	■	■																		
Recopilación de conceptos específicos del mercado Ecuatoriano						■	■																	
Levantamiento de información con microempresarios									■	■	■	■												
Análisis y estructura de la información obtenida													■	■	■									
Realización de comentarios y conclusiones																		■	■	■				
Finalización de los temas																					■	■	■	

Elaborado por: Nastia Smith Borja

## CAPÍTULO 2

*La exclusión financiera es el primer  
escalón para la exclusión social*

María Noel Campot

### **2. Microfinanzas en el Ecuador**

#### **2.1. Concepto de microfinanzas**

Muchos conciudadanos conocen y destinan un sinnúmero de alternativas para generar sus ingresos, lo hacen de manera independiente, autónoma y, así mismo luego de realizar sus transacciones, la cruda realidad es que no han obtenido ganancias; la gran mayoría ingresa en una dinámica de dar giros tras giros en busca de lograr una solución a este conflicto que día a día no les permite progresar económicamente. Tal es el caso que hace cerca de cuatro décadas experimentó Mohamed Yunus, 1976 en Bangladesh (Yunus, 2008) y, gracias a su visión y conocimientos se han creado las denominadas “microfinanzas” a nivel de todo el mundo financiero.

Las microfinanzas no son sino mecanismos que utilizan algunas entidades financieras para beneficiar a personas que no tienen una solvencia económica eficiente, pero que si estarían en posibilidades de endeudarse en una cantidad pequeña, la que pueden pagar sin necesidad de entrar en trámites engorrosos y que anularían sus intenciones.

El concepto de microfinanzas según los bancos privados del Ecuador:

Es importante comprender que el concepto de microfinanzas, más que un crédito pequeño (“micro”), tiene que ver con el destino del financiamiento y su fuente de repago. El verdadero concepto está en el destino, es un crédito para un empresario pequeño, para el desarrollo de su actividad productiva, y la fuente de repago proviene de su negocio. (INFORMATIVO, ABPE, 2012, pág. 1).

Otra concepción sobre microfinanzas nos dice:

...las microfinanzas se definen como la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos incluyendo a los autoempleados. Son mecanismos innovadores de crédito y facilidades de ahorro destinados a aquella porción de la población excluida del sector financiero formal. Entonces es posible pensar el microcrédito como un instrumento -no el único- de lucha contra la pobreza, susceptible de ser utilizado desde distintas perspectivas que conducirán, lógicamente, a distintos resultados según sea la perspectiva que elijamos (Padilla y Ulloa, 2008) citado por (Perosa, 2013, pág. 2).

Además es conveniente que conozcamos hacia quién va dirigida la microfinanza, conforme el Centro Internacional de Apoyo a las Innovaciones Financieras: “informalidad, falta de garantías, población dispersa (particularmente en áreas rurales), escasa información sobre antecedentes (necesidad de burós de información crediticia), falta de cultura crediticia, dificultades idiomáticas, fidelidad hacia la entidad microfinanciera y buen pagador” (Virriera, 2010, pág. s/p) en cifras, no es sino la población en la línea de la pobreza la que puede y debe ser beneficiada.

Por ende, la banca en estos últimos años asienta muchas de sus actividades en ofertar microfinanzas, sobre todo en países en vías de desarrollo y en poblaciones vulnerables, todo con la finalidad de paulatinamente ir alejándolos de la línea de la pobreza.

Según Carlos A. Holguín del Banco Finca Ecuador:

Es importante mencionar que el desarrollo adecuado de las microfinanzas exige una especialidad y metodologías adecuadas para su correcta implementación, sin las mismas se corre el riesgo de dañar al microempresario en su cultura financiera y mermar así su posibilidad de verdadero desarrollo empresarial. (INFORMATIVO, ABPE, 2012, pág. 1)

El costo y riesgo de este tipo de financiamientos suele ser elevado para las entidades financieras, dado que el cliente no cuenta con información financiera anterior –inicia de cero-, no presentar garantías reales y estar ubicado en zonas rurales en su gran mayoría; sin embargo Holguín señala que “gracias al microcrédito muchos ecuatorianos que han estado en el desempleo o en el subempleo y en situaciones complicadas económicamente

han podido desarrollar una actividad digna, formalizarse, prosperar y lograr el financiamiento de sus necesidades familiares con un horizonte de crecimiento”. (INFORMATIVO, ABPE, 2012)

## **2.2. Definición de microcrédito**

Conforme a la segunda Conferencia Mundial de Microcrédito, Washington-EEUU, 1997, denominada Cumbre de Microcrédito, los microcréditos “son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingreso con el objetivo de mejorar su nivel de vida y el de sus familias”, definiendo como se ha podido colegir, que esta clase de prestaciones deben ir dirigidas a la población que se dedica a los negocios de tipo informal.

En microfinanzas, un método efectivo para el desarrollo de la pobreza:

Los microcréditos son un instrumento efectivo y cada vez más utilizado en los programas para el alivio de la pobreza. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) estima que existen actualmente en todo el mundo 7.000 instituciones dedicadas a las microfinanzas (IMFs) que brindan microcréditos a 8 millones de personas por un monto total de 7 mil millones de dólares. Sin embargo, el número de usuarios potenciales de este tipo de servicios financieros se calcula en alrededor de 500 millones, con una demanda total de crédito por 300 mil millones de dólares. (Mena, 2004, pág. 1).

La (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2011), en su Libro I: Normas Generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del sistema financiera, Sección II, numeral 1.4., respecto de los microcréditos denomina:

Es todo crédito no superior a veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 20.000,00) concedido a un prestatario, 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,

adecuadamente verificada 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). (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2011, págs. 172-173)

Desde nuestra forma de ver, el microcrédito es parte de las microfinanzas, y se otorga a clientes que estarían bajo la línea de la pobreza (campesinos, mujeres solteras, cabeza de familia, artesanos, etc.), y que no buscan alcanzar la gran empresa, sino que es el levantar un negocio para trabajar en él; al conseguir cierta cantidad de dinero en crédito, ellos financiarán su empeño en forma autónoma y podrán así mismo cancelar la deuda, todo ello se considera dentro del sistema de la economía social.

Proponen algunas formas de ver al microcrédito y que debemos concienciar a los futuros beneficiarios, que los denominados las cinco NO: “1. No es caridad, no es dinero entregado a fondos perdidos, no es solo entregar un préstamo pequeño, no es un crédito para el consumo y, no es un préstamo para emprendedores.” (García y Lens, 2007), Y que creemos finalmente podrían constituirse en verdaderos mitos para el microcrédito.

### **2.3. Antecedentes del microcrédito**

Del libro “La revolución silenciosa” (García y Lens, 2007) establecemos varias ideas que sus autores han descrito. La pobreza, la presencia de grupos humanos en desempleo, el éxodo del campo a la ciudad y la informalidad en el trabajo, son aspectos que desde siempre han preocupado a la sociedad en su conjunto y, paulatinamente se definen como cifras críticas en la economía del país; estas condiciones que vienen siendo multicausales han debido dar en su momento, oportunidad a los explotadores que hasta la década de los '70 se nutrían de la desgracia ajena.

Esta realidad que nos parece muy nuestra, ha afectado a todos los países del mundo, en especial a los denominados en vías de desarrollo, a la población bajo la línea de la pobreza y a los denominados trabajadores informales.

Los microcréditos nacen desde una simple pero profunda pregunta que se realiza Muhammad Yunus, en Bangladesh: “¿qué pasaría si los empresarios arruinados pudiesen acceder a préstamos normales con tipos de interés razonables?” y desde allí se puede manifestar que inicia la historia cada vez más florecida de los denominados Microcréditos, sistema que se impuso de la forma más fácil, respaldando a los más desfavorecidos, aunque no necesariamente lo que sucede en Bangladesh debería desarrollarse en otro contexto social.

Muhammad Yunus dice:

Aunque parezca irónico, el movimiento de los microcréditos, que se fundamenta alrededor, para y con el dinero, tiene, en el fondo, bien poco que ver con el dinero. Se trata de facilitar que cada persona alcance su pleno potencial. No consiste sólo en capital en efectivo, sino en capital humano. El dinero es únicamente un instrumento para activar los sueños de los seres humanos y para ayudar a que todas las personas –incluso las más pobres y desfavorecidas del planeta– alcancen la dignidad, el respeto y el significado de sus vidas. (Yunus, 2008) citado por (Font, 2006).

Se crean para efectos de generar un aval al prestamista los denominados “grupos solidarios”, que no actúan sino como garantes de que cada microcrédito otorgado y se convierten desde esta unidad en los responsables solidarios de que habrá devolución de la cantidad prestada. Existen muchas formas de grupos, y como ejemplo siempre aparece la Fundación Internacional para Asistencia Comunitaria (FINCA) y que promueven modelos de banca rural y alcanzar a cubrir demandas de poblaciones desde siempre olvidadas por todo sistema financiero. Esto por el año de 1976.

En el caso latinoamericano, este sistema no presentó mucho sostenimiento y más bien se debió solicitar fondos de garantía en mercados internacionales para poder financiar el sistema de microcréditos, es así que nace Banco Sol y posteriormente el Banco Solidario S.A. alcanzando un crecimiento no esperado tanto en el sistema como en los prestatarios.

Han existido en la primera década de labor de los Bancos en microcréditos, no solo la oferta inicial, sino que fueron incrementando otros proyectos y servicios: créditos

individuales, financiación de vivienda, créditos para la inversión a largo plazo, seguros, cuentas, tarjetas, transferencias, etc. Las ofertas de créditos individuales no han sido universales para las empresas crediticias, ha sido un esfuerzo y riesgo el depositar la confianza en lo individual y sostener un sistema que poca visión ha sido ofertada a los beneficiarios, sin ningún tipo de garantía más que su propia palabra.

Los microcréditos han sido con mucha frecuencia definidos para grupos de entre tres y diez miembros –asegurando con ello la devolución del préstamos-, de los integrantes del grupo se dividía el préstamos y cada uno tenía una parte proporcional que le aseguraba su beneficio; se utilizó mucho el incentivo para el pago, generando que si uno de ellos no cancela, realmente estaba perjudicando al grupo.

Así mismo se creó con el tiempo otra forma de microcrédito, esta consistía en que se hacía un “fondo común” del que podían beneficiarse un grupo mayor y podían prestar pequeñas cantidades a la comunidad, constituyéndose así en una Caja Común, que daba cuentas y a su vez era quien creaba la confianza y respaldo en todos, en cifras, constituían su propio “banco”. Esta iniciativa siempre se ha dado en áreas rurales, lo que ha definido que se vaya desvinculando de cualquier entidad financiera, ha caminado por sus propios pies

A mediados de los años 70 y los 80, se fundamentó el sistema de microcréditos en las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) quienes recibían dineros de filántropos del mundo y destinaban en apoyos y ayudas sociales y, más tarde en alianzas con bancos locales los que al principio fueron reticentes y, con los resultados alcanzados, fue en los años 90 que todo ello logra su auge y desarrollo como negocio rentable.

(Littlefield, Morduch y Hashemi, 2003), declaran respecto de los microcréditos y la mujer en el mundo:

En general, los programas de microfinanciamiento se han concentrado en las mujeres como clientes. Con frecuencia, las mujeres suelen ser más responsables financieramente y presentan mejor desempeño de pago que los hombres. También se ha demostrado que muestran una mayor probabilidad de invertir sus mayores ingresos en el hogar y en el bienestar de la familia. Posiblemente lo más importante sea que el acceso a los servicios financieros puede proporcionar a las mujeres más confianza, más probabilidades de

participar en las decisiones familiares y comunitarias y hacerlas más capaces de enfrentar las desigualdades sistémicas de género. Pero ese empoderamiento no es automático: los temas relacionados con el género son complejos. El diseño apropiado de los programas puede tener un fuerte efecto positivo sobre el empoderamiento de la mujer, haciendo que posean más activos, tengan un papel más activo en las decisiones familiares y aumente la inversión en el bienestar familiar. (Littlefield, Morduch y Hashemi, 2003),

En todo el mundo, los grupos de mujeres se han erigido como el foco a llegar con los microcréditos, por su condición de mayor sumisión en la pobreza y sobre todo, por su responsabilidad ya que estos fondos siempre son designados para la familia y según el banco Mundial, se estima que existen unas 7.000 instituciones microfinancieras, sirviendo a unos 16 millones de clientes en el mundo. La Cumbre del Microcrédito en Nueva York, marcó el objetivo de llegar en 2005 a 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo.

La mayoría de estas mujeres invierten el crédito en negocios propios gestionados por ellas mismas y a pesar de las dificultades a las que se enfrentan tienen un registro de pago excelente, contrastando la idea convencional de que no conviene prestar dinero ni a los pobres ni a las mujeres. Sin embargo, la cultura y tradición aún las condiciona y deben enfrentarse a numerosas limitaciones y desventajas.

(Fride, 2006).

Es así que por compromiso de pocos y el escepticismo de muchos, el 2005 fue proclamado Año Internacional del Microcrédito por la Asamblea General de las Naciones Unidas, con el fin de reconocer la contribución de dicha herramienta financiera a la mitigación de la pobreza.

En el año Internacional del Microcrédito y todos sus Estados miembros comienzan la verdadera formulación, aprobación y revolución de este sistema financiero que sacará de la pobreza a millones de personas para mitigar su condición social.

El Año Internacional del Microcrédito 2005 subraya la importancia de la microfinanciación como parte integral de nuestro esfuerzo colectivo para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. El acceso sostenible a la

microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleos, permitiendo que los niños asistan a la escuela, permitiéndoles a las familias obtener atención de salud y respaldando a las personas para que tomen decisiones que se adapten mejor a sus necesidades. El gran reto que tenemos por delante es retirar las trabas que excluyen a las personas y les impiden beneficiarse del sector financiero. Juntos, podemos y debemos crear sectores financieros abiertos a las personas que requieran de su ayuda para mejorar sus vidas.” Fueron las palabras de (Kofi Annan, 2003).

En la Asamblea General Año Internacional del Microcrédito (2005) se propone:

Artículo 2: hace hincapié en que la celebración en 2005 del Año Internacional del Microcrédito ofrecerá una gran oportunidad de aumentar la concienciación pública sobre la importancia del microcrédito para la erradicación de la pobreza, de intercambiar experiencias sobre buenas prácticas y de seguir promoviendo programas que apoyen la sostenibilidad de sectores financieros favorables a los pobres en todos los países. Asamblea General Año Internacional del Microcrédito (2005)

Tomamos la conclusión que se define.

Ninguna intervención por sí sola puede eliminar la pobreza. Las personas pobres necesitan empleo, educación y atención de la salud. Algunos de los más pobres requieren transferencias inmediatas de ingresos o ayuda para sobrevivir. El acceso a los servicios financieros constituye una base fundamental de la que dependen muchas de las otras intervenciones esenciales. Además, el mejoramiento de la salud, la nutrición y la educación sólo pueden sostenerse cuando las unidades familiares cuentan con mayores ingresos y un mayor control sobre los recursos financieros. De esta forma, los servicios financieros reducen la pobreza y sus efectos en múltiples formas concretas. La belleza del microfinanciamiento es que, a medida que los programas se tornan financieramente sostenibles, pueden alcanzar mucho más allá de los límites de los escasos recursos de los donantes. (Serie Enfoques No 24, 2003)

#### **2.4. Experiencias y metodologías de microcrédito**

Tomando como fundamento el trabajo y la experiencia desarrollada en materia de microcrédito por el Grammer Bank (GB) de Bangladesh, ya que viene siendo el referente del sistema crediticio a nivel del orbe; la (Cumbre del Microcrédito, 2004) se propone la diferencia sustancial entre el microcrédito y los préstamos bancarios:

-Mientras los bancos prestan a los ricos, los pioneros del microcrédito prestan a los pobres. -Mientras los bancos prestan a los pobres, el microcrédito presta a las mujeres. -Mientras los bancos prestan grandes cantidades, el microcrédito presta pequeñas cantidades de dinero. -Mientras los bancos requieren garantías, el microcrédito está libre de garantía. -Mientras los bancos requieren trámites interminables, el microcrédito tiene fácil trámite porque los prestatarios son, generalmente, analfabetos. (Cumbre del Microcrédito, 2004)

Definitivamente estas diferencias nos aclaran los objetivos que se debe perseguir en el sistema de las microfinanzas y del microcrédito como parte de ellas, estos que van de la mano de la pobreza y de una esperanza cierta de la reivindicación social con la confianza plena en la comunidad, tanto en lo colectivo como se verá posteriormente en lo individual.

Fundamental es lo que describe en relación a los postulados de la Cumbre, cuando nombra al primer objetivo del GB, “Facilitar el préstamos a los pobres que no tienen ahorro y a los que nadie quiere prestar, por lo tanto, que están fuera del sistema financiero porque no tienen propiedades que avale sus préstamos.” (Marban, 2006), es por esta razón que inscriben los orígenes del microcrédito en las zonas rurales, por considerar a la población menos favorecida.

El segundo objetivo declara “*Eliminar la explotación de las personas*” (Marban, 2006), y si esto lo trasladamos a la realidad en la que se ha venido desarrollando la gestión económica en las comunidades y sectores marginales, aparecen los denominados “chulqueros” o prestamistas explotadores que incluso se sabe que cobran sus préstamos al ciento por ciento de interés, en fin, la realidad es que los más pobres son los más vulnerados.

Viene siendo natural el momento en que las personas son beneficiadas con el microcrédito pues se cumple el ofrecimiento de “*Crear empleo propio*” (Marban, 2006); la pregunta que nos asalta es ¿Quién le da empleo a un analfabeto?, pues la realidad histórica es que en el GB esto es el principio y fin del empeño financiero.

Cuando habla del cuarto objetivo del GB, dice “Sacar a los pobres de su círculo de pobreza, que se puedan dedicar a invertir, que tengan ahorros, y que los ahorros puedan generar más dinero.” (Marban, 2006), solo el ahorro es la fuente de una vida futura con prosperidad, y en las circunstancias de la pobreza, ¿Quién ahorra?, es en nuestro concepto el más importante de los objetivos que se proponen los microcreditistas en el mundo.

En función del quinto objetivo “las mujeres”, cuando se refiere a los microcréditos y la mujer que suma un 70% de la población pobre del mundo y en muchas sociedades están apartadas de todo lo productivo y de los circuitos económicos formales y no formales, se creía que es contraproducente el realizar estas transacciones para ellas, sin embargo cabe reconocer que a nivel familiar, ella es la única que invierte todos sus ingresos en asuntos de casa, a diferencia del hombre. (Gutierrez, 2012)

Sin embargo, también se tiene en mente el que si se considera a la mujer como sujeto de microcrédito, probablemente se les está cargando una responsabilidad extra a sus ocupaciones –domésticas la mayoría-, cargándose un peso adicional que les hace más vulnerables frente al abuso, pues se conoce que la mujer tiene la deuda, y la paga, en tanto que el hombre tiene el dinero y lo invierte. A este fenómeno (Pait, 2009), lo califica como “cultura de la domesticidad”, o sea, el establecimiento de un patrón de comportamiento familiar en el que se alimenta el abuso hacia la mujer por parte del varón.

Siempre ha sido menester el que cuando una persona obtenga un microcrédito, encuentre con ello un sentido de “empoderamiento”, (Cheston y Kuhn, 2002) \_tomado como el hecho de lograr un poder frente a si para un emprendimiento y visión de futuro-, siempre delineado hacia la mujer que conocemos es de entre los pobres, la más pobre. También es conocido que la condición de pago de la mujer es eficiente en todos los niveles y estudios desarrollados en el mundo (Kabeer, 1999).

(Cheston y Kuhn, 2002) afirman que “Para promover el empoderamiento como grupo, conviene considerar los factores que afectan al estatus y los derechos de la mujer dentro del mismo”, y a la vez de encontrar el respaldo oportuno de las entidades crediticias, es menester que obtengan –las mujeres– el aval del grupo al que pertenecen y, sabemos que poco a poco se van estableciendo niveles más coherentes de equidad de género y derechos humanos como los objetivos del Desarrollo del Milenio (ODM), que reiteran la existencia de reconocimientos en: salud, reproductiva, empoderamiento y mercado laboral. (PNUD, 2011).

#### **2.4.1. Etapas del microcrédito**

Es conocido que a partir de los años ´70 se inicia el camino de los Microcréditos en Asia, África y América, siempre definidos como el beneficio para liberar paulatinamente a la población pobre y desarrollar empoderamiento en ellos para conseguir escalar la línea de la pobreza, satisfaciendo sus necesidades socioeconómicas.

En nuestro país, el sistema de microcrédito se ha desarrollado en dos grandes etapas, la primera no son sino los créditos subsidiados por el gobierno y donaciones, dirigidos exclusivamente hacia el sector agrícola, con la finalidad de alcanzar mejor productividad y de hechos los ingresos. Y la segunda etapa que corresponde al microcrédito propiamente dicho, encaminado hacia los sectores medio y bajo, y, como ya ha venido mencionando, dirigido hacia la mujer, promoviendo una actividad económica a pequeña escala que le daría mejores ingresos y mejorar su nivel de vida.

Luego de muchos intentos fallidos y desastrosos en la entrega de microcréditos por parte del Estado y los Bancos en el Ecuador, que inicia desde el año 1986 y que solamente desde el año 2002 ha podido establecerse (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador , 2006), de los sectores corporativos y empresariales, han pasado a la Microempresa, así pues de 2 bancos que iniciaron en el 2002, actualmente lo hacen 25; de una financiera, hoy lo hacen 6 y, de 12 cooperativas hoy son 37.

Sin embargo hay que reconocer que todo parte de la percepción que sostengan las entidades crediticias, así por ejemplo: La banca privada considera que las personas

de bajos recursos no pueden ser sujetos de crédito ya que no cuentan con las garantías necesarias que ellos requieren.

Los programas de Microcrédito brindan asistencia para que se generen los denominados grupos de productores, que a la vez de responder de mejor manera al pago, pueden irse nutriendo individualmente y generando mejores argumentos para un crédito independiente.

Los micronegocios, que generalmente son sostenidos por las mujeres, aportando su beneficio de empoderamiento, problemas de género y clase.

El crecimiento económico de un país tiene relación con sus inversiones, con el capital físico y tecnológico; desde esta perspectiva, las entidades de Microcrédito aportan generando liquidez y fomentando la creación y sostenimiento de microempresas, al empleo y paulatinamente a crear una cultura financiera. Es aquí donde aparecen las microempresas que no son sino la reunión de no menos de 10 empleados que busquen incidir en el comercio, la producción o el servicio; en los últimos años, en el país, conforme la (bancaria, 2002) existe un fenómeno explosivo, posterior a una reclasificación de créditos, a partir de la normativa que sobre los Microcréditos se hiciera en el mundo.

#### **2.4.2. Principios y metodologías de las instituciones de microfinanzas**

Los Principios y fundamentos de las Instituciones de microfinanzas, podrían resumirse de la siguiente manera:

##### **2.4.2.1. Enfoque en los pobres**

Es la propuesta más representativa de los programas de microcréditos

##### **2.4.2.2. Estudio del mercado**

Las oportunidades de trabajo para mejorar la economía local, es la fuente primaria de un buen estudio de mercado, los pobres requieren de pequeños préstamos y que estos tengan cortos plazos como el capital inicial para el arranque y funcionamiento de una empresa; es por estas razones que la gestión de cualquier proyecto debe ceñirse a la realidad de una localidad, comunidad o sector, que se pueda asociar con una organización o grupo de participantes.

Los servicios a ofertar deberán ser explicados, y coordinar igualmente una evaluación del sitio, sobre la validez y alcances del proyecto; estas reuniones y visitas deben tener una continuidad para alcanzar la confianza de los prestamistas.

#### **2.4.2.3. Evaluación del riesgo**

Conocimiento personal entre prestatario y prestamista, normalmente un cliente nuevo debe ser referenciado y/o avalado por un cliente antiguo, “en lugar de realizar la selección en base a criterios técnicos o de personal del programa, los nuevos clientes son seleccionados por aquellos que les conocen mejor u otros microempresarios de la misma área de trabajo. (Christen y Wright, 1993).

#### **2.4.2.4. Reducción de los costos de gestión**

Los costos administrativos en relación a los préstamos pequeños, suelen ser más onerosos, es por ello se sugieren algunas iniciativas para reducir dichos costos, entre las más comunes suelen ser según (Rhyne y Otero, 1992) “enfocar grupos con ingresos similares, estandarizar las condiciones de préstamo, cooperación con organizaciones comunitarias –populares u ONG-, eliminación de demandas y procedimientos bancarios tradicionales y colocación del staff al interior de la comunidad”, esto con la finalidad de conseguir el conocimiento del lugar e inversiones, así como hacer funcionales las relaciones con sus miembros.

Conforme (Castelló, 1995) propone algunos procedimientos: “Utilización de solicitudes sencillas, no menos de una hoja; Descentralización de decisiones, focalizadas en cada zona; Toma de decisiones y puesta en marcha de actividades en manos de los propios clientes (grupos solidarios); y, Tecnología que reemplace papeleos”

#### **2.4.2.5. Técnicas de motivación a prestatarios**

- a) Promesa de ulteriores concesiones de préstamos por montos mayores, en tanto el prestatario cancele el préstamo más los intereses.
- b) En lo relacionado a grupos, un miembro del grupo utiliza el préstamos, en tanto él no lo reembolse, los otros no pueden hacerlo.

- c) Los depósitos del préstamo son la única garantía del mismo. (Christen y Wright, 1993)

#### **2.4.2.6. El Ahorro**

Siempre se ha considerado que la situación real de los pobres, les limita que puedan ahorrar, y por ello es que el sector financiero no ha puesto los ojos en esta población, sin embargo, muchos estudios desarrollados en América Latina por (Carpintero, 1978) han demostrado que no es tan cierta esta aseveración; es por ello que y hablando de los países pobres de América se ha sugerido que, en tanto no existan instituciones financieras para el ahorro de los pobres, estos lo harán mediante la compra de tierras, ganado o manteniendo el ahorro en sus propias casas (Robinson, 1998).

#### **2.4.2.7. Los beneficios**

Dirigido a pequeñas empresas y artesanos informales; pequeños agricultores; Cooperativas de trabajo y servicios comunitarios sin fines de lucro; e, iniciativas de asistencia mutua sanitaria comunitaria.

#### **2.4.2.8. Metodologías de financiamiento**

O denominada oferta de servicios financieros, destinada a:

- a) Individuos
- b) Grupos solidarios
- c) Cooperativas de Crédito
- d) Bancos de pueblo

### **2.5. Préstamos Individuales**

Es la metodología más común y la que se advierte como la más sencilla, pues el préstamo es solicitado por una persona que decide por sus necesidades individuales hacer la solicitud respectiva; en este caso es la persona la que debe estar a la cabeza de los requerimientos y, a su vez es la que debe establecer los mecanismos de pago e intereses y obviamente cancelarlos en su totalidad, conforme, “una ventaja interesante es que el préstamos se adapta a la capacidad de pago y a las características del cliente” (Almeyda, 1997).

## **2.6. Metodología de grupos solidarios**

Estos denominados grupos solidarios han nacido desde los años ´70, son grupos de personas que van de entre 3 a máximo 10 personas, ellos tienen un vínculo que les une –vecinal o de amistad- que buscan un crédito, que generalmente será dividido entre los miembros del mismo (Otero, 1998).

La metodología ha encontrado un éxito en sus transacciones, pues se utiliza frecuentemente las denominadas “garantías mutuas”, es decir, los miembros actúan como garantes y son los que ejercen presión para los desembolsos sean realizados a tiempo y en forma responsable; si alguno de ellos tuviera alguna dificultad en poder cancelar sus responsabilidades, es el grupo en su conjunto quien debe hacerse cargo de ello, por considerarse garantes solidarios. De no cumplir con lo establecido, ninguno de ellos en el futuro podría ser beneficiario de un crédito.

Como metodología a tomarse en cuenta en este tipo de microcréditos conforme de soslayar a los menos responsables es:

- Considerar a las reuniones periódicas del grupo como algo obligatorio, en ellas se procederá a desembolsar cuotas y, tratar de temas relacionados con la vida cotidiana, fortaleciendo con ello la solidaridad y confianza del grupo, la gestión democrática y transparente de recursos financieros.
- Reembolsos pequeños, esto impedirá la acumulación de grandes deudas
- Tasas de mercados que incentiven actividades para generar ganancias y no abran espectros de subsidios grandes.
- Límites de entrada al grupo, sobre todo a quienes tienen muchas posesiones o bienes.
- Creación de fondos específicos para eventualidades (Rhyne y Otero, 1992)

## **2.7. Institución de micro finanzas en el Ecuador**

### **2.7.1. Historia**

Nuestro país desde siempre ha sido afectado por factores internos y externos que han influido para que existan desequilibrios en todos los ámbitos: sociales, económicos, ambientales, etc. Como lo señala (Vos, León y Ramirez, 2003), no es sino en el gobierno del Dr. Rodrigo Borja en el que se imprime un esfuerzo para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, apoyando a las unidades económicas informales,

a los microcréditos y a los artesanos; sin embargo en 1999 con la crisis financiera produce la inseguridad en los depositantes de los bancos y, esto da pie a que se inicie el repunte de ahorro y crédito –Cooperativas-, las que se dedican a la prestación de servicios de microcrédito.

En la actualidad estas prestaciones son otorgadas por el estado, por las ONG, bancos privados y Cooperativas.

La USAID con el Proyecto SALTO, desarrollado en la región, ha realizado varios estudios y análisis desde octubre de 2003 a agosto de 2004, respecto de lo que ha constituido las microfinanzas y el microcrédito en el Ecuador, por ello tomamos en cuenta el estudio ENAME (Estudio Nacional de Microempresas en Ecuador). Micro empresas y microfinanzas en el Ecuador (2005)

Estos resultados fueron estudiados en el VII Foro de la Microempresa patrocinado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en Cartagena, Colombia, y en el III y IV Foros de la Microempresa patrocinados por la Red Financiera Rural en Quito, Ecuador, Por lo que los consideramos de enorme valor y aporte al estudio presente.

### **2.7.2. Ocupaciones principales de microempresas**

Según el Informe del PROYECTO Salto, avalado por la (USAID-Ecuador, 2005), se define que le 55.2% de las microempresas se encuentran en el sector del comercio, (comida, bebida y vestuario), 25.7% en sector de servicios (comida, bebida, taxis, taller de reparación automovilístico y salones de belleza); y, el 19.2% en producción (ropa, mobiliario y artesanías).

Con respecto a las plazas de empleo generadas por microempresarios, resulta interesante la demostración que nos hace en su Informe la (USAID-Ecuador, 2005), pues considera que “los negocios cuyos propietarios son hombres tienden a generar más empleo que aquellos cuya propietaria es la mujer”, debido precisamente, a que los negocios de los hombres son externos a su domicilio, en tanto que la mujer se priva de aquello, dado que sus negocios en la gran mayoría son desarrollados en su propia casa.

### 2.7.3. Ingresos y negocio

Las familias que han optado por el microcrédito, tienen sus ingresos de lo que ganan en el negocio, otorgan el tiempo completo para su trabajo en esta actividad y por efectos de estar con deuda e intereses, se constituye en la principal fuente de ingresos familiares.

Se afirma en el estudio de la que los microempresarios ecuatorianos están en general muy satisfechos con la empresa que han generado y que continúan con este compromiso de llevar adelante el empeño. Se afirma en el estudio, que la gran mayoría ganan un dinero que no tiene mucha diferencia con el que lo harían siendo dependientes de una empresa privada o diferente a la suya, incluso muchos opinan que superan los ingresos básicos. (USAID-Ecuador, 2005)

### 2.7.4. Razones para creer en un negocio

Hay muchas posiciones respecto de las microempresas, hay unas que reducen a quienes persiguen un microcrédito, como personas sin educación o que no tienen competencias para un empleo; hay otros en cambio, que favorecen el abandono de una empresa, en tanto logren conseguir un empleo “pagado”, y, hay los que realmente son emprendedores, quienes si tienen una visión de futuro en un negocio y empresa, ellos son en realidad los más indicados para estas transacciones.

Estas decisiones hacen la diferencia cuando es hora de iniciar su propio negocio, cuando buscan independencia laboral y asegurar que desde su propio empeño, pueden tener más ganancias que bajo un negocio siendo asalariados.

