

Universidad  Ecotec
EDICIONES 2011

ISBN: 978-9978-9931-3-2



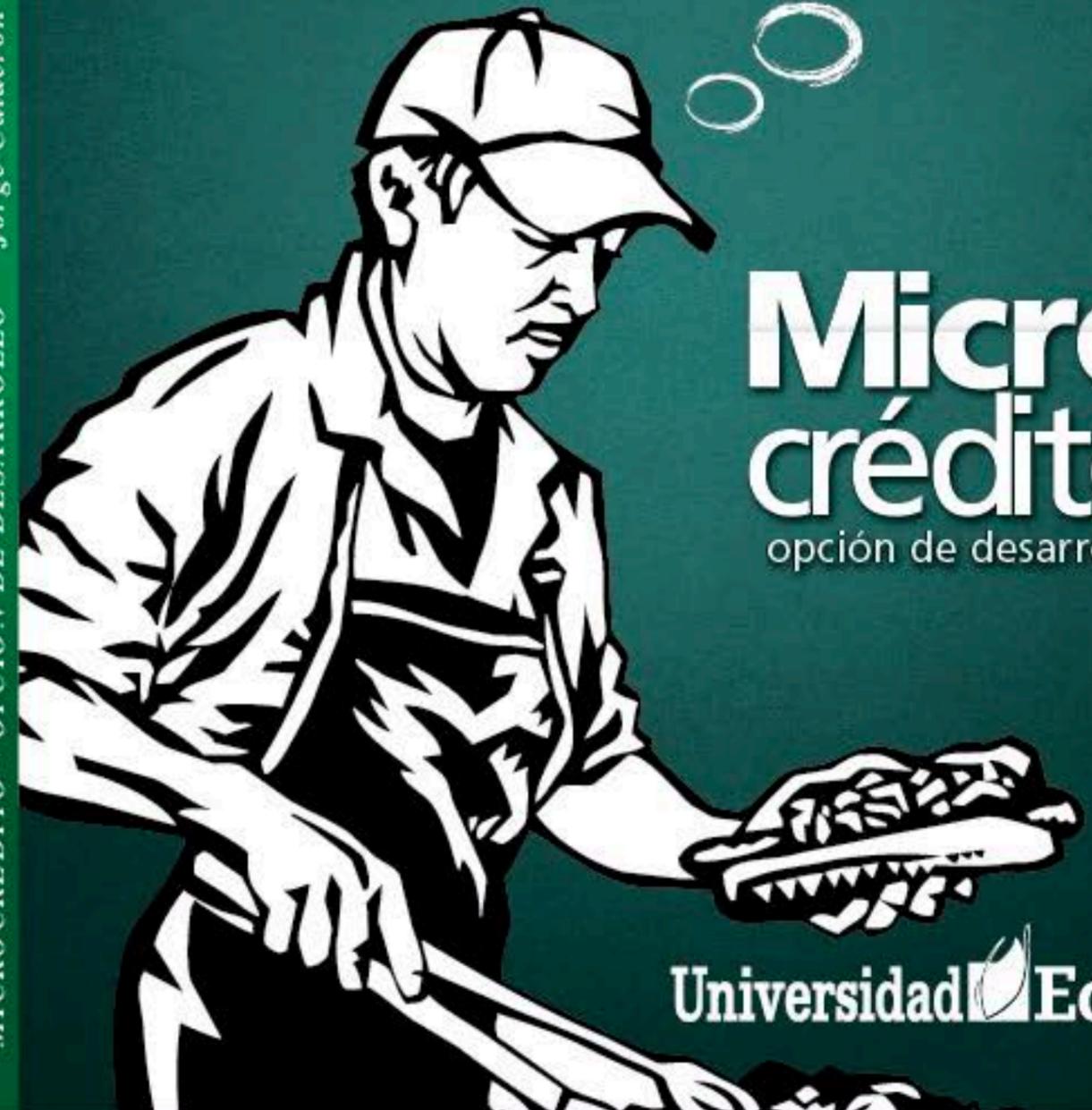
9 789978 993132

Campus Juan Tanca Marengo:
Km. 2 PBX: 2 370-3700 opción 2
Campus Samborondón:
Km. 1 Vía Samborondón 6 028-060
Información:
info@universidadecotec.edu.ec

MICROCRÉDITO - OPCIÓN DE DESARROLLO

Jorge Calderón Salazar

Universidad Ecotec



Jorge Calderón Salazar

Micro crédito

opción de desarrollo

Universidad  Ecotec

MICROCREDITO, OPCION DE DESARROLLO

Econ. Jorge Calderón Salazar, MAE.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC
MICROCREDITO, OPCIÓN DE DESARROLLO

Jorge Calderón Salazar

Diseño de portada:

Dagmar

Diagramación:

Gráficas Hernández

Impreso en Cuenca, Ecuador

Por Gráficas Hernández Cía. Ltda.

2011

ISBN: 978-9978-9931-3-2

Reservados los derechos de autor de acuerdo a la ley de Propiedad Intelectual, sin embargo, la Universidad Tecnológica ECOTEC autoriza la reproducción parcial de este libro, cuando se trate de citas académicas o periodísticas, debiendo especificarse la referencia del autor, título de la obra y, además, que se trata de una publicación de la Universidad ECOTEC.

DEDICATORIAS

A mi esposa Linda, por su paciencia, comprensión y apoyo en todo momento. Te amo.

A mis hijos, Jorgito Andrés y Linda Doménica, todo esfuerzo es por y para ustedes. Los amo y adoro inmensamente, son el motor que me impulsa cada día.

A mi madre, que siempre ha sido una luz en todo momento.

AGRADECIMIENTOS

A Dios Todopoderoso por siempre ser la guía de mi camino.

A mi padre, que me inspiró el amor a la lectura.

A mis hermanos por todo su apoyo.

A mi abuela Mercedes, Víctor y Margarita por ser apoyo constante en todo momento.

INDICE

Introducción	9
<hr/>	
Antecedentes	12
Indicadores de Pobreza	12
<hr/>	
Marco Teórico	19
<hr/>	
Capítulo I: Situación Económica Mundial	25
Entorno Mundial y Latinoamericano	25
Entorno Nacional	31
<hr/>	
Capítulo II: Realidad de las microempresas en el Ecuador	37
En América Latina	37
Marco Regulatorio	40
Clima para la Inversión	40
Desarrollo Institucional	40
Fortalecimiento Patrimonial	46
Préstamos, líneas de crédito y préstamos subordinados	47
Fortalecimiento Institucional	47
Banco Interamericano de Desarrollo	48
Marco Empresarial	49
Desarrollo Empresarial	49
Democracia Financiera	49
Innovación	49
Efectos de Demostración	49
Sostenibilidad	50
Alianzas	50
Elementos Adicionales	50
En Ecuador	50
Programas públicos:	
El microcrédito desde la década de los ochenta (Torres, 2000)	52
Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (MCDS)	
(Ministerio de Inclusión Económica y Social del Ecuador, 2011)	56
Crédito de Desarrollo Humano	56

Corporación Financiera Nacional	58
Programa BID 851	58
Fondo de la Pequeña Industria (FOPINAR)	58
Programa sector informal, FOPEM y CREDIMICRO	59
Socio Empresa – Emprendedores (Corporación Financiera Nacional, 2009)	62
Apoyo Financiero CFN	63
Programa del Sistema Nacional de Microfinanzas	65
Programas Privados	66
Credife (2009)	66
Banco Solidario	67
Banco Finca	68
Crédito a Bancos Comunales	68
Créditos en grupos de desarrollo	68
Crédito Individual	69
Cooperativa de Ahorro y Crédito de Todas	69
Fundación D-Miro	71
Análisis de la cartera de microcrédito en el Sistema Financiero del Ecuador	73
<hr/>	
Capítulo III: Bastión Popular	78
La Historia del Bastión Popular	78
Zumar	79
Datos Generales de Bastión Popular	80
Línea Base de Bastión Popular	81
<hr/>	
Capítulo IV: Análisis de los Resultados	83
Prueba Estadística chi – cuadrada	97
Análisis de Algunos Indicadores	100
<hr/>	
Conclusiones y Recomendaciones	111
Conclusiones	111
Recomendaciones	113
<hr/>	
Bibliografía	116
<hr/>	
Resumen de Tablas y Gráficos	120
<hr/>	

Introducción

En la Cumbre Mundial sobre Microcrédito realizada en Washington en 1997, se reconoce por primera vez la importancia del crédito a los pobres como instrumento de base para la lucha contra la pobreza; en esa cumbre se reunieron representantes de ONG`s, intermediarios financieros y empresas que operan en el sector social, grupos de base de países desarrollados y en desarrollo, agencias de Naciones Unidas, gobiernos nacionales e instituciones financieras internacionales. Los participantes de la cumbre concordaron en el objetivo que la provisión de crédito para promover el empleo y servicios financieros y comerciales alcanzara a cien millones de familias entre las más pobres para el 2005, involucrando especialmente las mujeres de estas familias. En dicha se concluyó que se necesitarían 21.6 mil millones de dólares para enfrentar a las demandas esperadas, los recursos necesarios para alcanzar este objetivo llegarían desde donantes e inversores, agencias gubernamentales, instituciones no gubernamentales, el sector público en general y los ahorros de los receptores de microcréditos y otros miembros de su comunidad [Comisión Económica para América Latina, 2002].

Aquellas personas que no tienen capacidad de llevar a cabo actividades económicas debido a la carencia de habilidades personales o al grado de indigencia en que se encuentran, deben ser asistidos preferiblemente mediante otro tipo de programas sociales. Los programas de microcrédito tienen como población objetivo a la gente de escasos recursos que no tiene acceso a los préstamos que otorga la banca comercial o de otras instituciones públicas, pero a pesar de ello, estas personas tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso y conllevará una mejora en su calidad de vida, pudiendo cubrir necesidades que anteriormente no se encontraban satisfechas.

Estudios recientes muestran que algunos programas de microcréditos se interesan exclusivamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, y otros tienen como base estos elementos pero incluyen en un paquete otras actividades relacionadas con la capacitación, la organización de la producción y distribución de bienes, generación de empleo hasta elementos concernientes a la salud y la planificación familiar. La cartera vencida del segmento de la población que accede a este tipo de crédito es muy reducida en las instituciones financieras que los otorgan, según los reportes de la Superintendencia de Bancos.

En la actualidad la banca comercial, los gobiernos (a través de programas específicos) en algunos países, las fundaciones y ONG's deben definir criterios para establecer una buena identificación de la población objetivo (los más pobres y especialmente mujeres¹), brindar programas colaterales de capacitación en áreas de contabilidad, ventas y mercadeo, que generen disciplina crediticia (condición necesaria para acceder a posteriores microcréditos y de montos superiores), para de esa manera garantizar el éxito de estas iniciativas microempresariales².

¹ En el caso del Grameen Bank, creado por Muhammad Yunus en Bangladesh, el 96% de los beneficiarios de microcrédito son mujeres y tiene una cartera vencida de no más del 2% (Yunus, 2006).

² El papel principal del Banco Grameen es proporcionar microcréditos, especialmente a grupos de cinco individuos que reciben dinero en préstamo, con muy pocos requisitos, pero el grupo entero pierde la posibilidad de nuevos créditos si uno de ellos no logra cancelar (Yunus, 2006).

De continuar esta situación se podría reducir los niveles de pobreza de los países del mundo, especialmente en América del Sur y África; cumpliendo de esta manera con el Objetivo 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre para el 2015, establecidas por las Naciones Unidas, si bien es cierto, faltan pocos años y eso muestra la imposibilidad de alcanzar este objetivo, por lo menos se realizarán avances importantes en el tema.

Finalmente es importante destacar que las mujeres constituyen el principal grupo objetivo de los programas de microcrédito, esto debido a que las mujeres han demostrado mejores cualidades empresariales y de pago que las registradas por los hombres; además que las mujeres tienen un acceso más limitado al crédito porque generalmente los bienes familiares, que les podrían servir de garantía, están registrados a nombre de su esposo, lo que conlleva a que los créditos sean dirigidos en la mayoría a ellos.

Cabe señalar que el ingreso percibido por las mujeres usualmente tiene un mayor impacto sobre el bienestar de la familia; el microcrédito no sólo mejora la situación financiera de la mujer sino que mejora su posición en la familia y la sociedad, alcanzando una mayor estima.

Las zonas marginales, tanto urbanas como rurales, son lugares donde los microcréditos tendrían un efecto multiplicador muy importante en mejorar la calidad de vida de las personas; es ahí donde se deben direccionar los esfuerzos públicos y privados para dinamizarlos.

Antecedentes

“El fundamento de la palabra *crédito* es *confianza*, aunque el sistema bancario tradicional construyó su institucionalidad en el curso de los años sobre la base de la desconfianza mutua.”

Muhammad Yunus³

Uno de los problemas más acuciantes de la humanidad ha sido la solución de la pobreza, para el 2006 aproximadamente la mitad de la población mundial (6500 millones de personas) estaba sumida en esa condición económica, viviendo con menos de 2 dólares diarios y cerca de un quinto de la población mundial vivía en condiciones de extrema pobreza (con menos de un dólar diario) (Banco Mundial, 2006). En septiembre del 2000 se celebró la Cumbre del Milenio donde se firmó la declaración de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM)⁴, el mismo fue un llamado global a poner en el centro de la acción política, económica y social la lucha contra la pobreza.

Indicadores de pobreza del Ecuador

En nuestro país la pobreza se ha convertido en uno de los principales problemas a resolver, según el II Informe Nacional de los ODM, la meta de reducción de la extrema pobreza en el país ha presentado un retroceso importante en el período 1995 – 2006, indicando que no han existido avances significativos para alcanzar la Meta 1⁵, entre las estrategias que se plantean es la inclusión productiva de los pobres, es ahí, donde el microcrédito jugaría un papel vital en la consecución de esta meta, y de su respectivo Objetivo 1⁶, porque permitiría acceder a recursos financieros y a capacitación para poder implementar pequeños negocios generando así fuentes de trabajo.

³ Chittagong, 28 de junio de 1944, es un banquero y economista de Bangladesh. Es el desarrollador del concepto de microcrédito.

⁴ Los ODM constan de 8 objetivos y 18 metas mundiales claras y delimitadas, estables en el tiempo y sencillas de comunicar, con base en las cuales todos los países pudieran orientar su acción y rendir cuentas.

⁵ Meta 1: Reducir a la mitad el porcentaje de personas cuyos ingresos fueran inferiores a 1 dólar por día (pobreza extrema).

⁶ Objetivo 1: Erradicar la extrema pobreza y los problemas alimentarios.

Según los resultados de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) en su Quinta Ronda⁷ (INEC, 2006), ha determinado las condiciones de pobreza de la población ecuatoriana en base a tres métodos: la pobreza por consumo⁸, pobreza por necesidades básicas insatisfechas⁹ y el método integrado de la pobreza según tipología de Katzman¹⁰.

La pobreza por consumo arroja cifras que podrían mostrar una mejora en sus niveles de vida, la realidad se debate con las cifras de migración en ese mismo período; lo que indicaría que antes que una disminución del número de pobres en el país debido a mejoras en su calidad de vida y por las políticas públicas encaminadas a la reducción de la pobreza, estas cifras se deben a que la población (generalmente de escasos recursos) ha salido del país debido a la falta de trabajo y limitadas posibilidades de superación.

Tabla 1: Pobreza en Ecuador (%)

	1995	1998	1999	2006
Extrema pobreza de consumo	13,6	18,81	20,12	12,86
Pobreza de consumo	39,34	44,75	52,18	38,28

Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida – Quinta Ronda (2006)

Elaboración: Propia

Adicionalmente, podemos observar el porcentaje de la población que se encuentra en condiciones de pobreza por las necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Tabla 2: Pobreza en Ecuador por NBI (%)

	1995	1998	1999	2006
Extrema pobreza por NBI	-	-	-	27,6
Pobreza por NBI	53,6	53,3	50,6	45,8

Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida – Quinta Ronda (2006)

Elaboración: Propia

⁷ Desarrollado considerando como período de levantamiento de información Noviembre 2005 a Octubre 2006.

⁸ La pobreza por consumo o método indirecto parte de la determinación de una canasta de bienes y servicios que permitiría a un costo mínimo, la satisfacción de las necesidades básicas, y define como pobres a los hogares cuyo ingreso o consumo se ubique por debajo del costo de esta canasta (pobreza coyuntural).

⁹ Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI), también conocido como método directo o de los indicadores sociales, se basa en la clasificación de los hogares como pobres o no pobres de acuerdo a la satisfacción de sus necesidades básicas (acceso a la educación, salud, nutrición, vivienda, servicios urbanos y oportunidades de empleo), de forma tal que los hogares con necesidades insatisfechas son considerados como pobres (pobreza estructural).

¹⁰ El empleo conjunto de los dos métodos principales de medición de la pobreza, directo (la satisfacción de necesidades básicas) e indirecto (la capacidad de ingreso o consumo), da lugar a un tercer método que se conoce como análisis integrado de la pobreza. La tipología propuesta por Katzman (1989) es el resultado de la clasificación cruzada de las dicotomías según cada uno de los métodos.

Al analizar el método integrado de la pobreza según la tipología de Katzman, se observa que las personas (u hogares) aparecen clasificados en una de las 4 categorías: pobreza crónica¹¹, pobreza reciente¹², pobreza inercial¹³ e integración social¹⁴.

Tabla 3: Tipología de Katzman (2005 – 2006)

Tipología de Katzman (2005 – 2006)		Necesidades Básicas	
		No pobre	Pobre
Línea de Pobreza	No pobre	Integrado Socialmente 47,2% (6,229,820 hab.)	Pobreza Inercial 14,6% (1,925,502 hab.)
	Pobre	Pobreza Reciente 7% (926,628 hab.)	Pobreza Crónica 31,3% (4,131,915 hab.)

Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida – Quinta Ronda (2006)

Elaboración: Propia

La evolución de la pobreza crónica en el Ecuador entre 1999 y el 2006 ha mostrado una ligera reducción cuando en 1995 se situaba en 33,7% y en el 2006 se situó en el 31,3%, mientras que la pobreza inercial en igual período muestra una reducción del 19,9% en 1995 al 14,6% en el 2006; pero la pobreza reciente en el período de estudio de las Encuesta de Condiciones de Vida se encontraba en 1995 en el 5,6%, mientras que para el 2006 ese indicador se ubica en el 7%, lo que señala que en los últimos años hay muchos hogares que han dejado de satisfacer completamente sus necesidades, posiblemente a una reducción de sus ingresos.

¹¹ Comprende aquellos hogares que tienen ingresos (o consumo) bajo la línea de pobreza y uno o más necesidades básicas insatisfechas. Este grupo conforma el núcleo más crítico de pobreza; se trata de hogares que viven en condiciones prologadas de privación y que, de no poder adquirir rutinariamente los mínimos bienes y servicios, no han logrado obtener una vivienda adecuada ni asegurar a todos sus miembros el acceso a la educación, a los servicios de salud y a oportunidades de empleo.

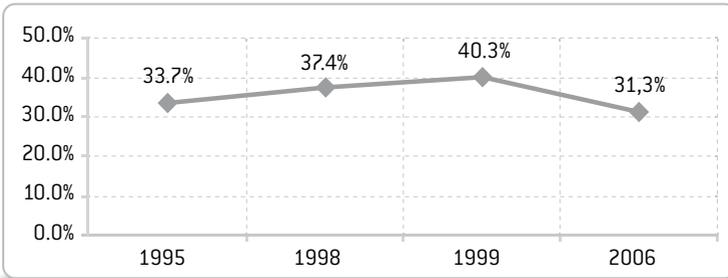
¹² Incluye a los hogares pobres por ingresos (o consumo) pero con necesidades básicas satisfechas. Se trata de una situación que sugiere que el déficit de ingreso no ha sido permanente o lo suficientemente prolongado como para afectar la satisfacción de las necesidades de un hogar (que cambia más lentamente que el ingreso) tales como la desnutrición crónica o las carencias habitacionales; es decir, indica un descenso reciente del nivel de vida de los hogares. Son hogares que están en riesgo de caer en la pobreza crónica si las oportunidades de trabajo no les permiten recuperar su capacidad adquisitiva.

¹³ Se refiere a hogares con necesidades básicas insatisfechas e ingresos (o consumo) sobre la línea de pobreza. Es una situación que sugiere un proceso de ascenso económico de los hogares, porque la insatisfacción de necesidades revelaría que fueron pobres en el pasado pero que no han logrado todavía eliminar sus carencias acumuladas en las necesidades básicas.

¹⁴ Se trata de la población que no es pobre por ninguno de los dos criterios; es decir, tiene ingresos por encima de la línea de pobreza y sus necesidades básicas están satisfechas.

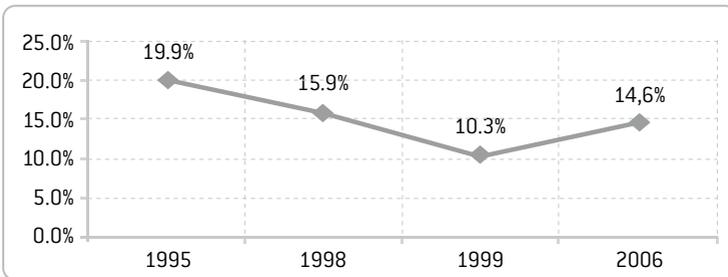
Las políticas públicas deben estar dirigidas a mejorar las condiciones de vida de la población, y una de sus estrategias sería establecer programas de microcrédito que se direccionen adecuadamente para atender las necesidades financieras de las personas de escasos recursos que deseen establecer pequeños negocios; surge entonces la duda de ¿qué tan factible es que el Estado Ecuatoriano desarrolle este tipo de programas?, o ¿será mejor que el Estado brinde las garantías para que se den estos programas por parte del sector privado (banca comercial, ONG's y/o fundaciones)?.

Gráfico 1: Evolución a nivel nacional de la pobreza crónica, según tipología de Katzman (% personas de la población total)



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida – Quinta Ronda (2006)
Elaboración: Propia

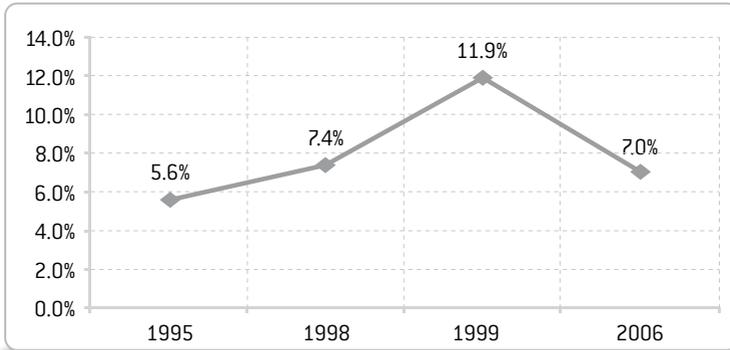
Gráfico 2: Evolución a nivel nacional de la pobreza inercial, según tipología de Katzman (% personas de la población total)



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida – Quinta Ronda (2006)
Elaboración: Propia

Se observa que las ligeras reducciones que se evidencian en el período 1995 al 2006, se debe a que por la crisis económica suscitada en nuestro país en 1998 y 1999 los niveles de pobreza se agudizaron, lo que ocurre en años posteriores (con la implementación de la dolarización) es la recuperación de los niveles de vida de la población antes del período de crisis.

Gráfico 3: Evolución a nivel nacional de la pobreza reciente, según tipología de Katzman (% personas de la población total)



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida – Quinta Ronda (2006)
Elaboración: Propia

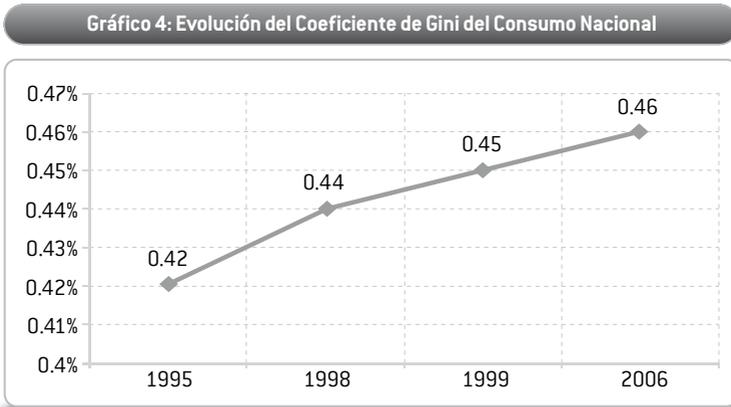
Otro indicador que llama la atención es el de las mujeres sin ingresos propios, casi las tres cuartas partes de las mujeres ecuatorianas no cuentan con ingresos propios (70,56%) (Centro de Investigaciones Sociales del Milenio, 2007), cabe señalar que en las etapas donde es productiva la mujer este indicador se reduce considerablemente, igual muestra la fuerte dependencia que se da en los hogares de que es el hombre el encargado de llevar el dinero al hogar. Esto relega a la mujer a desarrollar las actividades propias del hogar, restando así oportunidades de superación, acceso a educación y un trabajo adecuado y productivo.

Tabla 4: Mujeres sin ingresos propios en Ecuador (%)

	%
2006	70,56
15 – 24 años	81,3
25 – 34 años	56,9
35 – 64 años	61,4
65 o más años	87,9

Fuente: II Informe Nacional de los ODM, Ecuador 2007
Elaboración: Propia

De igual manera el coeficiente de Gini de consumo¹⁵ muestra como la desigualdad ha aumentado ligeramente entre 1995 y 2006, lo que evidencia un mayor grado de inequidad en nuestro país, la evolución ha sido la siguiente:



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida – Quinta Ronda (2006)
Elaboración: Propia

Para el 2009, este índice se ubica en 0,56 según un informe del EI PNUD, ubicándose entre los países con mayor nivel de desigualdad en el continente.

Según un informe presentado por el Ministro Coordinador de la Política Económica, entre el 2001 y el 2008 la economía ecuatoriana mantuvo un crecimiento promedio de 5%. En el 2009, debido a los efectos de la crisis global, el crecimiento del PIB se redujo a 0.4% recuperándose en el 2010 a 3.6%. La inflación se ha mantenido relativamente baja desde la dolarización en el 2001.

La estrategia del Gobierno actual ha sido sostener el crecimiento económico a través de un incremento significativo del gasto público. El Gobierno ha invertido en proyectos de vivienda, transporte y energía. Como resultado el gasto público ha crecido 306% entre el 2005 y el 2010. Para financiar el gasto público el Gobierno ha utilizado diferentes recursos adicionales a las fuentes tradicionales de ingresos, como préstamos bilaterales externos, préstamos de fondos de la seguridad social (IESS), ingresos petroleros extraordinarios, así como reformas tributarias.

¹⁵ Es una medida estadística de la desigualdad en la distribución per cápita de los hogares que varía entre 0 y 1. El Coeficiente de Gini mide el grado de desigualdad, muestra mayor desigualdad mientras se aproxima más a 1; y corresponde a 0 en el caso hipotético de una distribución totalmente equitativa.

La pobreza por ingresos (de acuerdo a la línea nacional de pobreza) disminuyó de 37.6% en el 2006 a 32.8% en el 2010, mientras la extrema pobreza se redujo de 16.9% en el 2006 a 15.4% en el 2009. La pobreza y la desigualdad continúan siendo los principales retos para Ecuador, lo que ha sido reconocido por el Gobierno razón por la cual ha expandido los programas sociales en gran escala. El Plan Nacional de Desarrollo 2009 - 2013 tiene un fuerte énfasis en la reducción de la pobreza, la inclusión, igualdad y justicia social. (Banco Mundial, 2011)

Se evidencia un progreso importante en otras variables relacionados a la pobreza como son reducción de la extrema pobreza según ingresos en 7.1% a nivel nacional, reducción de la pobreza según ingresos en 9.5% en el país, entre otros. Desde el inicio del gobierno de Rafael Correa, la pobreza según necesidades básicas insatisfechas se redujo en 2.15%, en el período 2006 - 2010. Todo esto en gran medida por el importante aumento del gasto públicos que se ha volcado mayoritariamente a gasto en obra pública y social.

Una característica de los gobiernos ecuatorianos es que las políticas públicas aplicadas para combatir la pobreza han tenido un carácter paternalista y clientelar, que fracasaron en el intento de disminuir la pobreza. Así mismo, las escasas políticas aplicadas no han tenido continuidad y se hizo poco énfasis en la implementación de programas de evaluación y seguimiento que permitieran determinar su impacto real en la población. Desde que se restableció la democracia, los distintos gobiernos de turno empezando con Roldós hasta Correa han implementando diversos programas con esta finalidad, en el actual gobierno se ha hecho más visible estos programas con una gran variedad de los mismos, como son el Programa 5-5-5¹⁶, Socio País¹⁷, Hilando el Desarrollo¹⁸, entre otros.

La experiencia en otros países que han logrado reducir los índices de pobreza se ha dado debido al involucramiento de los ciudadanos afectados en la búsqueda de soluciones al problema, es decir, minimizando la acción del Estado y promoviendo la participación ciudadana para atacar sus problemas. En este sentido, los programas de micro finanzas (entre ellos los de microcréditos) han resultado ser exitosos en diversos países, debido a que tienen como finalidad dar acceso a los pobres a los servicios financieros. Los pobres necesitan y utilizan estos servicios, ellos ahorran y piden préstamos para invertir en oportunidades de negocio que idean o se les presentan, en mejoras al hogar y para hacer frente a gastos imprevistos. Sin embargo, los servicios financieros informales a los que pueden acceder los pobres, tales como los que proveen los familiares, las cooperativas, los chulqueros¹⁹ y las casas de empeño, tienen serias limitaciones en cuanto a montos, disponibilidad, riesgo y altos costos.

¹⁶ Plan que entrega financiamiento por 5,000 dólares a cinco años plazo y a una tasa del 5% de interés.

¹⁷ Programa de la Corporación Financiera Nacional.

¹⁸ Programa del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

¹⁹ Son las personas que practican el chulco. La palabra chulco no aparece en el Diccionario de la Real Academia Española, sin embargo, según el Diccionario de Términos y Ecuatorianismos, de Carlos Joaquín Córdova, chulquero es la persona que se dedica a la "jugosa profesión de dar dinero en préstamo a tasas de interés más altas que las permitida por la ley".

Marco Teórico

El microcrédito consiste en la concesión de un préstamo de monto inferior a los que tradicionalmente se otorga en la banca privada, cuya finalidad es de que el prestatario cuente con recursos financieros para el desarrollo de una actividad productiva determinada.

La Fundación para la Superación de la Pobreza y el Goethe Institut (2005) señalan que “entre la amplia gama de servicios financieros posibles de ofrecer en el ámbito de las microfinanzas²⁰, la mayoría de las instituciones del sector se han dedicado al microcrédito. Lo que distingue al microcrédito del conjunto de operaciones crediticias tradicionales o convencionales, es que opera a escalas muy pequeñas, es decir, es una operación que implica volúmenes reducidos de dinero, considera plazos de retorno menores a los convencionales, en general menos de un año, cuya metodología permite cumplir objetivos de carácter social”.

Ambas instituciones agregan que “dentro de los puntos críticos asociados a las estrategias de microcrédito aparecen factores como la necesidad de adecuar y/o generar instrumentos de financiamiento, que den mejor cuenta de la heterogeneidad de la microempresa. Por otro lado, los montos de crédito entregado son reducidos, en comparación al alto costo operacional que implica este tipo de servicios de microfinanciamiento, en muchos casos, los costos son equivalentes a los de un crédito convencional. Lo anterior transforma al microcrédito en un negocio poco rentable para los agentes crediticios convencionales y por lo tanto, menos atractivo, lo que explica su discreta inserción en instituciones financieras conservadoras. Se considera que estos créditos son riesgosos, por la naturaleza de la actividad económica a desarrollar y la ausencia de garantías reales y personales de los sujetos de crédito. Esto ha desincentivado la participación y generación de agentes microcrediticios, incidiendo en el bajo acceso a servicios financieros convencionales por parte de los microempresarios, particularmente, cuando se analiza la oferta de servicios financieros institucionales, disponibles para la microempresa más precaria”.

Jordán Bucheli y Román Ferrand (2004) indican que el microcrédito es un instrumento financiero que se sustenta sobre la idea sencilla pero eficaz: “otorgar pequeños préstamos a los pobres”; es decir, a personas excluidas de los canales o sistemas financieros tradicionales. Las experiencias de microcrédito demuestran no solamente que los pobres pueden ser sujetos financieramente confiables, sino que dándoles acceso al crédito, o democratizándolo, se obtienen buenos resultados desde un punto de vista bancario; permitiendo al mismo tiempo, una mejora generalizada de su calidad de vida.

²⁰ Las microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros de bajo monto y que incluyen (micro) créditos, (micro) ahorro, (micro) seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos.

Yunus (2006) señala que la palabra “microcrédito” no existía antes de la década de 1970. Actualmente, sin embargo, se ha convertido en un término de moda entre los especialistas y los profesionales del desarrollo. Mientras tanto, a ese vocablo se le han atribuido toda suerte de significados. Nadie se sorprende hoy en día, pues, referirse a los créditos agrícolas en general, o a los créditos rurales, o a los créditos cooperativos, o a los créditos al consumo, o a los créditos de las sociedades de ahorro y préstamo, o a los de las cooperativas de crédito, o a los de los prestamistas. Ya nadie se asombra de oír a alguien asegurar que el microcrédito es una institución con mil (o cien o cualquier otra cifra de) años de historia.

Por eso, Yunus sugiere una clasificación más amplia de microcréditos, para evitar un exceso de malentendidos y de confusión a la hora de hablar sobre el microcrédito, por eso él señala los siguientes:

- a) El microcrédito informal tradicional (como pueden ser el crédito de los prestamistas, las casas de empeño, los préstamos de los amigos y los parientes, los créditos al consumo en el mercado informal, etc.)
- b) El microcrédito basado en grupos informales tradicionales.
- c) El microcrédito destinado a un tipo de actividad determinada y contratado a través de bancos convencionales o especializados (como el crédito agrícola, el ganadero, el pesquero, el textil, etc.)
- d) El crédito rural realizado a través de bancos especializados.
- e) El microcrédito cooperativo (crédito cooperativo, cooperativas de crédito, sociedades de ahorro y préstamo, cajas de ahorro, etc.)
- f) El microcrédito al consumo.
- g) El microcrédito basado en acuerdos de colaboración entre bancos y ONG.
- h) El microcrédito de Grameen.
- i) Otros tipos de microcréditos de ONG.
- j) Otros tipos de microcréditos no gestionados por ninguna ONG pero que tampoco requieren garantía o aval.

Esta clasificación sólo pretende ser un intento muy poco elaborado de ordenar diversos tipos de microcrédito con un determinado propósito: el de dejar claro que cada vez que utilizamos el término “microcrédito” se debe dejar en claro qué tipo (o conjunto de tipos) de microcrédito se está hablando (Yunus, 2006).

Boza José (2008) indica que dentro de la figura del microcrédito se diferencian diversas metodologías. Este ellas, las más destacables son las siguientes:

- Grupo solidario: es un conjunto entre cinco y ocho personas, unidas por un vínculo

común, generalmente vecinal o de amistad, que se organizan en grupo con el fin de acceder a un servicio de crédito. Los grupos solidarios son los que originalmente utilizan la presión social como garantía para la devolución del préstamo. Esto es debido a que la forma de otorgar los préstamos se hace de forma secuencial, a medida que se van devolviendo los anteriores. Si una persona del grupo no puede hacer frente al pago, pone en riesgo la continuidad del préstamo, no solo para él sino para el resto de sus compañeros. De esta forma entra en juego la presión social y se desatan una serie de mecanismos solidarios y de organización de grupo, ya que la responsabilidad del pago recae, no en la persona individual, sino en el grupo en su totalidad. En esta modalidad, puede aumentar el riesgo de encontrarnos con “free-riders” o lo que es lo mismo, personas que derivan su propia responsabilidad a la responsabilidad colectiva, teniendo comportamientos no deseados por el grupo. Sin embargo, la composición de estos grupos tiende a ser homogénea, debido precisamente a que las personas tratan de evitar este riesgo, o el riesgo de insolvencia de sus compañeros y prefieren unirse con personas con un nivel de riesgo similar. De igual forma, una persona con un nivel de riesgo de insolvencia superior, no será admitido en un grupo con menor riesgo de insolvencia.