### 2.7.5. Instituciones

Tabla 3. *Instituciones especializadas en servicios financieros*

<b>Instituciones</b>	<b>Reguladas por</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Bancos Privados</li><li>• Sociedades Financieras</li><li>• Mutualistas</li><li>• Banco Nacional de Fomento</li></ul>	<b>Superintendencia de Bancos</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cooperativas de Ahorro y</li></ul>	<b>Instituto de Economía Popular y</b>

Crédito.	<b>Solidaria</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organismos no Gubernamentales (ONG)</li> <li>• Cajas Solidarias</li> <li>• Cajas de Ahorro y Crédito</li> <li>• Sociedades Populares de inversión</li> </ul>	<b>Cooperativismo</b>

Nota. (Campoverde y Valdivieso, 2010)

Elaborador por Nastia Smith Borja

Tabla 4. *Instituciones financieras*

<b>Instituciones Financieras</b>		
<b>Bancos</b>	<b>Cooperativas</b>	<b>Mutualistas/Soc. Financieras</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco Amazonas S.A.</li> <li>• Banco Bolivariano C.A.</li> <li>• Banco Capital Sociedad Anónima</li> <li>• Banco de Guayaquil S.A.</li> <li>• Banco de la Producción S.A.</li> <li>• Banco de Loja S.A.</li> <li>• Banco de Machala S.A.</li> <li>• Banco del Austro S.A.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 15 de Abril Ltda.</li> <li>• 23 de Julio Ltda.</li> <li>• 29 de Octubre Ltda.</li> <li>• Acción Rural Ltda.*</li> <li>• Alianza del Valle</li> <li>• Andalucía Ltda.</li> <li>• Atuntaqui Ltda.</li> <li>• Calceta Ltda.</li> <li>• Chone Ltda.</li> <li>• Comercio y Producción Ltda.</li> <li>• de la Pequeña Empresa Biblián</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mutualista de Ahorro y Crédito Azuay</li> <li>• Asociación Mutualista Pichincha para la Vivienda</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco del Pacífico</li> <li>• Banco General Rumiñahui S.A.</li> <li>• Banco Internacional S.A.</li> <li>• Banco Pichincha C.A.</li> <li>• Banco Procredit S.A.</li> <li>• Banco Promerica S.A.</li> <li>• Banco Solidario S.A.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• de la Pequeña Empresa de Cotopaxi Ltda.</li> <li>• de la Pequeña Empresa de Pastaza</li> <li>• El Sagrario Ltda.</li> <li>• Guaranda Ltda.</li> <li>• Nacional Ltda.</li> <li>• Once de Junio Ltda.</li> <li>• Oscus Ltda.</li> <li>• Pablo Muñoz Vega Ltda.</li> <li>• Policía Nacional Ltda.*</li> <li>• Previsión, Ahorro y Desarrollo Ltda.</li> <li>• Progreso</li> <li>• Riobamba Ltda.</li> <li>• San Francisco Ltda.</li> <li>• San Gabriel Ltda.*</li> <li>• San José Ltda.</li> <li>• San Miguel de los Bancos Ltda.</li> <li>• Santa Ana Ltda.</li> <li>• Santa Rosa Ltda.</li> <li>• Tulcán Ltda.</li> <li>• Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega</li> </ul>	
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>* ECR: Entidades Canalizadoras de Recursos, Cooperativas no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Estas entidades solo pueden trabajar con la facilidad Credimicro.</p>	
Sociedades Financieras		Otras instituciones que otorgan microcrédito
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soc. Financiera Fidasa</li> <li>• Soc. Financiera Global</li> <li>• Soc. Financiera Interamericana</li> <li>• Soc. Financiera Unifinsa</li> <li>• Soc. Financiera Vazcorp</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ACJ ONG</li> <li>• Ayuda en Acción ONG</li> <li>• CACMU COAC</li> <li>• Casa Campesina Cayambe ONG</li> <li>• Catholic Relief Services ONG</li> <li>• Centro Promoción Rural ONG</li> <li>• Cepesiu ONG</li> <li>• Coop. Jardín Azuayo COAC</li> <li>• Coop. La Merced COAC</li> <li>• Coop. Por un Futuro Mejor COAC</li> <li>• Coop. SAC AIET</li> </ul>

		<p>COAC</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coop. San José</li> </ul> <p>COAC</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coopcrédito</li> </ul> <p>COAC</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eclof ONG</li> <li>• FACES ONG</li> <li>• FED(2) ONG</li> <li>• FEPP ONG</li> <li>• Financoop(1)</li> </ul> <p>COAC</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• FINCA ONG</li> <li>• Fundación</li> </ul> <p>Alternativa ONG</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundación Espoir</li> </ul> <p>ONG</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundación</li> </ul> <p>Esquel(1) ONG</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundamic ONG</li> <li>• Fundes ONG</li> <li>• INSOTEC ONG</li> <li>• Misión Alianza</li> </ul> <p>Noruega ONG</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Swisscontact(1)</li> </ul> <p>COAC</p>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nota. Convenio con la Corporación Financiera Nacional, al 29 de febrero de 2012

Elaborado por: Nastia Smith Borja

También son miembros de la RFR los Bancos: Solidario y Pichincha (Programa Credifé), la Sociedad Financiera Ecuatorial y Codesarrollo, estas que son Reguladas por la Superintendencia de Bancos.

### **2.7.6. Ley de economía popular y solidaria del INEPS**

En la página de la economía solidaria ([www.economiasolidaria.org/](http://www.economiasolidaria.org/)), aparece en su Art. 112.

Manifiesta respecto del Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria, es una entidad de derecho público, adscrita al MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social), que tiene jurisdicción nacional, personería y patrimonio propios e independencia técnica, administrativa y financiera, que aplica de manera desconcentrada planes, programas y proyectos relacionados con la economía popular y solidaria. Entre sus principales objetivos tiene:

- a) Impulsar la integración de las iniciativas de la economía popular y solidaria en el sistema nacional de planificación parroquial, cantonal, provincial, regional y nacional;
- b) Conceder personalidad jurídica a las organizaciones de los sectores asociativo y cooperativo y certificar la existencia de las entidades del sector, así como registrar directivas, administradores y socios;
- c) Coordinar la ejecución de las políticas de protección, promoción y fomento entre las instituciones del Estado, gobiernos autónomos descentralizados, organizaciones de la sociedad civil y la comunidad en general, en acciones y programas dirigidos al desarrollo de la economía popular y solidaria;
- d) Organizar e implementar proyectos de ejecución directa, dirigidos al desarrollo de la economía popular y solidaria, y verificar el cumplimiento de los objetivos previstos;
- e) Establecer el sistema nacional de capacitación y asistencia técnica a las entidades del sector;
- f) Elaborar estadísticas y mantener actualizado el registro y el sistema de información sobre las entidades del sector, en relación directa con el Sistema Nacional de Información;
- g) Coordinar la ejecución de las actividades de promoción y fomento por parte de organismos privados de apoyo a las Unidades Socioeconómicas Populares y los Sectores de la Economía Popular y Solidaria;

- h) Desarrollar programas de sensibilización ciudadana sobre los fundamentos doctrinarios, administrativos, legales y de la Economía Popular y Solidaria; e
- i) Las que sean asignadas por la presente Ley y sus reglamentos de aplicación. (Ley de Economía Popular y Solidaria, 2012)

En la Ley del IEPS, al hablar de economía popular y solidaria se plantea en su Art.1:

Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, autogestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital.

Dirigida hacia:

Las cooperativas de ahorro y crédito, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias y otras entidades asociadas formadas para la captación de ahorros, la concesión de préstamos y la prestación de otros servicios financieros en común, constituyen el Sector Financiero Popular y Solidario, el mismo que se regulará por lo dispuesto en la segunda parte de la presente ley.

El objeto de la Ley es, conforme el Art. 7:

... reconocer, fomentar, promover, proteger, regular, acompañar y supervisar la constitución, estructura y funcionamiento de las formas de organización de la economía popular y solidaria; además, normar las funciones de las entidades públicas responsables de la aplicación de la presente ley. Y, sus objetivos contemplados en el Art. 8.

Se habla igualmente de las definiciones, características de las Cooperativas y, de hecho las que estarán regidas por la presente Ley en todo el territorio nacional, al respecto y hablando de las Cooperativas propone en su Art. 34:

Son cooperativas, las organizaciones económicas solidarias, constituidas como sociedades de derecho privado, con finalidad social y sin fines de lucro, auto gestionadas democráticamente por sus socios, que unen sus aportaciones económicas, fuerza de trabajo, capacidad productiva y de servicios, para la satisfacción de sus necesidades económicas, sociales y culturales, a través de una empresa administrada en común, que busca el beneficio inmediato de sus integrantes y mediato de las comunidades.

En esta Ley y para concluir, se disponen todas las herramientas legales a las que estarán sujetas las cooperativas, sus beneficios, sanciones y demás proposiciones jurídicas que deberán ser cumplidas en el beneficio concreto de la vida económica del país en el escenario del Plan Nacional del Buen Vivir.

## **2.8. CREDIFE Desarrollo Empresarial S.A.**

Hemos hablado de la crisis financiera que el Ecuador soportó en 1999, y por experiencias demostradas a nivel mundial, no solo en el área financiera, sino en todos los aspectos de la vida social del ser humano, el hecho de sufrir una crisis, fortalece a quien la padece y, definitivamente lo hace más grande, más experimentado y, sobre todo más sabio y con una visión de futuro mucho más clara.

El Banco del Pichincha conforme lo encontrado en la página web <http://www.credife.com/>, desde el 9 de abril del mismo año 1999, inicia operaciones con CREDIFE Desarrollo Microempresarial S.A., subsidiaria del Banco, y que tiene como objetivo fundamental: Desarrollar el sector microempresarial ecuatoriana, mediante la prestación de servicios financieros integrales.

Este trabajo conforme han transcurrido los años ha sido una verdadera escalera de éxitos, marcando hitos de importancia abrumadora en este sector de las microfinanzas, creciendo tanto física como en el impacto alcanzado con la población pobre del país. **Anexo 1**

### **2.8.1. Beneficios**

Credifé S.A. brinda a nivel nacional:

- Créditos razonables y plazos de pago adecuados a sus necesidades
- Las características de los créditos van ligados y adaptados a las características de los clientes

- Asesoramiento permanente.

Tipos de crédito:

1. Credifé Invertir
2. Credifé Desarrollo
3. Credifé Efectivo
4. Credifé Vivienda
5. Credifé Agrícola

El acceso a los microcréditos del Banco del Pichincha/Credifé, no se requiere de mucha tramitología, fundamentalmente está lo relacionado al funcionamiento del negocio, el ser de propiedad del solicitante y que cuente con por lo menos seis meses consecutivos de atención al público y, por supuesto presentar un garante personal, que puede ser un dependiente o un microempresario. (Diario LA HORA Nacional, 2003, fecha: 7 de Nov. De 2003)

Con ello, Credifé se ha constituido en el principal motor de la economía popular ecuatoriana y, conforme la página web: <http://www.creditos.com.ec/creditos-de-credife-banco-pichincha/>, el banco del Pichincha está seguro que el futuro del Ecuador está en la potenciación de las microfinanzas. (Anexo 1)

## **2.9. Banco Procredit**

El banco Procrédit ha sido creado por mayoristas financieros eminentemente europeos, y que pertenecen a 22 instituciones a nivel del mundo, conforme la Carpeta institucional Banco Procredit en <http://repositorio.espe.edu.ec/>.

Este Banco ha ido creciendo sin perder su visión primaria, que ha sido la de otorgar créditos a los micro, pequeños y medianos empresarios, ahora en todo el país.

### **2.9.1. Procredit en el Ecuador**

Inicia sus operaciones en octubre de 2001, bajo el nombre de Sociedad Financiera Ecuatoriana S.A. (SFE), y luego de haber superado sus propias expectativas, en el 2005 aparece el Banco ProCredit S.A. En su trayectoria en el país ha desembolsado cerca de 180.000 créditos con más de 507 millones de dólares y según la misma

Carpeta Institucional del banco, con una morosidad muy baja, la más mínima del mercado.

### **2.9.2. Sus negocios**

En las operaciones de crédito se orienta principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas porque está convencido de que éstas crean el mayor número de empleos y aportan una contribución significativa a las economías en las que operan.

A diferencia de otras instituciones financieras, el Banco no promueve el crédito al consumo, sino que pone su enfoque primordial en la prestación de servicios de banca socialmente responsable, contribuyendo a la creación de una cultura del ahorro y estableciendo relaciones a largo plazo con los clientes. (Carpeta Institucional del Banco, 2007).

### **2.9.3. Tipos de cuentas**

- Libreta de Ahorros
- Libreta de Ahorro Infantil ProCredit
- Libreta de Ahorro Premium
- Cuenta Corriente
- Depósitos a plazo fijo
- Papel Comercial

### **2.9.4. Productos de crédito**

- Crédito a la Microempresa y Cooperativa Crea

Tanto en negocio como personales, van desde los \$100. Con su Crédito casa Fácil, con montos que superan los \$1000 para compra, arreglo y construcción de los micro, pequeños y medianos empresarios.

- Crédito a Microempresa Agropecuaria

Para financiar la compra de insumos, mano de obra, maquinaria, animales y para mejorar las instalaciones y empresas

- Crédito a la Pequeña y Mediana empresa

Tanto en inversión como en capital de trabajo, sus beneficios son muy atractivos financieramente.

- Crédito de oportunidad

Desde \$100 para que se aprovechen oportunidades inmediatas

- Créditos con garantía de Depósito a Plazo fijo

Hasta el 95% del ahorro, en tanto que la garantía es el depósito a plazo fijo

Tomado desde <http://repositorio.espe.edu.ec/> 12 de mayo de 2014.

### **2.10. Banco Solidario**

El Banco Solidario S.A. fue creado en el país, conforme la página <http://www.securities.com/>, en 1996 como entidad de servicios financieros, enfocada para atender a los más necesitados y, a los microempresarios. Cuenta con la entrega de microcréditos, ahorros seguros y el denominado producto “La Olla de Oro”, esté último que entrega dinero en crédito con garantía de joyas.

Conforme la página [www.banco-solidario.com](http://www.banco-solidario.com), conjuntamente con Unibanco, cuenta con 450 mil clientes en todo el país; se asegura que es la tercera institución más grande de crédito en el país, octava en depósitos a plazo, así mismo octava en patrimonio.

Misión:

Contribuir al progreso y a la mejora de la calidad de los microempresarios y trabajadores de los grandes segmentos de la población ecuatoriana, con productos y servicios financieros, a través de un equipo humano que hace de esta misión, parte de su vida.

Su visión es “liderar la inclusión financiera y social de grandes segmentos de la población, construyendo una red de relaciones de mutuo beneficios”, (<http://www.banco-solidario.com/>), y que lo ha logrado, pues se constituye en la tercera fuerza financiera del país en este orden.

El Banco Solidario conforme datos establecidos en su página [www.banco-solidario.com/](http://www.banco-solidario.com/)

...se caracteriza por otorgar créditos suficientemente amplios y flexibles para satisfacer las necesidades de financiación más frecuente; como Solidario y Unibanco tienen una trayectoria ya sostenida de 18 y 20 años respectivamente en el Ecuador. Han entregado más de 7.000 millones de dólares en microcréditos productivos y de consumo, más de 450.000 microempresarios y, 1 200.000 trabajadores asalariados y ha recibido más de 358 millones de dólares en inversión extranjera a lo largo de su historia.

Además, el Banco Solidario tiene un programa de servicios financieros para emigrantes, apoyando en aspectos financieros y de crédito a quienes permanecen en el país y cuentan con familiares en el exterior, quienes han salido precisamente por falta de empleo, crédito ni posibilidades de ahorro e inversión. (Economía ecuatoriana en cifras, 2003)

El Banco parte de algunos principios que son la plataforma de su trabajo:

*“Creemos en la gente por lo que es, más que por lo que tiene.”*

*“Valoramos el esfuerzo de la gente para juntos crecer.”*

*“Cuando los pequeños crecen, un futuro grande se levanta.”*

Basados en estos principios actualmente cuenta con 475.000 clientes, cuenta con el monto promedio de crédito más bajo del sistema.

Su 9na. Memoria de Sostenibilidad, considera que “No solo es la primera empresa ecuatoriana en reportar al Global Reporting Initiative (GRI), sino que su memoria es considerada un modelo en diseño como en puntualidad”, Memoria de Sostenibilidad (2013), en su página web([http://issuu.com/preyesv/docs/memoria\\_banco\\_solidario\\_2013](http://issuu.com/preyesv/docs/memoria_banco_solidario_2013)), el banco Solidario es orgulloso de sus logros.

## CAPÍTULO 3

*Me gusta la gente que vibra, que no hay que empujarla, que no hay que decirle que haga las cosas, sino que sabe lo que hay que hacer y que lo hace. La gente que cultiva sus sueños hasta que esos sueños se apoderan de su propia realidad.*

**Mario Benedetti**

(akifrases.com)

### **3. ACCECIBILIDAD DE LA MICROEMPRESA ECUATORIANA AL SISTEMA FINANCIERO**

#### **3.1. La microempresa**

Microempresa es sinónimo de generación de empleo e ingresos para la población económicamente activa del mundo, según el BID

Se estima que en la región existen alrededor de 57 millones de microempresas que brindan empleo a por lo menos 110 millones de personas” y así mismo propone que son “empresas de pequeña escala, que no separan claramente las cuentas del negocio y de la familia y, en general, que operan en condiciones de alta informalidad” (BID, 2005)

y como sabemos son de tanta diversidad que pudieran ser desde negocios callejeros, panaderías, sastrerías, hasta lugares de arreglo de vehículos.

La creación de una microempresa en nuestro país, tiene un impacto fundamental en la vida económica de la población, pues su contribución en el desarrollo productivo y social ha trascendido barreras y actualmente este sector –micro, pequeña mediana empresas- está inserto en los grandes despliegues y análisis de crecimiento tanto en el sector como en Latinoamérica y el Caribe; se constituye en un piso de soporte fundamental para combatir la pobreza, dado que los beneficiarios del microcrédito son primordialmente las personas que están en escalas inferiores de pobreza.

La microempresa es el virtual ejemplo de que con un bajo costo, se pueden alcanzar y desarrollar procesos productivos y económicos populares, que dan oportunidades elevadas de mejoramiento social de los beneficiarios e involucrados; se alcanza igualmente la democratización de los mercados de bienes y servicios, pues se rompen monopolios y se avanza hacia una alternabilidad sustentable y sostenible de pequeños comerciantes en cada sector de bienes y servicios; se cristalizan de mejor manera los empeños de ahorros y producción, dando origen al sector informal de la economía en nuestro país.

Es de considerar oportunamente que el crecimiento y desarrollo alcanzado con las microfinanzas y microempresas, no ha sido un ampliar el campo individual de la economía popular y social, sino que ha sido y sigue siendo un beneficio de orden colectivo, que tiene como base la política del Buen Vivir y el cambio de la Matriz productiva impulsados en este último gobierno nacional.

Este andamiaje elaborado en una organización microempresarial, permite el crecimiento, desarrollo y posicionamiento, posibilitando estrategias en procura de:

- Comercio justo
- Respeto y cumplimiento de las leyes y normativas jurídicas y tributarias vigentes
- Optimización de recursos
- Maximización de utilidades particulares y colectivas que encierra el proceso.
- Crecimiento y progreso de todas sus actividades
- Innovación permanente y competencia leal
- Mejora continua para sí, para el cliente, el empleado y la colectividad.

### **3.2. Concepto microempresa**

Antes de compartir algunos conceptos de microempresa, es básico el que nos dirijamos por un momento hacia la fuente humana que descubre la microempresa, estamos hablando del denominado “emprendimiento”, como la iniciativa personal para y por sus propios esfuerzos aventurarse y tomar riesgo frente a una actividad de orden laboral a la que nunca se había enfrentado antes, promocionando de antemano un proyecto personal y familiar –de inicio- y que será su norte para un mejor desarrollo y nivel de vida.

## La palabra emprendimiento

... proviene del francés entrepreneur (pionero) y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo suplementario al momento de alcanzar una meta u objetivo ó hacia una persona que inicia una nueva campaña o proyecto, término que anteriormente fue dedicado a empresarios transformadores o que agregaban valor a un producto o proceso ya existente (web: jeanbeliveau.wordpress.com) (Beliveau, 2010)

Cuando habla de la mentalidad empresarial dice respecto del emprendimiento: “Significa tomar acciones humanas creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad, independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere visión, pasión y compromiso para guiar a otros en la persecución de sus objetivos” por lo que convendría denominar a todos los emprendedores y en los diferentes niveles como los verdaderos “innovadores de la búsqueda de oportunidades personales y familiares”. (Timmons, 1989)

Una microempresa como su nombre lo señala, es una empresa de tamaño pequeño, que tiene algunas definiciones de acuerdo a cada país, y en sentido general se puede manifestar que es una empresa con un tope de 10 trabajadores y un presupuesto acotado (límitrofe) y, generalmente el dueño de la empresa suele ser un trabajador de la misma.

Al desarrollar un proyecto de negocios, el microempresario entra en el mundo del emprendimiento y de hecho está en posibilidades ciertas de poder acceder a un crédito en pequeña escala; en la página <http://definicion.de/micro-empresa> (consultado en junio de 2014), se definen tres tipos de micro emprendimiento: “el de expansión, el de transformación y el de supervivencia”. Se suele hablar de PYMES, que no es sino la denominación de pequeñas y medianas empresas, en ellas siempre predomina la mano de obra y su producción es bastante limitada.

Establecer algunas definiciones sobre Microempresa, demostrando que hay muchas líneas de observación de este proceso, sin embargo creemos oportuno el considerar algunos conceptos que tengan que ver con lo que está sucediendo en nuestro medio:

“Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación” (Montero, 2005, pág. 15)

Este concepto es básico y nos propone de hecho sus actores, su finalidad y el proceso en el que se debe movilizarse, teniendo en cuenta que su abordaje es genérico.

Otro concepto es manejado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo

“Una microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercado y precios y además constituye una importante (sino la más importante) fuente de ingresos para el hogar. Tienden a ser negocios personales y familiares, son pequeñas, en relación a activos, empleados y a los volúmenes de venta, aunque podría ser difícil asignar números precisos a cada una de estas características. Son operadas por personas relativamente pobres con un nivel de educación bajos y con un limitado entrenamiento profesional y con el mínimo nivel de tecnología. Y son probablemente informales, en el sentido de no estar autorizados a operar ni estar regulados como las empresas más grandes”. (USAID) (2005):

y define a la microempresa como:

“Unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de actividades del negocio. Esta unidad debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre tres y cinco personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o en todo caso, personas de la comunidad donde se ubica la empresa” (Asamblea General de las Naciones Unidas, 2005, pág. 274)

Bajo este concepto, es preciso considerar que no es sino la necesidad y el emprendimiento lo que hacen de estas microempresas verdaderos átomos sociales de producción de una región que de hecho y por su naturaleza están revolucionando la economía popular del país.

Para el BID

Las microempresas ecuatorianas emplean a más de un millón de trabajadores con ingresos medios y bajos, lo que representa alrededor del 25% de la mano de obra urbana y un aporte al P.I.B. entre el 10 y 15%. Lo cual coincide con las concepciones vertidas hasta ahora. BID (2005)

Ahora, si consideramos este sistema no solamente a nivel local, sino a nivel latinoamericano y mundial, es necesario añadir el término MYPYME (microempresas, pequeñas y medianas empresas), que son consideradas las fuentes importantes del tejido productivo de nuestros países.

Frente a las características que tiene una microempresa, Montero señala:

“... la gran mayoría de las microempresas se dedican a la actividad comercial o de prestación de servicios y un pequeño porcentaje de actividades de transformación; su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas y eventualmente a las sociedades anónimas; es de tipo familiar; tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originariamente; el objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional; crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades; carecen de una estructura formal de organización; son el soporte al desarrollo de grandes empresas; generalmente no cuentan con personal capacitado; existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad” (Montero, 2005, pág. 25)

### **3.3. Diferencia de micro, pequeñas y medianas empresas**

Las variables cuantitativas son los mejores instrumentos para definir empresas por su tamaño, el empleo, las ventas y los activos, conforme el BID y su estudio sobre Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento del micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe, nos explica que:

“No obstante muchos sostienen que los atributos de las firmas más pequeñas no se captan por medio de este tipo de variables y que se deberían utilizar otros indicadores (más cualitativos), como el nivel de tecnología, la formalización de las operaciones y el uso de registros administrativos y contables, la capacidad de gestión y acceso a servicios financieros y no financieros”. (BID, 2005, pág. 3)

Conforme la recomendación de la Comisión Europea de la UE (2003), establecemos en sentido general lo contemplado en diferencias entre microempresa, pequeña empresa y mediana empresa, conocidas por el acrónimo de MIPYME, recogido de la web en <http://www.emprendepyme.net/>:

“Una microempresa es una de menos de 10 empleados y cuya facturación anual o balance general anual no supera los 2 millones de euros.

Una pequeña empresa es una con menos de 50 empleados y cuya facturación anual no supera los 10 millones de euros.

Una mediana empresa es una que tiene menos de 250 empleados y cuya facturación anual no excede los 50 millones de euros o cuyo balance anual general no excede los 43 millones de euros.”

Para la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha –CAPEIPI- (2001), en nuestro país de acuerdo a su tamaño las categorías son:

Microempresas: emplean hasta 10 trabajadores. Talleres artesanales: se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios. Pequeña Industria: puede tener hasta 50 obreros. Mediana Industria: alberga de 50 a 99 obreros. Grandes Empresas: son aquellas que tienen más de 100 trabajadores (Camara de la pequeña Industria de Pichincha, 2001, pág. 1)

En nuestro país, se ha llegado a consensuar con actores públicos y privados el estatuto para las MIPYMES preparado por la Comunidad Andina de Naciones y que se sintetizaría de acuerdo a lo investigado en la página web: <http://plan.senplades.gob.ec/>, definidos en el Plan nacional de Desarrollo 2007-2010:

Tabla 5. *Diferencia entre micro, pequeña y mediana empresa*

	<b>Micro</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Medianas</b>	<b>Grandes</b>
<b>Número empleados</b>	1-9	Hasta 49	50-199	Mayor a 200
<b>Valor bruto de ventas anuales</b>	100.000	Hasta 1'000.000	1'000.001 a 5'000.000	Mayor a 5'000.000
<b>Valor activos totales</b>	Menor a 100.00	De 100.001 hasta 750.000	750.001 a 4'000.000	Mayor a 4'000.000

**Fuente:** Proyecto de Ley PYMES y Proyecto de Estatuto Andino para las MIPYMES

Elaborado por: SEMPLADES

En la misma página (3) se demuestra que “la Superintendencia de Compañías tiene registrado 38.000 compañías, el 96% son PYMEs, de entre estas, el 56% son microempresas, 30% pequeñas empresas, 10% medianas y solamente el 4% son grandes empresas”, así mismo se señala que de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI) de las empresas registradas “... de acuerdo al volumen de ventas, se considera que 99% son MIPYMES, de las cuales 64% son microempresas; 30% pequeñas empresas; 5% medianas y el 1% se consideran grandes”.

Sin embargo a nivel de nuestro país no existe suficiente información para clasificarlas a nivel cualitativo y de hecho siempre se ha utilizado el nivel cuantitativo que aparece en el cuadro 1.

### **3.4. Desarrollo de la microempresa ecuatoriana**

En el Ecuador no es sino a partir de los años '90 en que el sector microempresarial inicia un aumento progresivo, sin embargo, así como aparecieron y debido a la ausencia de un sistema que las regule, las altas tasas de interés, déficit en el sistema financiero y administrativo, debido a ello se generó un amplio grupo de subempleo y con el tiempo empezaron a desaparecer, así lo afirman (Talledo y Solórzano, 2013)

En el año de 1992 y por Acuerdo Ministerial 631, se crea por intermedio del Ministerio de Comercio exterior, la Cámara Nacional de la Microempresa, creando servicios financieros y no financieros para estas microempresas, gestionando líneas

de crédito y programas de capacitación con asistencia técnica y seguimiento crediticio.

Sin embargo de entrar en un momento de estabilidad, en nuestro país se suceden algunos acontecimientos que frenan esta expansión, como la crisis financiera y el feriado bancario y la dolarización han influido notablemente en su desarrollo.

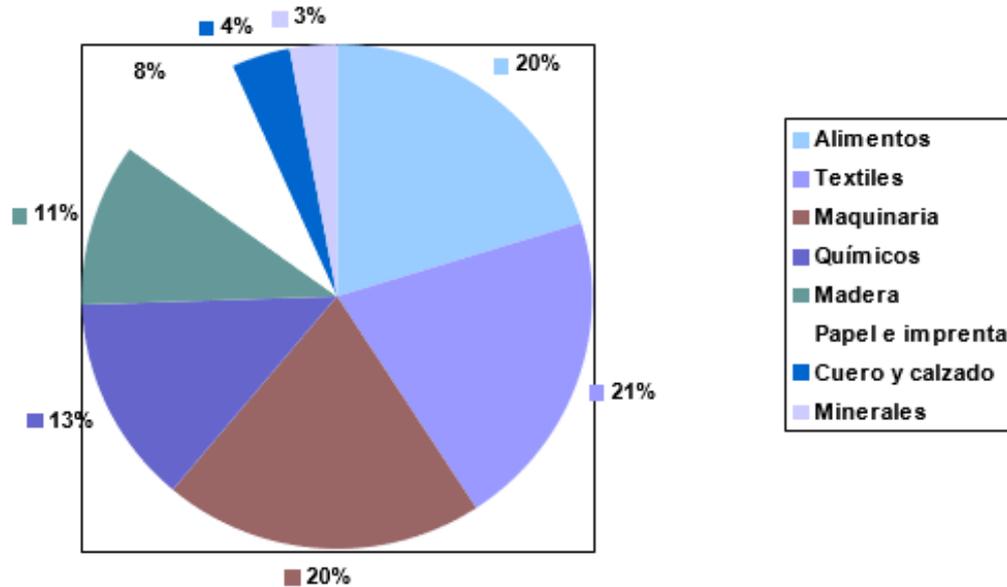
La diversidad de iniciativas y emprendimientos no decrece, pero tiene una piedra de toque que es la problemática en la concepción, implementación y ejecución de sus proyectos, sin que se puedan ofrecer firmemente desde lo público o lo privado mejoras al respecto; pero es en el año 1999 y fruto de un trabajo integral con la Organización Internacional del Trabajo –OIT- que se estructuran algunas salidas como:

- Concertación de los actores
- Integralidad de la propuesta
- Orientación práctica de las recomendaciones

Todo ello con el concurso de instancias gremiales como la Junta Nacional de Defensa del Artesano, Cámara Nacional de la Microempresa, Federación de Cooperativas de Crédito, Cámara de la Pequeña Empresa y, instancias gubernamentales como: Ministerio de Comercio Exterior, Industrias y Pesca – MICIP, Ministerio de Turismo y Ministerio de Trabajo.

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010, actualmente y de acuerdo a la Clasificación Internacional Uniforme –CIU- Revisión 2, las MIPYME están distribuidas en diferentes sectores, referidos en la industria manufacturera:

### Sectorización de las microfinanzas



*Figura 1.* Sectorización de las microfinanzas

Fuente: Diagnóstico de las PYME 2002-MIC

Ubicación de las Microempresas, Pequeñas y Medianas –MIPYME en el territorio nacional, según este Plan, se sitúan más en las grandes urbes como Quito y Guayas, alcanzando el 64% de los establecimientos registrados, damos a conocer la Gráfica respectiva:

## Distribución geográfica de la microfinanzas

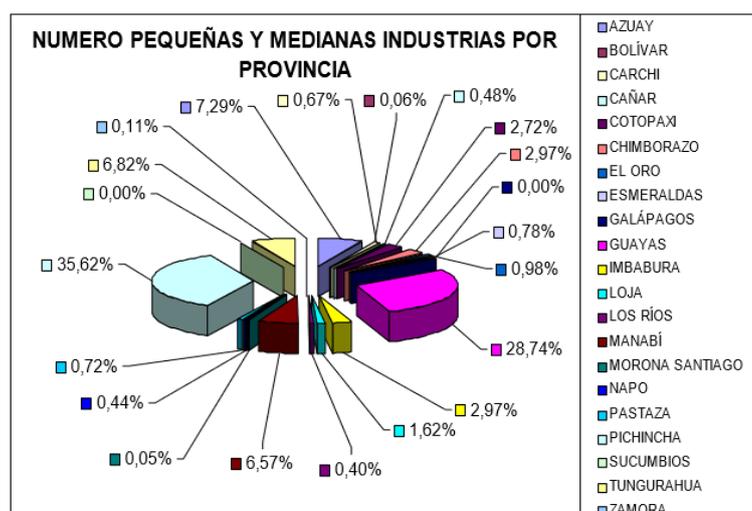


Figura 2. Distribución geográfica de la microfinanzas

Fuente: Diagnóstico de las PYME 2002-MIC

## Características en el país

Una de las características de orden jurídico más sobresaliente en este ámbito es la prevalencia de las compañías limitadas y las de personas naturales, coincidiendo en la apreciación que hemos estado manejando respecto de la microempresa, que son proyectos establecidos por una persona y su familia, es decir, prevalece el orden familiar en este segmento de la economía. El Plan Nacional de Desarrollo (2007-2010) presenta un cuadro en el que se dimensiona lo señalado:

Tabla 6. Nivel jurídico

### NATURALEZA JURIDICA DE LAS EMPRESAS PARTICIPACION

PROVINCIA	COMPAÑÍA ANÓNIMA	COMPAÑÍA LIMITADA	PERSONAS NATURALES	OTRAS 1	TOTAL
AZUAY	6,5	52,8	35,8	4,9	100,0
PICHINCHA	18,5	43,1	33,0	5,4	100,0
TUNGURAHUA	16,1	17,2	65,5	1,1	100,0
MANABI	25,0	20,0	55,0	0,0	100,0
GUAYAS	43,5	33,3	20,4	2,8	100,0
<b>Total</b>	<b>23,8</b>	<b>37,3</b>	<b>35,2</b>	<b>3,7</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Diagnóstico de las PIMIS- MIC

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo (2007-2010)

Elaborado por: SEMPLADES

En relación a la generación de empleo, se han manifestado los porcentajes definidos en el Plan Nacional de Desarrollo, a pesar de la dificultad de poder cuantificar esta escala.