- Uniones de crédito [cooperativas]: Las uniones de crédito, son organizaciones formadas por personas con un vínculo común, que se unen para tener acceso a los recursos financieros, y cuya fuente de financiación, son los ahorros de los mismos miembros. Las uniones de crédito se caracterizan porque son los mismos miembros los que tienen la propiedad de la cooperativa. Estos se organizan y toman decisiones propias acerca de la gestión del dinero. Mediante estas cooperativas se canaliza el ahorro de estas personas hacia las necesidades de financiación de otros agentes con los que mantienen un vínculo común, consiguiendo así un desarrollo económico del sector o localidad a la que los miembros de la cooperativa pertenecen. Cada miembro debe tener una cuenta de ahorro de forma obligatoria para pertenecer a la cooperativa, lo cual constituye en sí, una garantía a la hora de conceder un préstamo.
- Bancos comunales: esta metodología, fue implantada por FINCA Internacional, la cual define al banco comunal como un grupo de entre treinta y cincuenta personas de una misma comunidad, generalmente mujeres, que se unen para garantizarse mutuamente los préstamos recibidos para favorecer el ahorro y para prestarse apoyo mutuo. Esta metodología es parecida a los grupos solidarios, ya que efectivamente son grupos de autoayuda que se apoyan mutuamente para hacer frente a los pagos del préstamo, y el grupo es responsable colectivo de esta obligación. Pero además, en este tipo de microcrédito, cada miembro del banco comunal recibe un nuevo préstamo una vez satisfecha la devolución del primero, proporcional en su cuantía a los ahorros que haya conseguido acumular para el banco con el pago semanal. En cuanto a los riesgos, encontramos los

mismos que en los grupos solidarios, si bien en este caso el ahorro, una vez más, sirve de potente garantía para que el riesgo de insolvencia no se produzca.

- Préstamos individuales: préstamos solicitado de forma individual, al término del cual, el beneficiario debe haber pagado el capital inicial más los intereses generados durante el período de vida del préstamo. En este caso, la responsabilidad recae en el propio individuo, no perteneciendo a otros grupos que deban responder por él como en los casos anteriores. Con este tipo de préstamos al contrario que los anteriores, se reduce el riesgo de insolvencia de algún miembro en caso de pertenecer a un grupo, pero también hay un riesgo evidente por el hecho de no contar con mecanismos solidarios que puedan hacer frente al pago del préstamo, en caso de el prestatario haya tenido problemas para efectuar el pago.
- Fondos rotatorios: un grupo de personas con un nexo común se reúnen cada cierto tiempo para aportar un fondo de ahorro común una determinada cantidad de dinero, la cual, acumulada a las anteriores aportaciones, se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación. Este tipo de metodología soporta muchos riesgos, sobre todo, aquellos derivados de los comportamientos no deseados o fraudulentos de algún miembro. Además, el prestatario no podrá optar a una cantidad de dinero adecuada a las necesidades de su actividad y tampoco las recibirá en el momento en el que las necesite.

Además el microcrédito presenta problemas que destaca Fairley (1998), estos son: a) las instituciones de microcrédito trabajan con grupos objetivo seguros, no los más pobres, para poder recuperar los fondos; b) hay tendencia a ser paternalista y desconfiado con los más pobres; c) identificar y llegar hasta los más pobres requiere mucho tiempo; d) ambientes macroeconómicos inestables afectan el potencial de ahorro y el crecimiento del microcrédito; e) los más pobres usualmente rechazan el microcrédito porque no quieren asumir riesgos y f) criterios inflexibles tales como prestar a grupos, pagos iniciales del préstamo o requerimientos de colateral. A todo esto hay que añadir el peligro de utilizar el programa para hacer clientelismo político. Los hallazgos de McGuire y Conroy confirman en parte las afirmaciones de Fairley (Martínez, 2005).

Es importante también plantear el tipo de empresas a las que se puede direccionar o se ha direccionado los microcréditos, por eso, Francisca Márquez²¹ (Fundación para la superación de la pobreza & Goethe Institut, 2005) plantea una tipología de microempresas, considerando rentabilidad, escala, lógicas económicas, entre otras variables, que dan cuenta de la heterogeneidad del sector. Como idea central señala que el microcrédito puede fortalecer y ayudar a

²¹ Chilena. Antropóloga Social y Profesora de la Universidad Academia Humanismo Cristiano de Chile.

consolidar distintas lógicas económicas, según el tipo de microempresas. Estas pueden ser clasificadas en al menos tres: lógica de sobrevivencia, desarrollo del oficio y lógica de la ganancia. Esto se traduce en que el microcrédito no siempre tiene el efecto de incrementar los ingresos familiares, aumentar el empleo o ser un factor de apoyo a la superación de pobreza, pero puede serlo si es que se entrega de manera oportuna. Asimismo resulta importante considerar el tipo de microempresa que se busca apoyar y la estrategia que el microempresario ha decidido llevar a cabo en su unidad económica. Además, no es imposible pensar en que el microcrédito pueda activar saltos cualitativos, por ejemplo, de una lógica de oficio a una de ganancia, lo que podría redundar en procesos de acumulación, que finalmente saquen a una familia de la pobreza.

La microempresa (Torres, 2000) es la organización económica, administrada por una o más personas emprendedoras, que tienen objetivos económicos, sociales y éticos. Aplica la auto-gestión y tiene gran capacidad de adaptarse al medio.

La microempresa, se consideraba anteriormente como una actividad propia de las personas de escasos recursos, pero vemos como en la actualidad llevan a cabo proyecto microempresariales personas que cuentan con recursos económicos importantes, así como también con estudios de superiores. Anteriormente la actividad microempresarial era atendida por los gobiernos de turnos, así como también por fundaciones y ONG, pero en la actualidad se evidencia una competencia importante de bancos y cooperativas que buscan especializarse en esta área.

Es importante también visualizar el emprendimiento que contribuye de manera importante en la generación de microempresas, así lo destaca Pedro Flores²² (Fundación para la superación de la pobreza & Goethe Institut, 2005) que postula que fomentar la capacidad emprendedora es una estrategia clave para la superación de la pobreza, basada en el empoderamiento, educación y capacitación. Señala la necesidad de complementar los programas de microcrédito, con programas de creación de emprendimientos y por otra, de articularlos fluidamente para transformar a personas emprendedoras sin acceso a un financiamiento y educación en empresarios de microempresa o de autoempleo.

No hay que dejar de lado las reglas que deben normar estas actividades de microfinanzas y en especial de microcrédito, es así que José Lombardi²³ (Fundación para la superación de la pobreza & Goethe Institut, 2005) destaca la experiencia en Perú acerca del sistema de el

²² Asesor de Proyectos del Área Microempresas de la Fundación Miguel Kast, fundación sin fines de lucro que se dedica a apoyar a las microempresas en Chile.

²³ Presidente del Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (COPEME) de Perú.

sistema de autorregulación privada de instituciones, que entregan servicios de microcrédito, instancia de la sociedad civil que ha desarrollado buenas prácticas para incidir en las políticas públicas de apoyo a la microempresa, a través de las microfinanzas. Entre sus aprendizajes resalta el trabajo en redes y la descentralización de las instituciones, la diversificación de servicios y la disposición de un sistema de información confiable y transparente, entre otros. Otra lección que entrega esta experiencia está dada por el funcionamiento de entidades locales como son las Cajas Municipales, las que absorben casi la mitad de las colocaciones y por tanto, tienen una fuerte presencia en el nivel microcrediticio local.

Humberto Vega²⁴ (Fundación para la superación de la pobreza & Goethe Institut, 2005) señala la necesidad de identificar y alcanzar a las familias más pobres, además de contar con un equipo humano dedicado a la colocación de microcréditos, que posea un conocimiento pormenorizado de los grupos objetivo. A nivel más general, indica que el microcrédito debe ser incorporado como un instrumento que acompañe y complemente las políticas, para combatir la pobreza y la estrategia global de desarrollo económico. A esto podemos agregar lo que señala Hugo Trivelli²⁵ (Fundación para la superación de la pobreza & Goethe Institut, 2005) que es relevante contar con un sistema financiero sustentable, para que el microcrédito sea un factor de contribución a la superación de la pobreza, independiente del tipo de organismo que dé sustento a servicios de prestación de microcrédito, público o privado, éste debe velar por la excelencia de sus procesos. Además es importante que se articulen las distintas instituciones que prestan servicios de microcrédito, compartiendo tecnología y otros recursos, en una estrategia que permitirá la promoción de políticas públicas; y la facilitación de las economías de escala, permitiendo llegar con más efectividad a los que necesitan de los microcréditos, disminuyendo la discriminación en el acceso a la información de los potenciales usuarios del sistema. Debido a la importancia de este último punto, Trivelli señala la pertinencia de usar recursos del Estado, para informar a los ciudadanos más pobres de las oportunidades que tienen y cómo hacer uso de ellas.

En conclusión, los microcréditos son pequeños préstamos concedidos a prestatarios demasiado pobres a través del sector financiero público o privado. Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos. El microcrédito puede jugar un rol importante en el desarrollo local si logra fortalecer la actividad microempresarial existente en la zona de influencia, favoreciendo las actividades productivas y de servicios, mejorando el empleo y el grado de integración del tejido productivo local o favoreciendo la producción de bienes y servicios que satisfacen las necesidades de la comunidad.

²⁴ Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Central de Chile, 2005.

²⁵ Gerente General del Banco Nacional del Desarrollo de Chile, 2005.

Capítulo I: Situación Económica Mundial

Entorno mundial y latinoamericano

En los últimos años, el mundo ha estado viviendo una crisis económica de incalculable magnitud, semejante según algunos expertos a la Gran Depresión²⁶.

Algunos de los problemas que derivó en la crisis fueron las medidas que tomaron los bancos centrales de Estados Unidos y la Unión Europea después de la burbuja tecnológica²⁷, un relajamiento de las políticas de control en los Estados Unidos, así como también la liquidez que se generó en la economía a causa de las guerras de Iraq y Afganistán²⁸.

Una de las estrategias usadas por los bancos centrales para lograr una recuperación económica después de la burbuja tecnológica fue reducir las tasas de interés, incluso a niveles por debajo de la tasa de inflación vigente en esos países. En el caso de la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED) entre el 2002 y el 2004 mantuvo la tasa de interés por debajo del 2%, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

²⁶ Hay múltiples causas para la primera recesión en 1929, incluyendo las debilidades estructurales y acontecimientos concretos que la convirtieron en una depresión mayor y la propagaron de un país a otro. En relación con la recesión de 1929, los historiadores hacen hincapié en los factores estructurales, como las masivas quiebras bancarias y el crash bursátil.

Quienes conceden a los gobiernos un papel muy importante en la economía culpan del fracaso a los mercados libres, mientras que los defensores del libre mercado culpan a los gobiernos de agravar los problemas. Los intentos infructuosos de apuntalar las economías de las naciones a través de políticas proteccionistas (como las de los años 30 en Estados Unidos, con la Ley Arancelaria Smoot-Hawley y las represalias de aranceles de otros países), agravaron el colapso en el comercio mundial. A finales de 1930, se produjo un descenso constante en Wall Street que tocó fondo en Marzo de 1933 [Gran Depresión.com, 2008].

²⁷ Se denominó también como **crisis punto com** a una corriente especulativa muy fuerte que se dio entre 1997 y 2001, en la cual las bolsas de las naciones occidentales vieron un rápido aumento de su valor debido al avance de las empresas vinculadas al nuevo sector del internet y a la llamada nueva economía. El período fue marcado por la fundación (y en muchos casos, espectacular quiebra) de un nuevo grupo de compañías basadas en la internet designadas comúnmente empresas punto.com. Una combinación de un veloz aumento de precios de las acciones, la especulación individual y la gran disponibilidad de capital de riesgo crearon un ambiente exuberante. El estallido de la burbuja.com marcó el principio de una relativamente suave, pero larga recesión en las naciones occidentales [Piscitelli, 2001].

²⁸ En las guerras de Irak y de Afganistán, Estados Unidos ha gastado desde 2003, cerca de \$11 millones cada hora, \$255 millones cada día (en la guerra de Irak solamente), según los cálculos de la organización National Priorities Project (NPP), basados en cifras oficiales (2008).

Tabla 5: Tasa de Interés de los Fondos Federales

Año	Tasa Anual	Mes	Tasa Anual
2000	6,24%	1/2008	3,94%
2001	3,88%	2/2008	2,98%
2002	1,67%	3/2008	2,61%
2003	1,13%	4/2008	2,28%
2004	1,35%	5/2008	1,98%
2005	3,22%	6/2008	2,00%
2006	4,97%	7/2008	2,01%
2007	5,02%	8/2008	2,00%
		9/2008	1,81%
		9/10/08	1,50%

Fuente: Reserva Federal de los Estados Unidos. Tasas promedios de datos diarios.

Igual camino siguió el Banco Central Europeo, que entre el junio del 2003 hasta fines del 2005, mantuvo la tasa de interés en el orden del 2%. Es así que con una tasa de interés muy baja, el incentivo por parte de los bancos para prestar dinero es mayor, y eso se evidencia en aumento de los créditos en la economía de los países desarrollados (sobre todo el hipotecario en EEUU), eso unido a la gran liquidez que se inyectaba en la economía norteamericana producto de su participación en las guerras de Irak y Afganistán, provocó que esos recursos financieros se dirigieran en gran medida al sector inmobiliario.

Los créditos que empezaron a otorgarse, se dirigían a personas de todos los niveles y condiciones sociales (en los Estados Unidos), que debido a la confianza económica, el relajamiento de políticas de control y las bajas tasas de interés reinantes provocó un aumento de los títulos hipotecarios, es así que el mercado de títulos valores de mala calidad empiecen a tener acogida, que termino convirtiéndose en una mala práctica de inversión²⁹. El auge hipotecario empieza entonces a fines del 2001, llegando al 2003 a su apogeo; de esta manera la compra y venta de viviendas alcanzó una dinámica muy importante, muchas familias adquirían vivienda por primera vez y otras una segunda o tercera casa para remodelarla (aprovechando el bajo costo del dinero para entonces) y venderla con un margen de ganancia importante.

²⁹ A estos créditos hipotecarios impagables se les dio el **subprime (subpreferenciales)**, pues fueron asignados a usuarios que muy probablemente podrían convertirse en clientes morosos.

La banca para tratar de cubrirse del riesgo en que estaba incurriendo crearon las permutas financieras de moras crediticias³⁰, los CDS empezaron a convertirse en un negocio muy rentable alrededor del mundo y llevo a que bancos, aseguradoras, reaseguradoras empiecen a demandarlos y se interrelacionan de manera importante, volviéndose más sensibles a cualquier desajuste propios de los mercados financieros.

Es así que a partir del 2005 en que inicia las alzas de las tasas de interés en los Estados Unidos, tal como se lo observó en la tabla anterior, es evidente que las probabilidades de incumplir los pagos de créditos hipotecarios contraídos aumenta debido al encarecimiento de las cuotas, es así que los primeros efectos de esta crisis hipotecaria se empezaron a sentir en los Estados Unidos a fines del 2007, cuando se da el aumento en la tasa de interés a corto plazo hace evidente los problemas con las garantías y el valor de los activos empiezan a desplomarse creando en cuestión de pocos meses, un fenómeno no visto desde hace muchas décadas, un efecto dominó en la caída de bancos, aseguradoras y reaseguradoras alrededor del mundo.

El Dr. Marcelo Dabós³¹ (2008) respecto a las causas de la crisis hipotecaria indica: “La entrada de capitales a los Estados Unidos como correlato de su elevado déficit comercial, la política de dinero fácil de la Fed, la consiguiente baja de tasas y la abundancia de crédito hicieron posible una cuota menor en las hipotecas y que se hicieran un número mayor de estas. La demanda por los inmuebles ascendió y los precios de estos aumentaron. El brusco incremento en el precio de los inmuebles, además de presiones competitivas para innovar, llevaron a los prestamistas a desarrollar préstamos que mantuvieran bajos los pagos mensuales requeridos, al menos por los primeros años del préstamo. Estos productos, tales como préstamos de tasa ajustable con tasas de interés iniciales reducidas o aquellas hipotecas acompañadas con un mínimo pago inicial y cero repago de capital en los primeros años llevaron junto a las bajas tasas de interés del mercado a facilitar la compra de inmuebles y la refinanciación de las hipotecas. Pero estos préstamos generalmente incluían un incremento en los pagos mensuales en un momento futuro en la vida del préstamo. Millones compraron su inmueble y millones refinanciaron sus hipotecas.

A medida que la industria aceleraba su crecimiento la calidad de las hipotecas se deterioró, se dieron créditos a individuos con elevados indicadores de riesgo crediticio, de bajos ingre-

³⁰ Sus siglas en inglés se las conoce como CDS, estos instrumentos son contratos que se negocian de forma privada entre los participantes sin que exista una regulación del gobierno, esto conlleva que no exista un mecanismo de seguimiento a los mismos y por ende se pueda determinar adecuadamente su valor y riesgo. Estos instrumentos financieros estaban hechos por paquetes y dentro de ellos se incluían varios tramos de subprime.

³¹ Director del Área de Investigaciones en Economía y Finanzas Aplicadas de la Escuela de Negocios de la Universidad de Belgrano y Presidente del Club de Finanzas de la Universidad de San Andrés

sos o con falta de documentación. Además, aquellas instituciones que habían realizado las hipotecas y tenían el conocimiento sobre sus deudores, vendieron las hipotecas para securitizarlas. Este proceso de securitización y la venta de estos títulos (en realidad un tipo de bonos respaldados por el pago mensual de miles de deudores hipotecarios) hicieron que el dinero disponible para las hipotecas fuera abundante, el apalancamiento aumentara y las consecuencias para el prestamista si la tasa de default se tornara elevada se diluyeran. La burbuja continuó. El apalancamiento se hace mayor con la emisión de CDO (Collateralized debt obligation) como activos no regulados, por parte de SPV (Special purpose entity). Comunmente los CDO tenían como activo los títulos securitizados en base a las hipotecas, habiendo distintos tipos. Lo interesante es que son deuda de tercer nivel con un flujo de fondos asociados a ellos. La capacidad de verificación de los activos subyacentes es muy limitada. Algunos de los tramos seniors de CDO basados en títulos securitizados de hipotecas subprime han sido calificados por Calificadoras de Riesgo como grado de inversión. Los CDO surgen como el sector con mayor crecimiento del mercado de activos financieros y sus compradores incluyen compañías de seguros, fondos comunes de inversión, bancos comerciales, bancos de inversión, fondos de retiro y otras instituciones financieras e individuos.

El elemento que hace explotar la burbuja fue una creciente oferta de propiedades que se presenta con retraso frente a los precios alcanzados tras el anterior auge de la demanda o también puede ser una suba de las tasas de interés inducida por la autoridad monetaria, ahora con una política monetaria dura, como parte de una estrategia antiinflacionaria. El problema es que los precios de los inmuebles bajan al haber menos crédito para su compra y mayor oferta y el default sobre las hipotecas aumenta ya que las cuotas aumentan no solo por el aumento en las tasas sino por el tipo de hipoteca con cuotas crecientes. Al bajar el precio de las propiedades el valor de la garantía disminuye por debajo de la deuda especialmente en el sector que había comprado con alto coeficiente préstamo/valor de la vivienda y aplazando los pagos de capital”.

Es así que en un abrir y cerrar de ojos caen legendarios bancos como Lehman Brothers (con 158 años de vida institucional) y Merrill Lynch, fondos como Bear Stearns, instituciones financieras del sector inmobiliario como Fannie Mae y Freddy Mac, la aseguradora AIG (tercera a nivel mundial) que fue adquirida en un 80% por la FED para evitar su caída, entre otras instituciones, y solo se está haciendo mención de instituciones financieras estadounidenses, hasta el 5 de septiembre del presente año son 89 bancos (CNN Expansión, 2009) los que han quebrado como consecuencia directa o no de esta crisis, en los EEUU; a nivel mundial hay un número significativo de instituciones que también han sucumbido a esta crisis.

Todo esto trajo como secuela salvatajes multimillonarios alrededor del mundo, el salvataje que ha llevado acabó el gobierno de los Estados Unidos desde el 2008 tuvo como

principal destino la compra de cartera mala de los bancos que se encontraban a punto de quebrar (e incluso ya quebrados), a cambio de la cartera tóxica (como la definieron algunos analistas alrededor del mundo) recibieron bonos del tesoro estadounidense de cero riesgo. Todo esto contrario a los postulados de libre mercado del entonces presidente Bush³² que había promulgado durante su mandato algunas leyes que flexibilizaron los controles financieros; cabe señalar que cualquier Estado acude siempre a preservar el bienestar colectivo y elegir el mal menor, debido a que los bancos privados al tener los depósitos de los ciudadanos, el Estado debe entrar en acción, bajo una sencilla premisa, si se pierden los depósitos de la gente, baja la capacidad de compra del público y la economía entra a recesión, con lo cual los más pobres son los más afectados.

Estados Unidos al ser la primera economía del mundo, están dando soluciones de mercado, por lo que muy probablemente los bancos afectados se podrán recuperar, e incluso el Estado podría recibir utilidades en algunos años cuando las instituciones intervenidas empiecen a ser vendidas.

América Latina no fue la excepción al ser alcanzada por la crisis financiera, evidenciándose en los desplomes de los mercados financieros, producto de la salida de capitales extranjeros de las economías latinoamericanas. La recesión que se desarrolla en Estados Unidos y en algunos países alrededor del mundo, afectó las exportaciones de los países de la región, especialmente aquellos que tienen una alta dependencia del mercado estadounidense, como es Chile, que el 75% de su PIB proviene de exportaciones especialmente la de cobre. Otros países de la región como Brasil y Bolivia han sentido los efectos en las exportaciones de minerales. Vemos así que los principales indicadores que reflejaron el efecto de la crisis en ese año fueron entonces la caída de las bolsas de valores, la caída de los precios de las materias primas y la fuerte depreciación que sufrieron algunas monedas locales, sumando a eso la disminución en las inversiones extranjeras y del crédito al que accedían algunas economías latinoamericanas.

México que se vio obligado a subastar en el último trimestre del 2008, cerca de 13,000 millones de dólares de sus reservas extranjeras para frenar la caída del peso mexicano, intentándolo estabilizar, teniendo relativo éxito. También decidieron congelar los precios de los combustibles y brindar subsidios a las industrias para apaliar los efectos de la crisis, el gobierno decidió reducir el gasto público a través la eliminación de algunas secretarías.

En Venezuela, la situación de la banca es preocupante debido a que por la escasa seguridad jurídica por la que atraviesa ese país, los bancos venezolanos tienen grandes can-

³² Cuadragésimo tercer presidente de los Estados Unidos de América, en los períodos 2000 – 2004 y 2004 – 2008]

tidades de recursos en bancos estadounidenses, siendo uno de los más afectados en la región. El gobierno decidió restringir aún más la entrega de divisas a las importaciones y a los viajeros, eso ha provocado que la brecha del tipo de cambio del mercado negro se ampliará mucho más.

Brasil en cambio decidió eliminar gravámenes para así facilitar inversiones extranjeras, además de inyectar cerca de 50,000 millones de dólares en su mercado cambiario para mantener la cotización de su moneda, el real. Flexibilizó los encajes legales y autorizó además a las instituciones financieras a utilizar parte de esos recursos (liberados) a comprar cartera crediticia de instituciones más pequeñas.

El gobierno peruano diseñó un Plan de Estímulo Económico que contemplaba recortes en el presupuesto del Estado, así como también medidas para generar los ingresos de los hogares peruanos, como son la compensación por tiempo de servicios³³ y exonerar los aportes tributarios de los aguinaldos.

Argentina, por su parte, estableció un control sobre el mercado de divisas e intervino en el mercado bursátil. El gobierno concedió fondos a instituciones financieras para garantizar la operación del sector, asimismo creó un fondo solidario para repartir los ingresos adicionales que reciba el país, en un 70% para el gobierno federal y el resto para las provincias.

En el caso de nuestro país, el sistema financiero ecuatoriano no se vio afectado por algunas razones, entre ellas la liquidez que gozan los bancos ecuatorianos [lección aprendida de la anterior crisis financiera de fines del siglo pasado] y el pequeño limitado mercado de capitales que posee. Además de que el gobierno ecuatoriano inyectó grandes cantidades de recursos a la economía por la vía del gasto público para apuntalar la economía, pero que se vio debilitado en su estrategia ante la contracción del comercio internacional, ligera caída de las remesas, limitaciones externas de crédito, reducción de los precios del barril de petróleo, un déficit comercial importante en la balanza no petrolera, entre otras.

Brasil, México, Chile, Perú y Colombia al contar con grandes recursos disponibles, una menor deuda externa con respecto al tamaño de su economía y una mejor aplicabilidad de sus políticas fiscales, tuvieron una mejor posición para enfrentar la crisis, destacando Perú, Brasil y México con calificaciones muy importantes de las calificadoras de riesgo con respecto a su deuda. No así Venezuela, Argentina, Bolivia y Ecuador, que para muchos analistas son países con instituciones políticas y económicas débiles, que la hacen presa fácil de los movimientos de las materias primas, especialmente agrícolas y de hidrocarburos como se ha evidenciado.

³³ Equivalente a un seguro de desempleo.

Es así que los países latinoamericanos optaron por aumentar el gasto gubernamental para afrontar la crisis e inyectar liquidez a sus economías manteniendo la dinámica de consumo de sus habitantes. Es así que la crisis financiera global se visualizó en América Latina en una afectación comercial sin lugar a duda, debido a la reducción de las compras externas de Estados Unidos. La reducción de las remesas afectó de manera sustancial a países de la región Andina y de Centroamérica, quienes figuran entre los países que reciben este flujo de ingreso, con una representatividad muy importante con respecto al PIB de los mismos.

En la actualidad el mundo evidencia un nuevo episodio de la crisis, esta vez los problemas de deuda externa aquejan de manera importante a Estados Unidos, Grecia, España, Portugal, Italia, entre otros. En el primer caso, estuvo a pocas horas de quedarse en “bancarrota” pero gracias a un acuerdo Legislativo se subió el techo del endeudamiento, en cambio los países europeos, están ajustando sus cuentas fiscales y concretando acuerdos de salvatajes con los organismos multilaterales de crédito y la Unión Europea, para reducir el tamaño de su deuda con respecto al PIB, trayendo consigo un amplio malestar popular.

Entorno Nacional

El crecimiento económico es una variable que muestra el comportamiento o evolución de la economía de un país, siendo uno de los parámetros más utilizados a nivel mundial para evidenciar si la economía está absorbiendo los recursos que se encuentran en ella (entre ellos de mano de obra) para determinar si están plena y adecuadamente empleados y ver así si los niveles de pobreza de un país están disminuyendo, pero este efecto podría anularse si la distribución del ingreso empeora, por lo que hay una estrecha relación entre la desigualdad y la pobreza.

En el caso de América Latina, el deterioro en la distribución del ingreso durante la “década perdida”³⁴ de los años ochenta eclipsó el efecto del crecimiento económico en la década siguiente; por ello es necesario combinar políticas macroeconómicas que favorezcan el crecimiento económico con políticas que ataquen las causas de la desigual distribución del ingreso. En el ámbito individual, las variables más identificadas como causas de desigualdad son educación, edad y género, y de ellas se considera la primera como la más importante.

³⁴ A la década de los años ochenta se la cataloga como “la década pérdida” debido a los serios y continuos problemas económicos y sociales que se suscitaron en los países latinoamericanos; como fueron: altas tasas de inflación y desempleo, caída de los precios de las materias primas, estatización de la economía, caída en la inversión extranjera, problemas de moratoria de la deuda externa, entre otros.

El PIB per cápita ha tenido una importante variabilidad debido a que la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto no ha sido constante, además de los distintos problemas que atravesó el país como fueron la crisis bancaria, la mancha blanca que se presentó en el sector camaronero, la “escoba de la bruja” (plaga que se presentó en los cultivos de banana en varias ocasiones), caída del precio de barril de petróleo, fenómeno del Niño que causó graves estragos en el sector agrícola (siendo los más devastadores los correspondientes a los años 1982 – 1983 y el de 1998), entre otros factores endógenos y exógenos.

Tabla 6: Evolución del PIB³⁵ y PIB³⁶ per cápita del Ecuador entre 1950 y 2010

Años	Producto Interno Bruto (Millones de dólares)	Población (Número de personas)	PIB per Cápita (Dólares por año)	Años	Producto Interno Bruto (Millones de dólares)	Población (Número de personas)	PIB per Cápita (Dólares por año)
1950	535	3,387,358	157.9	1981	13,968	8,182,986	1,707.0
1951	517	3,475,951	148.7	1982	13,188	8,408,656	1,568.4
1952	588	3,567,080	164.8	1983	11,183	8,637,273	1,294.7
1953	623	3,661,402	170.2	1984	11,381	8,867,698	1,283.4
1954	692	3,759,571	184.1	1985	11,835	9,098,791	1,300.7
1955	734	3,862,242	190.0	1986	10,305	9,331,895	1,104.3
1956	749	3,968,978	188.7	1987	9,095	9,567,771	950.6
1957	799	4,079,343	195.9	1988	9,094	9,804,403	927.5
1958	826	4,193,992	196.9	1989	9,523	10,039,775	948.5
1959	864	4,313,580	200.3	1990	10,351	10,271,874	1,007.7
1960	938	4,438,761	211.3	1991	11,343	10,503,491	1,079.9
1961	907	4,569,675	198.5	1992	11,991	10,735,969	1,116.9
1962	888	4,705,884	188.7	1993	15,056	10,965,121	1,373.1
1963	966	4,847,182	199.3	1994	18,572	11,186,758	1,660.2
1964	1,075	4,993,359	215.3	1995	20,195	11,396,692	1,772.0
1965	1,237	5,144,208	240.5	1996	21,267	11,591,131	1,834.8
1966	1,333	5,299,868	251.5	1997	23,635	11,772,866	2,007.6
1967	1,459	5,460,478	267.2	1998	23,255	11,947,588	1,946.4
1968	1,558	5,625,829	276.9	1999	16,674	12,120,984	1,375.6
1969	1,738	5,795,712	299.9	2000	15,933	12,298,745	1,295.5
1970	1,674	5,969,918	280.4	2001	21,249	12,476,251	1,703.2
1971	1,619	6,148,361	263.3	2002	24,899	12,653,758	1,967.7
1972	1,931	6,331,179	305.0	2003	28,635	12,831,264	2,231.7
1973	2,593	6,518,503	397.8	2004	32,642	13,008,771	2,509.2
1974	3,926	6,710,462	585.1	2005	37,187	13,186,277	2,820.1
1975	4,649	6,907,185	673.1	2006	41,763	13,371,110	3,123.4
1976	5,684	7,109,213	799.5	2007	45,789	13,555,943	3,377.8
1977	6,922	7,316,549	946.1	2008	52,572	13,805,095	3,808.2
1978	7,775	7,528,113	1,032.8	2009	56,106	14,005,449	4,006.0
1979	9,584	7,743,364	1,237.7	2010	61,210	14,310,208	4,277.2
1980	11,895	7,961,402	1,494.1				

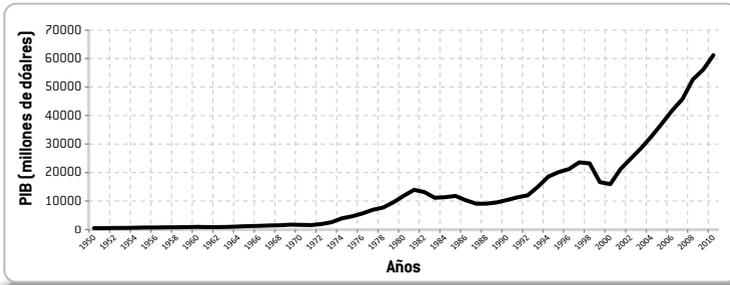
Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaboración: Propia

³⁵ Es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado período de tiempo.

³⁶ Es el cociente [media aritmética] entre el PIB y la población de un país en un año determinado, indica lo que promedio una persona recibe anualmente repartiéndose toda la riqueza generada en un país en un año determinado. Medida que indica el bienestar económico individual.

Gráfico 5: Evolución del PIB del Ecuador entre 1950 y 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Propia

Hay que señalar que en los últimos años se ha dado un importante incremento del PIB y del PIB per cápita debido en gran parte al aumento de los precios de los commodities³⁷ a nivel mundial, especialmente del petróleo, lo que ha permitido un aumento sustancial del PIB, pero esto solo a consecuencia de un precio más alto no debido a aumentos en la producción petrolera, la cual ha caído a ritmos muy importante.

A partir del 2001 se empezó a recuperar el nivel per cápita del año 1981, debido en gran parte a la crisis del 1998 – 1999 que pulverizó los ingresos de los ecuatorianos, redujo fuertemente la producción industrial, provocó el cierre de empresas, aumento del desempleo y la inflación, entre otros factores. Se debe destacar que la crisis económica mundial que empezó a desarrollarse a mediados del 2008 ha provocado una disminución muy importante en los precios de las materias primas, afectando a los países en vías de desarrollo (como el Ecuador). El precio de barril de petróleo de un valor referencial de casi 150 dólares que se encontraba en junio del 2008, se redujo a casi 40 dólares, para abril del 2009 (a dicho valor se le aplica el descuento al crudo ecuatoriano que es de cerca de 15 dólares, cerca de un 35% de ese precio) afectando así de manera importante los ingresos petroleros del país y comprometiendo de manera importante las finanzas públicas. En la actualidad el precio del barril de crudo está entre los 70 y 80 dólares, precio que está siendo considerado para la proforma presupuestaria del 2012, en vista que de mantenerse este precio podría comprometer el gasto público y por ende las previsiones de crecimiento y combate a la pobreza, lo que según los cálculos del gobierno generaría ingresos petroleros por el orden 7,750 millones de dólares, aproximadamente el 40% de los 19,885 millones de dólares previstos para el 2012.

³⁷ Materias primas: petróleo, cobre, carbón, entre otros.

En la actualidad, los analistas concuerdan en que las políticas macroeconómicas que permitan el crecimiento económico con baja inflación son necesarias para combatir la pobreza, pero se le da mayor importancia al papel de las variables endógenas, particularmente el capital humano, haciendo especial énfasis en el incremento de la productividad de los pobres. Al mismo tiempo se aceptan las políticas que favorecen los mercados, pero combinadas con la intervención del Estado (limitada) para proveer servicios tales como educación y salud a los pobres, por lo que el objetivo es lograr crecimiento económico con equidad.

Villacreses (Revista Líderes, 2009) señala que “la crisis externa fue afectando poco a poco a los negocios locales y generando desempleo. Además considera que la política económica del Régimen no fue acertada. Entre el desestímulo a la producción, está la rigidez laboral, falta de acuerdos comerciales, constantes reformas tributarias e impuestos. La situación se agrava cuando el gobierno no reconoce que hay un proceso recesivo, cómo se van a ofrecer soluciones para reactivar la economía si ni siquiera se acepta que hay recesión”.

Por otro lado, el gobierno debe tener un férreo compromiso para aliviar la pobreza, el énfasis en la educación y la salud, el fortalecimiento de las instituciones y la participación de la comunidad en programas como los de microcrédito. Estos programas se han convertido en una de las estrategias para el alivio de la pobreza que ha logrado mayor aceptación durante los últimos años por parte de los organismos internacionales.

A criterio de René Ramírez, Secretario Nacionales de la Senplades se prioriza el destino del gasto, teniendo prioridad lo social, los sectores estratégicos y el sistema productivo, también se está dando fuerza a la ciencia, tecnología e investigación y educación superior. (2011)

En lo que respecta a la inversión extranjera directa (IED) el Ecuador queda rezagado con respecto a sus vecinos. Entre el 2007 y 2010, el Ecuador recibió 1,678 millones de dólares, mientras que Colombia y Perú recibieron \$33,542 millones y \$ 25,319 millones, respectivamente, según cifras de la CEPAL. (Ecuador a la cola en inversión extranjera directa, 2011)

Según Vicente Alborno (2011) las cifras revelan las constantes reformas tributarias que ha realizado el Régimen, no solo la IED ha caído en este gobierno, sino la inversión privada en su conjunto. El gobierno debe cambiar su postura para atraer IED, la cual beneficia el país ya que es una fuente de empleo directo. Ramiro Crespo respecto a la IED indica “el gobierno ha concretado las áreas más atractivas para la inversión como son las industrias petroleras, de comunicaciones y electricidad, por lo que el capital extranjero deja en segundo plano como destinos de sus inversiones, y que no es conveniente invertir en sectores poco rentables”. (2011)

Respecto al sector externo, el Ecuador mantiene una alta concentración de bienes primarios o materias primas porque durante décadas han sido demandadas y bien cotizadas por el mercado internacional. Los productores al tener mercados asegurados para sus productos no tiene el estímulo suficiente para generar bienes con valor agregado (industrializarlos), pues eso lleva a realizar una mayor inversión y búsqueda de nuevos compradores. Hasta julio las exportaciones sumaron 12,675 millones de dólares, de lo cual solo el 22% eran bienes manufacturados, según el Banco Central. (Ecuador: 100 años con una economía primaria, 2011)

En lo que respecta al sistema financiero, este debe aumentar sus esfuerzos para reducir sus costos operacionales para contribuir con una reducción de la tasas de interés que sea significativa, y confiar más en aquellos “buenos pagadores” que son las personas de escasos recursos. Las universidades deben brindar a través de su vinculación con la colectividad programas de capacitación a los sectores sociales más deprimidos para que tengan acceso a herramientas necesarias, suficientes y actualizadas para que puedan emplear en el desarrollo de negocios productivos.

La economía ecuatoriana para el 2011 será de 5% aproximadamente, según cifras de gobierno, este crecimiento está impulsado por las exportaciones no petroleras, especialmente; mientras que el para el 2012 se proyecta un crecimiento del 4%, debido a la contracción del sector petrolero, que en el 2011 ya empieza a sentirse. Con respecto a las variables domésticas, la inflación está rondando el 4.4% para julio del 2011, según cifras del INEC, el ingreso familiar se ubica en 492.80 dólares y el costo de la canasta básica en 559.41 dólares.