Lo referente al mercado, se debe recordar que a nivel interno se puede manejar la microempresa, pero el nivel externo es muy complejo de acuerdo a su nivel y estructura. El pan Nacional maneja las siguientes cifras:

“De acuerdo al “Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, MIC, 2002” para el 44% de las PYMES el mercado es básicamente local, es decir, la ciudad en la cual las empresas desarrollan sus actividades. Para el 26%, sería de alcance regional, es decir que, a más de la ciudad y provincia de origen, habrían ampliado su influencia a provincias circunvecinas. Por su parte, el 8% extiende su radio de acción a las provincias limítrofes, esto con el fin de canalizar pedidos hacia los países vecinos a través del comercio fronterizo; Solamente el 6% de PYMES estaría sosteniendo un flujo exportable.” (MIC, 2002, pág. 8)

### **Tecnología**

El equipamiento en un porcentaje del 43.6% es semiautomatizado, luego le sigue en orden el manual con un 29.1%, el 23.6% automático y solamente el 3.7% es computarizado; como se puede observar, la modernización tecnológica es aún restringida y más aún la maquinaria de orden computarizado

La utilización de tecnología en comunicación igualmente es limitada y en función del adelanto tecnológico, se puede considerar un atraso bastante considerable en la microempresa.

### **Innovación**

El Plan Nacional de Desarrollo frente a la innovación maneja las siguientes cifras: “... mejoramiento de productos (10,2%) y procesos (8,9%), desarrollo de nuevos productos (7,3%) y de control de la calidad (8,3%) que tienen mayor relevancia. Sectorialmente se ubica en la vanguardia la industria metalmecánica, seguida por

alimentos, químicos, cuero y calzado”, Plan Nacional de Desarrollo (2007-2010) es decir, el camino por recorrer es bastante largo aún.

El mismo estudio (2007-2010) expone los Planes y Programas que se han de considerar para el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

Tabla 7. *Programas y proyectos*

<b>Programas/proyectos</b>	<b>Objetivos</b>
Programa global sectorial para el desarrollo de las pymes	El Programa global y sectorial de desarrollo de las MIPYME pretende contribuir a mejorar la competitividad del sector, desarrollar la institucionalidad relacionada y el mercado de servicios empresariales para el sector.
Proyecto formación de clusters y redes productivas	Aumentar la productividad y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, a partir del mejoramiento de su capacidad asociativa y de gestión, buscando su sobrevivencia y crecimiento en el corto plazo y su inserción y sostenibilidad en el mediano y largo plazo.
Desarrollo de emprendedores	Tiene como finalidad la creación de empresas a través de herramientas no financieras y acompañamiento en la consecución de recursos financieros. A través de articular el apoyo de instituciones relacionadas al proceso emprendedor, el mejoramiento de la capacidad emprendedora para la creación de nuevas empresas y por ende la generación de nuevos puestos de trabajo.
Observatorio para la micro, pequeña y mediana empresa y artesanos	Contar con un sistema informático que contenga datos, sistemáticamente actualizados, de las empresas artesanales e industriales pequeñas y medianas. En la etapa 1 se espera incluir datos de: nombre, CI, RUC, ubicación, teléfonos, actividad, ciu, productos, gremio, trabajadores, ventas, activo fijo, etc.
Proyecto: capacitación para el mejoramiento de	Apoyar la modernización de la gestión empresarial, mediante la ejecución de cursos de capacitación en las

la competitividad de las mipymes y artesanías	áreas de: gestión de la calidad y productividad; gestión financiera y contable; gestión de recursos humanos y, gestión de comercialización y mercadeo
Proyecto ferias y promoción de mipymes y artesanías	Apoyar en la gestión comercial de las MIPYMES y artesanías a través de participación en ferias y ruedas de negocios.

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010,

Elaborado por: SEMPLADES

### **3.5. Antecedentes de la microempresa ecuatoriana**

Nuestro país, tradicionalmente se caracteriza por la producción de tipo artesanal, conjuntamente con la de tipo agrícola y, estos emprendimientos ancestrales, si el término cabe, han dado pie a la creación de las primeras microempresas; según el BID (2006) se empezó operando el sistema de manera empírica: “escaso capital, utilización intensiva de la mano de obra, baja productividad, inaccesibilidad al crédito en el sistema financiero formal, mínima capacidad de ahorro, ausencia de gestión empresarial y ninguna utilización de tecnología o nuevos conocimientos para el valor agregado”

Las actividades tradicionales y “familiares han sido: carpintería, mecánica, peluquería, la confección, tiendas y abastos, bazar y papelería, taxismo, salones de comida y que han sido saturadas como microempresas en las principales ciudades del país.

La ausencia de posibilidades de educación o si las han tenido, la imposibilidad de conducir a la misma hacia una perspectiva empresarial, ha dado como resultado el hecho de que en ningún momento se piense en un “valor agregado” en el trabajo económico tradicional, sino simplemente repetir lo que en familia se ha venido aprendiendo a modo informal y cotidiano, por lo que la renovación y/o modificación ha estado ausente en estos emprendimientos, (BID, 2006)

La estructura empresarial de nuestro país está constituida por la microempresa, la pequeña y mediana empresas –MIPYMES-, de donde como se ha podido colegir en

el transcurso de la investigación, el nivel de competitividad es bastante limitado, debido a la escasa capacidad económica y tecnológica por la que están constituidas.

En el estudio de la FLACSO sobre los Estudios industriales de las MIPYES, “Según el Foro Económico Mundial, en los últimos cuatro años, el Ecuador se ha ubicado en lo referente a la competitividad, lo cual podría estar relacionado al bajo nivel de asociatividad entre las empresas”, MIPYES (2013)

Considerando los factores de producción; y se manifiesta igualmente que el desarrollo de la globalización es el factor de mayor influencia para que se inicie con este reto a nivel local, regional y mundial.

Hacia este reto camina firmemente la política ecuatoriana del cambio de la matriz productiva, encabezada por la Vicepresidencia del Ecuador, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el propio MICIP, la CORPEI que “impulsa la diversificación de ofertas de exportable y desarrollo de cadena de valor, productos no tradicionales con alto potencial para generar una nueva oferta exportable ecuatoriana, promoviendo el concepto de asociatividad de cada sector” (Hernández y Dávila, 2003)

El BID (2006) citado por Maldonado (2009), al hablar de la heterogeneidad y de los niveles de la microempresa ha clasificado en:

- Microempresa de subsistencia
- Microempresa de expansión
- Microempresa de transformación

La realidad ecuatoriana define como es suponer, que la gran mayoría de microempresas corresponde a la de subsistencia, sin embargo la aparición y mantenimiento de las otras es un fenómeno que se está fraguando con mucho esfuerzo de la banca privada, pública y de ONGs.

También las microempresas aportan un 14% al PIB en nuestro país.

De la misma manera, las microempresas aportan sobremanera a la población económicamente activa (PEA) promocionando y gestionando empleo a un tercio de los hogares medios y bajos que tienen a un miembro adulto que forme parte de estos emprendimientos; conforme afirma el INEC (2010), las microempresas constituyen

un total de 684.850 distintas de emprendimientos y facilitan empleo a un aproximado de 1,018.135 personas.

### **3.6. Principales campos de la microempresa ecuatoriana**

Las microempresas en el Ecuador al igual que en el resto del orbe, son proyectos que están ligados a la población de bajos recursos y que generan una inmensa posibilidades de empleo direccionado hacia su propio grupo y sector popular, sin embargo no solo es asunto de crear una microempresa y punto final, es asunto de intervenir en todo el proceso financiero que esto encierra y, para ello se ha definido una clasificación según Talledo y Solórzano (2013) en su investigación de la Universidad Politécnica Salesiana.

#### **Según su capacidad de acumulación**

Sabiendo la clara diferencia que existe ente la micro, pequeña y mediana empresas, esta forma de clasificación va en función de su capacidad de retener sus ingresos, cumpliendo con el criterio de que “a mayor fortaleza en la acumulación se demuestra una mayor capacidad de gestión de las tareas”

**Subsistencia:** actividades microempresariales primarias en las que no se da el fenómeno de acumulación de capital, usa los ingresos netos para el consumo sin mayor reinversión. Opera a partir de la lógica de producción individual o familiar. Se realizan a partir de muy bajos recursos, vinculaciones inestables y marginales con el mercado y mínimas posibilidades de generar algún tipo de excedentes.

**Expansión:** se limitan a garantizar la producción y permanencia en el mercado en condiciones de inestabilidad, apoyándose en el esfuerzo individual y produciendo una baja acumulación de capital. Posee menos de 10 empleados.

**Transformación:** es el estado de evolución hacia la pequeña empresa. Hay un proceso de acumulación de capital más orientado a la incorporación de activos fijos. El propio crecimiento le obliga a iniciar la formalización y es común que se produzca la incorporación de trabajadores y se inicie una diferenciación de funciones. (BID, 2006, citado por Maldonado 2009: Pág. 5).

Tabla 8. *Campos de la microempresa en el Ecuador*

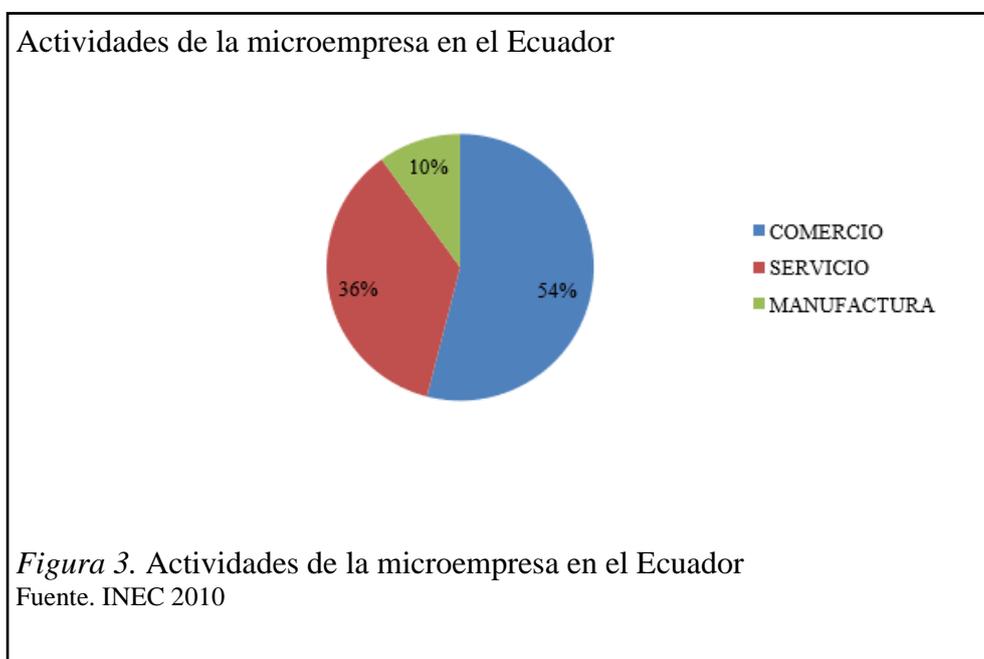
<b>Principales campos de la microempresa ecuatoriana</b>	
<b>Según las actividades que desarrollan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Microempresa productiva:</b> Son empresas dedicadas a la transformación de la materia prima en productos terminados</li> <li>• <b>Microempresa comercial:</b> Se dedica a la venta de bienes y servicios.</li> </ul>
<b>Según el número de personas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Microempresa societaria o pluripersonal:</b> Surge cuando se distribuye la propiedad de la microempresa entre dos o más personas</li> <li>• <b>Microempresa unipersonal:</b> Es cuando el propietario del capital es una sola persona.</li> </ul>
<b>Según el tipo de población involucrada</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Microempresa de subsistencia:</b> Bajo nivel de productividad</li> <li>• <b>Microempresa de acumulación simple:</b> Las ventas que generan solo permiten superar el costo de producción</li> <li>• <b>Microempresa de acumulación amplia:</b> Capacidad de elevar su productividad.</li> </ul>
<b>Según la cantidad de funciones que desarrollan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Microempresa de función única:</b> Desarrolla una sola actividad</li> <li>• <b>Microempresa de dos funciones:</b> Desarrollan dos funciones que tienen la misma importancia y</li> </ul>

	<p>que se superan la una a la otra</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Microempresa de función múltiple:</b> Incorpora varias funciones, su gestión es más complicada. Según la novedad de su producción</li> <li>• <b>Microempresa de producción por copia:</b> Producen bienes y servicios que ya están en el mercado, tratando de posicionarse.</li> <li>• <b>Microempresa de producción innovadora:</b> Producen bienes y servicios e introducen algunas modificaciones.</li> </ul>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nota. BID (2006)

Elaborado por: Nastia Smith Borja

En la actualidad las actividades de la microempresa en el Ecuador se resumen en la siguiente Figura:



Y, haciendo un análisis el propio INEC manifiesta:

“Los negocios con mayor número de locales son las tiendas de barrio (87.244), los restaurantes (33.938) y las peluquerías (14.426); seguidas por

las farmacias (10.884), las ferreterías (10.308), locales de comida rápida (8.082), licoreras (4.198), tiendas de CD y DVD (4.165). Y en menor grado están los bares y discotecas (2.682), moteles (3.365), zapaterías (2.249), costureras (1911), cafeterías (613), cooperativas de taxis (573) , INEC (2010)

De acuerdo al análisis presentado por Villamarín (2009):

Los servicios y la producción requieren mayores destrezas y más capital de trabajo. Al analizar la distribución sectorial, las mujeres presentan una mayor concentración en el comercio frente a la capacidad de los hombres. A escala regional, la Sierra presenta un porcentaje más alto de microempresas productoras y la Amazonía en microempresas de servicios Villamarín (2009)

Al verificar que predomina el comercio, podemos definir que somos un país consumista más que productor, por eso nuestra competitividad se ve un poco afectada somos importadores de bienes finales y exportadores de materia prima.

### **Género y microempresa**

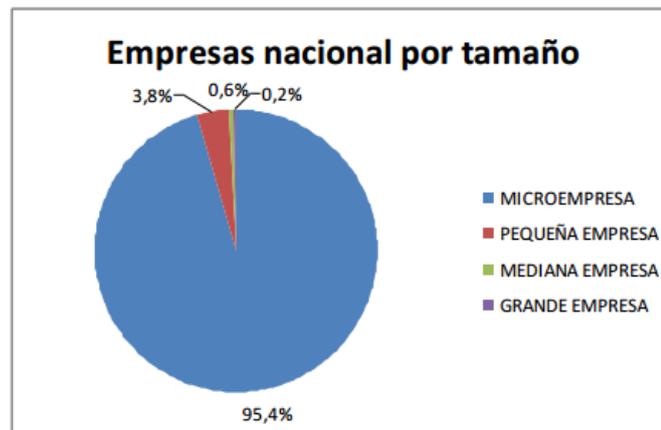
Es una realidad que el sector microempresarial tiene un mayor porcentaje de participación y vinculación femenina, ya que en de la población económicamente activa, muchas de ellas son cabeza de familia, solteras, separadas, viudas o divorciadas y, bajo el paraguas de la microempresa se puede asociar que se ha constituido en una red de protección social importante para este sector.

En la microempresa y en función de sus destrezas y capacidades, la mujer tiende a contratar personal, en tanto que el hombre se restringe mucho en aquello.

### **3.7. Perspectiva de productividad y competitividad de la microempresa ecuatoriana**

Las Microempresas y su situación actual dentro del tejido empresarial muestran un gran aporte conforme el Censo nacional económico (2010), de cada 100 establecimientos aproximadamente el 99% son micro, pequeñas y medianas empresas –MIPYMES-, consolidándolas en una posición de importancia vital en el sistema productivo nacional.

## Empresas nacionales por tamaño



*Figura 4.* Empresas nacionales por tamaño Nota: Censo Nacional Económico –CENEC-2010- INEC

Elaborado: Observatorio de la PyME Universidad Simón Bolívar

Al realizar un análisis de ello, podríamos considerar que la realidad económica del país nos demuestra que la matriz productiva es imperante que se agilite, pues es de reconocer que las micro, pequeñas y medianas empresas por su actividad económica, no son un soporte adecuado para el engrandecimiento y competitividad del sector.

Pensamos al igual que Araque cuando afirmamos que:

Un buen indicador de efectividad del trabajo que se haga para mejorar la competitividad microempresarial será el número de empleos formales que se vayan creando, alejando así el fantasma del subempleo que suelen atacar a las unidades productivas de microempresas. Araque (2012)

Ventas:

El INEC (210) demuestra que las pequeñas y medianas empresas son las que mejor se desenvuelven en este campo, se opina que de \$100 generados a nivel empresarial, \$39 son aportados por estas empresas.

### Aportes de generación de ingresos por ventas

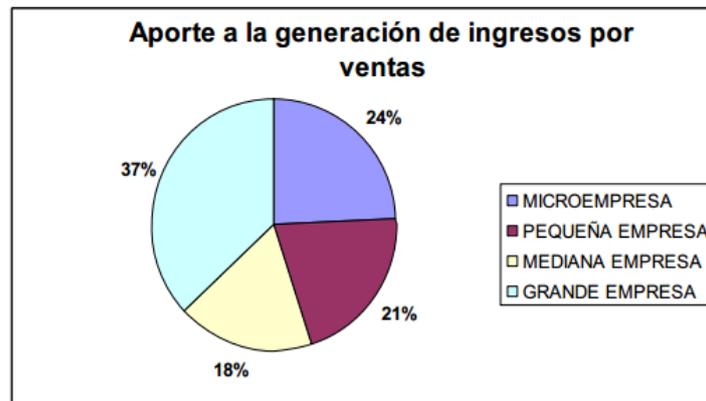


Figura 5. Aportes de generación de ingresos por ventas  
Nota: Censo Nacional Económico –CENEC-2010- INEC  
Elaborado: Observatorio de la PyME Universidad Simón Bolívar

En el Censo económico-CENEC- del INEC (2010) también se han desarrollado cruces oportunos de variables respecto de ingreso por ventas –resultado obtenido- y número de empleados –insumo utilizado- con lo que se ha calculado la productividad laboral según el tamaño de las empresas y se establece que este tiende a crecer conforme aumenta el tamaño de la empresa.

### Productividad laboral

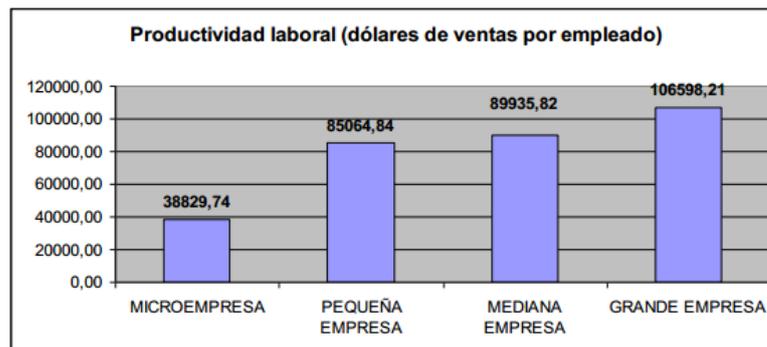


Figura 6. Productividad laboral  
Nota: Censo nacional económico –CENEC-2010- INEC  
Elaborado: Observatorio de la PyME Universidad Simón Bolívar

Araque desarrolla un análisis respecto de la asociatividad entre las empresas con la finalidad de mejorar la competitividad empresarial, al respecto manifiesta:

Lo cual desde un punto de vista estratégico es válido, peor aún en un país que como acabamos de ver está integrado básicamente por MIPyME”, es de entender que existiría mucha deficiencia –aún- si el trabajo de cada mirco, pequeña o mediana empresa continua trabajando individualmente, y se ocurre preguntar: ¿se podrá seguir adelante en el entorno mundial cada vez más globalizado? Entonces, ante este escenario competitivo, es vital que las empresas de menor tamaño se unan y salgan a competir con mayor fuerza; propuesta que es fácil decirlo pero no tan sencillo a la hora de ser implementada... los obstáculos más importantes son de dos tipos: - de carácter actitudinal, se refiere a la escasa tendencia de los ecuatorianos a trabajar en equipo; - de carácter productivo, referido principalmente a la baja estandarización industrial y en el uso de materias primas y diseño de productos. Araque, (2012, s/p)

### **3.8. Principales problemas y necesidades de la microempresa**

Las microempresas en el país, aglutinadas en el sistema MIPYMES, comparten algunos elementos que les hacen un sector muy importante en el desarrollo empresarial del país, con fuerte tendencia a la generación de empleo –este que es inclusivo-, con muchas probabilidades de transformación al no constituirse en una estructura rígida y que, de hecho es un factor que le abre enormes probabilidades de crecimiento y desarrollo.

Su flexibilidad igualmente hace del sector una posibilidad de ofertas increíble y que debe y tiene que ser explotada, ojalá como se menciona anteriormente exista la probabilidad de contar con empresas asociativas y en competencia con la globalización universal.

En la población ecuatoriana, especialmente en y con la juventud como manifiesta, existe mucha expectativa en acceder a un microcrédito y posibilitar y una microempresa, aunque en forma lamentable el acceso de estas personas al micro crédito es muy complejo, dado igualmente el modelo informal de trabajo y limitando accesos a garantías laborales como la propia seguridad social. León (2005),

A todo ello se suma la ausencia de experiencia laboral que probablemente es el “talón de Aquiles” de la microempresa.

En función de lo establecido en las conceptualizaciones, De la Rosa (2000) podemos establecer algunas categorías que se universalizan con los MYPYME y que proponen algunas características que debemos tomar en cuenta y que aborda la problemática y necesidades de transformación de la Microempresa en el país:

### **Generalidades**

- Es una empresa familiar
- Se estructura en base a las necesidades del dueño de la empresa
- Su estructura y funcionamiento no tiene mandos medios, ni diferenciación clara
- Probables conflictos de trabajo dado la cercanía y familiaridad de los involucrados
- Capacidad de gestión empresarial con deficiencias
- Flexibilidad organizativa y operativa
- Desconocimiento oportuno y completo de leyes y reglamentos

### **Propietarios**

- El sistema empresarial está en manos del propietario, con visión de corto plazo
- Escasa separación entre capital y trabajo, no se asimila la sustentabilidad y sostenibilidad en conjunto.
- La capacitación deja de ser una inversión
- Se pierde el sentido de asociación luego del primer intento de la microempresa
- La retroalimentación del propio sistema es baja.
- Empresario más intuitivo que analítico, más emergente que deliberado y más inconsciente que consiente.
- Se enaltece al empresario “todólogo”.

### **Fuerza de trabajo**

- La competencia –capacidad- de la fuerza de trabajo puede ser muy alto o muy bajo, en las mismas condiciones que la productividad.
- Por las condiciones cumplen muchos roles y rotan constantemente.
- Su remuneración suele ser baja.
- Se suele calificar a la fuerza de trabajo no calificada externamente.
- No existen niveles de sindicalización y/o asociación, y con ello se puede considerar que los derechos laborales –por ausencia de contratos- son inexistentes; por esta razón las controversias pueden terminar en conflictos u obtener la máxima cooperación.
- Es una válvula de escape a las tensiones producto del desempleo; acá se inserta a la juventud, a los novatos, a las mujeres que requieren ingresos y a las personas de mayor edad, quienes en su mayoría son abortados del sistema productivo general.

### **Financiamiento**

- Problemas debido a la ausencia de garantías o proyectos poco atractivos.
- El ahorro familiar es la primera fuente de capitalización.
- Se desconocen instrumentos financieros.
- Suelen encontrar baja rentabilidad inicial y su sistema de cobranzas es deficiente.
- Existe descapitalización

### **Tecnología/calidad**

- Adolece de tecnología de punta.
- La maquinaria/equipos es de origen nacional.
- Elección inadecuada de materia prima
- Falta en el control de sus inversiones.

- Suelen tener mucha capacidad de innovación y creatividad.
- Bajos niveles de productividad, mucha inversión y baja producción.
- El bajo valor agregado es característica de sus productos, igual que la calidad de los mismos.
- Control de calidad en productos no atiende normativas.

### **Mercado**

- Tiene capacidad de respuesta frente a demandas del mercado, a pesar de contar con baja producción para abastecer mercados más grandes.
- No exporta, debido al producto en baja calidad y ausencia de normativas y procedimientos.
- Problemas en colocación de productos en mercado y baja atención al cliente.
- Venta de manera directa y dirigida a poblaciones de bajos recursos

### **Ambiente/entorno**

- Deficiente articulación a nivel sectorial, debido a muchos factores señalados anteriormente.
- Adolece de relacionamiento con niveles de investigación.
- Para permanecer en el mercado y entorno, suelen caer en la reducción paulatina de recursos, desde humanos hasta energéticos.

### **3.9. Acceso a servicios financieros**

El enorme crecimiento de la microfinanzas ecuatoriana en los últimos años, no ha logrado aún tener un impacto fuerte en los microempresas, la gran mayoría de los emprendedores no cuenta con ahorros institucionales financieros, podemos considerar primariamente que las instituciones financieras no ingresan aún como las estrategias esperadas por ellos, el temor a sentirse “deudores” del sistema formal, limita su incidencia.

Conforme el resultado del estudio de Línea Base de la USAID-Ecuador (2004), los microempresarios solamente realiza un préstamo y con una entidad financiera nada más, evitando lo que comúnmente llamamos el “sobreendeudamiento” que en el Ecuador no ha surgido aún.

Por ello es que la pregunta en aquel momento era: ¿Por qué es que tan pocos microempresarios usan los servicios financieros formales?

En este estudio se consideró tres componentes de resistencia al microcrédito:

1. Para la cantidad de crédito que ofrecen muchas de las instituciones, no merece la pena el esfuerzo que los clientes tienen que poner para obtener el crédito y los riesgos que ellos tienen que tomar –formularios, garantías, garantes, referencias y las múltiples visitas- que implican un costo al prestatario y si ese costo es muy mayor que el beneficio percibido del crédito, los microempresarios no tomarán el riesgo de pedir prestado;
2. La mayoría de microempresarios no está convencido que el crédito (volverse deudor) representa una oportunidad de crecer; y
3. Los microempresarios temen las consecuencias de no pagar el préstamo o no cumplir el plan de pagos (Superintendencia de Bancos y Seguros. Pàg. 1)

Sin embargo, la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, en su estudio sobre la evolución de las microfinanzas en el Ecuador señala que “esta actividad era exclusivamente del estado o instituciones son formales, actualmente tiene la intervención de varias instituciones especializadas reguladas por la SBS y de la son reguladas bajo el control del MIES a través de la Dirección Nacional de Cooperativas.” Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2010-2011).

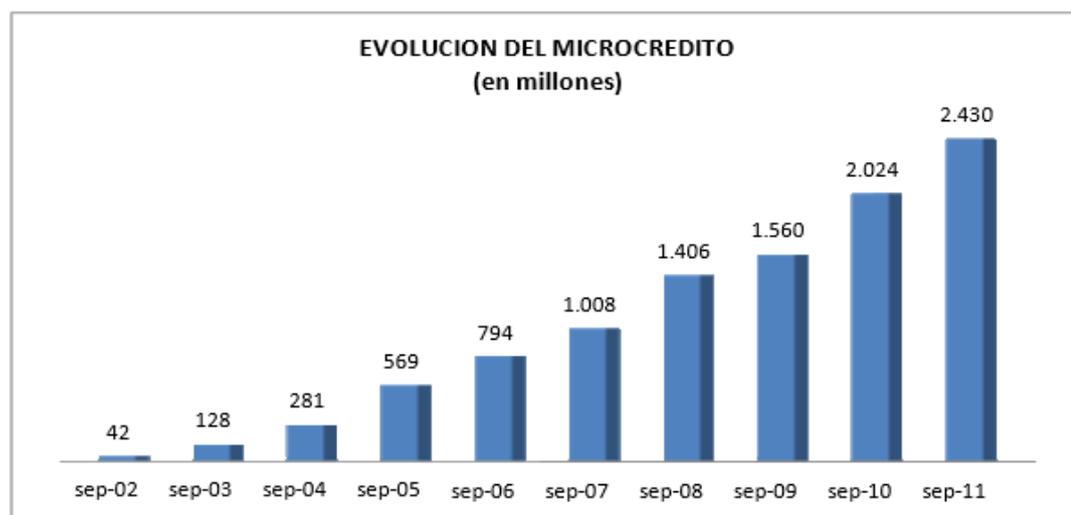
Lo que significa que la visión de los microempresarios ahora va de la mano de entidades financieras de todo tipo y de acuerdo a sus necesidades.

A septiembre de 2011 son 73 instituciones financieras dedicadas al negocio de las microfinanzas:

22 Bancos privados, 39 Cooperativas, 7 Sociedades financieras, 3 Mutualistas y 2 entidades públicas (Banco Nacional de Fomento y

Cooperativa Financiera Nacional), evidenciando la importancia que el sistema financiero le ha dado a este sector cada vez con más presencia en el mercado (SBS, 2010-2011)

Evolución del microcrédito en millones

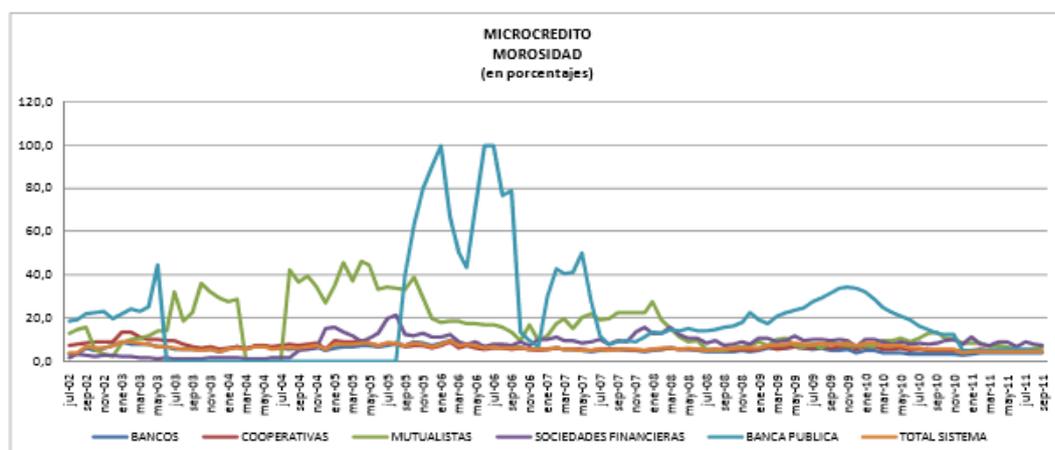


*Figura 7.* Evolución del microcrédito en millones

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador 2010-2011

Un aporte fundamental en el estudio sobre la evolución de las microfinanzas en el Ecuador ([www.sbs.gob.ec](http://www.sbs.gob.ec)), y en comparación con el criterio señalado por la USAID-ECUADOR (2004) y que se refería a la falta de voluntad de endeudamiento de los microempresarios, es lo referido a la morosidad de los clientes del sistema.

## Morosidad



*Figura 8. Morosidad*

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador 2010-2011

Es decir, podemos observar claramente cómo el descenso en este orden es importante frente al incremento sustancial de microcréditos observados hasta el 2011 en el país.

También es de trascendencia el estudio que realiza la Superintendencia de Bancos y Seguros (2011) respecto de las tasas de interés que han ido evolucionando para mejora con relación al microcrédito: para entender de mejor manera el sistema de interés en microcréditos aclara:

Las tasas de interés para el sector micro financiero, resulta ser las más altas tasas que el Banco Central ha definido para los distintos tipos de microfinanciamiento. Su razón se basa en que los costos que incurre la entidad que otorga un microcrédito, son superiores a otras clases de préstamos, debido a que estas incurren en mayores niveles de riesgo y gastos operativos elevados dada la tecnología crediticia particular para este tipo de créditos (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2011, pág. 4)

Tabla 9. *Tasa de interés en microcréditos - evolución*

<b>TASA ACTIVA EFECTIVA (en porcentajes)</b>			
	<b>sep-10</b>	<b>sep-11</b>	<b>Dif.</b>
Tasa Activa Efectiva Referencial Microcrédito Acumulación Ampliada	22,8%	23,0%	0,2
Tasa Efectiva Máxima Microcrédito Acumulación Ampliada	25,5%	25,5%	-
Tasa Activa Efectiva Referencial Microcrédito Acumulación Simple	25,0%	25,2%	0,3
Tasa Efectiva Máxima Microcrédito Acumulación Simple	27,5%	27,5%	-
Tasa Activa Efectiva Referencial Microcrédito Minorista 4/	28,5%	29,0%	0,5
Tasa Efectiva Máxima Microcrédito Minorista 4/	30,5%	30,5%	-

Nota. Banco Central del Ecuador (2011)

Elaborado por: Superintendencia de Bancos y Seguros

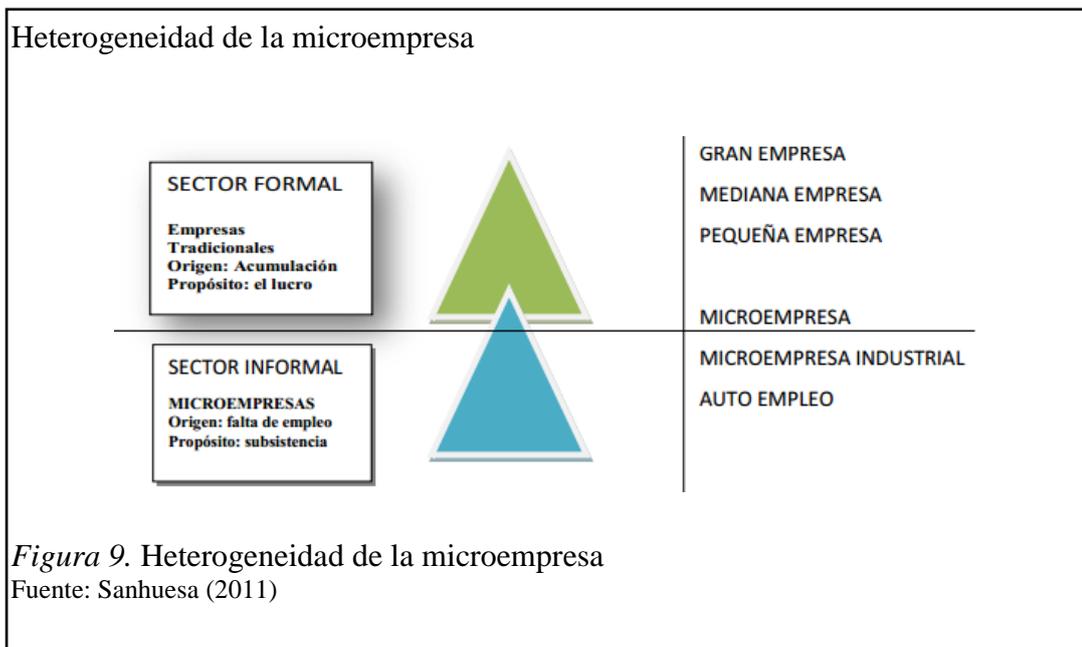
### **3.10. Características y limitaciones de las unidades económicas microempresariales**

Las unidades productivas, microempresariales forman parte o están asociadas a dos grandes sectores, el Informal y/o el Formal; en el caso de las que pertenecen al sector informal, en lo que se puede mencionar como característica principal, la ilegalidad y los estadios o momentos de vida.