Ante este entorno dinámico, en que el Estado es un fuerte impulsor la actividad economía, es preponderante desarrollar una estrategia que combine objetivos como acelerar el crecimiento económico, reducir la pobreza absoluta y disminuir el daño al medio ambiente, todo esto enmarcándose en la ampliación de las elecciones humanas, las mismas que deberán ser libres y responsables, como objetivo fundamental del desarrollo y del combate a la pobreza.

Se debe alcanzar condiciones que permiten disfrutar de una mejor calidad de vida y no solamente un aumento de los ingresos y de la riqueza. En muchos países alrededor existen esfuerzos microproductivos informales que garantizan la supervivencia de gran parte de la población y son un factor de prosperidad económica para la sociedad.

Las pequeñas y microempresas con poco capital, pequeños locales y poco tiempo para actividades y procesos de toma de decisión pueden llegar a tener éxito rápidamente y

prosperar en distintas zonas geográficas de cualquier país. De tal manera que las estrategias que se implementen deben incluir una nueva cultura empresarial, como medio para reducir la pobreza y lograr un desarrollo participativo.

Las zonas urbano marginales mezclan un sinnúmero de historias, desde el momento que ocupan vastas zonas (cuando se desarrolla la invasión), la lucha por mantenerse en esas “propiedades”, la “obediencia” que se debe a los “caciques” de cada sector (los jefes), la búsqueda de bienestar, el deseo de sobresalir, de conseguir los servicios básicos por parte de las autoridades de la ciudad, pero sobretodo alcanzar la legalidad de sus terrenos. Esta investigación busca ser una herramienta que pueda permitir mejorar sus condiciones de vida y tener acceso a recursos financieros, a través del microcrédito, que le permitirían sacar adelante pequeños proyectos de negocios; repercutiendo de manera importante en su familia y en su comunidad.

Capítulo II: Realidad de las microempresas en el Ecuador

En América Latina

La CAF (2008) señala que el surgimiento y consolidación del Sector Microempresarial en América Latina constituye hoy una contribución dinámica e importante a la economía de los países. Este sector es responsable de la creación de prácticamente uno de cada tres empleos en la región y, en algunos de sus centros urbanos más poblados, emplea a más de la mitad de la población económicamente activa.

Pese a que los microempresarios participan significativamente en la provisión de bienes esenciales y servicios para la economía, menos del 2,5% de éstos tiene acceso permanente a servicios financieros de otras fuentes que no sean los prestamistas usureros o fuentes informales. Por ello, esta deficiencia debe ser subsanada urgentemente a través de servicios financieros eficientes, oportunos y sostenibles

Considerar al crédito como una vía para aliviar la pobreza, es no haber entendido el verdadero papel de éste. Alguien que no tiene acceso a la comida califica para recibirla; pero alguien que no tiene acceso al crédito, no necesariamente es sujeto de éste. El crédito es útil sólo si existe una oportunidad productiva. La intervención del Estado en el Sector Microempresarial tiene ciertas limitaciones, ya que combinar el apoyo estatal con los servicios financieros para los pobres es difícil, en parte porque los términos bajo los que estos servicios son ofrecidos difieren fundamentalmente entre sí. El apoyo financiero a los microempresarios es una actividad que requiere de un alto grado de especialización y, si se quiere que sea económicamente sostenible, debe ser atendida en forma distinta a la entrega de servicios como salud y educación. Además, la experiencia indica que los servicios financieros son, en general, mejor operados por agentes privados. Existen evidencias que hacen pensar que los servicios financieros, para ser eficientemente entregados, deben ser atendidos por instituciones exclusivamente destinadas a ellos, sin la distracción de recursos que ocurre cuando éstas además se encargan de la canalización de servicios de capacitación, asistencia técnica y otros servicios no financieros.

Las instituciones microfinancieras más exitosas y con mayor cobertura en cuanto al número de clientes son, precisamente, aquellas que se han especializado en las microfinanzas, dejando la prestación de servicios no financieros en manos de otras entidades dedicadas en ese tipo de apoyo.

En la primera edición de Microscopio (Economist Intelligence Unit, 2007) examinan la realidad del sector de microfinanzas en América Latina, considerando los países miembros de la CAF³⁸, señala conclusiones importantes como son:

“En primer lugar, se encontraron en la región marcadas variaciones en el entorno de negocios para las microfinanzas. En segundo lugar, el Microscopio revela que no hay relación alguna entre el tamaño y la riqueza de los países, por un lado, y un entorno positivo o negativo para las microfinanzas, por el otro. En efecto, los países más pequeños y/o menos prósperos existe un mayor impulso a las microfinanzas; en cuanto a los países más prósperos y, por lo general, más grandes de la región, que reciben mayor atención de inversionistas internacionales, las clasificaciones del entorno de negocios para microfinanzas son malas. Tercero, los puntajes del entorno de negocios para las microfinanzas guardan una relación aproximada pero importante con las razones respectivas entre los clientes de servicios financieros y la población total, indicador clave de la diseminación relativa de esos servicios en el país. En resumen, cuanto más favorable sea el entorno de negocios de un país, más alta tiende a ser la proporción de la población que utiliza los servicios de microfinanzas. Se halla la misma relación si se examina otro indicador ampliamente utilizado como lo es el número de microempresas de cada país. Cuarto, el entorno de las microfinanzas se distingue claramente del entorno para otras actividades empresariales. En el Microscopio se agrupan 13 indicadores en tres categorías: 1) el marco regulatorio, 2) el clima para la inversión y 3) el desarrollo institucional del sector microfinanciero. Esto permite clasificar en categorías el entorno para las microfinanzas en los países de América Latina y el Caribe, mediante este análisis las microfinanzas pueden prosperar en países cuyas condiciones para la actividad empresarial se consideran, en general, difíciles; en los países donde existe un clima para la inversión favorable o por encima del promedio, puede existir un entorno global para las microfinanzas por debajo del promedio, dado que tienen un marco regulatorio y un desarrollo institucional moderados o débiles. Esto significa que no es suficiente con tener un clima macroeconómico y político favorable si no se cuenta con otras condiciones esenciales que son específicas para la regulación y las operaciones microfinancieras.

Es evidente que en los países con un entorno muy propicio para las microfinanzas se puede avanzar si se logra alcanzar la estabilidad política, el desarrollo de los mercados de capital, el sistema judicial y otros elementos que conforman el clima para la inversión.

La quinta conclusión es que, en años recientes, hubo muchas mejoras en lo que respecta al entorno para las microfinanzas en muchos países, aunque todavía se requiere un con-

³⁸ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

siderable avance en toda la región y en países cuyo desempeño es particularmente inferior. Cabe señalar aspectos fundamentales en los que se lograron avances destacados en los últimos años, según los expertos entrevistados para el Microscopio, a saber: el desarrollo de la capacidad de regulación e inspección especializadas para las microfinanzas, el establecimiento de normas de contabilidad, gobernabilidad y transparencia de las instituciones microfinancieras, y el grado de competencia en los sectores microfinancieros nacionales. Además, queda todavía mucho por hacer en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe en los siguientes aspectos: una regulación que propicie procedimientos sencillos para la constitución y la operación de instituciones microfinancieras especializadas, la gama de servicios que ofrecen las instituciones microfinancieras —además de los microcréditos— la calidad y cobertura de las agencias de análisis e información de riesgo crediticio (también conocidas como *credit bureaus*), y la eficacia y celeridad del sistema judicial.

La sexta conclusión a la que llevo el informe Microscopio está relacionada con la anterior: el cambio y la evolución del entorno de negocios para las microfinanzas en la región son considerables, esto es de esperar dado que se trata de un sector relativamente joven. El marco regulatorio de las microfinanzas está cambiando y, en general, hacia la dirección correcta. Esta evolución tiene lugar porque las autoridades están dando más importancia al desarrollo sostenible del sector microfinanciero y porque las instituciones financieras, tanto las establecidas como las no tradicionales, procuran ampliar su presencia y diversificar sus operaciones microfinancieras. Un gran número de países han puesto en práctica reformas promisorias, aunque con resultados todavía inciertos, en tanto que otros están considerando o implementando reformas orientadas a promover las microfinanzas. Pese a todo, en algunos países se empaña el horizonte ante la posibilidad de que sus gobiernos caigan en la tentación política de tomar medidas contraproducentes, como competir directamente con las instituciones microfinancieras mediante programas públicos subsidiados, fijando topes a las tasas de interés, o permitiendo la conversión de instituciones no gubernamentales en instituciones formales y reguladas sin la debida capitalización, supervisión y control. Es de fundamental importancia mantener el impulso de reforma, en general positivo, en la región de América Latina y el Caribe. La séptima conclusión del Informe Microscopio es que se han registrado importantes avances en la identificación y divulgación de las mejores prácticas en materia de regulación y supervisión, así como en una mayor toma de conciencia de la importancia que revisten las normas de rendición de cuentas y transparencia en las operaciones de las instituciones microfinancieras. Este progreso ha sido en parte posible gracias a la ayuda que brindaron los bancos multilaterales de desarrollo y otros proveedores internacionales de fondos que operan en varios países. La evolución paulatina de una mayor sensibilidad a lo que funciona y no funciona en la comunidad de instituciones microfinancieras, proveedores de fondos y entidades de regulación es un buen augurio para el desarrollo futuro del sector.

A continuación se presentan los 13 criterios de puntuación y las categorías en las que se subdividieron:

Marco regulatorio

- 1) Regulación de las operaciones de microcrédito
- 2) Constitución y operación de instituciones microfinancieras especializadas reguladas/supervisadas
- 3) Constitución y operación de instituciones microfinancieras no reguladas
- 4) Capacidad de regulación e inspección

Clima para la inversión

- 1) Estabilidad política
- 2) Desarrollo de los mercados de capital
- 3) Sistema judicial
- 4) Normas de contabilidad
- 5) Normas de gobernabilidad
- 6) Transparencia de las instituciones microfinancieras

Desarrollo institucional

- 1) Gama de servicios de las instituciones microfinancieras
- 2) Agencias de análisis e información de riesgo crediticio/*credit bureaus*
- 3) Nivel de competencia

Los países que tienen una mayor cantidad de personas debajo de la línea de pobreza, son aquellos que buscan incentivar más las iniciativas microfinancieras, como son Bolivia, Ecuador, Perú³⁹, El Salvador y Paraguay.

Entre los puntos fuertes de Ecuador (Economist Intelligence Unit, 2007), se citan el robusto enfoque regulatorio que define cuidadosamente las microfinanzas, su regulación e incentivo a la actividad, la confiabilidad de las agencias de análisis e información de riesgo crediticio y el uso de normas internacionales de contabilidad en una economía dolarizada.

³⁹ En el caso de Perú, las desigualdades sociales y la inequidad en la distribución de la riqueza, provocó la caída de los índices de popularidad de los ex – mandatarios Alejandro Toledo y Alán García debido a que Perú, es uno de los países con mayor tasa de crecimiento en los últimos 5 años en América Latina. La mejora en la distribución de la riqueza fue uno de los pilares de campaña que permitió llegar a la presidencia de ese país, al candidato de centro – izquierda Ollanta Humala.

Según el Informe Microscopio de Economist Intelligence Unit (2011), el Ecuador presenta las siguientes características fundamentales del entorno para las microfinanzas:

- La constitución de 2008 establece la creación de distintas superintendencias para los sistemas financieros público, privado y social. Hasta que se promulgue la regulación, el sistema existente de una única superintendencia seguirá en vigencia, creando incertidumbre normativa.
- Las limitaciones a las tasas de interés se han endurecido en los últimos años y se ha ilegalizado el cobro de comisiones. Igualmente se han declarado topes que pueden significar un fuerte obstáculo para que las entidades que operan en el sector logren cubrir sus costos operativos. Existen varios programas públicos que cuentan con subsidios y con criterios sociales que distorsionan la competencia y como resultado cambian las expectativas de los clientes.
- Sigue existiendo un número significativo de instituciones de microfinanzas especializadas en todas las principales categorías formales (es decir, bancos, sociedades financieras y cooperativas de crédito).

De igual manera destacan los principales cambios ocurridos entre el 2009 y el 2010:

- Las organizaciones no gubernamentales enfrentan problemas relacionados con el tamaño y la capitalización. De igual forma, les resulta cada vez más difícil competir con bancos y entidades reguladas, así como con entidades públicas de primer piso, especialmente con las limitaciones actuales a las tasas de interés. La carga fiscal también ha aumentado desde 2009.
- Es evidente el descenso en las carteras de microcrédito y en las tasas de inclusión financiera; las cooperativas constituyen el segmento de mayor crecimiento en un mercado que en general está reduciendo su tamaño.
- En virtud de la nueva ley en materia de cooperativas aprobada a finales de 2009, se considera que toda cooperativa que acepte depósitos, sea cual sea su tamaño, realiza actividades de intermediación financiera y, por tanto, está sujeta a una regulación prudencial (cerca de 50 cooperativas pertenecen actualmente a esta categoría). Sin embargo, no tienen la misma consideración legal que los bancos, por lo que les permite operar con mayor apalancamiento. Las cooperativas que no aceptan depósitos siguen bajo supervisión pero no están sujetas a una regulación prudencial por parte del Ministerio de Bienestar Social.

El II Foro de Microfinanzas⁴⁰, se indicó que las necesidades de los sectores más desfa-

⁴⁰ Realizado por la Corporación Andina de Fomento en Lima, Perú; el 1 y 2 de marzo del 2007.

vorecidos de la población cambian en el tiempo y ello genera nuevas opciones para la industria microfinanciera de adaptar y atender de forma oportuna e innovadora a estos segmentos. A su vez, ello permite ampliar la cobertura de las operaciones financieras a las zonas atendidas y expandir la base de clientes. De la misma forma, la dimensión del mercado permite a diversos actores ofrecer servicios microfinancieros a poblaciones de escasos recursos. De hecho, Latinoamérica es el subcontinente con mayor desigualdad en el mundo, y muchos de sus países no han logrado revertir esta situación, los niveles de pobreza y la brecha de inequidad han aumentado en los últimos años.

El nuevo entorno se presentan nuevos participantes en el mercado microfinanciero que obliga a las instituciones a buscar mayores niveles de innovación y productividad, a fin de fortalecer sus estructuras internas y generar ventajas competitivas que propicien la reducción gradual de los costos y les permita enfrentar la competencia en mejores condiciones. Algunos actores de la industria microfinanciera opinan que, las entidades y organismos de financiamiento que proveen fondos a las instituciones microfinancieras exigen de éstas alta rentabilidad y niveles de morosidad controlados, lo que en ocasiones les impide penetrar a segmentos percibidos como de mayor riesgo y limita la oferta de productos con mayor exposición al riesgo.

El desarrollo de la actividad microfinanciera requiere enfrentar una estructura de costos elevada, lo que incide directamente en el nivel de tasas de interés. En este sentido, una de las asignaturas pendientes de las entidades microfinancieras es alcanzar niveles óptimos de eficiencia, esto permitiría lograr una reducción efectiva de costos, mejorando el acceso de los clientes. Una mayor penetración de productos y servicios es otra de las vías para lograr una reducción de los precios asociados a la oferta de crédito, sino también una ampliación de la base de clientes atendidos que genere economías de escala y subsidios cruzados, con herramientas útiles y efectivas para la administración del portafolio de préstamos. Para ello será necesario evaluar nuevos mecanismos que reduzcan el costo integral de la operación, tales como el acceso a los mercados de capitales, la tercerización u *outsourcing* de los recursos o servicios, la implantación de nuevas tecnologías y la generación de alianzas entre los sectores público y privado.

El mercado de capitales ofrece una gama de alternativas adaptadas a las necesidades de ofertantes y demandantes. En efecto, algunas instituciones microfinancieras han logrado incursionar con relativo éxito en este mercado. Si bien se trata de una alternativa que por sus costos iniciales no parece atractiva, los beneficios que ella supone deben ser explorados con mayor profundidad. En muchos casos, las necesidades de las instituciones microfinancieras son similares.

Las alianzas estratégicas permitirán compartir costos para llevar adelante diferentes

proyectos en busca de generar sinergias asociadas a los componentes de cada participante. Paradójicamente, en lugar de realizar esfuerzos para identificar esas necesidades comunes, la práctica indica que cada institución toma un camino distinto que considera el más adecuado y, a menudo, dedica recursos financieros y no financieros a proyectos cuyos beneficios son inciertos y a muy a largo plazo. La unión y coordinación entre las instituciones del sector es un punto clave que puede marcar una diferencia fundamental en la ampliación de los atributos y beneficios de los socios y reducir la exposición al fracaso de los participantes. Si bien este tipo de iniciativas ha sido poco explorada, en muchos casos ha resultado en avances, lo que asegura el éxito de una diversidad de proyectos.

Para los organismos de desarrollo, que en muchos casos atienden una serie de demandas para erogar recursos de cooperación técnica no reembolsable, este tipo de alianzas entre instituciones supone el aporte de recursos que amplía el espectro de la cooperación y genera impactos positivos, con un manejo más eficiente de los recursos.

Por otro lado y de cara al futuro, existe un nuevo dilema que trae a la mesa de debate es el objeto de las instituciones microfinancieras, es decir deben ser instituciones enfocadas a lo social o estrictamente de negocios. Existen diversas opiniones sobre si éstas deben mantener un enfoque únicamente de negocios, que redunde en altos niveles de rentabilidad para asegurar el fortalecimiento y la consolidación de las instituciones. Algunas instituciones microfinancieras nacieron con un propósito puramente social, con la misión de atender a los sectores menos favorecidos de la sociedad, sin descuidar la búsqueda de los factores de eficiencia que permitan mantener el equilibrio entre la rentabilidad y la misión social. El consenso de dicho Foro parece indicar que el enfoque debería lograr un punto de equilibrio entre el fin social y la administración eficiente, que permita una oferta sostenible de productos y servicios microfinancieros. Lo que va a generar la diferencia es que cada institución debe definir su razón de ser y los valores que la promueven. La orientación estratégica es un factor clave que determina la vigencia de las entidades en el tiempo y que genera las ventajas comparativas y competitivas que marquen la diferenciación y la percepción del mercado y de los clientes.

Es importante que las entidades microfinancieras reflexionen sobre cómo promover obras de inversión social que generen un impacto sustantivo en los clientes atendidos, en particular en materia de responsabilidad social. El futuro del sector microempresarial no sólo depende del conjunto de instituciones que lo conforman. Su rol fundamental debe ser definido por los sectores públicos de los países, que como responsables de las políticas públicas establezcan y promuevan el desarrollo sostenible del sector microfinanciero. No obstante, cada vez se hace más evidente que el sector privado debe acompañar al sector público y tomar parte de las iniciativas sociales.

Uno de los mayores obstáculos que las instituciones microfinancieras han tenido que enfrentar es la carencia de marcos regulatorios, que permitan un adecuado y transparente funcionamiento del sector. En algunos casos, la normativa vigente limita las acciones de los participantes del mercado. Por el lado de la oferta, lo que genera la creación de instituciones que mantienen prácticas de autorregulación es que, desde el punto de vista de la supervisión, no son las más transparentes. Los marcos regulatorios generan exclusión y discriminación frente a una base cada vez más amplia de sectores con limitaciones de acceso al capital financiero, lo cual aumenta el desarrollo asimétrico de las economías. La participación del gobierno para propiciar marcos regulatorios adecuados, así como mecanismos de supervisión adecuados para el funcionamiento del sector, son algunas de las prioridades del sector microfinanciero.

Por otra parte, la participación activa de los entes públicos en el mercado de microfinanzas es vista con cierta cautela y preocupación por los actores del sector privado. Algunos sostienen que la intervención de los entes gubernamentales debe estar dirigida a atender a los sectores sociales que se encuentran en extrema pobreza, ya que con prácticas de financiamiento subsidiadas estos segmentos pueden mejorar su nivel de vida e insertarse en otros niveles socio-económicos que les permitan ser atendidos por las instituciones microfinancieras, al cumplir con el perfil y los requisitos para incorporarse como clientes de estas entidades.

Otra de las preocupaciones es la necesidad de reorientar estratégicamente a la industria microfinanciera para que ésta pueda enfrentar los desafíos en forma innovadora, creativa y ágil, pudiendo adaptarse a entornos más competitivos y de crisis. Sin duda alguna, las oportunidades son generadas por el mercado y los actores exitosos marcan la diferencia en la forma como las instituciones microfinancieras interpretan y afrontan cada uno de los desafíos.

Ante esto, la CAF se presenta como uno de los principales promotores de las microfinanzas y en especial del microcrédito en América Latina, buscando contribuir al desarrollo efectivo de sus beneficiarios, lográndolo a través del fortalecimiento y consolidación de las instituciones intermediarias que ofrecen servicios financieros a los microempresarios urbanos y rurales de sus países miembros, debido a que cuentan con la capacidad necesaria para ofrecer, en forma permanente y sostenible, servicios financieros globales que sus usuarios requieren. De igual forma la Corporación Andina de Fomento apoya a los gobiernos de los países socios cuando estos deciden emprender procesos de mejora de sus sistemas legales y regulatorios, cuando buscan promover el desarrollo de sus sistemas de microfinanzas.

Para que una institución reciba el apoyo de la CAF (2008) debe ofrecer servicios financie-

ros dirigidos al sector microempresarial en los países asociados a este organismo, para lo cual se evalúan los siguientes aspectos: experiencia en el desarrollo y ejecución de tecnologías exitosas de servicios de crédito y ahorro, calidad de su cartera, rentabilidad y posibilidades de sostenibilidad y permanencia en el tiempo.

La CAF ofrece a las instituciones financieras que apoyan a la microempresa operaciones estructuradas (2008) a la medida de sus necesidades, a través de: (i) fortalecimiento patrimonial mediante participaciones accionarias; (ii) préstamos y líneas de crédito para expandir su cobertura y ampliar su cartera de créditos; (iii) préstamos subordinados para asegurar o consolidar, entre otros propósitos, su transformación en instituciones reguladas y atraer a nuevos inversionistas; (iv) garantías parciales para emisiones de bonos que permitan diversificar su fuente de financiamiento, y (v) asistencia técnica para lograr su fortalecimiento institucional.

Entre sus prioridades (Corporación Andina de Fomento, 2008) está la asignación de las diferentes modalidades de apoyo, dando prioridad a las instituciones microfinancieras que:

- Dirijan sus servicios hacia la población sin acceso permanente al sistema financiero formal, en condiciones de mercado.
- Demuestren ser capaces de ofrecer servicios financieros diseñados de acuerdo a la demanda del cliente, de manera que fortalezcan a la microempresa en términos de empleo e ingreso generado, mayores niveles de productividad y amplia cobertura de clientes atendidos satisfactoriamente.
- Estén en proceso o ya se encuentren sujetas al control y regulación prudencial de las superintendencias de bancos, o bancos centrales, de sus respectivos países.
- Demuestren capacidad para ampliar su marco de acción, mejorar su eficiencia operativa y alcanzar su viabilidad financiera.
- Estén comprometidas con el logro de la sostenibilidad financiera y en alcanzar niveles de rentabilidad y eficiencia que garanticen su estabilidad y permanencia en el mercado.
- Movilicen recursos de su clientela, captando depósitos y ahorros, una vez que cuenten con la autorización de la superintendencia de bancos.

De igual manera la CAF (2008) puede excluir instituciones, para lo cual considera los siguientes criterios de exclusiones:

- No tengan como principal actividad el apoyo al sector microempresarial a través de servicios financieros.
- Ofrezcan servicios financieros en condiciones lejanas a las realidades particulares del mercado en que operen.

- Carezcan del personal idóneo y capacitado, así como de sistemas gerenciales para llevar adelante las operaciones financieras y contables.
- No tengan una experiencia probada en la provisión de servicios microfinancieros, o discriminen, por motivos de religión, raza o sexo, a su clientela.
- No contemplen la movilización de depósitos como parte fundamental de sus actividades financieras, actuales o futuras.
- No se encuentren supervisadas o en proceso de serlo por las superintendencias bancarias de sus países, o no cumplan con alguno de los requisitos establecidos por la CAF para la concesión de apoyo financiero.

Entre las modalidades de apoyo que brinda la CAF a las instituciones financieras tenemos las siguientes: líneas de crédito, préstamos subordinados, garantías para emisiones, inversiones patrimoniales, etc. Además de brindar asesoría a cada cliente para estructurar cualquier tipo de operación financiera del mismo, en lo que respecta al fortalecimiento institucional, la CAF otorga recursos de cooperación técnica, los mismos que pueden ser o no reembolsables.

Fortalecimiento patrimonial

Se utilizan instrumentos de participación accionaria cuando la adquisición de acciones por parte de la CAF (2008) posibilita un apalancamiento financiero para así atraer instrumentos de deuda, preferiblemente depósitos locales, y expandir su ámbito de intermediación financiera. También se contemplan participaciones accionarias cuando la incorporación de la CAF, como socio, tiene un efecto catalizador y posibilita la inclusión de nuevos accionistas.

La CAF también pone en consideración la compra de acciones de instituciones microfinancieras cuando éstas, en su proceso de formalización, requieren de mayores niveles de capitalización para ajustarse a los requisitos legales y financieros exigidos por las autoridades reguladoras y supervisoras de cada país. No obstante, la CAF no pretende mantener su condición de accionista en forma permanente, razón por la que toda inversión patrimonial establece mecanismos de salida en un tiempo prudencial. La rentabilidad esperada de una inversión en acciones debe ser la correspondiente al nivel de riesgo asumido.

En ninguna de las inversiones de capital la CAF será propietaria de más del 20% del patrimonio neto de la institución, como tampoco será el accionista mayoritario. Las condiciones particulares de cada operación dependerán de la capacidad financiera y operativa de cada institución.

Préstamos, líneas de crédito y préstamos subordinados

La CAF utilizará instrumentos de deuda como mecanismo de apoyo cuando la institución microfinanciera demuestre tener la capacidad de asumir el nivel de endeudamiento propuesto. La institución deberá demostrar su capacidad de colocar y recuperar estos recursos en forma sostenible. Al evaluar una solicitud de préstamo se tomará en cuenta:

- Acceso a un mercado amplio de microempresas, así como su cobertura actual y potencial.
- Sistemas ágiles de entrega y recuperación de préstamos.
- Capacidad financiera y administrativa para analizar solicitudes de crédito.
- Metodologías microfinancieras y políticas adecuadas para intermediar recursos (colocar y captar) al y del Sector Microempresarial, en forma eficiente.
- Sistemas de información que permitan dar seguimiento a las operaciones de depósito y crédito, y que además sean un buen sustituto de las garantías reales.
- Carteras de crédito sanas, con bajos niveles de morosidad.
- Nivel de solvencia adecuado, medido como patrimonio/activos.

La CAF ofrece diferentes grados de accesibilidad al financiamiento, dependiendo si las instituciones son autosuficientes operativa o financieramente. Una institución autosuficiente operativamente es aquella cuyos ingresos exceden sus gastos, mientras que una institución autosuficiente financieramente, además del exceso de ingresos sobre gastos, mantiene el valor de su cartera de préstamos en términos reales.

Fortalecimiento institucional

La asistencia técnica que se otorga a las instituciones está dirigida a mejorar los procedimientos microfinancieros, incluyendo la difusión de las tecnologías bancarias exitosas y de su capacidad institucional. La asistencia no reembolsable es otorgada por CAF únicamente en aquellos casos en que su presencia no crea vínculos de dependencia, por lo que el financiamiento de gastos administrativos y compra de activos quedan excluidos.

Los aportes no reembolsables podrán ser destinados únicamente a financiar asesorías, consultorías, capacitación y asistencia técnica, con el objeto de:

- Fortalecer las metodologías para ofrecer servicios financieros. De primordial interés será el financiamiento orientado a acrecentar la capacidad de las instituciones para movilizar depósitos locales.
- Sufragar costos de inscripción y estudios para el registro en superintendencias de bancos y/o bolsas de valores.

- Financiar consultorías para mejorar tecnologías bancarias y de servicios financieros microempresariales.
- Además, estudios diversos como: análisis de portafolio, estudios de mercado, elaboración de manuales de procedimientos administrativos, reglamentos para la captación de depósitos, reglamentos de crédito, procedimientos contables o de control interno, etc.

Costear actividades específicas orientadas a capacitar al personal de aquellas instituciones con servicios microfinancieros, a través de pasantías, talleres, seminarios, etc., siempre enmarcadas dentro de la estrategia institucional.

La CAF reconoce plenamente que la creación y consolidación de un sistema financiero para la microempresa es un proceso que requiere de varios años y que, por tanto, es necesario empezar dando los pasos apropiados para su establecimiento lo más pronto posible. Por ello, mediante las operaciones que lleva a cabo, busca consolidar su conocimiento en el fortalecimiento del sistema microfinanciero de sus países accionistas, al mismo tiempo que también le interesa llevar adelante acciones catalíticas y de coordinación con otras fuentes de financiamiento.

Banco Interamericano de Desarrollo

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) cuenta con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), a través del cual canaliza recursos que se destinan a mejorar la competitividad de las micro y pequeñas empresas de América Latina y el Caribe, siendo así una de las instituciones multilaterales más importantes en impulsar este tipo de programas de asistencia crediticia a micro y pequeñas empresas.

EL FOMIN se convierte así en uno de los principales fuente de apoyo para las microfinanzas en la región, promoviendo el uso de modernas tecnologías, nuevas metodologías de gestión e innovadores productos y servicios. Tiene como socios a instituciones de los sectores público y privado, de la sociedad civil, y colabora en proyectos nacionales y regionales en cualquier sector económico.

En general, la asistencia del FOMIN apunta a mejorar las capacidades de las micros y pequeñas empresas a través de proyectos de desarrollo empresarial, a expandir el acceso al financiamiento y al sistema financiero por medio de proyectos de democracia financiera, y a mejorar el ambiente de negocios.

Según estimaciones del BID, cerca de 70 millones de microempresas son la principal fuente de empleo de la región, en los negocios de hasta 5 empleados trabajan más de

100 millones de personas, equivalente a la mitad del empleo total. En 2001, los microcréditos entregados por el BUD sumaban US\$ 1,100 millones, 10 veces menos, de lo que represento en el 2008, 11,000 millones de dólares.

Los recursos de FOMIN (Grupo BID, 2011) financian proyectos encuadrados en tres categorías: Marco Empresarial, Desarrollo Empresarial y Democracia Financiera

Marco Empresarial

Es el entorno en el que se desarrolla el sector privado o bien los costos que incurre el sector privado para operar en un país. Los proyectos del FOMIN en esta área están enfocados a reducir las barreras que restringen el desarrollo del sector privado, como el tiempo requerido para poner en marcha un negocio, y crear más incentivos para que las empresas inviertan en negocios en América Latina y el Caribe.

Desarrollo Empresarial

Aunque no hay escasez de empresarios en la región, faltan oportunidades de negocio y trabajo para los mismos. El FOMIN trabaja para reducir la pobreza promoviendo la creación de nuevos negocios y puestos de trabajo, impulsando la competitividad de las empresas más pequeñas y apoyando modelos de negocios que enfatizan la capacitación de los conocimientos de los trabajadores, el desarrollo del capital humano y un mayor uso de la tecnología.

Democracia Financiera

Si intenta comprar una casa o un negocio sin acceso a herramientas financieras como hipotecas, crédito o ahorro, un hecho real para muchos millones de ciudadanos de la región marginados del sistema financiero formal. El FOMIN se propone que estos servicios financieros estén al alcance de un mayor número de personas, en especial los empresarios de las micros y pequeñas empresas. Los negocios de menor tamaño podrán así crecer y contribuir al desarrollo de un sector privado a mayor escala, proporcionando puestos de trabajo y ayudando a la gente a salir de la pobreza.

Los proyectos que busca financiar el FOMIN deben enmarcarse en las siguientes características:

- **Innovación:** Los proyectos deben introducir enfoques nuevos y eficaces para promover el desarrollo del sector privado y la reducción de la pobreza.
- **Efectos de demostración:** Los proyectos deben tener la capacidad de adaptarse o

replicarse en otros sectores y/o en otros países.

- **Sostenibilidad:** Los proyectos deben tener planes operacionales convincentes y un gran potencial de sostenibilidad financiera una vez desembolsados los recursos del FOMIN.
- **Alianzas:** Los proyectos del FOMIN se realizan con socios locales que aportan entre un 30 y un 50% de los costos del proyecto.
- **Elementos adicionales:** Los recursos del FOMIN deben ser críticos para el resultado de un proyecto y deben ser la elección más adecuada para financiar una iniciativa concreta.

Se puede observar que el FOMIN, busca siempre que exista una contraparte financiera de la institución nacional que accede a recursos de este fondo, buscando reducir el riesgo crediticio, y asegurándose de que la contraparte nacional canalice de mejor manera los recursos a personas con capacidad de pago y que busquen desarrollar proyectos que reduzcan los niveles de pobreza, a través de la generación de empleo y mejorar de la calidad de vida de los beneficiarios y su entorno.

El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) presentó en el 2010 el Microfinanzas Américas: Las 100 mejores, el escalafón anual de las principales instituciones microfinancieras de la región. El estudio se realizó considerando más de 200 instituciones, utilizando datos producidos por auditores, entidades reguladoras, agencias calificadoras de riesgo y otras fuentes independientes para informar sobre el desempeño de las mismas.

Entre las 5 primeras instituciones financieras a nivel de América Latina se encuentra en segundo lugar, una ecuatoriana, la Fundación para el Desarrollo Integral Espoir de Ecuador, subiendo desde el puesto 69 debido a sus resultados en el pilar de eficiencia. Aplica de manera efectiva la metodología de bancos comunales, logrando por intermedio de ella un destacado control de la cartera en riesgo mayor a 30 días (1.1%) y diluir su gasto por préstamo (USD 89) entre todos sus clientes.

En Ecuador

Según Jácome (2005) las microfinanzas nacen como un mecanismo financiero alternativo a los mercados financieros internacionales, como los grandes bancos privados regulados y las bolsas de valores, para combatir las prácticas de racionamiento de crédito que se generan en estos mercados, que afectan de forma directa a los grandes segmentos de la población (urbana y rural) y al fomento de actividades de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

En los últimos años, las microfinanzas se han constituido en un mecanismo que contribuye al desarrollo socio-económico de los países y que busca paralelamente la reducción de los niveles de pobreza. Las iniciativas y experiencias alrededor del mundo son amplias y diversas, tanto con resultados positivos y negativos. De todas formas el peso de los resultados positivos en términos de su contribución a las actividades productivas, a la conformación de grupos solidarios y redes que fomenten la construcción de capitales sociales, a la formación de un historial crediticio y financiero que coadyuva al aumento de la autoestima y dignidad de las familias, así como al empoderamiento de la mujer al interior de las familias, hacen de las microfinanzas un tema fundamental para el diseño de las políticas de desarrollo.

Jácome y Cordovez (2003) señalan que el aporte de las microfinanzas al crecimiento económico del país mediante la inyección de recursos financieros es mínimo, menor al 0.80% del PIB anual; por otro lado, canaliza recursos financieros hacia sectores que generalmente sufren de racionamiento de crédito por parte de la banca privada, como es el caso del llamado “sector informal” de la economía, el cual, según se estima, contribuye con alrededor del 41% al valor agregado bruto anual (PIB) del país. Las estrategias de las IMF⁴¹ se han dirigido a mantener una política de “escala de alcance” dirigida hacia segmentos de población calificados como pobres o medianamente pobres, con mayores niveles de ingresos y que brindan mayor seguridad de pago que una política de “profundidad de alcance” que tiene un compromiso mayor con los segmentos de población en situación de extrema pobreza.

Stiglitz-Weiss (1981) señala que en los mercados con información imperfecta donde el precio puede ser usado como un mecanismo para señalar (o direccionar), provoca distorsiones que impiden inevitablemente que se asigne adecuadamente los recursos (Stiglitz & Weiss, 1981).

La actividad microempresarial en la actualidad es la vía de desarrollo económico social del Ecuador y de los países latinoamericanos, puesta que la microempresa:

- Utiliza alrededor del 60% de la mano de obra disponible en toda Latinoamérica.
- Genera cerca del 70% del valor agregado bruto nacional en el Ecuador.
- Cree y mantiene puestos de trabajo sin costo económico para el Estado.
- No utiliza subsidios para su creación, operación y cierre.
- Constituye una fuerza política y económica estabilizadora del sistema.
- Elabora productos baratos que están al alcance de los sectores más deprimidos de la sociedad.

⁴¹ Instituciones microfinancieras.

- Comercializa forma eficiente los productos de las grandes fábricas.
- Estabiliza y permite el crecimiento de los índices de producción de las grandes fábricas.
- Provee de materia prima barata (Torres, 2000).