En este sector informal se destacan la gran mayoría de las empresas y, según Portero y Vásquez se subdividen en: “empresas autónomas (autoempleo), microempresas y, trabajadores que se incorporan a microempresas informales o empresas formales (sin cumplimiento de la legislación laboral)”. Portero y Vásquez (2013).

En el sector formal, “describe a las empresas que utilizan el capital de manera intensiva, poseen tecnología, visión a largo plazo, con técnicas de gestión y capacitación de generación de empleo.” Portero y Vásquez (2013). Este sector formal las subdivide en grandes, medianas, pequeñas empresas y “microempresas que han alcanzado o se han creado ya de una manera formal.”.

En cifras, podemos afirmar conforme lo descrito que el sector informal aún no despegar con adelantos y crecimientos de sus capitales, sino que se mantiene, en tanto que al ingresar a la formalidad como empresarios, estarían garantizando su desarrollo, crecimiento y logros esperados.



Como podemos observar, el sector informal probablemente se centra en la generación de ingresos y buscar permanentemente la “supervivencia”. En tan que en el segundo grupo, si bien al precariedad en el inicio, con el trabajo y la buena utilización tecnológica crean un ambiente de crecimiento y desarrollo.

Según Sanhuesa, las microempresas conformadas por una sola persona, en algunos países no se consideran como tales.

Para mencionar las características de las unidades económicas microempresariales, vamos a reforzar algunos elementos sobre su presencia a nivel de nuestro país, por ejemplo

- En relación al empleo de trabajadores, se habla de que utilizan mucha mano de obra con ingresos bajos o medios.
- Gran parte de estas microempresas NO tienen números de identificación del Servicio de Rentas Internas –Registro Único de Contribuyentes-
- Ausencia de Afiliaciones al IESS, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Se han variado mucho las unidades que llevan registros contables, cumpliendo de este modo las normativas legales. Sanhuesa (2011),

Tabla 10. *Registros contables a nivel nacional*

<b>registros contables completos</b>	<b>%</b>	4.4%	5.3%	1.3%
	hogares	87,453	82,023	5,429
<b>solo un cuaderno de cuentas</b>	<b>%</b>	27.5%	29.3%	21.2%
	hogares	544,653	453,404	91,249
<b>no lleva contabilidad</b>	<b>%</b>	68.1%	65.4%	77.5%
	hogares	1347,391	1013,942	333,448

Nota. INEC, 2006

Elaborado por: Vásquez y Portero

Como podemos observar, la parte contable-administrativa a nivel tanto nacional como urbano y rural, no han encontrado la costumbre fiscal de declaraciones y registros contables reales, simplemente se considera que sus cuentas deben conocerse por parte de los involucrados familia, asunto que actualmente corre muchos riesgos, entre ellos el mismo cierre de su microempresa, por parte del Servicios de Rentas Internas.

Ramas de actividades de microcrédito en el Ecuador

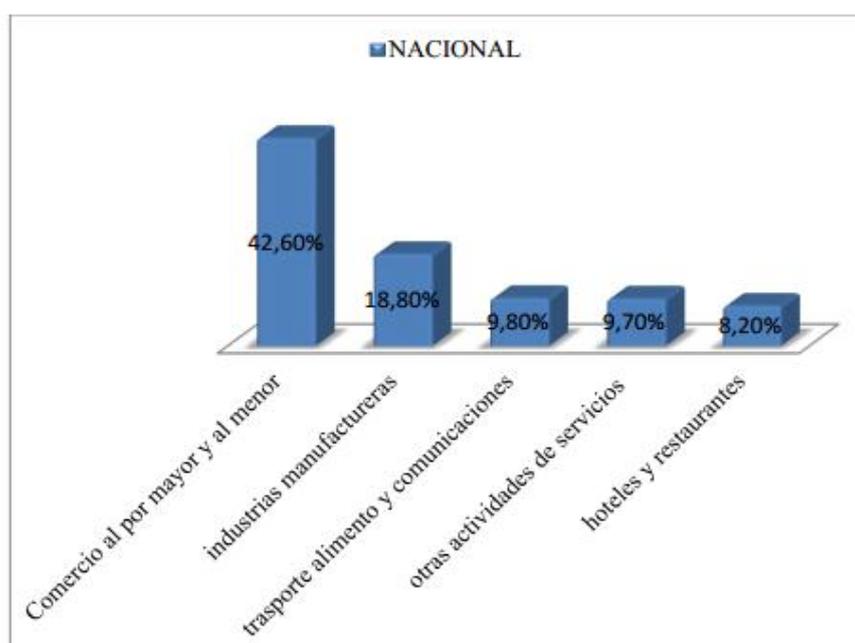
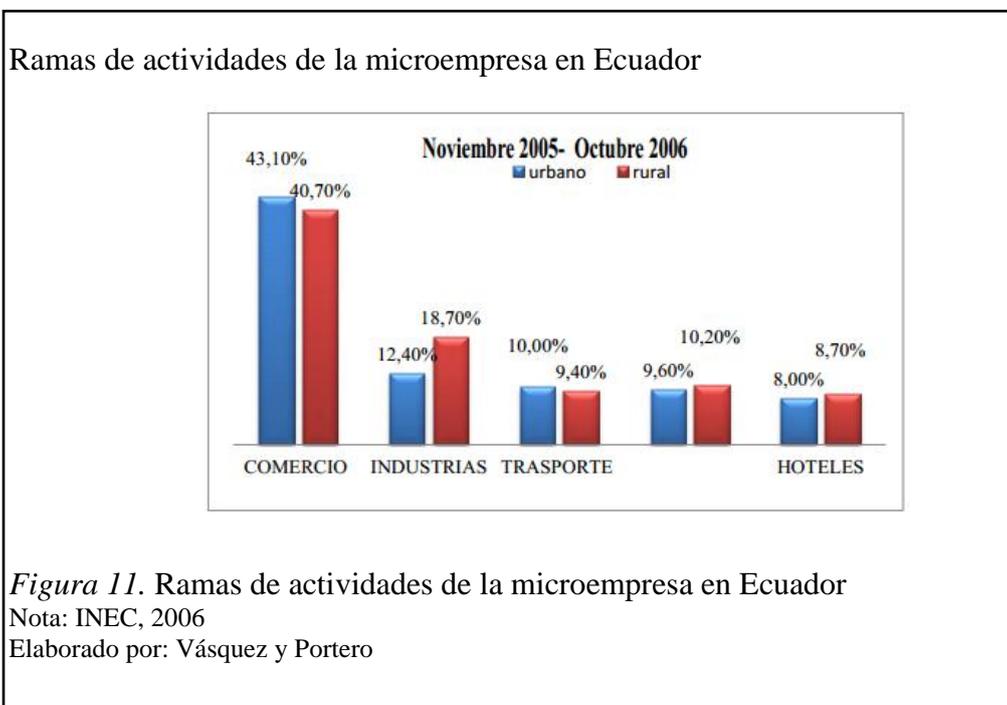


Figura 10. Ramas de actividades de microcrédito en el Ecuador

Nota: INEC, 2007

Elaborado por: Vásquez y Portero

La rama de la microempresa con mayor número de actividad es el comercio en general, seguido de la industria manufacturera, el transporte, alimento, actividades de servicios y restaurantes, en ese orden.



Para Hidalgo y Carrasco

Los microempresarios ecuatorianos están en general satisfechos con sus empresas y están comprometidos a continuar con sus negocios. Hay poca indicación de que fueron forzados a convertirse en microempresarios debido a la falta de otras oportunidades, la mayoría de empresarios eligió empezar su propia empresa debido a un deseo de mayor independencia o porque percibían una oportunidad para ganar más... A la mayoría de ellos les gustaría ver que sus empresas crezcan en vez de cambiar de empleo o permanecer como están (Hidalgo y Carrasco, 2010, pág. 18).

Lo que en realidad se visualiza es que para crecer en el negocio es imperante el que vaya en pos de un crédito, aunque debido a la baja rentabilidad, casi se hace imposible que los microempresarios opten por ello.

Anzola opina claramente al respeto cuando dice:

En varios datos estadísticos se encuentra que más del 90% del fracaso de las microempresas, es debido a la mala administración, dentro de la cual las finanzas ocupan un lugar especial. La mayoría de las microempresas tienen dificultad constante en la contratación de apoyos y sobre todo de especialistas en operación y administración financiera debido a su tamaño y a los fondos limitados que posee para los gastos que esto implica (Anzola, 2002, pág. 31)

La forma de llevar su contabilidad es de manera superficial, sin que se lleve un control adecuado en esta área, su tarea es solamente alcanzar lo solicitado en la ley laboral, comercial o tributario, es por ello que hay que enseñar al microempresario para que en este terreno lleve adelante y con eficacia su trabajo (Universidad Simón Bolívar, 2010).

Ambiente interno de las microempresas, se presenta como un escenario que en lugar de limitar el desarrollo, viene siendo la piedra angular de sostenibilidad y sustentabilidad; este medio ambiente está siempre relacionado con: mercados, producción, personal, finanzas y su repercusión en la vida familiar y será el motor para alcanzar el éxito. (Anzola, 2002, pág. 49).

En el ámbito externo o social, se encuentra la educación, que poco o nada está siendo valorada tanto en los microempresarios como en sus empleados y, son muy pocas ocasiones en que se da una inversión a la capacitación, como así lo afirma Bareto (1998)

En la misma medida, son los aspectos tecnológicos son que deberían imponerse en el trabajo diario de la microempresa. Es la única manera de encontrar la verdadera competitividad, buscando la mejora en sus gestiones, de contrario y como hemos manifestado, lo que se encontrará es la desocupación y la pérdida de la empresa.

### **El microempresario:**

En su actividad, logra beneficios económicos y sociales, de hecho, las actividades de la microempresa promueve mejores niveles de vida, empleo, progreso y desarrollo económico y social.

Conforme el microempresario crea, organiza y dirige su empresa para satisfacer las necesidades y exigencias del consumidor, y se sugiere que en tanto sean de mejor calidad y cualidad sus productos, él estará incidiendo en su propio desarrollo y del país; por esto el empresario debe: “experimentar mejoras tecnológicas; establecer mejoras comerciales; y, establecer mejoras de organización en el proceso económico”.

La prosperidad de su negocio depende:

- Importancia en los detalles
- Importancia en la persona (consumidor como empleados)
- Calidad del servicio
- Importancia de las innovaciones
- Obtención constante de utilidades (crecimiento económico de la empresa).

### **3.11. Limitaciones para su crecimiento y desarrollo**

Cuando hablamos de las limitaciones para su crecimiento y desarrollo, nos referimos puntualmente al reconocimiento del ¿por qué fracasan las empresas?.

El hecho de que muchas microempresas desaparezcan no obedece a un fracaso, probablemente obedece al giro que se han dado en ellas.

Aunque nadie pretende tener la fórmula secreta que garantice el éxito de los negocios, si es posible asegurar que en gran parte, el éxito se basa en la combinación de ciertos factores y habilidades que tienen que ver con lo que se conoce como la administración: organización adecuada, saber hacia dónde se va y cómo, tratar de lograr los objetivos, contar con reservas para utilizarlas como “colchón” cuando las condiciones se ponen difíciles y tener mecanismos de control para valorar los progresos. (<http://www.members.tripod.com/>).

#### **3.11.1. Factores adversos**

Como en toda actividad que desarrolla el ser humano, nos vamos a encontrar con muchas falencias que hay que mejorar y, hablando de las microempresas como se manifestó, dependen mucho de la administración de las mismas.

Se citan algunos de estos factores a saber: recursos financieros insuficientes, productos sin calidad, mercado muy competitivo por empresas mejor organizadas, desorganización contable, inconstancia, impuntualidad o falta de interés del empresario, desconocimiento total del negocio.

Ratificando lo dicho, proponemos una lista de los principales problemas que le toca enfrentar a una microempresa:

1. Financiero: su sistema de financiamiento no es ágil, presenta dificultades en el acceso al crédito tanto en lo público como en lo privado.
2. Mano de obra: pueden existir muchas personas ocupadas en la microempresa, en tanto que no todas tienen adecuada capacitación que vaya en pro de mejorar la calidad de los productos, que viviendo en un mundo globalizado cada vez y con mayor énfasis serán demandadas.
3. Importaciones: sin irnos muy lejos, la producción “made in china” es una producción que poco a poco está desplazando a los productos desarrollados en nuestro medio, ya que cuentan con procesos productivos más eficientes y competitivos. A pesar que el Estado al elevar los aranceles de importación está dotando de mejores posibilidades a lo nacional, sin embargo aún hay déficit en la producción.
4. Contrabando: el contrabando afecta ostensiblemente a los productores nacionales, ya que si no pagan impuestos los productos son de bajos valores, dejando de lado a la producción de microempresas nacionales.
5. Rentabilidad baja: la venta de productos de las microempresas les rinden una utilidad muy baja, sin control ni de calidad ni de productos, lo que poco a poco los llevará a la quiebra.
6. Laboral: sus empleados o trabajadores no cuentan con la Seguridad Social ni con las prestaciones de ley.
7. Producción: la imposibilidad de mantener un ritmo constante de producción durante un período –un año por ejemplo- en el que se encuentran fechas específicas de trabajo (feriados, día de la madre, etc) y que le sirven para recuperar inversiones efectuadas a lo largo del período anual.

Existen otras formas limitación de carácter institucional, que vienen impuestas por factores externos, según, clasifica en dos categorías a los organismos externos: “uno de carácter público y otro de carácter privado, haciendo hincapié que la legislación proveniente del primero es la mayor influencia negativa en las microempresas, por su carácter de obligatoriedad y de la amplia gama de temas que puede ampliar”, siendo las más frecuentes: regulación fiscal, políticas de mercado; contratación pública; normas sobre requisitos administrativos y demás políticas laborales, sanitarias, etc. Moneva (1993)

### **3.11.2. Limitaciones de carácter estructural**

Borredo y Llorens, opinan que estas limitaciones vienen dadas en función de su dimensión –tamaño-, pues las microempresas caen fácilmente en estas limitaciones de orden interno, estas responden a las características siguientes: “escasa formación empresarial; mínima base tecnológica y falta de financiamiento”. Borredo y Llorens (1993),

### **3.11.3. Escasa formación empresarial:**

Menéndez señala “... la universidad forma preferentemente aspirantes a funcionarios del Estado, profesionales liberados independientes y colaboradores de grandes empresas, lo que no forma la universidad son promotores que dirijan empresas”. Menéndez (1982) Es por ello que la ausencia de preparación gerencial en estas unidades económicas der microempresas, es el factor que permanentemente incide en la desaparición de estas empresas.

### **3.11.4. Base tecnológica**

Su bajo nivel del uso de la tecnología de punta es una característica fundamental que traerá complicaciones en estas empresas, peor aún en las entidades que tienen complicaciones financieras; no disponen de capital de inversión en tecnología, peor ingresar en momentos de investigación o desarrollo sostenidos, sea de forma individual o por contratos de terceros, “el 44% de las empresas con pocos empleados, no realizan actividades de investigación ni desarrollo”. Alonso y Donoso (1994)

### **3.11.5. Ausencia de financiamiento**

La falta de acceso a recursos externos, es quizá el factor estructural con mayor incidencia en las microempresas, pues, el financiamiento de las microempresas requiere recursos ajenos. Aseverándose que una mayor dependencia a sus recursos propios, no les permitirá el financiamiento de su crecimiento, debido como es lógico a su escasez.

### **3.12. Como se financian los microempresarios**

Las Instituciones financieras para la microempresa – IFMs- realizan su empeño a nivel latinoamericano como universal, por ende, es mejor que propongamos las categorías en las que pueden ser clasificadas, según Taborga

“Instituciones financieras convencionales, Instituciones financieras especializadas, AONG crediticias y AONG generalistas, ... a mayor capacidad de intermediación financiera, superiores son las posibilidades de brindar una variedad de servicios y lograr la masificación de los servicios de crédito, inversión, ahorro y operatividad de la vista” (Taborga, 1998, pág. 7)

- **Instituciones financieras convencionales:**

Son establecimientos financieros, sociedades por acción y cooperativas, que ingresan en el terreno de las microfinanzas sin abandonar sus nichos tradicionales de intervención.

- **Instituciones financieras especializadas:**

Son instituciones financieras reguladas, generalmente sociedades anónimas creadas con el objetivo específico de atender a la microempresa y pequeña empresa; sus activos están facultados para captar ahorros.

- **ONGs crediticias:**

Son instituciones que manteniendo su base jurídica de asociaciones sin fines de lucro o de fundación se dedican única y exclusivamente al financiamiento de la microempresa; eventualmente capacitación y asesoría técnica.

- **ONGs generalistas:**

Similar a las crediticias, pero además de otorgar préstamos, proveen una amplia gama de servicios de desarrollo empresarial y de apoyo social, por ello no necesariamente están enfocados en actividades financieras.

El objetivo fundamental de estas instituciones es, “el logro de importantes índices de rentabilidad o el deseo de lograr en el nivel de vida del cliente”, Taborga (1998) aunque muchas de ellas persiguen las dos formas, constituyéndose en instituciones de finanzas y solidarias.

**Tabla 11. Características operativas de las IFMs**

	INSTITUCIONES FINANCIERAS CONVENCIONALES	INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS	ONGs CREDITICIAS	ONGs GENERALISTAS
<b>ESTRATEGIA</b>	Penetración nuevos mercados Imagen y Filantropía	Impacto social Rentabilidad	Impacto social Generación de márgenes Graduación	Impacto social Autosuficiencia financiera
<b>FORMA JURÍDICA</b>	Bancos y Financieras Cooperativas y Mutuales	Bancos Financieras	Asociaciones sin fines de lucro Fundaciones	Asociaciones sin fines de lucro Fundaciones
<b>CLIENTELA</b>	Diversos segmentos Microempresa es minoritaria	Micro y Pequeña Empresa	Microempresa	Microempresa
<b>INSTRUMENTOS CREDITICIOS</b>	Diversos para cada segmento del mercado En general crédito individual	Grupo solidario Crédito individual Leasing y otros, aún incipiente	Grupo solidario Crédito individual Banco comunal	Grupo solidario Crédito individual Banco comunal
<b>INSTRUMENTOS PASIVOS Y DE PATRIMONIO</b>	Acciones, Quasi-capital Bonos - Bolsa Líneas de redescuento Certificados - Ahorro Préstamos	Acciones, Quasi-capital Bonos - Bolsa Líneas de redescuento Certificados - Ahorro Préstamos	Préstamos Garantías	Préstamos Garantías
<b>ALGUNOS EJEMPLOS</b>	Bco. del Pacifico, (Ecuador) Bco. Empresarial, (Guatemala) Bco. del Comercio, (Costa Rica) Financieras Fassil, (Bolivia) Financiera Familiar, (Paraguay) Coop. Liberación, (Chile) Coop. Fuacac, (Uruguay)	Financiera Calpiá, (El Salvador) Banco Solidario, (Bolivia) Los Andes, (Bolivia) Credimpet, (Perú) Multicredit Bank, (Panamá) Bandes-Microempresa, (Chile)	Acodep, (Nicaragua) F.E.D., (Ecuador) Prodem, (Bolivia) Fumadeh, (Honduras) Red FINCA, (Panamá) Red Bco. Mundial de la Mujer	Fundasol, (Uruguay) Fund. Carvajal, (Colombia) Fundación Cesap, (Venezuela) Fund. Trabajo para un Hermano, - (Chile) Red CRS, Red CARE

Nota. Tipología de Instituciones Financieras para la microempresa en América Latina y el Caribe, Taborga (1998)

Las Instituciones Financieras de las Microempresas como se ha venido conociendo, están regidas por diversos entes jurídicos, benefician a diferentes actores tanto de micro, la pequeña y la mediana empresa, tienen diversas herramientas para el financiamiento y no solamente actúan en nuestro país, sino que muchas de ellas están a nivel latinoamericano y mundial.

A continuación detallamos algunas situaciones de cada una de ellas frente al servicio de financiamiento que ofrecen.

Tabla 12. *Fortalezas y debilidades de las IFMs*

TIPOLOGIA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS CONVENCIONALES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Infraestructura y herramientas de gestión ad-hoc y experiencia en el manejo financiero.</li> <li>* Oferta potencial de diversos instrumentos activos y pasivos.</li> <li>* Volumen adecuado para lograr un fondeo de calidad y de bajo costo.</li> <li>* Diversificación de activos y riesgos.</li> <li>* Elevan el nivel de competencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* En algunos casos, visión paternalista.</li> <li>* Falta de información analítica de la cartera de microcrédito.</li> <li>* Autonomía de gestión insuficiente para tomar decisiones idóneas para el mercado de la microempresa.</li> <li>* Dificil cohesión institucional entorno del microcrédito.</li> <li>* Poca potencialidad de atención a personas de muy bajos ingresos.</li> </ul>
<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPECIALIZADAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Política empresarial de permanencia en el mercado puesto que fueron creadas específicamente para atender las microempresas.</li> <li>* Especialización en tecnología de microcrédito.</li> <li>* Experiencia en atención a microempresas.</li> <li>* Autonomía de gestión para adecuar estrategias operativas idóneas para el mercado de la microempresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Concentración de activos en un mismo tipo de clientela.</li> <li>* Dificultad para obtener fondeo óptimo debido a sus bajos volúmenes, a su concentración en clientes con garantías no convencionales y a su reciente creación como organismo financiero.</li> <li>* Débiles herramientas de gestión interna.</li> <li>* Poca experiencia de las "graduadas" en la captación de ahorros.</li> </ul>
<b>ONGs CREDITICIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Innovación en materia crediticia.</li> <li>* Capacidad de penetración de nuevos mercados populares.</li> <li>* Posibilidades de generación de patrimonio previo a la "graduación".</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Limitantes de expansión debido a su forma jurídica y costumbre de subvenciones.</li> <li>* Alto riesgo para clientela cuando captan ahorros puesto que no son reguladas.</li> <li>* Centros de decisión muy dependientes de líderes.</li> <li>* Ausencia de inversionistas privados que tomen decisiones en función de la preservación de sus recursos.</li> <li>* Información contable y financiera insuficiente.</li> </ul>
<b>ONGs GENERALISTAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Innovación en materia crediticia.</li> <li>* Atienden a poblaciones de muy escasos recursos económicos.</li> </ul>	<p>Idem ONGs Crediticias y :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Poca visión comercial y difícil expansión.</li> <li>* Autonomía de gestión insuficiente par tomar decisiones idóneas para el mercado de la microempresa.</li> <li>* Dificil cohesión institucional entorno a la toma de decisiones de corte financiero.</li> </ul>

Fuente: Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe, Taborga (1998)

## CAPÍTULO 4

“La generación de utilidades es reconocida como una condición necesaria de éxito para demostrar que estamos cubriendo costos. El volumen de ganancia no es importante en el sentido de lucro, sino como un indicador de eficiencia. Quisiéramos generar más utilidad a fin de poder reducir la tasa de interés y trasladar los beneficios a las prestatarias... Consideramos el crédito como un derecho humano. Construimos nuestro sistema sobre la base de la confianza...un nuevo sistema en donde exista un equilibrio entre consideraciones humanas y financieras”.

**Muhammad Yunus**

### **4. Impacto que ha tenido el microcrédito en el desarrollo de la microempresa**

#### **4.1. Marco metodológico**

##### **4.1.1. Diseño de la investigación**

- Se realiza un estudio descriptivo
- Se utiliza los métodos cualitativo y cuantitativo

##### **4.1.2. Aspectos generales de la zona de estudio**

Se realizan acercamientos al sector de la zona de estudio – Santa Anita del sur de Quito- delimitando el Barrio Santa Anita 1 y Santa Anita 2, así como estableciendo las características demográficas y geográficas, sobre todo en entrevistas con la Policía Comunitaria del sector, se pretende acercamientos a los niveles socio-económicos de sus habitantes y, el encuentro con los microempresarios de la zona a fin de identificar los lugares para en lo posterior acudir a la realización de las encuestas.

##### **4.1.3. Investigación primaria**

###### **4.1.3.1. Segmento**

El segmento objetivo de este estudio se centra en los negocios micro empresarial del barrio de Santa Anita 1 y 2 del sur.

#### **4.1.3.2. Encuestas**

- Dirigida a dueños micro empresariales de negocios en marcha, elaborando in situ el marco de referencia de los PYMES.
- Visitas informales a lugares informales que aparecen como microempresas del sector de Santa Anita del Sur

#### **4.1.4. Diseño de los instrumentos de recolección de información**

La encuesta y entrevista está en función de las hipótesis y objetivos planteados.

##### **4.1.4.1. Trabajo de campo**

Las encuestas han sido completadas en contacto directo con los microempresarios. El tiempo programado para las entrevistas ha debido ser ampliado debido a la ausencia de afluencia para el efecto tanto de empleados como de algunos microempresarios reticentes.

##### **4.1.4.2. Población muestra**

Se centró en los negocios micro empresariales del barrio, que debían tener las siguientes características:

- Negocio personal o familiar
- Con o sin empleados de hasta 9

#### **4.1.5. Diseño de instrumentos para la recolección de información**

El cuestionario para establecer con los microempresarios ha sido diseñado y se establece en el Anexo 1, su estructura son preguntas cerradas con opciones múltiples, se incluye en el cuestionario fecha y algunos datos personales como dirección del negocio, razón social y documentos bancarios personales –cuenta- si los tuviera.

#### **4.1.6. Análisis de los resultados**

Basados en:

- Nombres y apellidos
- Datos demográficos

- Razón social del micro empresa
- Número de empleados
- Propiedad del local
- Otros ingresos
- Cuentas bancarias
- Control financiero
- Datos del crédito:
- Dificultades
- Entidad financiera
- Monto del microcrédito
- Plazos del microcrédito
- Pago mensual
- Interés
- Motivación al microcrédito
- Crecimiento de la microempresa en cantidad y clientela

### **Generalidades**

Para el desarrollo de la investigación, se ha tomado como referencia el barrio Santa Anita 1 y 2 del Sur de la ciudad de Quito, sector emblemático por contar entre sus pobladores a muchos emprendedores que hacen de la zona un sector comercial con gran dinamismo y que poco a poco va acaparando el movimiento social de la zona; más aún cuando en su seno se encuentra un Centro comercial Atahualpa, pionero en

la ciudad y que actualmente se le hace imposible expandirse debido a la competencia vecinal que mantiene, fruto de los negocios grandes, medianos y pequeños que el barrio ha generado.

Los límites del barrio son: al norte la Av. Alonso de Angulo, al sur la calle Miguel Pontón, al este la Av. Serapio Japeravi y al oeste, la gran arteria vial Av. Mariscal Sucre.

Conforme lo conocido por las autoridades y población del sector, Santa Anita está asentada en un área de 26 hectáreas, el barrio tiene aproximadamente 10.000 habitantes; hace algunos años atrás, el barrio era parte de la parroquia de La Magdalena, actualmente el sector forma parte de la parroquia de San Bartolo.

Este sector se encuentra en el corazón del sur de Quito, para su acceso hay algunas líneas de bus, sobre todo las que atraviesan la Mariscal Sucre de norte a sur, cuenta con rutas de alimentadores del Trole bus y, actualmente es el corredor suroccidental del Distrito Metropolitano el que brinda servicio con todas las líneas que pasan por el sector.

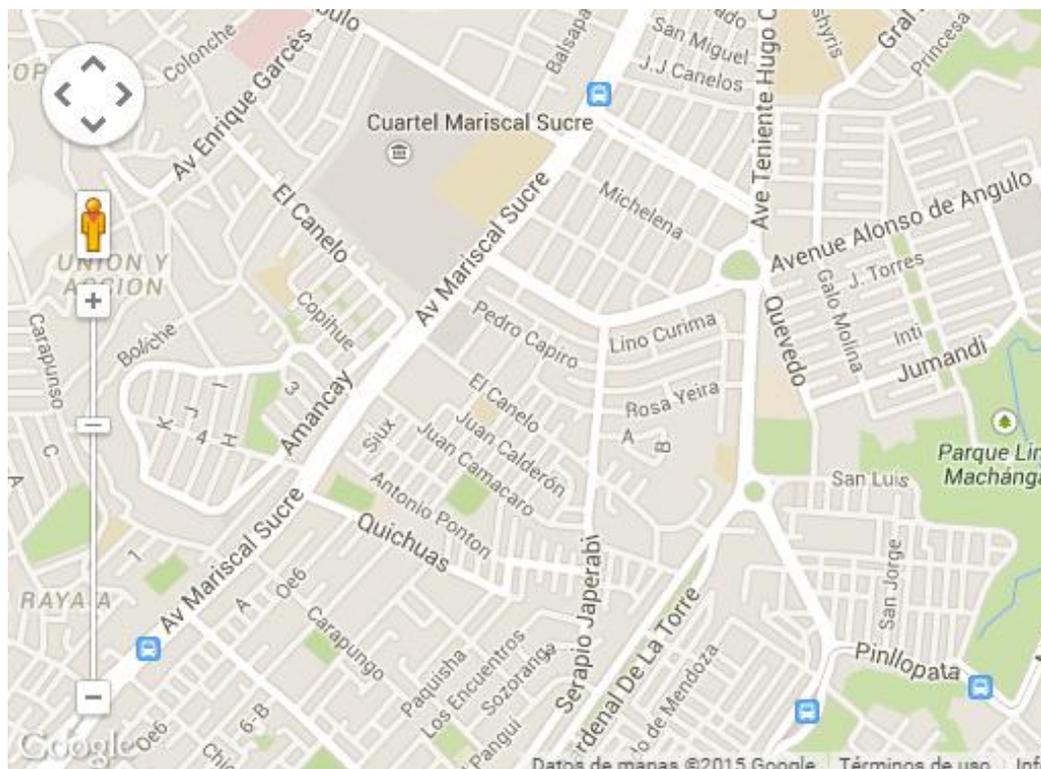
El barrio cuenta para su seguridad con una Unidad de Policía Comunitaria con 8 uniformados que están alerta para las necesidades ciudadanas; además cuenta con una iglesia, la que tiene un párroco nato de Santa Anita que le da mayor realce a sus actos religiosos.

La zona cuenta con espacios de recreación y parques, así como canchas deportivas y escenarios para el deporte que más apasiona a los vecinos, el ecuavóley.

Para efectos de la educación de los pobladores, existen dos colegios en el sector: el colegio Andrés F. Córdova y la escuela Concentración Deportiva de Pichincha. Todos estos datos han sido proporcionados por los miembros de la Policía Comunitaria.

Adjuntamos una geo referencia del sector y barrio, en cuyo mapa podemos observar sus características:

## Mapa barrio Santa Anita del Sur:



### 4.2. Target de las empresas afiliadas al microcrédito

Las acotaciones del mercado objetivo para los efectos publicitarios, el conocer las actitudes de la población y mercado frente a la campaña que se ofrece frente a los microcréditos es fundamental para prever los resultados y establecer el mensaje oportuno y, que esto se refleje en la inversión.

El hecho de analizar el comportamiento del consumidor de un target, favorece a las instituciones financieras y comunicacionales a decidir el tipo de promoción que aspiran desarrollar, en este caso, los microcréditos en una zona popular del sur de Quito, que está influenciada por el principal Centro Comercial del sector.

El análisis que se ha desarrollado del mercado objetivo, ha definido las siguientes características:

- Dirigido a la población que cuenta con negocios pequeños y medianos del sector

- Zonas que se encuentran alrededor de un centro comercial, que requiere menor inversión, pero alcanzar competitividad.
- Descubrir ofertas diferentes a las que se encuentran en la zona.
- Permanecer con un negocio por mucho tiempo, lo que garantice un posicionamiento y garantía de negocio permanente.