Programas públicos: El microcrédito desde la década de los ochenta (Torres, 2000)

El Estado en su papel de promotor y ejecutor de programas económicos-sociales, creó la Unidad Ejecutora del Programa Nacional de Microempresas (UNEPRM) en el año de 1986, con el auspicio de algunos organismos multilaterales. Administró recursos destinados al sector microempresarial y concedió créditos a través del Banco Nacional de Fomento, con el componente de Capacitación que estuvo a cargo de fundaciones previamente calificadas. Los rubros destinados a este programa fueron modestos, razón por la cual su impacto fue mínimo. La UNEPRM fue una institución adscrita al Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, entre sus funciones estuvo la coordinar y orientar las acciones de las instituciones públicas, mixtas y privadas, nacionales e internacionales, que ejecutan proyectos de apoyo microempresarial. En abril de 1986 fue creado el Fondo de Desarrollo del Sector Microempresarial (FODEME) como parte componente de la UNEPRM.

Las principales actividades desarrolladas están en el campo de la capacitación y del crédito, que estuvo financiado por aportes de AID, UNICEF y el propio Estado.

Al poco tiempo de creada la UNEPRM, quedó marginada de las acciones y políticas estatales para microempresa, ya que en 1988 el Ministerio de Bienestar Social acaparó para sí la gestión social y creó CONAUPE (Corporación de Apoyo a las Unidades Populares Económicas).

De US\$ 1,034,767 operados por la UNEPRM en los diez años de gestión crediticia, el 50% le perteneció a su línea de crédito y el otro 50% a las instituciones que trabajaron con ellos y fueron el Banco Nacional de Fomento, el Banco La Previsora y el Banco de Loja. El BNF operó el 91% del monto crediticio entregado al sector microempresarial, mientras los otros alcanzaron apenas el 9% restante.

El promedio de los créditos entregados a los beneficiarios del crédito fue de \$642. En términos generales la UNEPRM tuvo un perfil muy bajo de operaciones crediticias, radicalizándose en los últimos años de existencia, razón por la cual desapareció a comienzos de 1999.

En el rubro de capacitación, la UNEPRM a través de las fundaciones alcanzó a capacitar 25,545 personas, con un procedimiento semejante al crediticio en cuanto al financiamiento: 50% por la UNEPRM y 50% por las fundaciones.

Retomando lo del CONAUPE, fue una entidad estatal creada mediante ley No. 44 de agosto de 1989, en la que reconoció la existencia de un sector social "informal" discriminado y desprotegido de las políticas gubernamentales. El gobierno socialdemócrata a través de la Junta Monetaria asignó 160,000 dólares para una línea de crédito al sector microempresarial en 1989, que lo administro el Banco Central del Ecuador, mientras la CONAUPE asumió el papel de coordinador del plan piloto.

Los 14 bancos participantes fueron denominados IFIs (institución financiera intermedia-ria), que ganarían un 5% de spread y el mecanismo a aplicarse fue el redescuento. Las 34 fundaciones inscritas, fueron bautizadas como ETes (entidades técnicas especializadas), encargadas de hacer la promoción, capacitación, tramitación y recuperación del crédito, por lo que recibieron un valor fijo por cada uno de los servicios.

El objetivo propuesto por el programa piloto fue alcanzar a atender a 60,000 microempresas, hasta 1992.

El crédito fue limitado a actividades productivas, con posterioridad, la actividad comercial tuvo cabida. El perfil que debieron tener las microempresas fue el siguiente: 6 meses al menos de funcionamiento, el dueño debería estar al frente de la actividad, los activos fijos no deberían ser superiores a los 480 dólares, y un máximo de 8 trabajadores.

El techo de los créditos individuales fue de US\$ 240, con posibilidad para que las cooperativas y empresas con personería jurídica puedan alcanzar un crédito de hasta US\$ 2400. La tasa de interés fue preferencial y por lo tanto inferior a la del mercado. Las garantías exigidas fueron reales, personales y solidarias, contando además con la Corporación de Garantía de la propia CONAUPE.

Los plazo establecidos fueron de hasta 6 meses para capital de trabajo y de hasta 2 años para activos fijos.

El reglamento de crédito que rigió al Programa Piloto, tuvo exclusivamente condicionamientos y exigencias para las IFIs, no así para las ETes, lo que permitió el ingreso de instituciones sin ninguna experiencia ni capacidad, para 1989 se estimaba que existieron no más de 10 fundaciones con experiencias en operaciones crediticias, las demás fueron creadas ad-hoc para el programa.

Tabla No. 7: Tramitación de solicitudes por regionales

Regional	Solicitudes presentadas	Solicitudes aprobadas	% Aprobado
Regional I	4,263	2,312	54.2
Regional II	3,542	2,880	81.3
Regional II	1,871	1,153	61.6
Totales	9,676	6,345	65.6

Regional I: Tungurahua, Imbabura, Chimborazo, Cotopaxi y Bolívar.

Regional II: Guayas, Manabí y El Oro.

Regional III: Cañar, Azuay y Loja

Fuente: CONAUPE.

Elaboración: propia

Los problemas presentados en calificación y entrega de créditos fueron insignificantes frente a los problemas posteriores. Al transcurrir el tiempo y cumplirse los plazos de los créditos, la morosidad apareció con muchas fuerza. Los reclamos estuvieron al orden del día y la falta de razones para explicar los hechos, determinaron que la banca asumiera posiciones radicales, separándose del programa y cerrando sus ventanillas. Los supuestos deudores no aparecieron por ningún lado, ni sus domicilios. La CONAUPE en su afán de reducir el desastre del programa inició la cooperación con los bancos para recaudar lo que era posible.

Al finales de 1991 el programa prácticamente fue suspendido por problemas deficitarios de la caja fiscal, es decir, que el programa tuvo una duración de 18 meses. Durante 1992 se concedieron poquísimos créditos, especialmente por el Banco del Austro, que entregó créditos con sus propios recursos.

El campo cuantitativo los resultados de la primera experiencia crediticia estatal para la microempresa fueron los siguientes:

- 6,477 créditos concedidos en el período señalado, lo que constituyó el 10% de lo propuesto.
- US\$ 205,520 fueron entregados en créditos.
- US\$ 72,000 fueron utilizados en el programa piloto, lo que significó el 45% de lo asignado por la Junta Monetaria.

Tabla No. 8: Resumen de resultados del programa piloto

Regional	Número de créditos	Montos entregados	% Mora efectiva
Regional I	2,419	1,391,657	26.97
Regional II	2,880	889,940	72.87
Regional II	1,236	698,266	37,65
Nacionales	6,417	2,979,413	46,49

Regional I: Tungurahua, Imbabura, Chimborazo, Cotopaxi y Bolívar.

Regional II: Guayas, Manabí y El Oro.

Regional III: Cañar, Azuay y Loja

Fuente: CONAUPE. (05/02/93)

Elaboración: propia

Algunos de los problemas que se concluyen se presentaron en este intento estatal de microcrédito son:

1. La politización del programa piloto degeneró sus objetivos y resultados.
2. Las ETEs participantes no cumplieron con requisitos de capacidad operativa y financiera para entrar en el programa.
3. La financiación proveniente del Estado no garantizó ni su utilización ni permanencia, puesto que las políticas restrictivas o de austeridad fiscal, paralizaron las operaciones crediticias.
4. Para la banca no fue buen negocio entregar créditos de muy poco monto, toda vez que sus costos operativos fueron muy. El promedio del crédito fue de US\$ 32,36.
5. El impacto social fue reducida a máxima expresión, pues hubo escasa generación de puestos de trabajo y poca productividad.
6. El sector microempresarial fue gravemente afectado en su imagen ya que aparte de no haber recibido los créditos –en su gran mayoría-, la morosidad del programa fue endosada a él.
7. Los trámites burocráticos y exigencias del Banco Central exasperaron a las IFIs.
8. Hubo concentración del crédito en las tres principales ciudades del país.

En 1995 las funciones del Banco Central se restringieron, por lo tanto el crédito microempresarial paso a manos de la Corporación Financiera Nacional (CFN) para que administre y canalice los recursos a través del sistema financiero nacional, sin que la CONAUPE juegue ningún papel.

A continuación otros programas de microcrédito que se brindan en la actualidad a nivel del sector público:

Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (MCDS) (Ministerio de Inclusión Económica y Social del Ecuador, 2011)

El MCDS presenta una variedad de alternativas de créditos productivos enfocados especialmente a grupos sociales que no tienen normalmente acceso a fuentes de créditos formales, el principal de ellos es el crédito de desarrollo humano.

CRÉDITO DE DESARROLLO HUMANO

Serán sujetos de crédito todas las personas naturales, que consten en la base de datos del Programa de Bono de Desarrollo Humano, para lo cual se realizará la consulta en el vínculo de dirección Internet, (www.pps.gov.ec), donde constan los beneficiarios habilitados; y, que cuenten con unidades de producción, comercio, servicios en funcionamiento por lo menos 6 meses.

FINANCIAMIENTO: Se financiará hasta el 100%, de la inversión.

CONDICIONES DEL MICROCRÉDITO:

MONTO: HASTA US\$ 350 **PLAZO:** HASTA 1 AÑO

DESTINO DEL CRÉDITO: Los recursos servirán para financiar Créditos de Desarrollo Humano destinados a proyectos de inversión en micro unidades de producción, comercio o servicio.

TASA DE INTERÉS: Será la pasiva referencial vigente a la fecha de operación, publicada por el Banco Central del Ecuador siempre y cuando no sea menor al 5% de interés anual.

GARANTÍA: Éstos Créditos de Desarrollo Humano no requieren ninguna garantía, ya que el repago se lo hará con recursos del Programa de Protección Social PPS, correspondientes a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.

FORMA DE PAGO: La amortización del crédito será en dividendos mensuales de 30 dólares hasta completar el interés y el capital; y, en la última cuota de existir una diferencia a favor del beneficiario se le acreditará en la libreta de ahorros.

FORMA DE ENTREGA: Previo a la concesión de crédito, durante los primeros seis meses en los que se otorguen los Créditos de Desarrollo Humano, realizará una visita por muestreo aleatorio, para confirmar la actividad productiva del beneficiario sujeto de crédito, la actividad productiva deberá tener un periodo de vigencia no menor a 6 meses; estas verificaciones deben constar en documentos que permitan realizar su comprobación.

Los desembolsos se los efectúa acreditando directamente a una cuenta de ahorros aperturada con diez dólares que el cliente deberá mantener activa en el BNF, en casos excepcionales y bajo el criterio del Gerente de la Sucursal se emitirá un cheque a nombre del beneficiario.

El gobierno lleva a cabo una ampliación de este programa, aumentando el monto al que puede acceder, de hasta 840 dólares, pagaderos hasta dentro de 3 años. Manteniendo el mismo esquema actual que consiste en que las persona que está dentro del programa de Desarrollo Humano (mujeres, discapacitados, entre otros) que accedan al crédito, no recibirán el BDH⁴² durante el tiempo que esté vigente el empréstito ya que éste será transferido del Ministerio de Economía al Banco Nacional de Fomento, como cuota de pago. Es una estrategia del Gobierno para dinamizar el consumo, aparte de dar la facilidad de crédito hace falta capacitación y/o adiestramiento para que exista una concientización sobre el adecuado uso de ese crédito.

Asimismo, el MCDS lleva a cabo el programa de **microempresas juveniles** (Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, 2011), que tiene como objetivo generar oportunidades de trabajo digno para jóvenes a través de:

- Brindar financiamiento para iniciar nuevos proyectos productivos o para fortalecer las actividades existentes.
- Crear los conocimientos y competencias a través de la capacitación y asistencia técnica, en áreas de manejo financiero y desarrollo empresarial.
- Motivar la creación de micro empresas productivas que se conviertan en fuente de generación de ingresos y oportunidades de generación de plazas de trabajo.

El modelo de gestión que emplea es participativo, bajo el cual participan las siguientes instituciones:

- MCDS: Coordina esfuerzos a nivel nacional y territorial, para establecer estándares de formación de emprendedores, bajo una metodología unificada de planes de negocios.
- GOBIERNOS LOCALES: Cofinancian la asistencia técnica a los jóvenes en el desarrollo de sus planes de negocios.
- ORGANIZACIONES E INCUBADORAS ESPECIALIZADAS EN DESARROLLO EMPRESARIAL JUVENIL: Brindan asistencia técnica para el desarrollo de plan de negocios y certifican su potencial de mercado.
- PROGRAMA SISTEMA NACIONAL DE MICROFINANZAS: Mediante entidades financieras y el Banco Nacional de Fomento (BNF), ofrecerán una nueva línea de crédito para jóvenes que cuentan con un plan de negocios abalado por los organismos aliados del MCDS. El crédito será de un monto de USD 8.500.

⁴² Bono de Desarrollo Humano, actualmente es de 35 dólares mensuales.

- COOPERACIÓN INTERNACIONAL - PNUD: Con el financiamiento del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, el MCDS se encuentra trabajando en el diseño de un modelo integral de formación para jóvenes en situación de riesgo que será ejecutado en San Lorenzo y Huaquillas.

Es importante el apoyo que muestra estos programas del MCDS, hacia sectores vulnerables de la sociedad, claro está que se debe identificar el nivel de cumplimiento e índices de morosidad que están presentando debido a que dicha información no fue posible encontrar.

Corporación Financiera Nacional

La CFN desde 1988 tuvo una cierta vinculación con el sector microempresarial a través del “Programa Crediticio para el Sector Informal”, a partir de 1992 este programa es rebautizado con el nombre de “Fondo para la Pequeña Empresa” (FOPEM) y a partir de 1997 como CREDIMICRO.

Programa BID 851

A partir de 1996 la CFN tomo la posta de la administración del programa global de microempresa BID 851, teniendo las siguientes características:

- Monto de crédito hasta los 10,000 dólares.
- El plazo fue de libre contratación (La CFN concedió un plazo a los bancos de 4 años)
- El período de gracia fue de libre contratación (La CFN concedió al Banco un periodo de un año)

Está línea fue muy poco utilizada por el componente medio ambiental, que exige llenar algunos formularios y compromisos de los empresarios de la microempresa, para no contaminar el medio ambiente con su actividad. Otros programas que manejo la CFN que estaban destinados al apoyo microempresarial, entre los que se tenía:

Fondo de la pequeña industria y artesanía (FOPINAR)

- Programa destinado a la pequeña industria, artesanía y microempresa.
- Llegó a representar la cuarta parte de los montos crediticios otorgados.
- Representó las dos terceras partes del número de créditos operados.

Tabla No. 9: Monto crediticio y número de operaciones en el programa FOPINAR

Año	Tipo de cambio de la época (sucres por dólar)	Monto crediticio en dólares	Número de operaciones
1988	512	7,132,812	1,072
1989	664	5,287,650	957
1990	898	5,983,296	921
1991	1,310	9,704,580	1,315
1992	1,846	11,296,316	1,488
1993	2,046	11,776,148	1,278
1994	2,270	25,982,378	3,092
1995	2,925	15,690,598	2,226
1996	3,635	12,654,745	1,570
1997	4,425	20,790,960	1,435
1998	7,264	30,000,00	No disponible
1999	19,588	En este año desapareció el programa	

Fuente: Cifras Estadísticas CFN 1999

Elaboración: propia

Programas sector informal, FOPEM y CREDIMICRO

El programa para la microempresa ha cambiado de nombres, no así en su contenido, que siempre estuvo dirigido su objetivo a este sector. En un comienzo fue llamado sector informal, luego Fondo para la Pequeña Empresa, y finalmente CREDIMICRO. El CREDIMICRO estuvo financiado por el Fondo de Solidaridad, alimentado por la venta de las empresas estatales. Su capital fue de US\$ 50 millones.

Las características del CREDIMICRO fueron las siguientes:

- Financia actividades productivas, comerciales, servicio y vivienda.
- El número máximo de empleados que debió tener una microempresa fue de 10 permanentes.
- Tener un año de operaciones preferentemente y un lugar fijo de trabajo.
- Que no tengan acceso al crédito convencional.
- El monto de crédito para la microempresa fue de US\$ 15,000.
- El plazo fue el que negocien las partes (la CFN concede un plazo de 5 años al banco)

En el siguiente cuadro se observa los montos otorgados y el número de operaciones efectuadas:

Tabla No. 10: Monto crediticio y número de operaciones en el programa CREDIMICRO

Año	Tipo de cambio de la época (sucres por dólar)	Monto crediticio en dólares	Número de operaciones
1988	512	58,479	No Disponible
1989	664	176,024	No Disponible
1990	898	337,416	No Disponible
1991	1,310	290,076	344
1992	1,846	198,266	119
1993	2,046	635,386	296
1994	2,270	6,186,343	2,421
1995	2,925	2,233,846	1,058
1996	3,635	5,502,063	2,565
1997	4,425	8,361,581	5,340
1998	7,264	10,000,000	7,000
1999	19,588	5,800,000	7,300

Fuente: Torres, L. (2000). El crédito microempresarial en el Ecuador. Quito: Fundación Avanzar.
Elaboración: propia

La CFN (Corporación Financiera Nacional, 2009) tiene una amplia gama de créditos asociativos⁴³, fomentando la asociación, la misma se puede efectuar a través de agremiaciones, asociaciones o cooperativas de productores, empresa privada (comercializadores e industriales) y el sector público (entes territoriales, empresas industriales o comerciales del Estado, fondos de fomento), quienes actuarán como integradores.

Todos estos programas son de banca de primer piso⁴⁴, entre los que tenemos:

⁴³ Esquema de financiación de actividades productivas desarrolladas por un grupo de productores que se asocian para mejorar su rentabilidad, a través de la aplicación de tecnologías apropiadas, economías de escala en compra de insumos y pago de servicios, y comercialización asegurada con mecanismos de fijación de precios definidos antes de iniciar el proceso productivo (Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, 2004).

⁴⁴ Contratados directamente con la CFN.

Tabla No. 11: Crédito 5 – 5 - 5

DESTINO	Activo fijo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo. Capital de Trabajo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo y excluyendo gastos no operativos que se encuentren realizando la misma actividad productiva para proyectos de ampliación.
BENEFICIARIO	Persona Natural
MONTO	Desde US\$ 500 Hasta US\$ 5.000.
PLAZO	Activos fijos: hasta 5 años Capital de trabajo: hasta 2 años
TASAS DE INTERÉS	Anual fija no reajutable del 5%.
GARANTÍA	Garantías quirografarias solidarias entre los miembros del grupo asociativo, en todos los casos.

Fuente: CFN

Este crédito fue bandera del gobierno del Presidente Correa en los primeros meses de trabajo, ha presentado inconvenientes debido a que gran parte de los créditos concedidos en este programa se enfocaban el sector rural, y eso dificultó el nivel de recuperación de los mismos.

En cambio el crédito asociativo CRECER, es una línea de crédito para montos entre 5 y 20 mil dólares, enfocado a proyectos comunales y/o barriales que integren familias de la comunidad, y que ofrezcan servicios complementarios a los existentes en dicha zona. De este programa se derivó, el de Cultivos permanentes, que busca fomentar los cultivos comunitarios, y de así a personas del sector se beneficien por la obtención de frutas y legumbres a bajo costo.