Se entiende que las estrategias utilizadas por las entidades que proporcionan microcréditos se han fijado en la madurez del mercado, en la diversidad y preferencias de los consumidores, la competencia, la economía popular y sobre todo la demanda que promocióne la producción de beneficios.

Según <http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/> del Distrito Metropolitano de Quito y el Censo del 2010, se acotan algunas condiciones de la ciudad y el sector: conforme el INEC y el VII de población y vivienda 2010 y el V Censo Económico, desprende que la población de Quito está en un promedio de 10 a 24 años, procurando bajo esta dinámica que cada administración zonal, deba establecer un plan estratégico para intervenir carencias y problemáticas, sumado esto a las actividades tendientes a apoyar la producción, comercio y servicios con microcréditos, tan venidos a más en los últimos años por parte de las entidades bancas, financieras y otros.

Por ejemplo el acceso a la tecnología está cada vez mayor en la población de Quito, telefonía celular, internet, computadores familiares y servicios de televisión pre pagada están a la orden del día.

La población de Quito es mayoritariamente femenina y, es un sector al que hay que apuntar desde todos los frentes, especialmente en la educación, salud, y niveles socio-económicos de emprendimiento.

Solamente el 3% de la población es la que no sabe ni leer ni escribir.

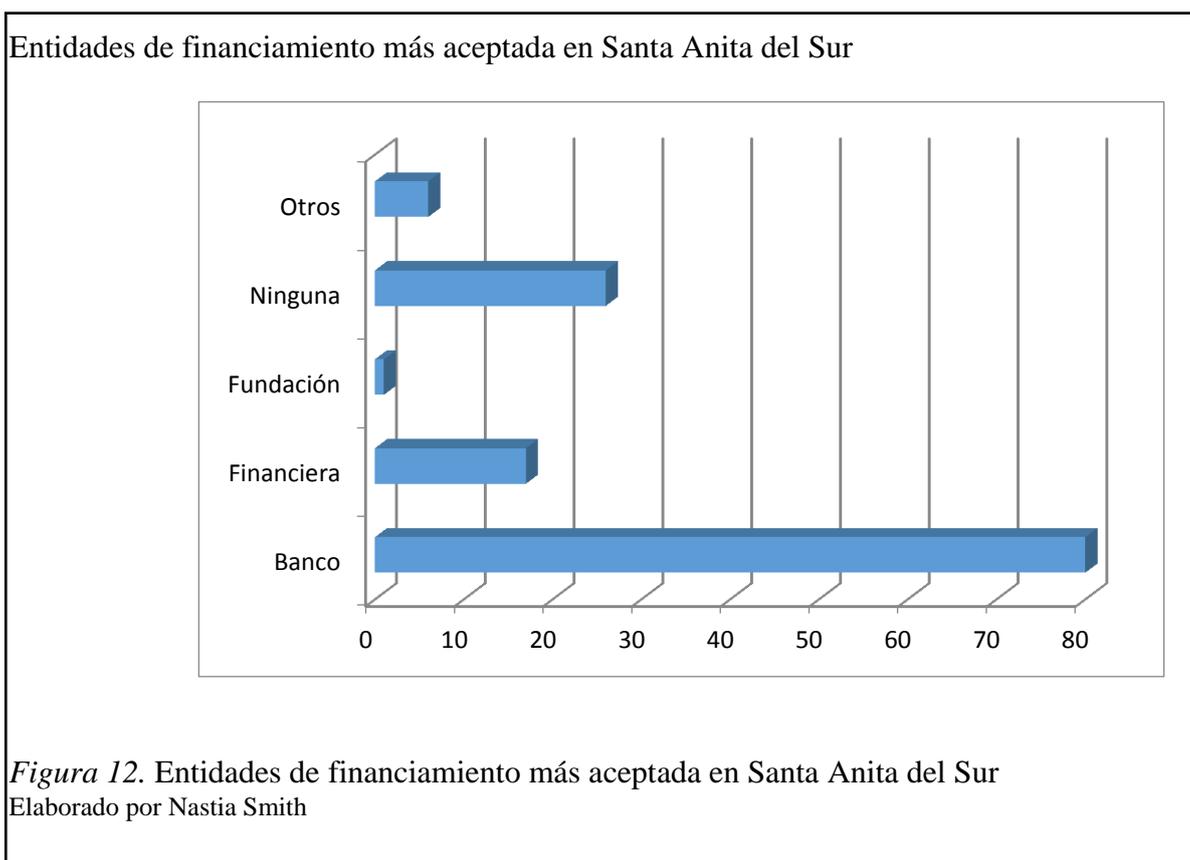
La circulación de mercancía tanto nacional como extranjera es un factor a tomar en cuenta a la hora del emprendimiento y microcrédito, pues la ciudad puede ser

considerada como un nodo-región y ser un sitio de intercambio comercial de productos de todos los lugares del país, proporcionando un escenario de crecimiento económico de la zona. Tomando en cuenta que el 50% de la población está en condiciones de trabajar.

En la zona sur de Quito, y en la última década se han creado más del 80% de las microempresas de la ciudad.

Conforme avance este capítulo estaremos en procura de ofrecer segmentos de análisis para completar el proceso investigativo presente.

Las entidades que más incidencia han tenido frente al microcrédito en el sector de Santa Anita conforme la encuesta desarrollada son:



Probablemente en el análisis nos resta considerar que entre el factor denominado Otros, aparecería el “chulco” u otras formas de financiamiento que traerían riesgos socio, económicos y psicológicos en las fuentes de oferta y demanda.

Observamos que de 130 microempresas encuestadas, 80 de ellas han optado por microcréditos bancarios.

Entidad financiera que otorga microcrédito

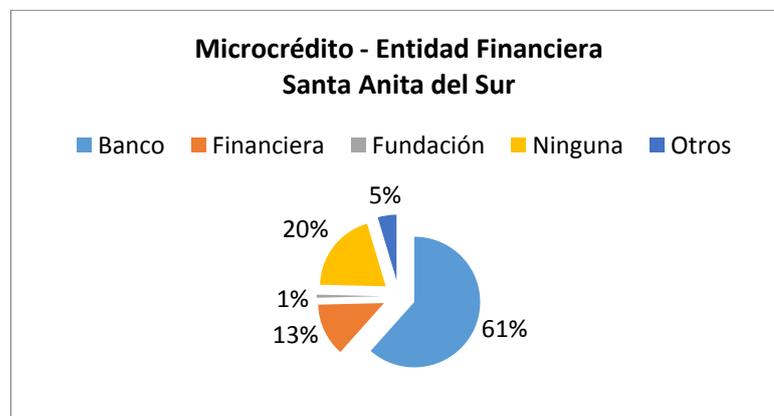


Figura 13. Entidad financiera que otorga microcrédito.

Elaborado por: Nastia Smith Borja

#### 4.3. Definición y clasificación de la microempresas por su actividad económica

En la investigación propuesta se ha tomado en cuenta del universo existente en la zona de Santa Anita del sur, a 130 negocios, con la finalidad de establecer un muestreo que garantice obtener resultados fehacientes.

La clasificación de las microempresas existentes por su actividad económica se define en el siguiente cuadro:

Microempresas por actividad económica en el barrio Santa Anita del Sur.

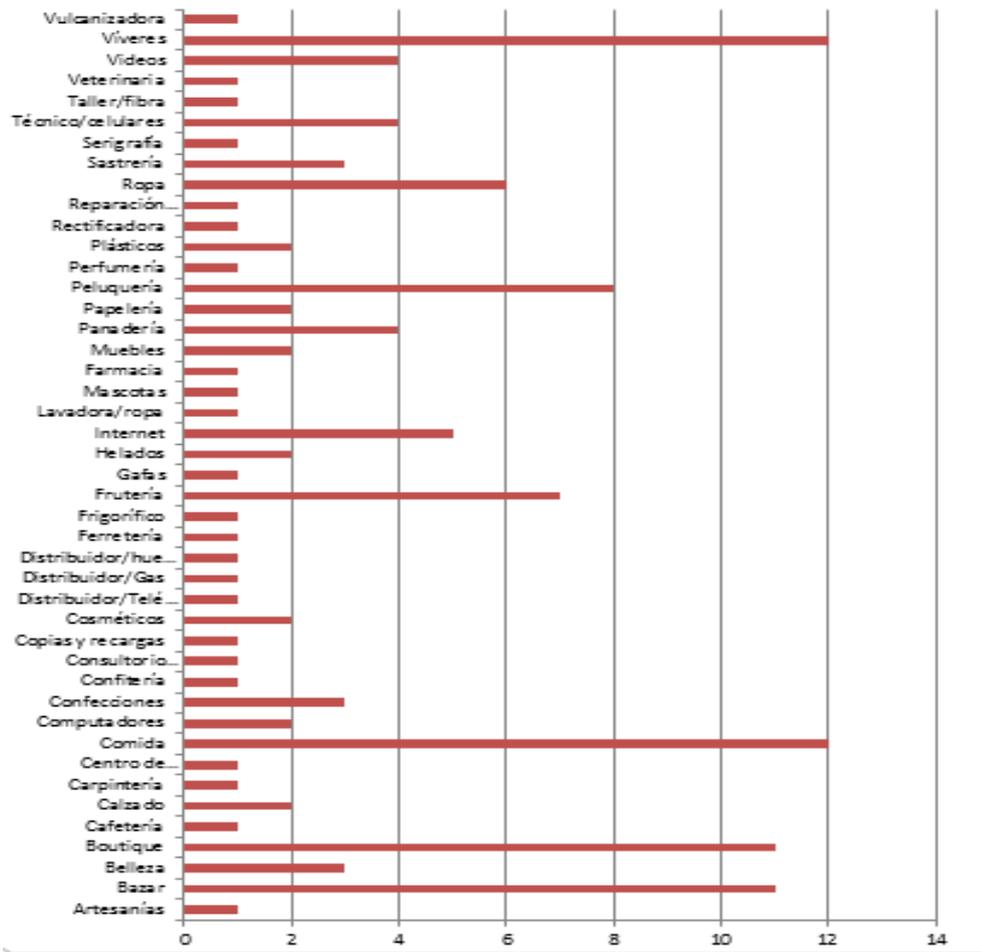


Figura 14. Microempresas por actividad económica en el barrio Santa Anita del Sur

Elaborado por: Nastia Smith Borja

## Actividades económicas en el Barrio Santa Anita del Sur.



*Figura 15.* Actividades económicas en el Barrio Santa Anita del Sur  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

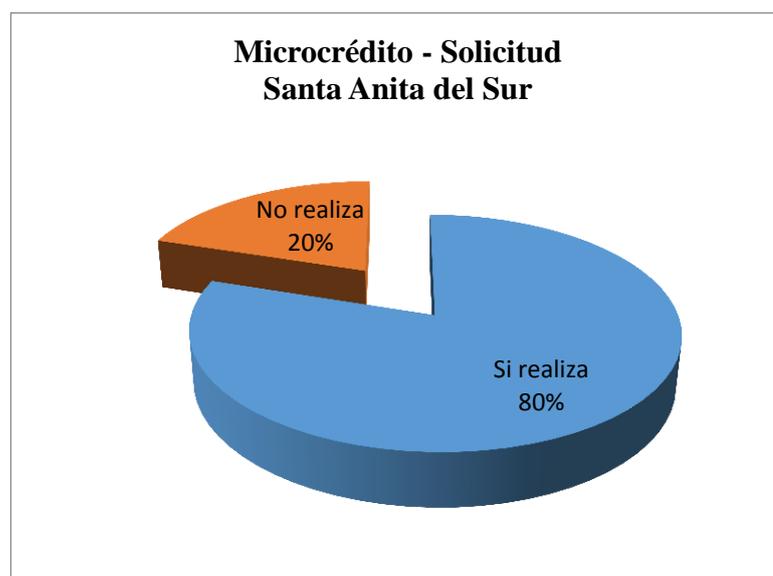
Como podemos evidenciar, el 45% de las actividades económicas de Santa Anita del Sur están dirigidas más hacia los servicios (58 de 130 microempresas), que incluye la venta de comida, bebidas, atención personal y negocios de alimentos; un 30% (39 negocios) dedicados al comercio de ropa y venta de productos alimenticios y, un 25% (33 locales de 130 encuestados) que se dedican a la manufactura como la fabricación, tecnología, muebles y fabricación de ropa.

Los negocios con más representatividad como se observa en el Cuadro 1, son la venta de víveres, peluquerías, comida, venta de frutas y verduras, boutiques y bazares.

#### **4.4. Identificación de microempresas del sector que han recibido ayuda económica**

Del sector encuestado se puede deducir que para mejorar su oferta, más del 80% de propietarios de las microempresas han definido el establecer contacto con bancos, entidades financieras y otros espacios con la finalidad de hacerse beneficiarios de un microcrédito, es así que 104 de 130 microempresas han realizado actividades tendientes al logro de un microcrédito, tan solo 26, que corresponden al 20% de ellas no han pensado o creído convenientes el establecer tal contacto y efecto; como así se demuestra en el cuadro siguiente:

## Solicitud y trámite de microcrédito



*Figura 16.* Solicitud y trámite de microcrédito  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

Frente a estos resultados, se tiene convencimiento de que los microcréditos han ingresado con gran fuerza en los pequeños y medianos negocios de la zona, considerándolos efectos de posicionamiento y sostenimiento de estas microempresas.

### **4.5. Factores positivos y negativos del crédito**

Como ya se ha podido analizar en el estudio presente, existen muchos factores que se han definido como positivos, en tanto que también se han proporcionado algunos efectos negativos respecto de los microcréditos, estos relacionados la mayor parte con el acercamiento, la duda y preconcepciones de lo que significa la deuda, el acceso al microcrédito y los garantes, la documentación engorrosa que hay que cumplir y, en fin, muchos análisis que en su gran mayoría dan vueltas en el imaginario social y de dinero que tiene la gente.

Sin embargo se han podido establecer en las encuestas presentes, que de 130 microempresarios, solamente un 20% no ha creído en esta posibilidad, ellos al igual que quienes han alcanzado un microcrédito suponen algunas dificultades o no, relacionadas con:

## Dificultades reales en el acceso al microcrédito.

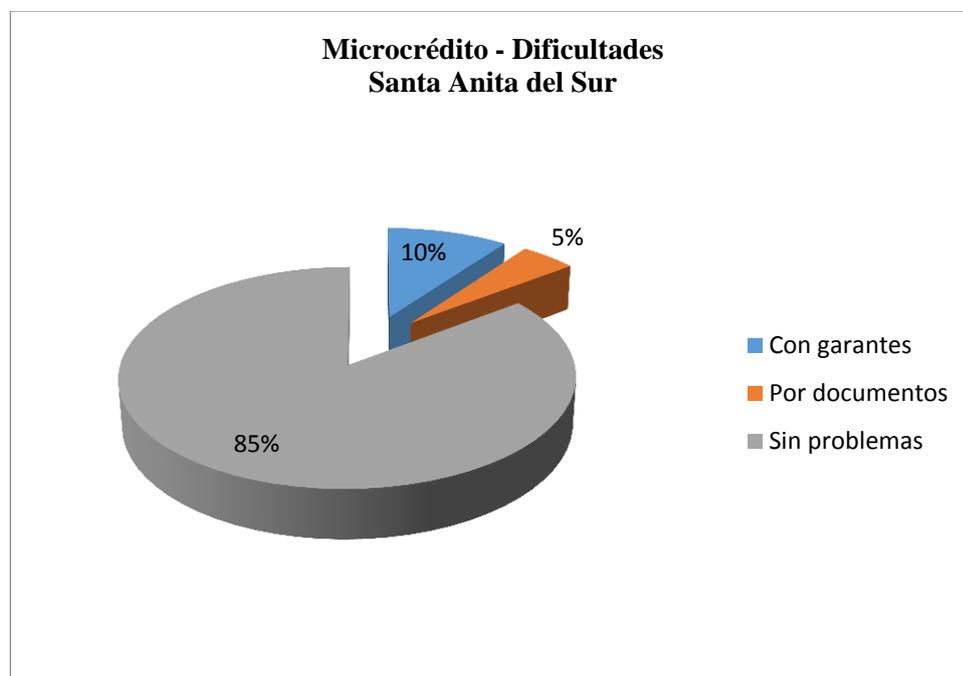


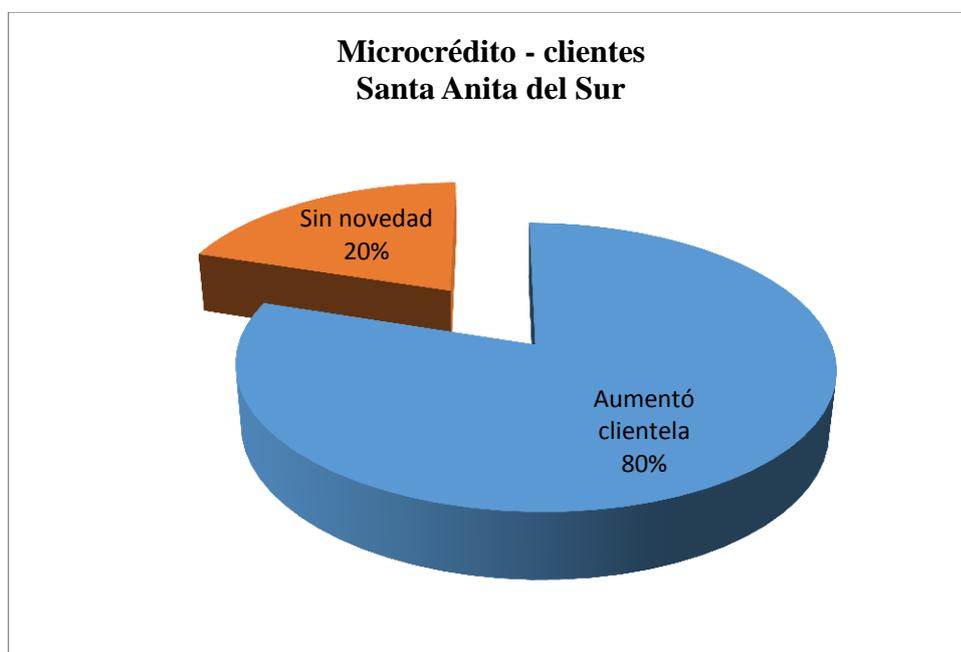
Figura 17. Dificultades reales en el acceso al microcrédito.

Elaborado por: Nastia Smith Borja

El 85% (111) de los encuestados manifiesta no haber mantenido ningún tipo de complicación a la hora de acceder al microcrédito, un 10% nos comunica que encontrar y sostener un garante que a la vez es denominado solidario, es uno de los problemas más complejos con los que se encuentran frente a los bancos o entidades financieras que otorgan microcréditos, así como lograr cumplir con los requerimientos –documentación- a un 5% , 6 de 130 encuestados les ha producido complicaciones a la hora de lograr un crédito de esta naturaleza.

Igualmente se ha podido encontrar información de los beneficiarios del microcrédito, que mantienen diferencia entre los beneficios de incremento de clientes que los que no han optado por aquello.

## Microcréditos y aumento de clientela en beneficiarios



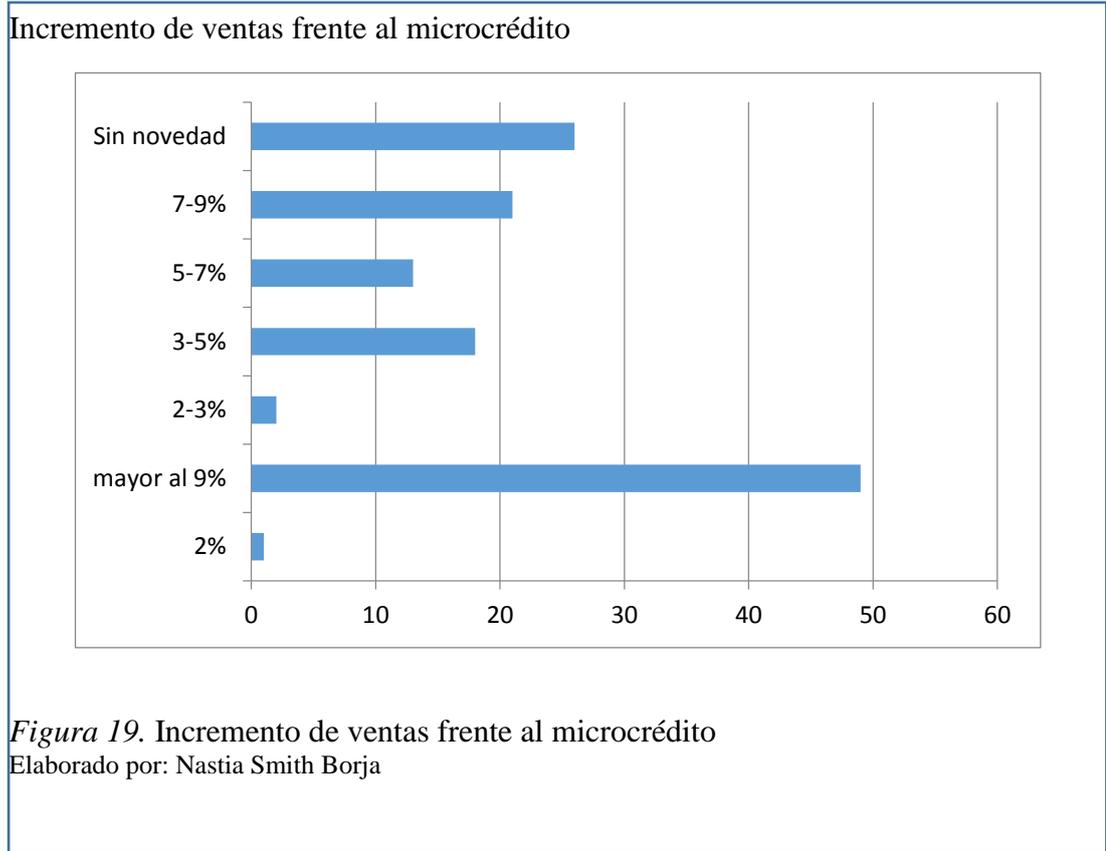
*Figura 18.* Microcréditos y aumento de clientela en beneficiarios

Elaborado por: Nastia Smith Borja

Se puede observar claramente que el 80%, considerado un 100% de los beneficiarios de un microcrédito han sostenido una elevación en el número de clientes, a diferencia de los que no han requerido el sistema financiero (26 de 130 encuestados).

### **4.6. Análisis de correlación de las variables: ventas e ingresos consideraciones.**

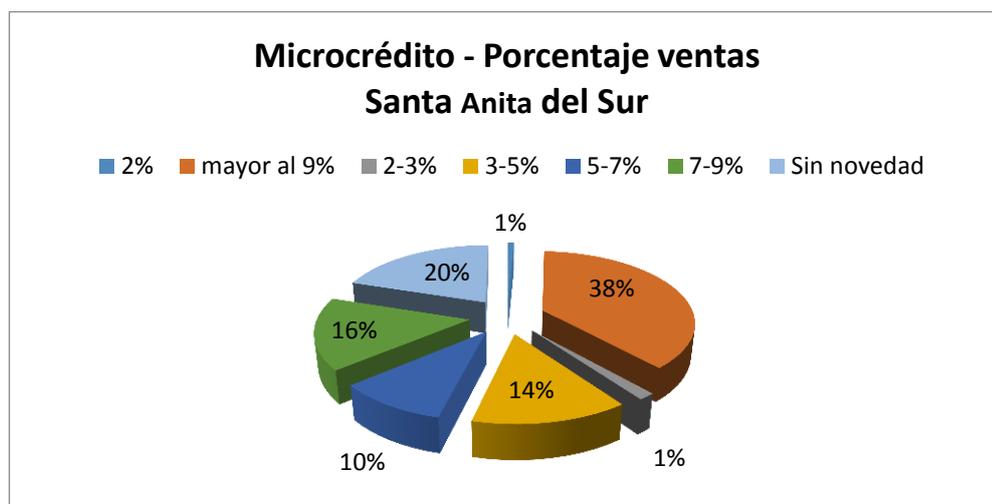
Existe una forma directamente proporcional al beneficio de un microcrédito con el número de ingresos en las ventas e ingresos en los negocios con microcrédito, demostrado en el siguiente cuadro.



El factor Sin novedad, es el que se produce en los microempresarios que no han solicitado microcrédito. Encontrando a su vez que los beneficiarios con micro finanzas en un porcentaje elevado han logrado un incremento en ventas de cerca del 50% y las otras variables que el cuadro detalla.

Visualmente se puede registrar de mejor manera en un cuadro de pastel.

## Microcréditos e incremento en ventas



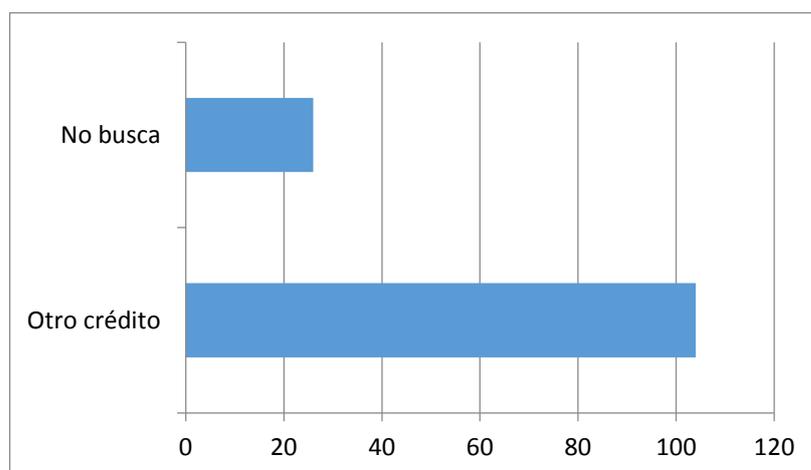
*Figura 20.* Microcréditos e incremento en ventas

Elaborado por: Nastia Smith Borja

### 4.7. Evolución y correlación de los ingresos y el crédito

A la consulta, usted estaría dispuesto a solicitar otro microcrédito, del 100% de beneficiarios al mismo (104 de 130), han respondido que SI, lo cual avala la correlación que han encontrado entre los factores de ingresos y el microcrédito obtenido; en tanto que los microempresarios que no han optado por el financiamiento se sienten aún reticentes al mismo, como se demuestra en el cuadro siguiente:

### Microcréditos y comportamiento de los mismos en un futuro.

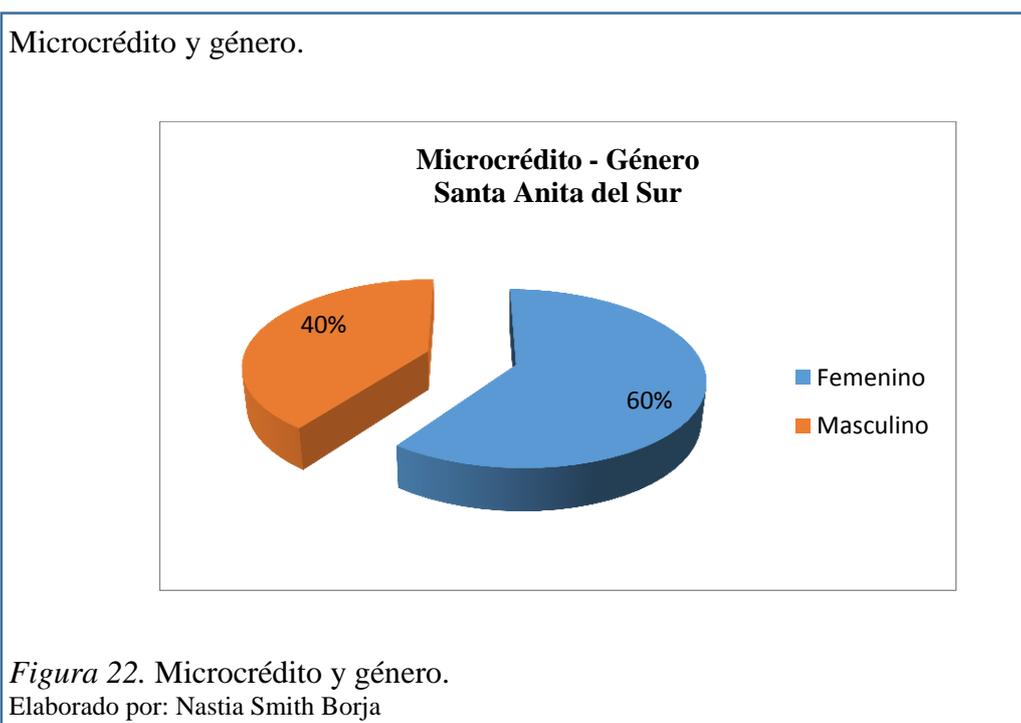


*Figura 21.* Microcréditos y comportamiento de los mismos en un futuro

Elaborado por: Nastia Smith Borja

#### 4.8. Generación de empleo

En función del interés primario que convierte al microcrédito un pedestal para beneficiar al sector más necesitado, que en nuestro orden social se delinea hacia la mujer que por efectos socio-culturales ha sido relegada, el microcrédito de hecho se pone en la vanguardia de este apoyo hacia el empresario femenino, como se demuestra en el siguiente cuadro:



Observemos que la distribución del microcrédito en las 130 personas encuestadas, el 60% corresponde a microempresarias mujeres, lo que redundaría en considerar que es un beneficio que continúa brindando apoyo hacia el sector de la mujer.

También podemos demostrar con estadísticas del caso, que la promoción del empleo en los beneficiarios del microcrédito es elevada y brinda la oportunidad de consecución del mismo en estos negocios pequeños y medianos del sector de Santa Anita del sur.

#### 4.9. Evolución de la correlación del crédito y la generación de empleo

Generación de empleo en microempresarios.

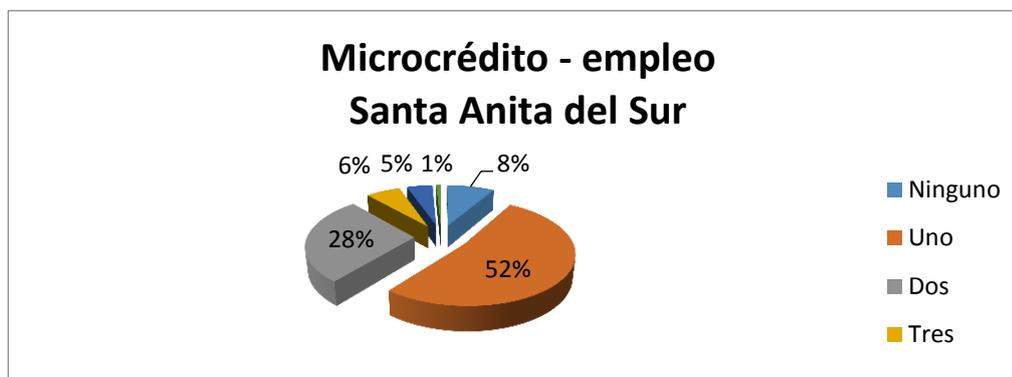


Figura 23. Generación de empleo en microempresarios

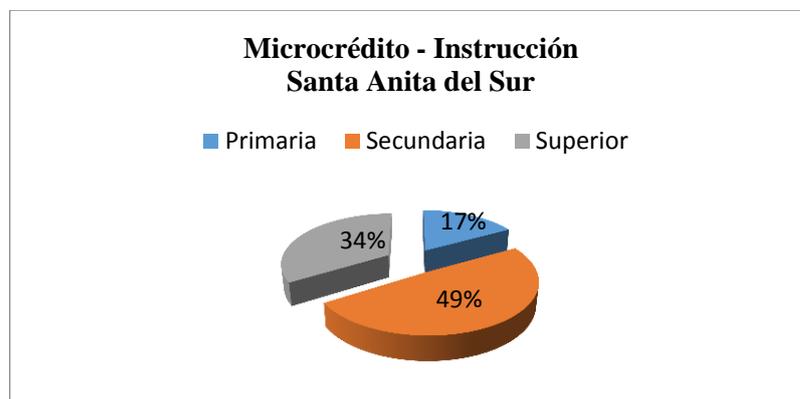
Elaborado por: Nastia Smith Borja

La generación de empleo ha sido considerada como un puntal en los beneficios del micro emprendimiento, así: 68 microempresas cuentan con un empleado extra, 36 de las 130 han subido a dos empleados; con tres empleados en su negocio están 8 microempresas; con 5 empleados hay 6 empresas; una empresa cuenta con 6 empleados. En total se han creado plazas de empleo de las 130 microempresas en 119.

#### 4.10. Análisis del impacto que tiene el microcrédito frente a la pobreza

El microcrédito se ha definido como el empeño que hace frente a la pobreza de quienes por diferentes circunstancias socio, económicas y culturales han sido o están siendo relegados; frente a este sentido, la encuesta desarrollada propone un análisis en el que se manifiesta la inmensa oportunidad que brinda el microcrédito para que la población de diversas opciones educativas pueda acceder a los mismos, sin discrimen y sobre todo, posibilitando igualdad de condiciones. Es de reconocer igualmente que el nivel de instrucción es una posibilidad cierta de exclusión para ingresar en el sistema productivo del país, por ello presentamos el siguiente cuadro:

## Microcrédito e instrucción del beneficiario.



*Figura 24.* Microcrédito e instrucción del beneficiario  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

El nivel de instrucción no es un impedimento para acceder a un microcrédito, así de los 130 microempresarios encuestados, 17% son de instrucción primaria; el 34% de instrucción superior y, con una mayoría de beneficiarios se encuentra el nivel de instrucción secundaria (49%)

La propiedad o no del local en el que se solicita el microcrédito es un factor que denuncia la posibilidad económica del microempresario, tanto así que se define que un 25% de microempresarios cuenta con local propio, en tanto que el 75% aún arrienda su local lo que produce un impacto y desmejora en el nivel de ganancias, como lo demuestra el siguiente cuadro:

### Propiedad o no del local del microempresario

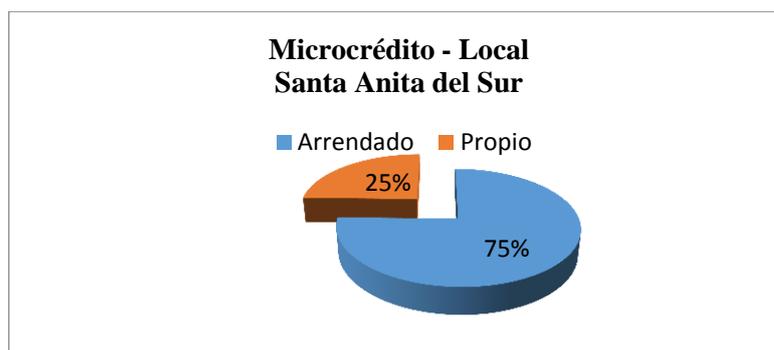


Figura 25. Propiedad o no del local del microempresario  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

Otro nivel de observación de la pobreza, se manifiesta frente al criterio de los beneficiarios del microcrédito, es el de poseer otra fuente de ingreso, a lo cual se verifica que 101 de los 130 encuestados no posee otra fuente de ingreso, correspondiente al 78%, en tanto que un 22% s tiene otras opciones y entradas frente a su situación económica.

### Microcrédito y otras fuentes de ingreso

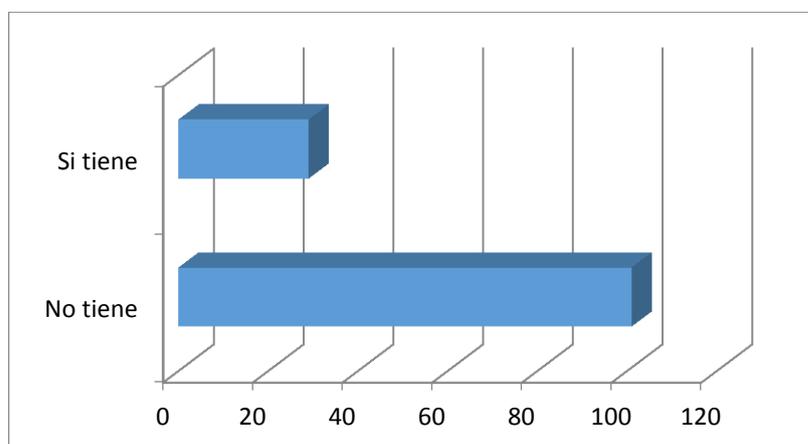
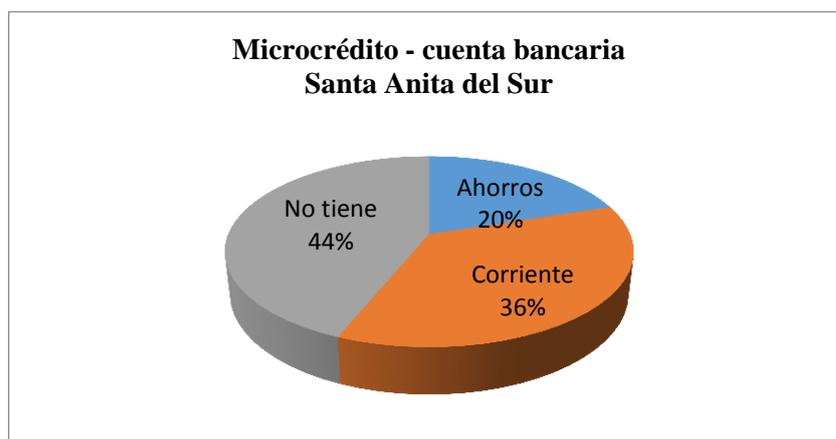


Figura 26. Microcrédito y otras fuentes de ingreso  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

La posibilidad de contar con suficiencia económica también se verifica en la posibilidad de contar con cuenta en el banco, para efectos de transacciones, así vemos que un 44% no tiene relación con un banco de ningún tipo, 20% tiene una cuenta de Ahorros y un 36% tiene cuenta corriente.

## Microcrédito y cuenta bancaria del beneficiario



*Figura 27.* Microcrédito y cuenta bancaria del beneficiario  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

### **4.11. Evolución de la estructura de la microempresa que recibió el microcrédito**

La forma en que se desarrolla la estructura de la microempresa tiene mucho que ver con el control financiero que se realiza en ella, y, en la encuentra desarrollada, el 97% de los microempresarios lleva un control contable, que es uno de los requisitos que demanda el beneficio de un microcrédito (por capacitación y sostenimiento).

## Control financiero en la microempresa



*Figura 28.* Control financiero en la microempresa

Elaborado por: Nastia Smith Borja

Tanto la estructura como la infraestructura de la microempresa, tiene una relación directa con la posibilidad de acceso al microcrédito (al monto solicitado); muchas empresas pequeñas y medianas se pueden cualificar de acuerdo al monto solicitado y el impacto que ello traduce en su negocio.

Es así que existe mucha variedad de montos solicitados que se han registrado en la matriz propuesta en la encuesta, así:

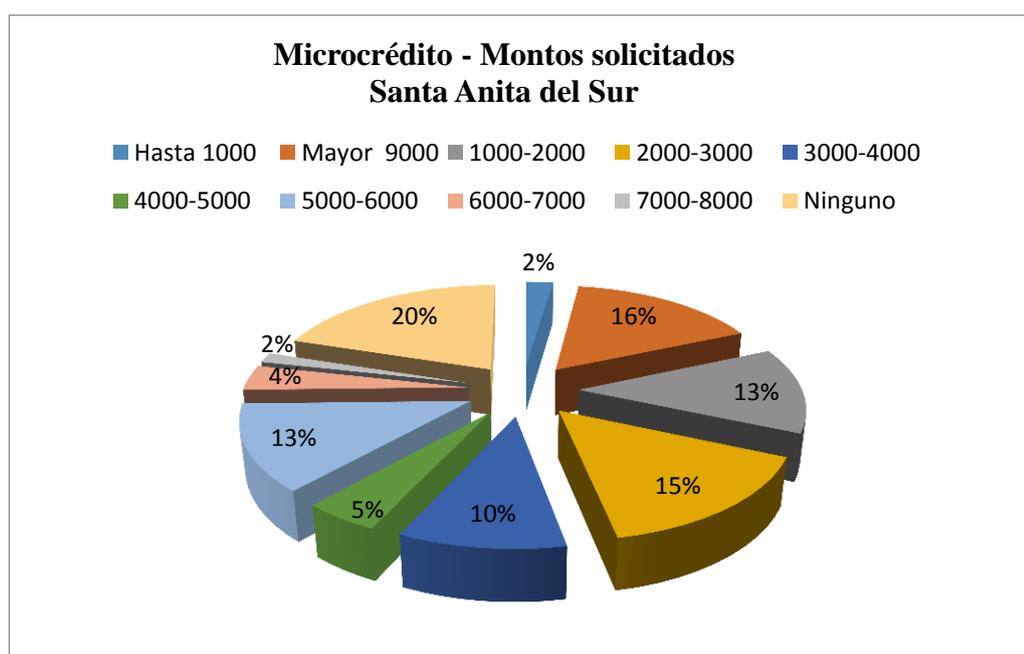
*Tabla 13. Rangos de montos asignados*

<b>Desde</b>	<b>Hasta</b>
1000	2000
2000	3000
3000	4000
4000	5000
5000	6000

6000	7000
7000	8000
8000	Mayor a 9000

Elaborado por: Nastia Smith Borja

### Microempresa y monto solicitado



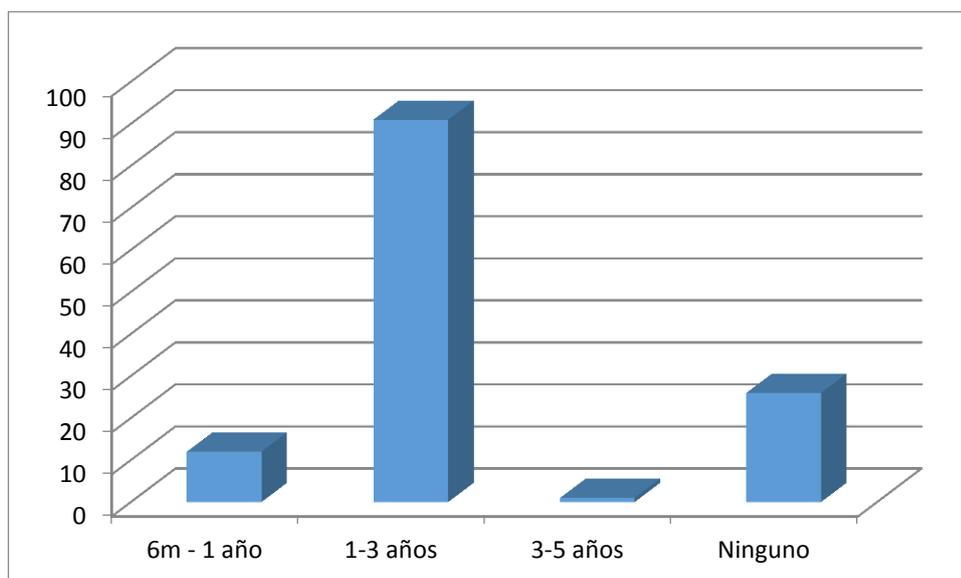
*Figura 29.* Microempresa y monto solicitado

Elaborado por: Nastia Smith Borja

Las cifras son diversas, aunque priman los microcréditos de entre 2000 y 3000 dólares y los mayores a 9000 dólares, sin dejar de lado los que optan por los intermedios.

Nuestro análisis respecto del microcrédito y la pobreza nos dice que la relación es directamente proporcional al monto solicitado y la capacidad de pago, atendiendo al criterio de que a ningún microempresario se le ha cortado o abortado su crédito. Para ello observamos los montos y plazo de las deudas solicitadas.

### Plazo de pago de microcréditos



*Figura 30.* Plazo de pago de microcréditos

Elaborado por: Nastia Smith Borja

Observando que la gran mayoría de microcréditos traduce un plazo de entre 1 uno y tres años.

De la misma forma está el dato obtenido frente al pago mensual que les corresponde, lo que obliga a un proceso de mejora y responsabilidad en el cumplimiento del pago, así como al impulso que brinden a su microempresa.

Los montos mensuales que deben pagar a propósito de su microcrédito se evidencian en el siguiente cuadro.

De la encuesta, el 25% paga un monto entre 200 y 300 dólares, que no está muy distante de un 23% que paga entre 100 y 200 y del 22% de entre 300 a 400 dólares. Los otros son mayores, aunque su porcentaje es mínimo.

### Micro emprendimiento y pagos mensuales

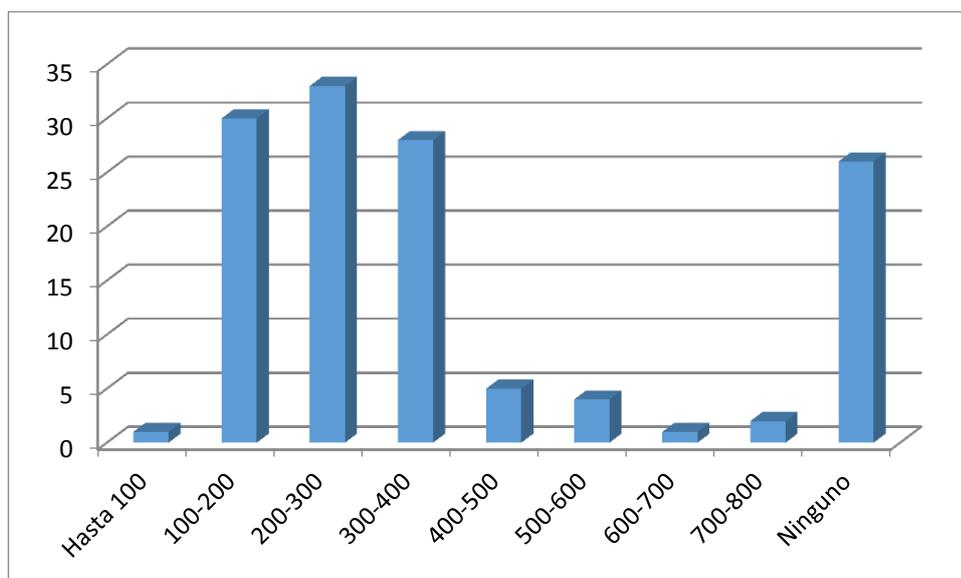


Figura 31. Micro emprendimiento y pagos mensuales  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

Otro elemento de consideración son los intereses que ofrece la banca, las financieras u otras entidades, que en el caso nuestro advierten muchas garantías con un interés menor al 20% (53% de los microempresarios), Del 20 – 25 un 11% y de un 25-30 de un 6%.

### Interés y microcrédito

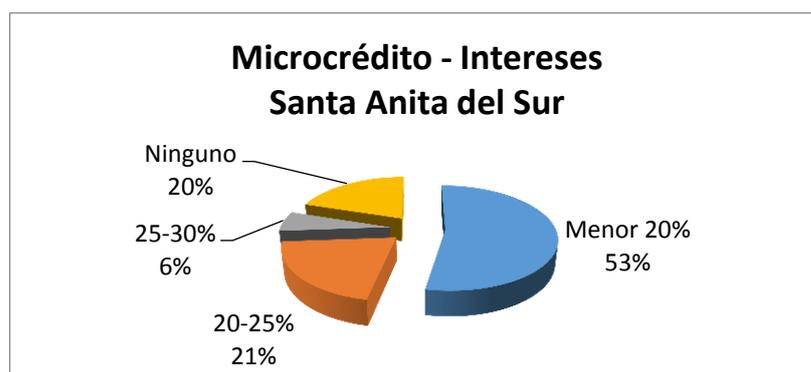
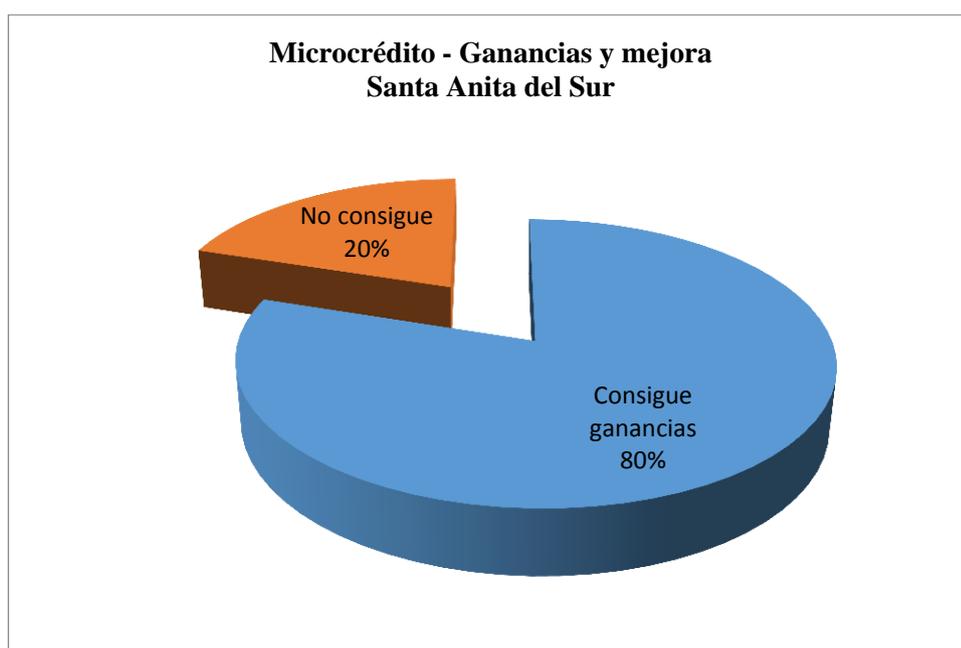


Figura 32. Interés y microcrédito  
Elaborado por: Nastia Smith Borja

#### 4.12. Análisis global del impacto del crédito en la microempresa

Previo a un análisis global del impacto del microcrédito en la microempresa, conviene establecer que, en la encuesta desarrollada a 130 empresas pequeñas y medianas del sector de Santa Anita del Sur, 26 empresarios no se acogen por ningún concepto al crédito, por muchos factores, en cambio 104 de los encuestados que corresponden al 80% lo hacen y, desde su óptica, las ganancias y la mejora en la relación al impacto que deja el microcrédito es muy aceptada, además que están siempre en procura de alcanzar otro de los mismos beneficios; las ventajas que han obtenido en el incremento de clientes en su empresa es muy buena y, las ganancias de orden económico dan buena fe de lo actuado, como lo advierte el siguiente cuadro.

Impacto del microcrédito en ganancias y mejora del establecimiento



*Figura 33.* Impacto del microcrédito en ganancias y mejora del establecimiento

Elaborado por: Nastia Smith Borja

De toda forma de análisis que despierta esta investigación de campo, se desprende el hecho de quienes han obtenido o han sido beneficiados con un microcrédito en cualquier entidad del sistema financiero nacional, sus ganancias en todos los órdenes han tenido un promedio del 100%, tomando en cuenta que los que así no han podido

manifestarlo ha sido del sector que por razones propias, no han obtenido ni han visto la necesidad de emprender el camino para la obtención de un microcrédito, por razones personales o de ausencia de necesidad.

Estas ganancias han ido con una moda del 7 al 9% lo que se considera un acomodo bastante aliviador a todo su proceso de mercado que han emprendido y han debido enfrentar, a pesar de mantener una competencia bastante desigual con el más antiguo de los Centros Comerciales del sector y la ciudad.

Lo analizado, sin descontar que el microcrédito también se ha impuesto en los locales y ventas que están asociados al Centro Comercial Atahualpa, significado que los incluye en todos los análisis propuestos en la presente investigación desarrollada.

Las mejoras en el comercio de las microempresas solicitantes de un microcrédito, se visualizan de manera eficiente a lo largo de este análisis, por lo que podemos afirmar que es una fuente confiable y eficaz a la hora de considerar un avance en el empeño dispuesto por los pequeños y medianos empresarios (Cuadro 10 expuesto), del sector de Santa Anita del Sur de la capital del país.

## CONCLUSIONES

- De la investigación desarrollada se puede concluir que en el barrio Santa Anita del Sur de Quito, los sectores que más se destacan en las microempresas allí presentes son el sector comercial y el de servicios (con un 70%), a diferencia del sector de manufactura, probablemente porque las grandes empresas han diversificado e industrializado este sector, con productos a gran escala importados desde otras latitudes como China y países especializados en la industria del calzado, artesanías y otros productos de adornos en general, tanto personales como para el hogar. Esta competencia es muy asimétrica y el resultado salta a la vista, pues los emprendimientos buscan cubrir un mercado en el que la competencia abre espacios a estos pequeños y medianos negocios.
- La banca tradicional ha visto como nicho de mercado potencial a los microempresarios de la zona debido a que el 85% de estos no ha tenido problema a la hora de acceder a créditos formales en los diferentes bancos. Así mismo se puede observar que el 10% de los microempresarios, la principal limitación fue el encontrar a tiempo un garante. El 5% restante tuvo demora en la entrega de la documentación requerida por los bancos.
- Ha sido común el considerar al sector de la microempresa como un sector de informalidad, que no cumple con los requerimientos legales primero y, que su forma de enfrentar el mercado es improvisada; la investigación presente demuestra que la formalidad de los negocios está vigente, y que se cumplen con todos los requisitos municipales y legales en rentas internas, pues el 100% de los negocios con microcréditos están amparados y respaldados por los compromisos y normas vigentes en el país.
- Las inversiones de los microcreditistas, han sido delineadas hacia la adquisición de mercadería y a la expansión de sus negocios en mas de un 90% de los encuestados, sumando en los quehaceres del negocio a sus propios familiares, y soslayando con ello aspectos legales relacionados con la afiliación al seguro social y, el establecimiento no acertado de contratos de

trabajo, aspectos que actualmente son penados por la ley. Con mucha certeza podemos concluir que los empleados de estos pequeños y medianos micro emprendimientos, o son familiares que no denunciarían la ausencia de afiliación al seguro social o, han definido acordar un contrato que no les garantiza tal beneficio, rompiendo procesos legales en este mecanismo de contratación.

- Las inversiones para los negocios entendemos son de baja cuantía y deben o se espera sean financiados por el microcrédito, advirtiendo con ello expansiones y mejoras que conducen a un incremento en ventas y clientela definida. A pesar de que para alcanzar los préstamos algunos tienen inconvenientes de orden documental –requisitos- y otros en conseguir o definir un/s garante/s solidarios, asunto que causa malestar en sus intenciones y en algunos ha definido la no vinculación al microcrédito (20%).
- La mayoría de las microempresas están en manos de sus propietarios (80%), lo que garantizaría un avance en el empoderamiento de estos negocios, pues un gran porcentaje no tiene ingresos adicionales (78%) por ningún concepto. Se creería que de la mano del propietario el negocio prospera de mejor manera.
- Los microempresarios en la zona de Santa Anita del Sur, son mujeres (60%), remarcando la función propia del microcrédito que se destina a quienes no han sido sujetos de derechos y presentan vulnerabilidades en el plano económico y de interés financiero, por su condición socio-cultural de marginación. Las mujeres están optando por estos microcréditos por dos factores, una por necesidad económica y la otra por independencia frente a la familia.
- Los microempresarios de la zona estudiada, no poseen un sentido colectivo de asociación, pues los microcréditos han sido definidos y establecidos de manera individual, en contraste con la promoción de los mismos a grupos u organizaciones. Se concluye que el empeño de las entidades financieras debe advertir estas realidades para emprender un giro en el apoyo global.

- La incidencia de los bancos, financieras, fundaciones y otras entidades en el sector de Santa Anita del sur es óptima y se espera siga consiguiendo el impacto encontrado.

## RECOMENDACIONES

- La investigación desarrollada, detecta muchas falencias en relación a una educación financiera, esta que debería ser un insumo frente a los procesos de capacitación y desarrollo de los microcréditos, y que demanda ingentes gastos económicos para lograr atinos en las declaraciones al SRI y rentas internas, por lo que se recomienda el establecimiento de una malla de aprendizajes en estos órdenes desde los organismos crediticios (banca) públicos o privados. Se recomienda un trabajo y asocio interinstitucional para definir métodos de capacitación elevados y eficientes, con el Sistema de Rentas Internas, el Ministerio de la Producción, La Secretaría Técnica de Economía Popular y Solidaria, que son los organismos encargados de cumplir con la rectoría en estos niveles.
- No se ha podido evidenciar en esta investigación que se hayan dispuesto microcréditos solidarios en grupos de empresarios pequeños o medianos, lo que traduce una ausencia de cooperativismo y/o solidaridad en el momento de acceder a estos beneficios; por ello, las entidades financieras merece desarrollen un trabajo de campo con mayor incidencia a nivel colectivo, sobre todo tomando en cuenta al sector femenino, pues actualmente es el abanderado del acceso al microcrédito e, históricamente está alcanzando el sitial que se merece en la empresa.

Que los microcréditos tomen en cuenta a los sectores rurales, territorios en los que se manifiesta el asocio comunitario y el emprendimiento colectivo, pues uno de los principios fundamentales del microcrédito ha sido el gestionar incidencia en los sectores más desposeídos y con profundas raíces de trabajo, empeño y responsabilidad.

- Es indiscutible recomendar que para definir los perfiles de los microempresarios que demanden un microcrédito, se deban manejar principios universales en los que se engloben aspectos de género, participación universal, autogestión, empoderamiento, inclusión y corresponsabilidad, posibilitando las alianzas intersectoriales

correspondientes para regular, cofinanciar y definir las garantías de un comercio ético y responsable.

- Los microempresarios deberían formar grupos o asociaciones de pares con la finalidad de buscar asesoramientos, cursos, talleres y capacitaciones que les conduzcan a mejorar sus niveles de competitividad, como una alternativa de enfrentar a las grandes cadenas de negocios, que como en el caso investigado, deben enfrentarse a una competencia asimétrica con empresas privadas de magnitudes, como el propio Centro Comercial Atahualpa presente en el sector. Para ello, las entidades de financiamiento interesadas en los microcréditos deberían buscar mecanismos para alcanzar estos objetivos y encontrar un mutualismo en todos estos empeños.
- Invitar a que la academia, conjuntamente con los estudiantes de últimos niveles de estudios en carreras de orden social y de emprendimiento, para que promuevan la re modificación de un mercado más alternativo y de nueva visión, para estar a la par de las grandes cadenas y mercados nacionales y extranjeros. Aplaudimos la promoción de la nueva cadena productiva emprendida por el Estado, sin embargo que debe asentarse y buscar el concurso del micro empresario de los sectores más desprotegidos.
- Que la presente investigación pueda ser ampliada a los sectores populares del norte y sur de la capital del Ecuador, con la intencionalidad de alcanzar diagnósticos operativos que visibilicen tanto las necesidades como las problemáticas que enfrenta este sector de la microempresa y, conseguir dinamizar los microcréditos y romper muchas percepciones sociales que los detienen.

## LISTADO DE REFERENCIAS

- Aguiar, V. y otros, (2013) Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa, Ecuador
- Almeyda, G. (1997): Dinero que cuenta: Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C
- Angelelli, P., Moudry R., y Llisterri J. (2006) Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe, , Banco Interamericano de Desarrollo Washington, D.C.
- Angulo, N. (2005) El derecho humano al desarrollo frente a la mundialización del mercado, IEPALA, México
- Araque, W. (2000) Asistencia Integral: herramienta para mejorar la competitividad de las PyME. Desafíos No.4. Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha. Quito..
- Araque, W. (2002) Competitividad de las pequeñas empresas de la confección de Quito. Serie Industrialización y Desarrollo No.13. Instituto de Investigaciones Socioeconómicas y Tecnológicas. Quito.
- Araque, W. (2004) Asociatividad de las PyME y el TLC. Desafíos No. 19. Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha. Quito.
- Araque, W. (2006) Estrategia y acciones para el mejoramiento competitivo de las PYME. Análisis Económico No.18. Colegio de Economista de Pichincha. Quito.
- Araque, W. (2006) Las PyME y el nuevo gobierno. Desafíos No. 28. Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha. Quito.
- Araque, W. (2007) La exportación, el gran desafío de la PyME y el nuevo gobierno. Diario La Verdad. Ibarra.
- Araque, W. (2009) Consuma lo nuestro. Diario La Verdad. Ibarra.
- Araque, W. (2012) Cuaderno de trabajo N° 1 Tema: Las PyME y su situación actual, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador.

Banco Solidario (investigado mayo 12 de 2014) recuperado de <http://www.creditos.com.ec/microcredito-de-banco-solidario/>

Banco Solidario (visitada en mayo 14 del 2014) recuperado de [http://issuu.com/preyesv/docs/memoria\\_banco\\_solidario\\_2013](http://issuu.com/preyesv/docs/memoria_banco_solidario_2013),

Barrera, M. (2001) SEMINARIO- TALLER: MECANISMOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LOS PAISES DE LA ALADI, Montevideo – Uruguay, 13 y 14 de septiembre de 2001, “Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional”, Camara de la Pequeña Industria de Pichincha.

BOLETÍN ECONÓMICO DE ICE (2006), El microcrédito en el seno del Grameen Bank. Análisis comparativo entre el Sistema Clásico de microcréditos y el Sistema Grameen II.

Capoverde, B y Valdiviezo, L. (2010) LAS MICROFINANZAS EN EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO PERIODO 2005 - 2009, Ecuador, UNIVERSIDAD DE CUENCA

Centro integral de apoyo a las innovaciones financieras (2010), Introducción a las Microfinanzas, Argentina

Christen, R. y Wright, S. (1993): “Chile. Financiamiento de la microempresa, Viabilidad de la creación de un mecanismo financiero formal”, en J. Mezzera (Ed.), Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC, Chile, págs. 141-164

De la Rosa, A. (2000) La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática, México

Dirección Nacional de Estudios e Información SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIOS, INDICADORES DE EFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL Periodo: Marzo 2013 – Marzo 2014, Elaborado por: Ec. Edmundo Ocaña Mazón, Revisado por: Ec. Sandra Guamán Montero, Aprobado por: Msc. Daniel Torresano Melo (investigado el 4 de julio de 2014)

Distrito Metropolitano de Quito(investigado 30/01/2015) recuperado de <http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/del>.

Economía Ecuatoriana en Cifras 1970 – 2004 (2003), Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS 10 Receptores de Remesas en Ecuador: Una Investigación del Mercado, Bendixen & Associates,

Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Informe de 2004

EMIS (investigado el 12 de mayo de 2014) recuperado de <http://www.securities.com/>

EVOLUCION DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR PERIODO

Septiembre 2010- Septiembre 2011, [www.sbs.gob.ec](http://www.sbs.gob.ec) (consultado el 6 de junio de 2014)

Fride (2006): El empoderamiento. Desarrollo ‘en contexto’, no. 01. (consultado el 1 de mayo de 2014) recuperado de <http://www.fride.org/publicacion/20/el-empoderamiento>

Font, A. (2006), Microcréditos. La rebelión de los bonsáis. Barcelona, Icaria Editorial.

García, A. Lens, J.( 2007), Microcréditos. La revolución silenciosa, Debate, Barcelona.

Gutiérrez S, Revista mbs (2012), Los microcréditos como herramienta de empoderamiento de la mujer Una revisión de las propuestas analíticas

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INEC-. Censo Nacional Económico - CENEC-. 2010.

International year of microcredit 2005 (investigado el 1 de mayo de 2014) recuperado de [www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp), op. cit.

International year of microcredit 2005 (investigado el 30 de abril de 2014) [www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp),

International year of microcredit 2005 (investigado mayo 8 de 2014) recuperado de [www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp](http://www.yearofmicrocredit.org/pages/multilingual/spanish.asp),

Introducción a las finanzas (consultado el 6 de mayo de 2014) recuperado de <http://www.ciberconta.unizar.es/>

Kotler, Philip (2003). Fundamentos de Marketing (6ª edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V. pp. 712 páginas. ISBN 970-26-0400-1.

Littlefield, E. Morduch, J. y Hashemi (2003) S. Serie Enfoques Nro. 24,

Magill J. y Leyer, R (2005) Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Proyecto SALTO/USAID-Ecuador y Development Alternatives Inc. MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR RESULTADO DEL ESTUDIO DE LINEA DE BASE DE 2004.

Maldonado, C. (2009) Análisis del desarrollo de Microempresas, bajo el Sistema de Micro-franquicias, periodo 2006-2008, Ecuador.

Mena, B. (2004), MICROFINANZAS Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza, Argentina.

NNUU (2002), Serie desarrollo productivo No. 121, Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador, CEPAL, Santiago de Chile,

Padilla y Ulloa (2008), Gabinete sobre el estado de las microfinanzas a nivel local e internacional y su relación con el FOMMUR

Perosa, M. (2013), XXXIII Jornadas Nacionales de Administración Financiera, De las Finanzas Sociales a la microempresa, Argentina

Porter, M. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Edit. Vergara, Buenos Aires.

Porter, M. (1997) Estrategia competitiva. Edit. CECSA. México.

Porter, M. (2003) Ventaja competitiva: creación y mantenimiento de un desempeño superior. Edit. CECSA. México.

Repositorio digital ESPE (investigado 12 de mayo de 2014) recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/>

Reservas. Net Fuente (investigado 30/01/2015) recuperado de [http://www.reservas.net/alojamiento\\_hoteles/quito\\_mapasplanos.htm](http://www.reservas.net/alojamiento_hoteles/quito_mapasplanos.htm),

Revista de Economía Mundial (2001), LOS MICROCRÉDITOS: UN NUEVO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN PARA LUCHAR CONTRA LA POBREZA, España.

Repositorio digital ESPE (investigado 12 de mayo de 2014) recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/>

Robinson, M. (1998): “Movilización de ahorros y fondos microempresariales: La experiencia Indonesia” en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México, págs. 61-89

Secretaría de la Comunidad Andina. Resolución No. 1260. 21 de agosto de 2009.

Sanguenza, P. (2011), Microempresa y microfinanza como instrumentos de desarrollo social, Madrid España, Universidad Autónoma de Madrid.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2009). República del Ecuador. Plan Nacional de Desarrollo, Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural. Quito. Disponible en: <http://plan.senplades.gob.ec/fases-de-la-nueva-estrategia> (consultada en diciembre 2012)

Stanton, Etzel y Walker (). Fundamentos del Marketing, 13a. Edición, Mc Graw Hill.

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (investigado el 8 de 30 de febrero 2015) recuperado de <http://www.sbs.gob.ec/>.

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2011), en su Libro I: Normas Generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del sistema financiera, Ecuador

Taborga, M. (1998) Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe.

Universidad de Barcelona (investigado el 30 de abril de 2014) recuperado de [www.upf.edu/politiques/\\_pdf/.../losmicrocreditos.pdf](http://www.upf.edu/politiques/_pdf/.../losmicrocreditos.pdf),

USAID/ECUADOR MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR (2005), RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LINEA DE BASE DE 2004, ,

Villamarín, P. (2009) ANÁLISIS DE IMPACTO DE MICROCRÉDITO PARA EL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR, Latacunga-Ecuador

Yunus, k M. (2008), El Banquero de los pobres. Madrid, Paidós Ibérica.

## ANEXOS

### Anexo 1

#### Indicadores de eficiencia del sistema financiero nacional

##### Del resumen ejecutivo

Los estados financieros constituyen una fuente muy importante para el análisis, pues la gama de indicadores económicos y financieros, darán a luz una política y liderazgo en todos los niveles en los que se requiere alcanzar el éxito. A continuación demostraremos los alcances y logros encontrados tanto en la banca privada, mutualista, las Sociedades Financieras y la banca pública.

Conforme la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, en su informe de indicadores de eficiencia del Sistema Financiero Nacional en el período de marzo de 2013 a marzo de 2014, (Ocaña, E. Montero, S. y Torresana, D. 2014), aprecian que el sistema financiero privado ha sido el más eficiente en la disminución de los activos improductivos, en morosidad, en gastos operativos, gastos de personal, así como el incremento del ROE (patrimonio neto), el ROA (rentabilidad sobre activos) y el rendimiento de la cartera reestructurada. Aunque ha tenido menos rendimiento en la cartera por vencer y liquidez.

Por otra parte, el Sistema de Sociedades Financieras que no han obtenido buenos resultados en el ROE, el RO, la cartera reestructurada y la cartera por vencer.

Hay que estar atentos igualmente ya que en este período, las Mutualistas han disminuido la morosidad, los gastos operativos y de personal y una aceleración de la cartera por vencer y la liquidez; sin embargo no ha sido eficiente en el rendimiento patrimonial y de los activos, pues ha presenciado fuertes caídas del ROE y ROA y un aumento a nivel de los activos improductivos.

Por su parte el sistema de la banca pública ha disminuido los activos improductivos, la morosidad, los gastos operativos y de personal y, mucho

más eficiente en sus rendimientos, decreciendo el ROE, el ROA, el rendimiento de la cartera reestructurada, el de la cartera por vencer y disminuyó su liquidez.

Todos estos éxitos se sustentan en el buen uso de la información en sus organizaciones y fuera de ellas. Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2014)

### Bancos privados:

#### SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS INDICADORES DE EFICIENCIA Periodo: Marzo 2013 – Marzo 2014 (en porcentajes)

INDICADOR	PEER GROUP						SISTEMA		
	GRANDES		MEDIANOS		PEQUEÑOS				TENDENCIA
	mar-13	mar-14	mar-13	mar-14	mar-13	mar-14	mar-13	mar-14	
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>									
Activo Improductivo Neto / Total Activo	14,96	13,59	14,30	15,45	12,57	11,60	14,57	14,00	↓
<b>MOROSIDAD</b>									
Morosidad de la Cartera Total	3,09	3,28	2,45	3,00	6,49	3,35	3,23	3,21	↓
<b>EFICIENCIA MICROECONÓMICA</b>									
Gastos Operacionales Estimados / Activo Total Promedio	5,26	4,98	4,59	4,60	6,64	6,13	5,19	4,95	↓
Gastos de Personal Estimados / Activo Total Promedio	1,62	1,61	1,59	1,71	3,24	2,62	1,75	1,71	↓
<b>RENTABILIDAD</b>									
Resultados del Ejercicio / Patrimonio Promedio (ROE)	7,11	9,97	10,65	10,49	7,49	6,34	8,01	9,76	↑
Resultados del Ejercicio / Activo Promedio (ROA)	0,72	0,96	0,90	0,89	1,04	0,80	0,80	0,93	↑
<b>RENDIMIENTO DE LA CARTERA</b>									
Rendimiento de la Cartera de Crédito Reestructurada	10,78	11,80	6,14	10,20	1,98	7,27	8,97	11,11	↑
Rendimiento de la Cartera Total por Vencer	11,67	11,58	11,22	12,36	17,53	14,06	12,10	12,00	↓
<b>LIQUIDEZ</b>									
Fondos Disponibles / Total Depósitos a Corto Plazo	24,91	23,54	28,62	31,37	28,97	27,20	26,25	26,12	↓

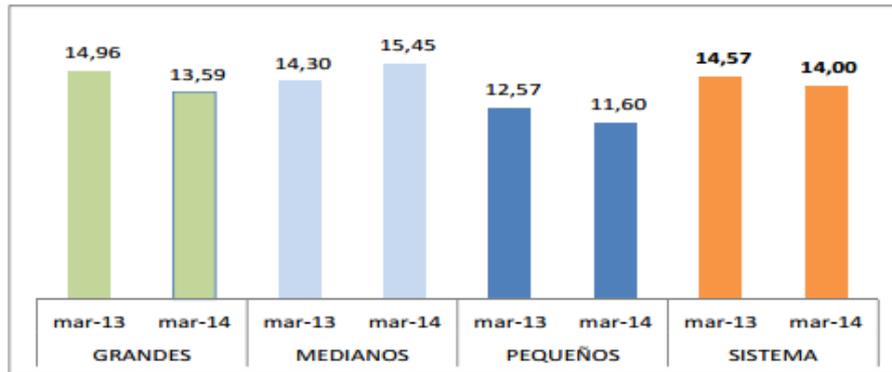
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

### Calidad de Activos

A marzo 2014, la tasa registrada en activos improductivos fue inferior en 0,57 puntos porcentuales a la de marzo de 2013, lo cual habría provocado un aumento de los recursos que pueden canalizarse hacia la actividad central de la banca que es la concesión de créditos a los distintos agentes económicos. La banca mediana fue la menos eficiente en este indicador en el último año, pues superó el promedio del sistema.

### SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS

Activo Improductivo Neto / Total Activo  
(en porcentajes)



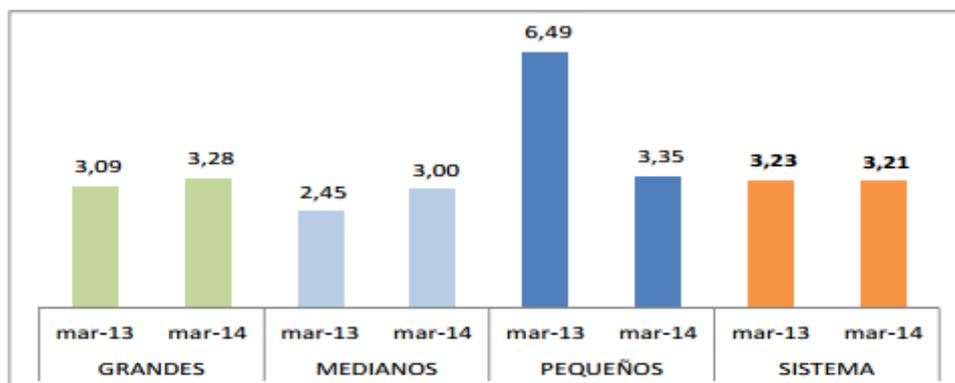
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

### Morosidad

La tasa de morosidad para la banca privada decreció en 0,02 puntos porcentuales en el período analizado, debido al incremento menos proporcional de la cartera improductiva (10,4%), en relación al crecimiento de la cartera bruta (11,6%). La banca pequeña fue la menos eficiente en este indicador ya que registró una tasa superior al promedio del sistema, similar comportamiento presentó la banca grande.

### SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS

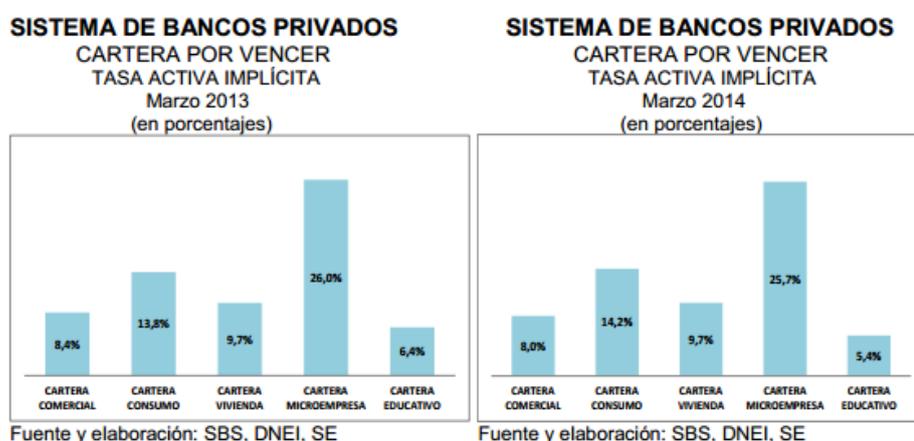
Morosidad  
(en porcentajes)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

## Eficiencia Microeconómica

La utilización de los gastos operacionales y de personal en relación a los activos, fue más eficiente en el año 2014, respecto de 2013, ya que en el primer caso estos cayeron en 0,24 puntos y en el segundo en 0,04 puntos porcentuales. La mayor eficiencia alcanzada fue producto de un menor crecimiento de los citados gastos frente al crecimiento de los activos totales. La banca menos eficiente fue la pequeña, ya que registró tasas superiores al promedio del sistema.

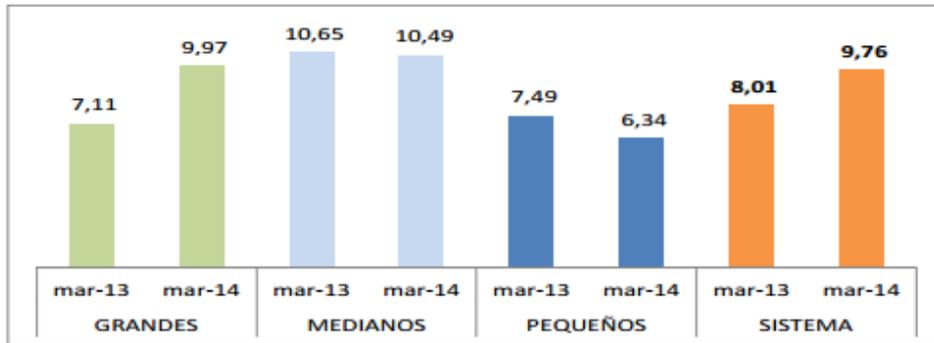


La cartera de créditos en términos brutos se mantuvo con una estructura bastante similar en ambas fechas, con ligeros cambios a lo interno de la misma, reflejando incrementos de participación de 1,4 puntos en el caso de la cartera comercial y disminuciones de 0,4 puntos de aporte en las carteras de consumo y vivienda, y 0,7 puntos en la cartera de microempresa; es decir, que el incremento de la participación de la cartera comercial fue producto de la pérdida de participación de las tres carteras restantes y la misma concentró aproximadamente el 50% de la cartera bruta total. La participación de la cartera de crédito educativo fue marginal.

## Rentabilidad

El ROE subió en 1,75 puntos porcentuales, lo cual fue producto de que las utilidades aumentaron en 27,7%, mientras que el patrimonio aumentó en el 5,9%. La banca pequeña fue la menos eficiente en este indicador ya que presentó niveles inferiores al promedio del sistema.

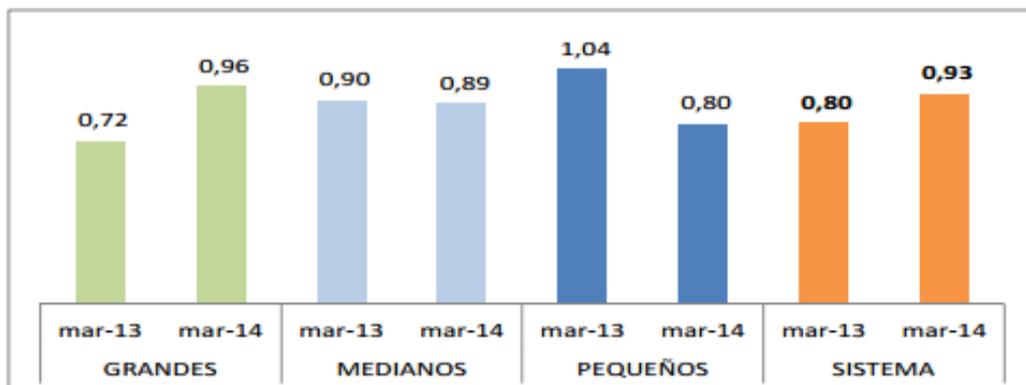
**SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS**  
ROE  
(en porcentajes)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

Por su parte el ROA aumentó en 0,13 puntos porcentuales, debido a que las utilidades subieron en 27,7%, en tanto que los activos crecieron en 10,7%. La banca mediana y pequeña fueron las menos eficientes al registrar tasas inferiores al promedio del sistema.

**SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS**  
ROA  
(en porcentajes)



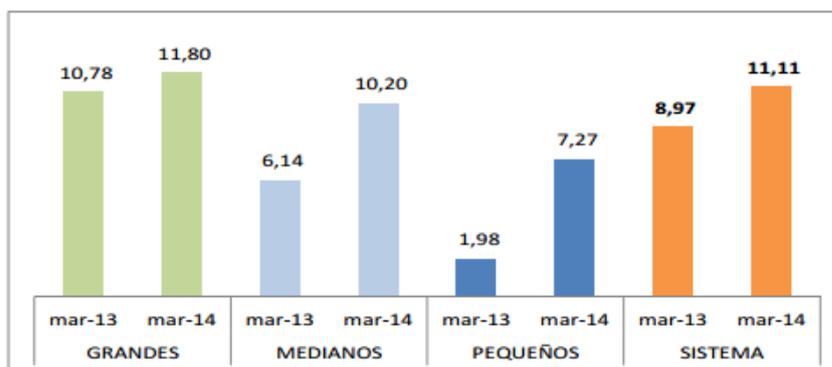
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

**Rendimiento de la Cartera**

El rendimiento de la cartera reestructurada subió en 2,14 puntos porcentuales y el mismo, tiene mucha relevancia ya que el mecanismo de reestructura permitió la incorporación de un costo de oportunidad de esos recursos. La banca de tamaño

mediano y pequeño, fueron las menos eficientes, al registrar niveles inferiores al promedio del sistema.

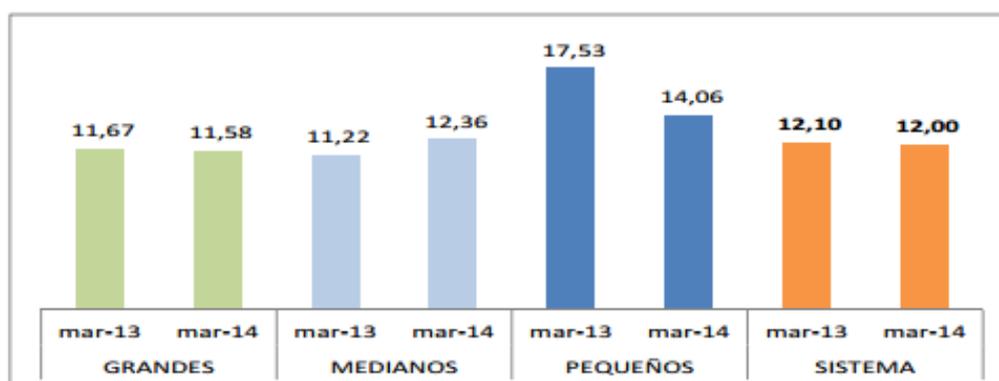
**SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS**  
Rendimiento Cartera Reestructurada  
(en porcentajes)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

Por otro lado, el rendimiento de la cartera por vencer bajó en 0,10 puntos porcentuales, destacándose que la banca grande fue la menos eficiente, al haberse ubicado bajo el promedio del sistema.

**SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS**  
Rendimiento Cartera por Vencer  
(en porcentajes)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

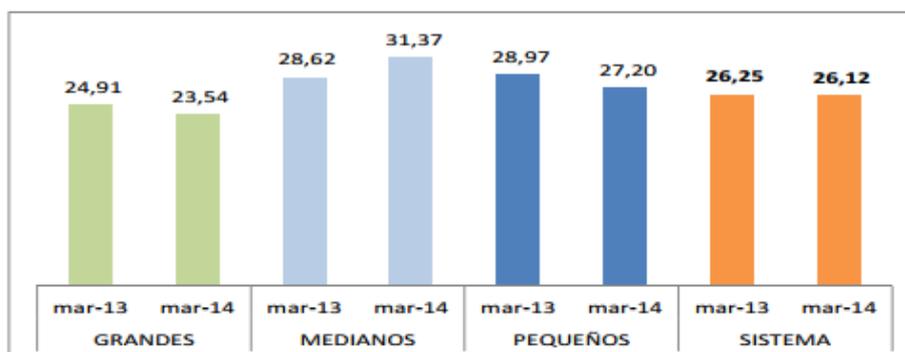
## Liquidez

La liquidez disminuyó en 0,14 puntos porcentuales, lo cual fue producto de un menor incremento de los fondos disponibles (9,3%), respecto del aumento de los

pasivos de corto plazo (9,9%). La banca con menor nivel de liquidez fue la de tamaño grande, incluso con índices inferiores al promedio del sistema.

### SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS

Liquidez  
(en porcentajes)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

## Sociedades financieras

### SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS INDICADORES DE EFICIENCIA

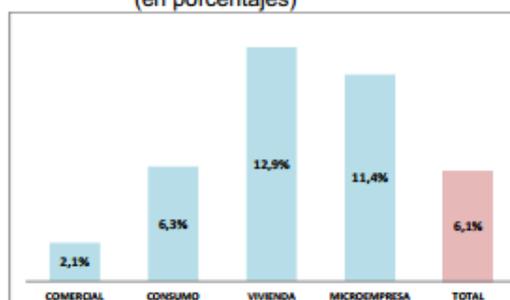
Período: Marzo 2013 – Marzo 2014  
(en porcentajes)

INDICADOR	PEER GROUP								SISTEMA		
	GRANDES		MEDIANAS		PEQUEÑAS		MUY PEQUEÑAS		mar-13	mar-14	TENDENCIA
	mar-13	mar-14	mar-13	mar-14	mar-13	mar-14	mar-13	mar-14			
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>											
Activo Improductivo Neto / Total Activo	2,87	1,34	13,40	11,74	9,63	8,70	31,10	49,33	5,16	3,89	↓
<b>MOROSIDAD</b>											
Morosidad de la Cartera Total	5,81	5,81	9,84	5,88	6,40	6,41	1,06	3,87	6,10	5,84	↓
<b>EFICIENCIA MICROECONÓMICA</b>											
Gastos Operacionales Estimados / Activo Total Promedio	8,69	7,45	3,48	4,58	6,93	7,03	10,78	14,18	8,15	7,39	↓
Gastos de Personal Estimados / Activo Total Promedio	2,07	1,94	1,48	2,42	3,62	3,46	3,72	5,02	2,22	2,17	↓
<b>RENTABILIDAD</b>											
Resultados del Ejercicio / Patrimonio Promedio	17,94	17,40	9,16	1,34	-1,14	3,45	5,03	1,46	15,34	14,94	↓
Resultados del Ejercicio / Activo Promedio	3,07	2,69	0,94	0,14	-0,19	0,58	0,77	0,22	2,52	2,28	↓
<b>RENDIMIENTO DE LA CARTERA</b>											
Cartera de Crédito Reestructurada	0,00	0,00	0,00	16,52	9,06	5,15	0,00	0,00	0,97	0,64	↓
Cartera Total por Vencer	12,64	12,60	15,26	15,77	16,50	16,96	12,24	13,79	13,13	13,12	↓
<b>LIQUIDEZ</b>											
Fondos Disponibles / Total Depósitos a Corto Plazo	28,51	42,74	26,49	12,40	29,03	36,12	23,72	19,54	28,03	36,69	↑

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estadísticas  
Elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros.- DNEI / Subdirección de Estudios

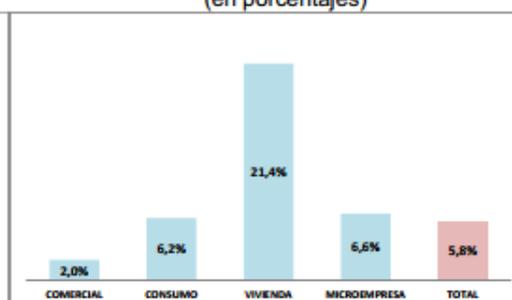
A marzo 2014, la tasa registrada en activos improductivos fue inferior en 1,27 puntos porcentuales a la de marzo 2013, lo cual habría provocado un aumento de los recursos que pueden canalizarse hacia la actividad central de este sistema que es la concesión de créditos a los distintos agentes económicos. Las entidades muy pequeñas fueron las menos eficientes en este indicador en el último año, ya que superaron ampliamente el promedio del sistema. Similar comportamiento registraron las instituciones medianas y pequeñas.

**SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS**  
**MOROSIDAD**  
Marzo 2013  
(en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

**SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS**  
**MOROSIDAD**  
Marzo 2014  
(en porcentajes)

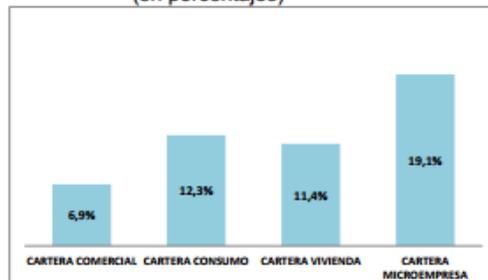


Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

La tasa de morosidad decreció en 0,26 puntos porcentuales en el período analizado, debido al incremento menos proporcional de la cartera improductiva (7,1%), en relación al crecimiento de la cartera bruta (11,9%), destacándose que dicho índice estuvo influenciado en mayor medida por la cartera de consumo. Las entidades de tamaño pequeño fueron las menos eficientes en este indicador ya que registraron una tasa superior al promedio del sistema.

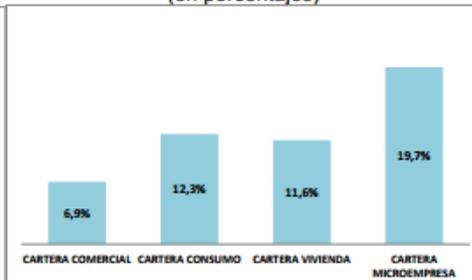
La cartera de créditos en términos brutos se mantuvo con una estructura bastante similar en ambas fechas, con ligeros cambios a lo interno de la misma, reflejando incrementos de participación de 0,2 puntos en el caso de la cartera comercial y disminuciones de la misma cifra en la cartera de microempresa; es decir, que se produjo una traslación entre estas dos carteras. El resto de carteras no tuvieron variación.

**SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS**  
**CARTERA POR VENCER**  
**TASA ACTIVA IMPLÍCITA**  
 Marzo 2013  
 (en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

**SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS**  
**CARTERA POR VENCER**  
**TASA ACTIVA IMPLÍCITA**  
 Marzo 2014  
 (en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

## SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS

### ACTIVO

(En millones de dólares y porcentajes)

CODIGO	CUENTA	mar-13		mar-14		VARIACIÓN	
		SALDO	ESTRUCTURA	SALDO	ESTRUCTURA	ABSOLUTA	RELATIVA
11	FONDOS DISPONIBLES	102,8	6,3%	131,5	7,3%	28,7	27,9%
12	OPERACIONES INTERBANCARIAS	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
13	INVERSIONES	93,3	5,7%	88,0	4,9%	(5,3)	-5,7%
	INVERSIONES DEL SECTOR PRIVADO	50,3	3,1%	32,1	1,8%	(18,2)	-36,2%
	INVERSIONES DEL SECTOR PUBLICO	45,5	2,8%	57,9	3,2%	12,5	27,4%
1307	De disponibilidad restringida	0,5	0,0%	1,7	0,1%	1,2	233,1%
1399	(Provisión para inversiones)	(3,0)	-0,2%	(3,7)	-0,2%	(0,8)	26,1%
14	CARTERA DE CREDITOS	1.150,2	70,7%	1.279,3	70,5%	129,1	11,2%
	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL	111,1	6,8%	127,6	7,0%	16,5	14,9%
	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO	1.102,3	67,8%	1.233,9	68,0%	131,6	11,9%
	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA	4,4	0,3%	3,9	0,2%	(0,5)	-12,1%
	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA	28,9	1,8%	29,4	1,6%	0,5	1,7%
	CARTERA DE CREDITO EDUCATIVO	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
	CARTERA DE CREDITO INVERSION PUBLICA	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
1499	(Provisiones para créditos incobrables)	(96,5)	-5,9%	(115,5)	-6,4%	(18,9)	19,6%
15	DEUDORES POR ACEPTACIONES	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
16	CUENTAS POR COBRAR	31,1	1,9%	34,8	1,9%	3,7	11,9%
17	BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS POR PAGO, DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL Y NO UTILIZADOS POR LA INSTITUCION	2,6	0,2%	2,6	0,1%	0,0	0,0%
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	9,8	0,6%	9,1	0,5%	(0,6)	-6,4%
19	OTROS ACTIVOS	236,2	14,5%	268,0	14,8%	31,8	13,4%
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.626,1</b>		<b>1.813,4</b>		<b>187,3</b>	<b>11,5%</b>

Fuente: SBS, DNEI, SES

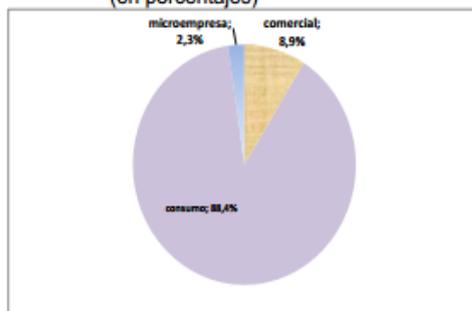
Elaboración: SBS, DNEI, SE

A marzo de 2014, el activo del sistema de sociedades financieras llegó a 1.813,4 millones de dólares, cifra superior en 187,3 millones (11,5%) a la registrada en marzo 2013.

El crecimiento referido de 187,3 millones (de los cuales el 68,9% fue destinado a cartera neta de créditos y el 15,3% a fondos disponibles), provino en mayor medida del aumento del pasivo en 176,1 millones (de los cuales el 66,5% fueron depósitos del público) y del patrimonio en 11,1 millones de dólares.

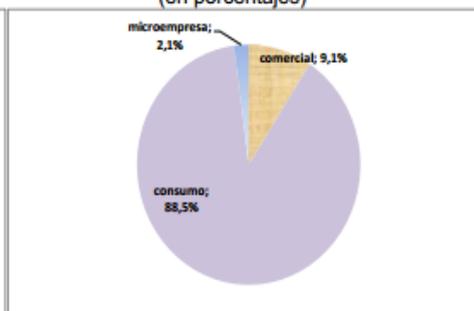
La estructura de los activos se ha mantenido similar en las fechas de comparación, predominando la participación de la cartera neta (mayor activo productivo), otros activos y fondos disponibles; rubros que en conjunto concentraron alrededor del 92% del activo.

**SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS**  
**ESTRUCTURA DE LA CARTERA BRUTA**  
 Marzo 2013  
 (en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

**SISTEMA DE SOCIEDADES FINANCIERAS**  
**ESTRUCTURA DE LA CARTERA BRUTA**  
 Marzo 2014  
 (en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

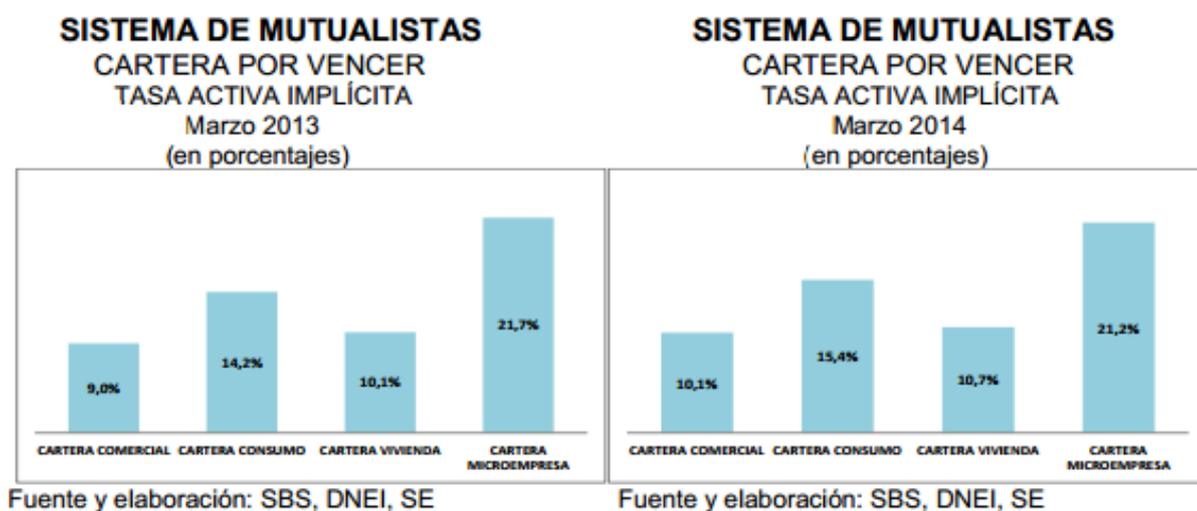
## Mutualistas

**SISTEMA DE MUTUALISTAS**  
**INDICES FINANCIEROS**  
 (en porcentajes)

INDICES	mar-13	mar-14	VARIACIÓN
<b>SOLVENCIA</b>			
PATRIMONIO TÉCNICO CONSTITUIDO / ACTIVOS PODERADOS POR RIESGO	11,6%	11,4%	(0,2)
<b>CALIDAD DE ACTIVOS</b>			
ACTIVOS PRODUCTIVOS / TOTAL ACTIVOS	86,1%	85,2%	(0,8)
<b>MOROSIDAD</b>			
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS COMERCIALES	1,4%	1,1%	(0,4)
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	6,0%	7,2%	1,2
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA	3,0%	2,8%	(0,2)
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	4,2%	2,2%	(2,0)
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS EDUCATIVO	0,0%	0,0%	-
MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CREDITOS DE INVERSION PUBLICA	0,0%	0,0%	-
MOROSIDAD DE LA CARTERA TOTAL	3,7%	3,7%	(0,0)
<b>COBERTURA CARTERA PROBLEMÁTICA</b>			
PROVISIONES / CARTERA IMPRODUCTIVA	70,1%	64,6%	(5,4)
<b>EFICIENCIA</b>			
GASTOS DE OPERACION ESTIMADOS / TOTAL ACTIVO PROMEDIO	6,8%	5,8%	(1,0)
GASTOS DE PERSONAL ESTIMADOS / ACTIVO PROMEDIO	2,8%	2,5%	(0,4)
<b>RENTABILIDAD</b>			
RESULTADOS DEL EJERCICIO / PATRIMONIO PROMEDIO	14,3%	4,3%	(10,0)
RESULTADOS DEL EJERCICIO / ACTIVO PROMEDIO	1,2%	0,5%	(0,8)
<b>LIQUIDEZ</b>			
FONDOS DISPONIBLES / TOTAL DEPOSITOS A CORTO PLAZO	9,0%	13,7%	4,7
<b>INTERMEDIACIÓN</b>			
CARTERA BRUTA / (DEPOSITOS A LA VISTA + DEPOSITOS A PLAZO)	76,0%	74,8%	(1,2)

Fuente: SBS, DNEI, SES  
 Elaboración: SBS, DNEI, SE

La cartera de créditos por vencer total registró una tasa activa implícita de 11,9% en marzo 2013, mientras que en marzo 2014, se ubicó en 12,7%, registrando por lo tanto un incremento de 0,8 puntos porcentuales. En las fechas analizadas, la tasas activas implícitas de los distintos segmentos de crédito se mantuvieron bastante similares; sin embargo, por el peso que tienen las distintas carteras, la que más contribuyó a la obtención de la tasa general de crédito fue la cartera de vivienda con un aporte de aproximadamente el 41% seguida por la cartera de consumo que aportó alrededor del 33%.

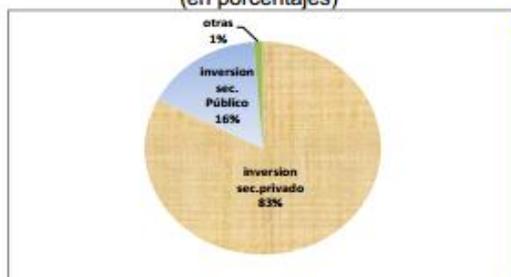


La tasa de morosidad a pesar de que se mantuvo sin variación en el 3,7% en ambas fechas, registró incrementos en el segmento de consumo, destacándose que dicho índice estuvo influenciado en mayor medida por este segmento.

El aumento de la Liquidez, se debió al incremento de los fondos disponibles en una tasa superior (66,9%), al reflejado por los depósitos de corto plazo (10,1%).

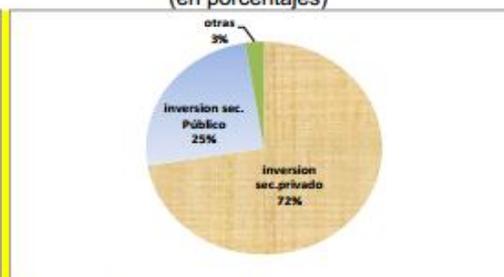
Finalmente, el muy ligero decremento del índice de Intermediación financiera, tuvo su origen en la menor tasa de crecimiento de la cartera bruta (12,1%), respecto de los depósitos (13,9%).

**SISTEMA DE MUTUALISTAS**  
ESTRUCTURA DE LAS INVERSIONES  
Marzo 2013  
(en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

**SISTEMA DE MUTUALISTAS**  
ESTRUCTURA DE LAS INVERSIONES  
Marzo 2014  
(en porcentajes)



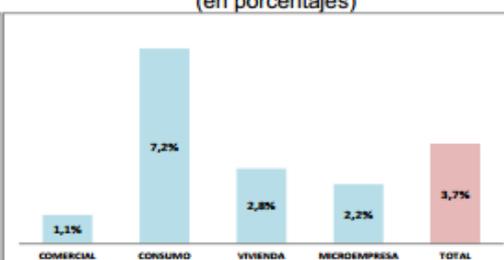
Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

**SISTEMA DE MUTUALISTAS**  
MOROSIDAD  
Marzo 2013  
(en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

**SISTEMA DE MUTUALISTAS**  
MOROSIDAD  
Marzo 2014  
(en porcentajes)



Fuente y elaboración: SBS, DNEI, SE

## Banca pública

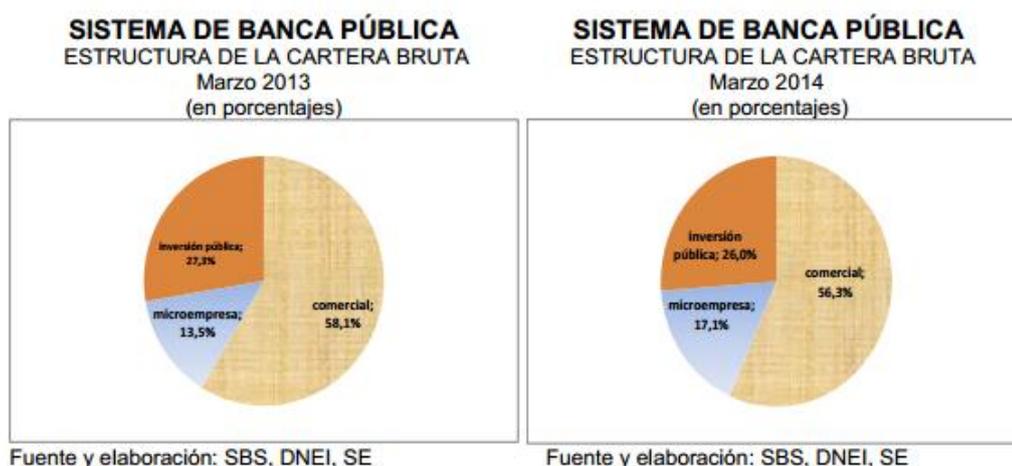
### SISTEMA DE BANCA PÚBLICA ACTIVO (En millones de dólares y porcentajes)

CODIGO	CUENTA	mar-13		mar-14		VARIACIÓN	
		SALDO	ESTRUCTURA	SALDO	ESTRUCTURA	ABSOLUTA	RELATIVA
11	FONDOS DISPONIBLES	478,1	7,4%	442,7	6,0%	(35,4)	-7,4%
12	OPERACIONES INTERBANCARIAS	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
13	INVERSIONES	1.642,8	25,4%	2.335,8	31,6%	693,0	42,2%
	INVERSIONES DEL SECTOR PRIVADO	229,1	3,5%	249,5	3,4%	20,4	8,9%
	INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO	1.326,4	20,5%	1.937,6	26,2%	611,2	46,1%
1307	De disponibilidad restringida	88,2	1,4%	150,6	2,0%	62,4	70,8%
1399	(Provisión para inversiones)	(0,9)	0,0%	(2,0)	0,0%	(1,1)	118,0%
14	CARTERA DE CREDITOS	3.154,4	48,8%	3.364,2	45,5%	209,7	6,6%
	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL	1.980,5	30,6%	2.063,2	27,9%	82,6	4,2%
	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO	22,1	0,3%	7,4	0,1%	(14,7)	-66,4%
	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA	14,6	0,2%	10,7	0,1%	(3,8)	-26,4%
	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA	460,6	7,1%	627,2	8,5%	166,6	36,2%
	CARTERA DE CREDITO EDUCATIVO	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
	CARTERA DE CREDITO INVERSION PUBLICA	931,6	14,4%	953,6	12,9%	22,0	0,0%
1499	(Provisiones para créditos incobrables)	(255,0)	-3,9%	(298,0)	-4,0%	(43,0)	16,8%
15	DEUDORES POR ACEPTACIONES	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
16	CUENTAS POR COBRAR	373,9	5,8%	445,9	6,0%	72,0	19,3%
17	BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS POR PAGO, DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL Y NO UTILIZADOS POR LA INSTITUCION	49,1	0,8%	45,2	0,6%	(3,9)	-7,9%
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	76,7	1,2%	75,5	1,0%	(1,2)	-1,5%
19	OTROS ACTIVOS	691,1	10,7%	680,4	9,2%	(10,6)	-1,5%
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6.466,0</b>		<b>7.389,8</b>		<b>923,7</b>	<b>14,3%</b>

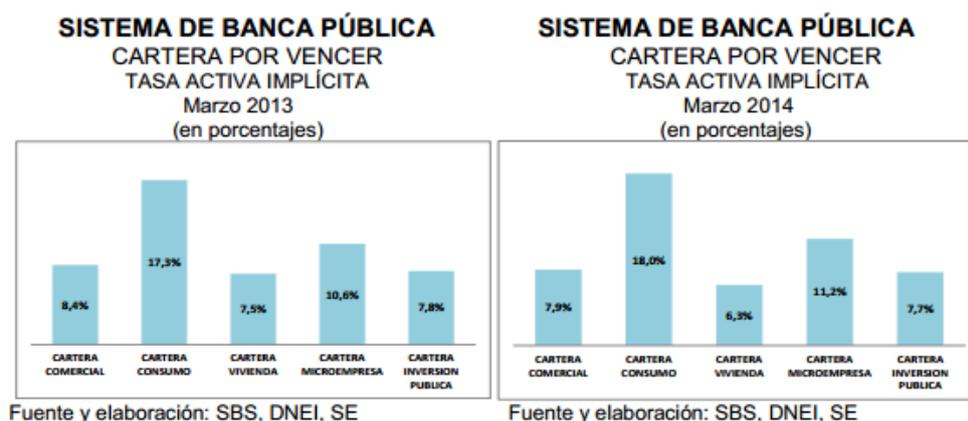
Fuente: SBS, DNEI, SES  
Elaboración: SBS, DNEI, SE

A marzo de 2014, el activo del sistema de banca pública llegó a 7.389,8 millones de dólares, cifra superior en 923,7 millones (14,3%) a la registrada en marzo 2013. El

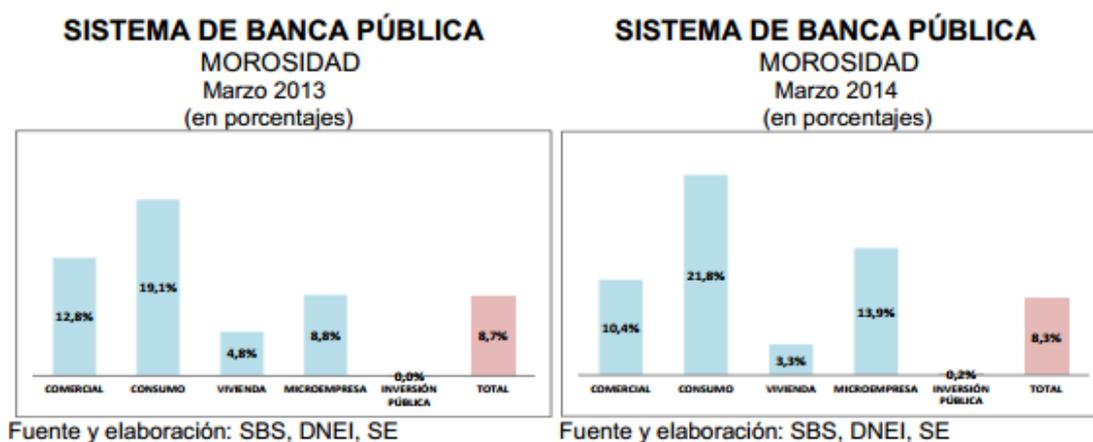
crecimiento referido de 923,7 millones (de los cuales el 22,7% fue destinado a cartera neta de créditos y el 75,0% a inversiones), provino en mayor medida del aumento del pasivo en 727,9 millones (de los cuales el 91,4% fueron depósitos a plazo del público) y del patrimonio en 223,3 millones de dólares.



La cartera de créditos en términos brutos se mantuvo con una estructura muy similar en ambas fechas, con ligeros cambios a lo interno de la misma, reflejando incrementos de participación de 3,6 puntos en el caso de la cartera microempresarial y disminuciones de 1,8 puntos y 1,3 puntos de aporte en las carteras comercial y de inversión pública, respectivamente; es decir, que el incremento de la participación de la cartera microempresarial fue producto de la pérdida de participación de los otros segmentos de crédito.



La disminución de la tasa de morosidad en 0,4 puntos porcentuales fue consecuencia del menor incremento de la cartera improductiva (2,4%), respecto de la cartera bruta (7,4%). Este índice estuvo influenciado en mayor medida por la cartera comercial. La disminución de la Liquidez, se debió al decremento de los fondos disponibles en 7,4%, mientras que los depósitos de corto plazo aumentaron en 12,6%.



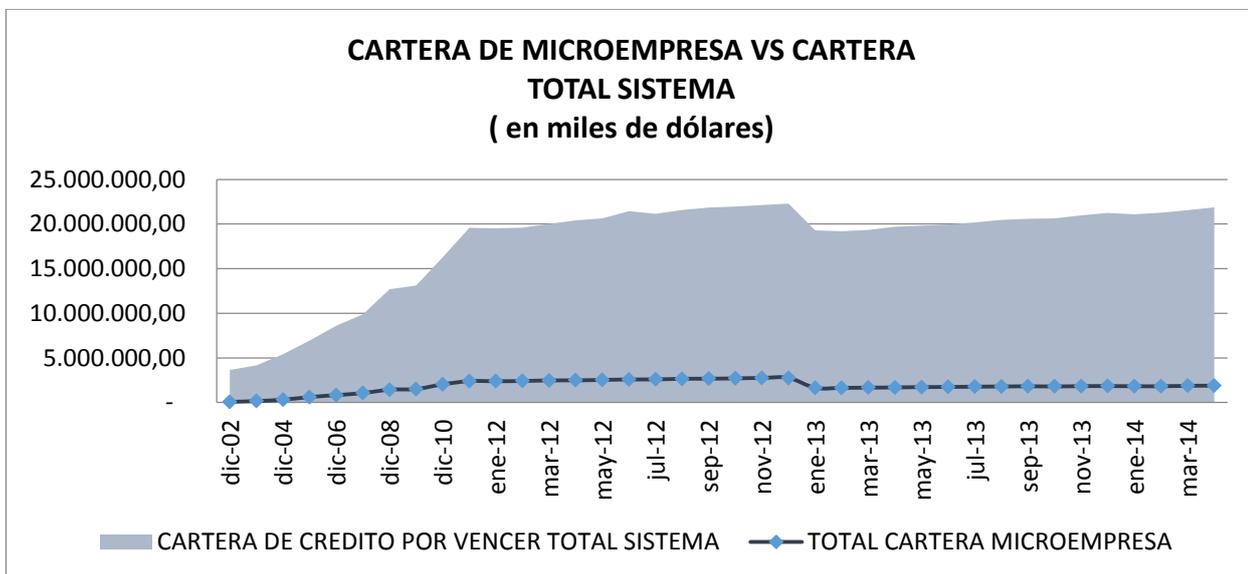
## SISTEMA FINANCIERO DE LAS MICROEMPRESAS

En función de todo lo descrito, se añaden algunos cuadros que reflejan el crecimiento y desarrollo de este sector en todos los niveles, privado, público, mutualistas y sociedades financieras.

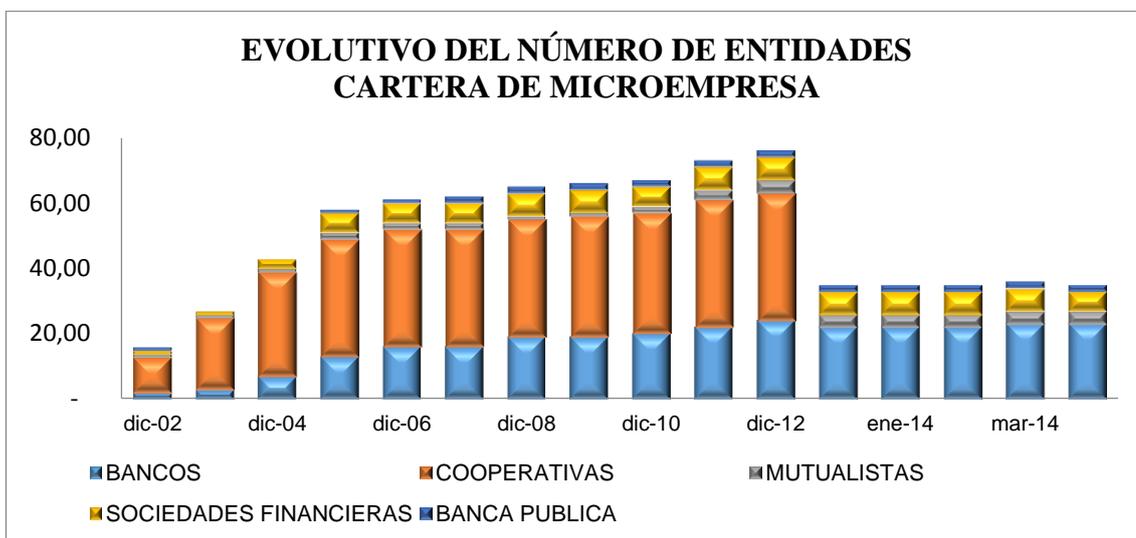
Entendiendo que el sistema está compuesto desde la Superintendencia de Bancos y Seguros de esta manera:



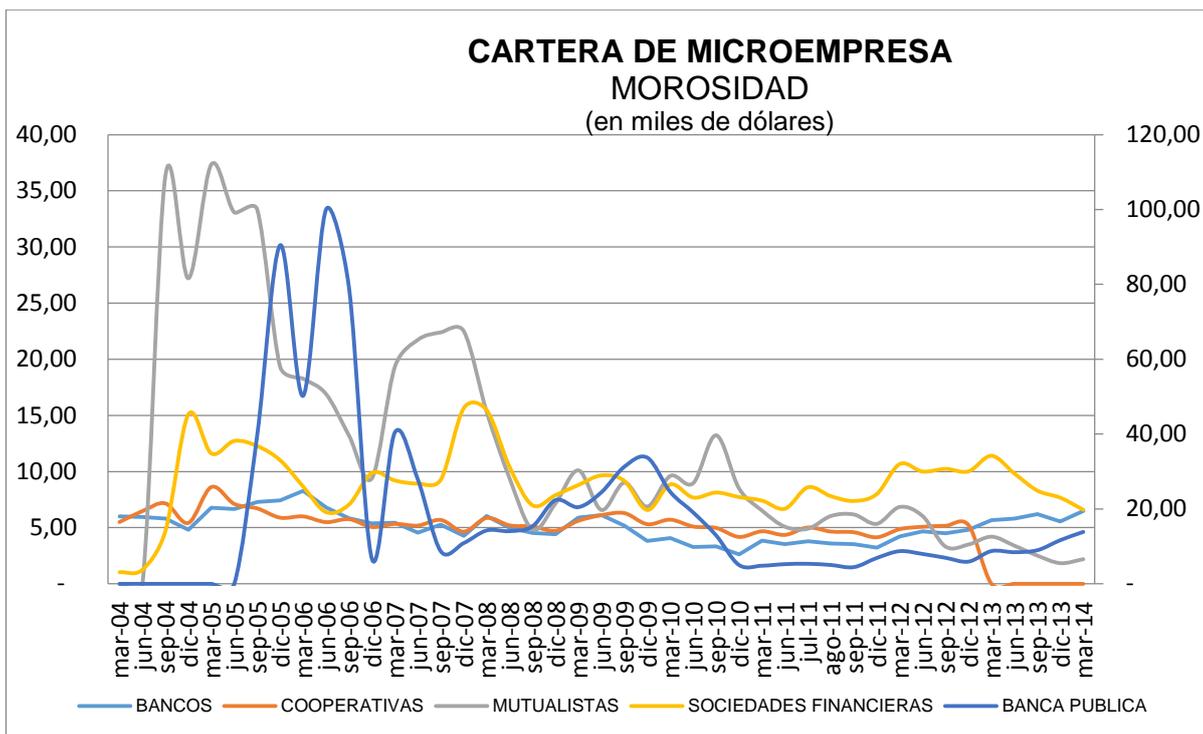
La realidad de las Microempresas respecto de la cartera ya revisada en párrafos anteriores a nivel global



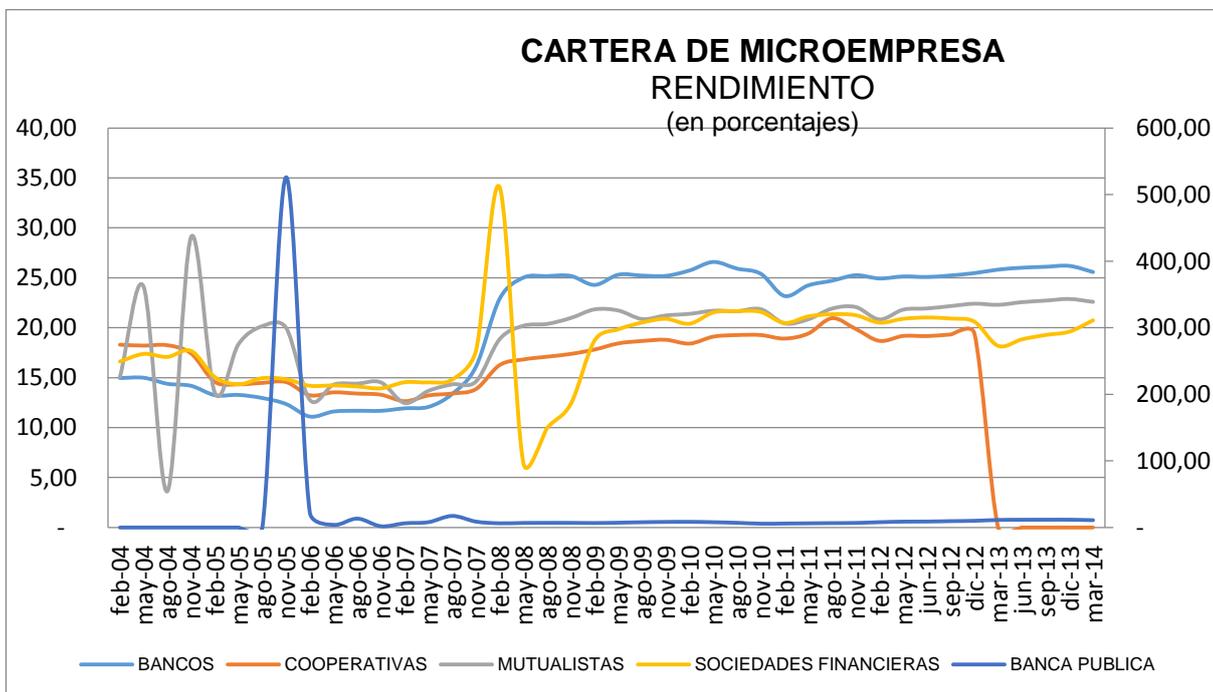
Ahora también revisamos los tipos de entidades financieras en el sistema ecuatoriano y sus niveles de evolución:



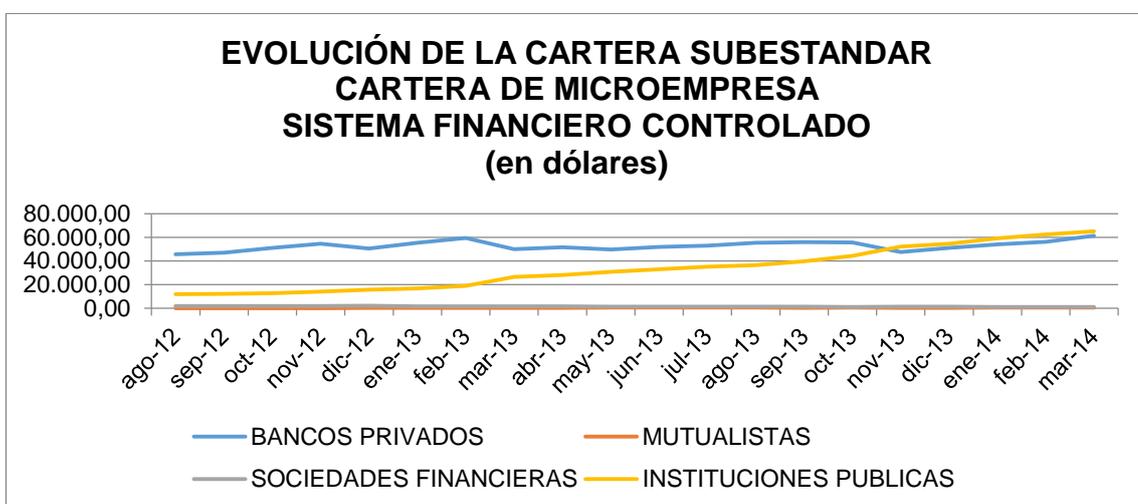
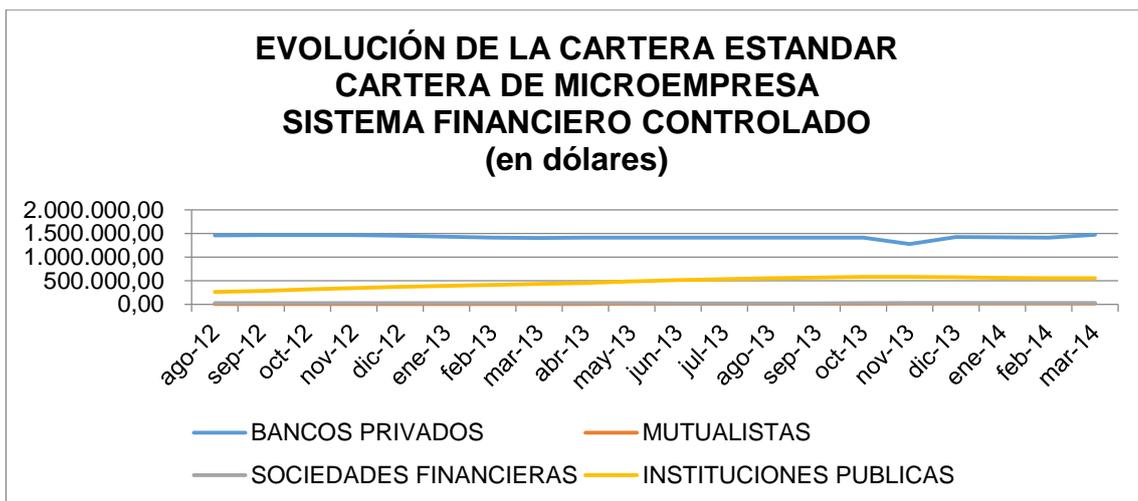
Siendo puntuales, se definen los niveles de morosidad, igualmente en todo el sistema financieros nacional respecto de las microempresas.



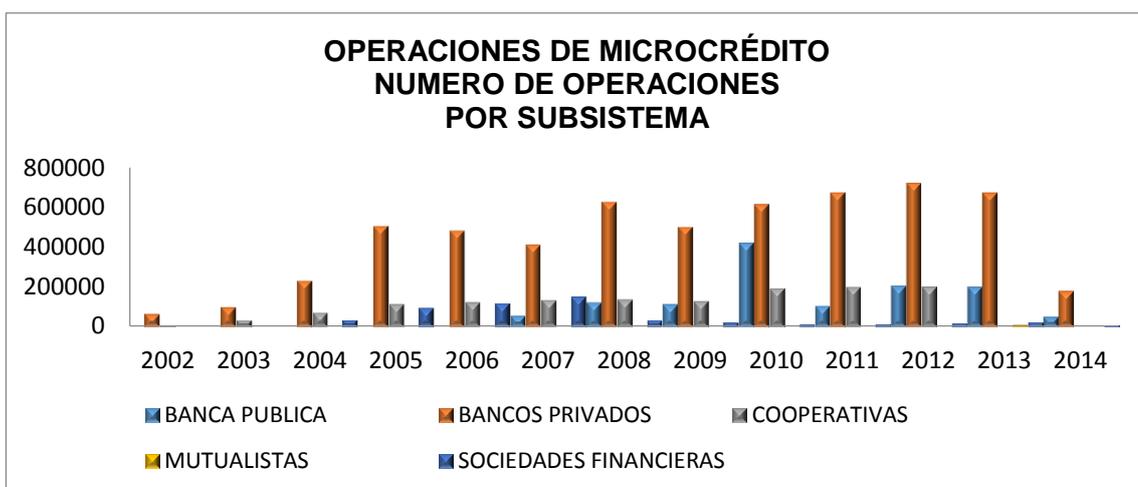
Y por supuesto, el nivel de rendimiento del sector microempresarial en el sistema nacional:

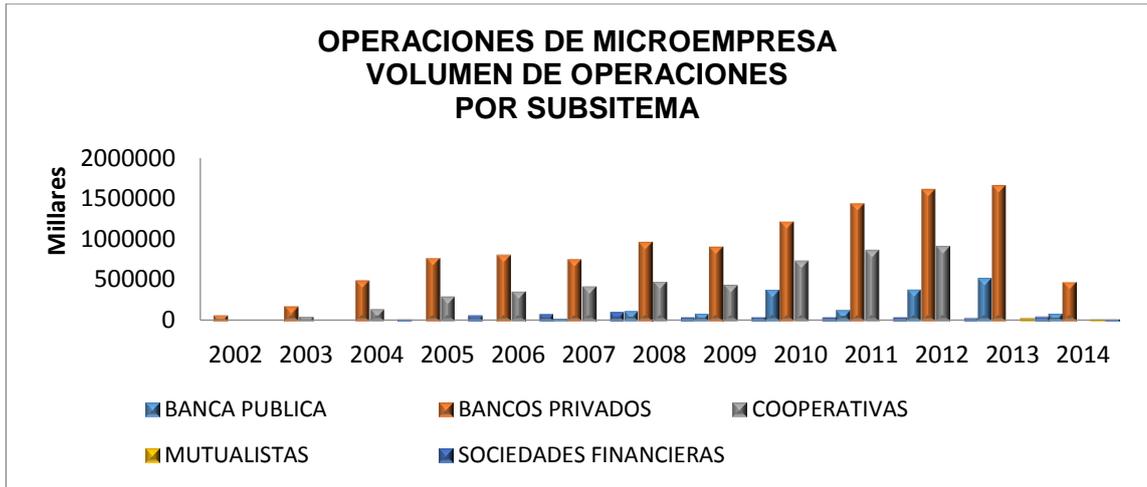


En la gráfica siguiente se demuestra la cartera estándar por cada uno de los sistemas financieros para la microempresa.

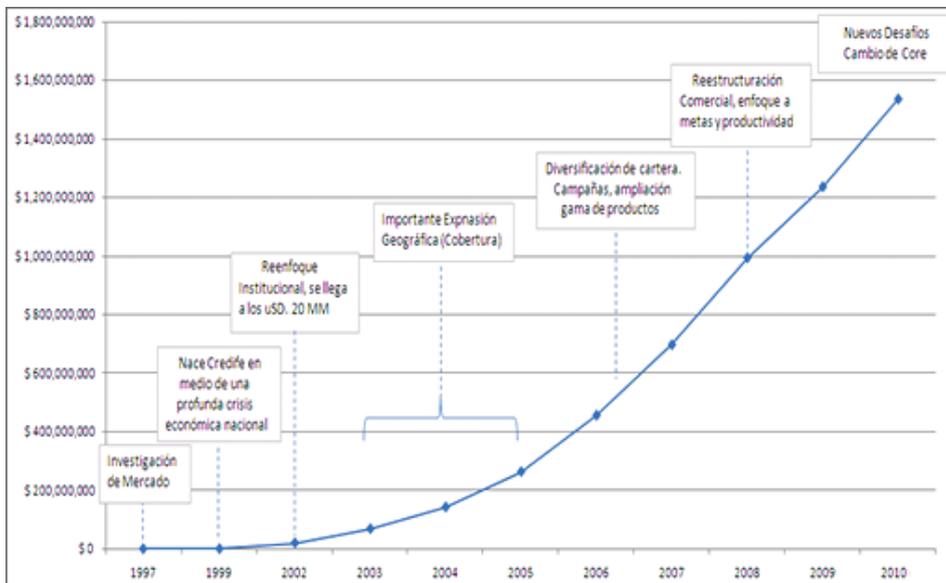


Los subsistemas propuestos en microfinanzas, nos demuestra en la gráfica, el número de operaciones que se han destinado durante el año 2013-2014.





## Anexo 2.



## CREDIFE

Fuente: <http://www.credife.com/>

### Anexos 3:

### Encuesta a microempresarios

ENCUESTA A MICROEMPRESARIOS			
El objetivo de esta encuesta es conocer el aporte que ha tenido el microcrédito para el desarrollo de la microempresa			
Nombre: .....	Sexo	F <input type="checkbox"/>	M <input type="checkbox"/>
Instrucción: .....			
Razon social: .....			
Dirección del negocio: .....			
Teléfono: .....		Tipo de negocio: .....	
Correo electrónico: .....			
Número de empleados			
Local <input type="checkbox"/>	Propio <input type="checkbox"/>	Arrendado <input type="checkbox"/>	
Posee otras fuentes de ingreso Si <input type="checkbox"/>		No <input type="checkbox"/>	
Posee cuenta bancaria		Tipo de cuenta	
Lleva control de sus finanzas Si <input type="checkbox"/>		No <input type="checkbox"/>	
<b>1) ¿Ha solicitado alguna vez un crédito</b>			
Si <input type="checkbox"/>			
No <input type="checkbox"/>			
<i>Si su respuesta es afirmativa, indique:</i>			
<b>2) ¿Qué tipo de problemas ha tenido al solicitar un crédito</b>			
<b>3) A que tipo de entidad financiera acudió</b>			
Banco <input type="checkbox"/>	Cooperativa <input type="checkbox"/>	Financiera <input type="checkbox"/>	Otros _____
<b>4) Señalar el rango del monto asignado</b>			
a. Menor a 1000 usd	<input type="checkbox"/>		
b. De 100 a 2000	<input type="checkbox"/>		
b. De 2000 a 3000	<input type="checkbox"/>		
b. De 3000 a 4000	<input type="checkbox"/>		
b. De 4000 a 5000	<input type="checkbox"/>		
b. De 5000 a 6000	<input type="checkbox"/>		
b. De 6000 a 7000	<input type="checkbox"/>		
b. De 7000 a 8000	<input type="checkbox"/>		
b. Mayor a 9000	<input type="checkbox"/>		
<b>5) Plazo de crédito</b>			
Menos de 6 meses <input type="checkbox"/>	De 6 meses a 1 año <input type="checkbox"/>	De 1 año a 3 años <input type="checkbox"/>	
De 3 años a 5 años <input type="checkbox"/>	De 5 años a 7 años <input type="checkbox"/>	De 7 años en adelante <input type="checkbox"/>	
<b>6) Cual es el promedio de pago mensual que paga</b>			
a. Menor a 100 usd	<input type="checkbox"/>		
b. De 100 a 200	<input type="checkbox"/>		
b. De 200 a 300	<input type="checkbox"/>		
b. De 300 a 400	<input type="checkbox"/>		
b. De 400 a 500	<input type="checkbox"/>		
b. De 500 a 600	<input type="checkbox"/>		
b. De 600 a 700	<input type="checkbox"/>		
b. De 700 a 800	<input type="checkbox"/>		
b. Mayor a 900	<input type="checkbox"/>		
<b>7) Que tasa de interés le aplicaron</b>			
Menos del 20% <input type="checkbox"/>	Del 20% al 25% <input type="checkbox"/>	Del 25% al 30% <input type="checkbox"/>	
Del 30% al 35% <input type="checkbox"/>	Del 35% al 40% <input type="checkbox"/>	Mayor al 40% <input type="checkbox"/>	
<b>8) Cual fué el motivo para lo cual solicito el crédito</b>			
Compra de mercadería <input type="checkbox"/>	Incremento de personal <input type="checkbox"/>	Expansión <input type="checkbox"/>	
Otros _____			
<b>9) Ha tenido mayor número de clientes</b>			
Si <input type="checkbox"/>			
No <input type="checkbox"/>			
<b>10) Sus ventas se han incrementado en que porcentaje</b>			
Menos del 2% <input type="checkbox"/>	Del 2% al 3% <input type="checkbox"/>	Del 3% al 5% <input type="checkbox"/>	
Del 5% al 7% <input type="checkbox"/>	Del 7% al 9% <input type="checkbox"/>	Mayor al 9% <input type="checkbox"/>	
<b>11) Ha pensado acudir a la entidad financiera por otro crédito</b>			
Si <input type="checkbox"/>			
No <input type="checkbox"/>			
<b>12) Siente que sus ganancias se han incrementado?</b>			
Si <input type="checkbox"/>			
No <input type="checkbox"/>			
<b>13) Según su criterio me puede indicar si piensa que el crédito le ha permitido tener un mayor crecimiento en su negocio</b>			
Si <input type="checkbox"/>			
No <input type="checkbox"/>			
Gracias por su participación			