Tabla No. 12: Crédito Asociativo CRECER

DESTINO	Activo fijo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo. Capital de Trabajo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo y excluyendo gastos no operativos que se encuentren realizando la misma actividad productiva para proyectos de ampliación.
BENEFICIARIO	Persona Natural.
MONTO	Desde US\$ 5.001 Hasta US\$ 20.000.
PLAZO	Activos fijos: hasta 5 años. Capital de trabajo: hasta 2 años.
TASAS DE INTERÉS	TPP-C (Tasa de Interés de Crédito Directo - Microcrédito) definida a la fecha del desembolso de la operación. Reajutable.
GARANTÍA	Garantías quirografarias solidarias entre los miembros del grupo asociativo, en todos los casos.

Fuente: CFN

Tabla No. 13: Crédito Asociativo CULTIVOS PERMANENTES

DESTINO	Activos fijos.
BENEFICIARIO	Persona Natural, que demuestre la propiedad del bien en el cual va a realizar la inversión.
MONTO	Desde US\$ 500 Hasta US\$ 20.000.
PLAZO	Hasta 10 años.
TASAS DE INTERÉS	TPP-C [Tasa de Interés de Crédito Directo - Microcrédito] definida a la fecha del desembolso de la operación. Reajutable.
GARANTÍA	Garantías quirografarias solidarias entre los miembros del grupo asociativo, en todos los casos. Cuando el monto del crédito supere los USD 10.000, garantías adicionales, adecuadas y suficientes a satisfacción de la CFN.

Fuente: CFN

Socio Empresa – Emprendedores (Corporación Financiera Nacional, 2009)

La Corporación Financiera Nacional, tiene entre sus objetivos la inclusión en el sistema económico nacional de estudiantes universitarios de último año de pregrado, estudiantes de postgrado y aquellos que hayan egresado de una carrera universitaria durante los últimos cinco años; que además posean una idea diferenciadora, innovadora o un proyecto, que pueda convertirse en un plan de negocios, alineado a la normativa que rige a CFN; de tal manera que estas personas puedan iniciar una actividad como empresarios.

Los proyectos que se seleccionen son aquellos que puedan transformarse en negocios sustentables económicamente y que generen plazas de trabajo, estos deberán pasar previamente por filtros dentro de la institución académica, que será la encargada de recomendar la factibilidad del mismo a la CFN, es imperante la firma de un convenio entre la institución de educación superior y este ente público.

Para poder operativizar estas iniciativas de emprendimiento, CFN busca establecer convenios con Universidades para el desarrollo de proyectos e ideas de negocios que puedan convertirse en una realidad sostenible, a través de la difusión y aplicación de la línea de crédito denominada SOCIO EMPRESA que CFN ha diseñado a través de la Subgerencia Nacional de Participación Accionaria y Cluster, atendiendo y dando respuesta a sugerencias de instituciones de educación superior.

Parte de las funciones que adquiere la entidad de educación superior es el análisis de ideas de negocios y proyectos que puedan ser sostenibles, para que sean canalizadas a CFN e ingresen en el proceso de crédito, además de convertirse la institución en un orientador en la fase de elaboración del proyecto y posteriormente durante el inicio de su ejecución, lo cual garantizaría justamente la sostenibilidad del negocio.

El emprendedor o grupo de emprendedores deberá demostrar que no posee otro negocio en marcha al momento de presentar su solicitud. Para tal efecto, los beneficiarios deberán presentar la documentación que requiera la CFN, para solventar su situación.

APOYO FINANCIERO CFN

El emprendedor puede encontrar diferentes modalidades de financiamiento con los cuales ejecutar su proyecto.

1) Microcrédito.

Individual hasta \$20.000 o asociativo con un grupo de hasta cinco emprendedores.

Monto financiable:

- Hasta \$20.000 por crédito individual.
- Hasta \$100.000 por proyecto de emprendimiento para crédito asociativo.

Se financiarán hasta el 100% del plan de inversiones excluyendo gastos de capital de trabajo no operativo (administración y ventas).

Período de gracia: De acuerdo a las características del proyecto (demostrando la necesidad).

Garantías Especiales: Quirografarias + un garante solidario. En caso de que se financie activos fijos se podrá pedir prenda o hipoteca de éstos.

Asistencia Técnica: Las entidades por la asistencia técnica brindada, recibirán una retribución que será cubierta por el emprendedor, la cual estará incluida en el plan de negocios.

2) Crédito de Segundo Piso

Monto financiable:

Hasta \$20.000 Credimicro

Hasta \$100.000 Multisectorial

Tasa de interés: Tasa de descuento -2%.

Plazo: Definido por IFI hasta 10 años

Período de gracia: Definido por la IFI; Hasta un año Credimicro.

Garantías: Las solicitadas por la IFI. Se podrá cubrir hasta el 60% de las garantías otorgadas, aplicando al FOGAMYPE.

Este es un programa de la CFN, pero es considerado como línea de crédito de banca de segundo piso⁴⁵:

⁴⁵ La CFN canaliza el crédito a través de banco que formen parte del Sistema Financiero Nacional y que previamente hayan firmado un acuerdo con esta institución.

Tabla No. 14: Línea de crédito CREDIMICRO

Línea de Crédito Credimicro (Corporación Financiera Nacional, 2009)	
DESTINO	Activo fijo. Capital de Trabajo. Asistencia técnica.
BENEFICIARIO	Actividades a pequeña escala, con ventas o ingresos brutos anuales de hasta USD 100.000.
MONTO	Hasta USD 20.000.
PLAZO	Activo fijo: 10 años. Capital de trabajo: 3 años. Asistencia Técnica: 2 años.
GARANTÍA	Negociadas entre la IFI y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Fuente: CFN

Los sectores donde se concentra mayoritariamente los recursos de este programa son: Agricultura, Ganadería y Silvicultura (82.43% en el 2009, 90.18% en el 2008), Pesca (10.51% en 2009, 2.80% en el 2008), Industrias Manufactureras (4.25% en 2009, 2.68% en el 2008) y Hoteles y Restaurantes (2.38% en 2009, 4.35% en el 2008). La mayor parte de las aprobaciones de microcrédito están en las provincias del Los Ríos (36,75% en 2009, 13.17% en el 2008), Guayas (22,48% en el 2009, 10.75% en el 2008), Santa Elena (20,07% en el 2009, 4.71% en el 2008) y Loja (10,30% en el 2009, 44.28% en el 2008).

Al analizar los plazos en que han sido entregados los créditos, el 29,05% de los desembolsos bajo la modalidad Crédito Asociativo han sido otorgados a mediano plazo (de 3 a 5 años) en el 2009, mientras que en el 2008 se concedieron bajo este plazo el 65.07% (reducción muy importante de los mismos) lo que muestra que la CFN está privilegiando la liquidez y la recuperación más pronta de los empréstitos, el 70,95% restante ha sido otorgado a corto plazo (máximo 3 años), mientras que en ese rango se situó el 35.93% en el 2008.

La CFN presenta un nivel de morosidad del 20.34% al primer semestre del 2011, mientras que en la banca privada especializada se sitúa en aproximadamente el 7% en microcrédito.

Finalmente, otro canal de créditos público que emplea el gobierno es el **Banco Nacional de Fomento** (2011), que para julio del 2010 tenía una cartera de microcrédito de aproximadamente 21 millones de dólares, y para ese mes del 2011 era de 48 millones de dólares, evidenciando un importante impulso a este segmento. Entre los principales componentes en este programa tenemos: Reactivación productiva, UTENAC, TAXI-GAS, Pesca Artesanal, Socio Siembra, entre otros.

En cambio el Crédito de Desarrollo Humano registra una reducción significativa en igual período pasando de 172 millones de dólares en julio del 2010, a poco más de 17 millones de dólares en el mismo mes del 2011, esto revierte la tendencia creciente de esta modalidad que se concede desde el 2008; la forma de pago es un cruce de cuentas entre instituciones públicas, debido a que las personas que contratan este empréstito no reciben el bono de desarrollo humano durante el tiempo que esté contratado el crédito, por tanto el Ministerio de Economía, asignará el valor del bono que corresponde a la persona que contrato el crédito directamente a la cuenta del BNF, de forma que el beneficiario del crédito lo cancela de manera oportuna y el BNF asegura la recuperación del crédito.

Según los estados financieros del BNF presenta una morosidad en la cartera de créditos a microempresas cercana al 3% a junio del 2011.

Programa del Sistema Nacional de Microfinanzas

Los anteriores programas confluyen en el Programa del Sistema Nacional de Microfinanzas que se enmarca en el modelo de **economía social y solidaria**⁴⁶ que impulsa el gobierno del Econ. Rafael Correa que tiene como objetivo “facilitar y promover, de manera amplia, la creación de productos microfinancieros, para cubrir la demanda de servicios financieros que genera el sector de la economía social y solidaria, y la expansión de dichos productos hacia sectores y localidades geográficas, en condiciones que permitan un rápido acceso, un costo moderado, un plazo adecuado y una capacidad de repago exitosa. Es importante destacar que la banca no cubre la mencionada demanda y, de esta manera, limita la expansión del sector, la generación de empleo y la reducción de la pobreza. La oferta de servicios financieros que genera la banca hacia el sector de la economía popular solidaria es limitada y costosa (Ministerio de Inclusión Social y Económica del Ecuador, 2009).”

El programa se convierte en un instrumento de la política económica del gobierno ecuatoriano para dinamizar la producción del país, a través del desarrollo de las microfinanzas y en especial del microcrédito, para así generar la creación de plazas de trabajo y mejorar la dinámica de consumo.

⁴⁶ La economía social y solidaria está hoy conformada por un conjunto amplio y heterogéneo de actividades de producción, reproducción, comercialización, servicios y consumo, tanto rurales como urbanas, que incluyen variadas unidades económicas de carácter asociativo, cooperativo, mutual, comunitario y autogestionario, y otras. Entre ellas se ubican las comunas y cooperativas, las asociaciones, los talleres artesanales, las micro, pequeñas y medianas empresas, las entidades de finanzas solidarias, las iniciativas de consumo alternativo y los mismos hogares como unidades económicas de reproducción. (Ministerio de Inclusión Social y Económica del Ecuador, 2009)

Programas privados

Las microfinanzas tiene un importante elemento de apoyo dado justamente por la participación y accionar de bancos comerciales privados, bancos especialistas, fundaciones y ONG que ha permitido un mayor nivel de penetración en el Ecuador, entre los bancos tenemos algunos casos como son Banco Solidario, Procredit y Credifé (Banco Pichincha) como las más importantes; así como también hay importantes actores sociales como son: Cooperativas De Todas, FINCA, Hogar de Cristo, Fundación Huancavilca, entre otras.

Credife (2009)

Credife Desarrollo Microempresarial S.A., subsidiaria del Banco Pichincha, inicia operaciones el 9 de abril de 1999 con el fin de prestar servicios financieros integrales, orientados al desarrollo del sector microempresarial ecuatoriano. Está institución está en capacidad de proporcionar servicios financieros al segmento microempresarial, ubicado en la base de la pirámide socioeconómica, con el propósito de contribuir al mejoramiento del nivel de vida de este sector y facilitar su acceso al sistema financiero ecuatoriano.

Según el ranking desarrollado por MIXGLOBAL⁴⁷ 100, ubicó en el 2008 a esta institución como la número 1 en Ecuador y América Latina, y novena a nivel mundial, considerando criterios de penetración, cartera vencida, mejora en la calidad de vida de sus beneficiarios, etc. Para el 2010 se ubica en la posición 17 según el mismo ranking.

El perfil de los clientes de Credife es:

- Personas naturales con negocios de tipo familiar o personal; sus estructuras organizacionales son informales o semi-formales, bajo la administración de sus propietarios en su gran mayoría.
- Por sus pequeñas y medianas inversiones están dedicados a pequeñas actividades comerciales, productivas y de servicio, con objetivos de ventas limitados en su mayor parte a la satisfacción de sus necesidades.
- Son demandantes de crédito y requieren de asesoramiento para su desarrollo.

⁴⁷ MIX (Microfinance Information Exchange), radicada en Washington DC, es la mayor empresa en el mundo dedicada a la recolección de datos relativos a las microfinanzas. Desarrolla amplias investigaciones que buscan determinar lo que requieren para ser exitosas las empresas dedicadas a las microfinanzas, estudiando a fondo los diversos aspectos de su desempeño.

Características de los solicitantes:

- Organizaciones de tipo familiar con pequeñas estructuras, administradas por sus dueños.
- El dueño es el proveedor de capital.
- Dominan y abastecen principalmente el mercado local y provincial.
- Alcanzan niveles de ventas de hasta USD 100 mil anuales.
- Tienen hasta diez trabajadores.
- La inversión fija en sus negocios es hasta de USD 20 mil, sin incluir inmuebles.
- Manejo básico o nulo de su información financiera.
- Su sistema de producción es en pequeña y mediana escala.
- Tienen herramientas tecnológicas elementales.
- Generalmente su comercialización y ventas son directas, gestionadas por sus dueños.

Es la institución financiera perteneciente a este segmento que concentra la mayor cartera con de 1,000 millones de dólares; el nivel de morosidad es uno de los más bajo entre las instituciones privadas y públicas que ofrecen microcréditos, con cartera en una mora mayor a 5 días cercana al 4% de los créditos concedidos, y la cartera en mora superior a los 30 días está cercana al 2.5%.

Los principales demandantes de créditos en esta entidad son del sector comercial (en ella se concentra el 64% de la cartera de microcréditos), seguido un 22% producción y un 14% el sector servicios.

Banco Solidario

En el ranking elaborado por la revista Microfinanzas América 100, del FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones del BID), se ubicó en el puesto 22 en el ranking de las 100 mejores IMF en América Latina y El Caribe.

Este banco tiene dos programas enfocados a la atención de microempresarios, como son: Microcrédito y la Olla de oro. En el caso del programa de Microcrédito está enfocada a microempresarios cuyos negocios tienen al menos 6 meses de funcionamiento, no necesita ser cliente del banco, la forma de pago será de acuerdo a la rotación del capital del negocio, si accede a nuevos créditos estos podrán ser por un valor mayor al anterior, según su nivel de cumplimiento con los empréstitos anteriores.

En cambio con el programa la Olla de Oro, se otorga crédito con garantía de joyas de oro únicamente, el plazo para operaciones nuevas va de 12 hasta 36 meses, el cliente puede indicar la fecha de su primer pago. El mínimo del monto de crédito es 50 dólares con un techo de 6,000 dólares, brinda la facilidad de acceder al crédito independientemente de su calificación en la central de riesgo.

Banco Finca

El ranking de Microfinanzas Américas: Las 100 mejores, la destaca en el puesto 22, cuenta con expansión en número de colocaciones distribuyendo sus costos entre una base mayor de clientes. Finca tiene como principal objetivo atender a personas de bajos recursos económicos, muchos de los cuales se encuentran bajo la línea de la pobreza y cuya principal fuente de pago es una actividad productiva. Los productos que ofrece Finca son los siguientes:

Crédito a bancos comunales

Este es un crédito que se otorga a los socios o miembros de Bancos Comunales, que cuentan con una actividad productiva a través de la cual buscan mejorar sus condiciones de vida. El seguimiento a los préstamos es administrado por la Directiva del Banco Comunal y del asesor de crédito. Los bancos comunales son formados, creados y manejados en las zonas donde viven, por lo cual no necesitan visitar las oficinas de FINCA; sin embargo cuentan con un asesor financiero de FINCA.

Los bancos comunales estarán conformados de preferencia por mujeres, contar con un negocio en funcionamiento al menos 6 meses, deben vivir por lo menos 1 año en el mismo sector, no tener malas calificaciones en la Central de Riesgo, y los integrantes del grupo son solidarios entre sí.

Los miembros del banco comunal deberán abrir una cuenta grupal, pero los créditos serán entregados de manera individual, se mantendrán reuniones cada 14 días para realizar seguimiento de las actividades, es importante comentar que antes del desembolso de los créditos se realizan capacitaciones para optimicen de la mejor manera los recursos que se van a entregar.

Monto mínimo de crédito: 2000 dólares

Monto máximo de crédito: 10000 dólares

Tasa de interés: 32%

Créditos en grupos de desarrollo

Está es otra opción, bajo la cual pueden asociarse un grupo de personas de 3 a 5 personas que tengan la necesidad de conseguir mayor capital de trabajo para el negocio, y que este funcione desde al menos 6 meses antes. Para acceder a este tipo de créditos no se requiere se cliente, la forma de pago es de acuerdo a la rotación del capital del negocio, pudiendo aplicar a futuros créditos de montos superiores a los anteriores siempre que haya demostrado cumplimiento en los pagos.

Monto mínimo de crédito: 1500 dólares
Monto máximo de crédito: 15000 dólares
Tasa de interés: 32%

Crédito individual

De este tipo de crédito se benefician los clientes que han crecido con el apoyo de FINCA a través de la metodología de Banca Comunal o Grupos en Desarrollo. En la actualidad se lo entrega a microempresarios que tienen la necesidad de conseguir mayor capital de trabajo y comprar activos fijos para su negocio. El valor mínimo del préstamo es de US\$1.000 y máximo US\$10.000, el plazo de acuerdo al destino del crédito puede ser desde los 6 meses hasta 18 meses.

Monto mínimo de crédito: 1000 dólares
Monto máximo de crédito: 10000 dólares
Tasa de interés: 32%

Cooperativa de Ahorro y Crédito De Todas

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “De todas” surge en la ciudad de Guayaquil en mayo del 2002, con el objetivo de brindar apoyo financiero y capacitación a mujeres de escasos recursos económicos que no tienen posibilidades de acceder a créditos en los bancos que forman el sistema financiero nacional.

El capital inicial fue de 4.500 dólares (capital semilla), con el cual a partir de junio del 2002, iniciaron la entrega de pequeños créditos, sin garantías, con un grupo de 23 personas del sector del Guasmo de Guayaquil.

Algunas de las instituciones que colaboran con De Todas son:

- Oxfam Gran Bretaña e Intermón Oxfam
- Universidad Santa María de Chile, campus Guayaquil
- Fundación Yerbabuena
- Comité Ecuménico de Proyectos
- Centro Andino de Acción Popular, CAAP
- Centro para la Promoción y Acción de la Mujer, CEPAM.
- Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional, SECAP.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS
- Corporación de Desarrollo Microempresarial, CODEMIC
- Municipio de Guayaquil
- Swiss Contact

De Todas se encarga de capacitar a directivos, promotoras y dirigentes, además de formar y dar acompañamiento a los grupos solidarios y cubrir una parte de los costos operativos, para lo cual usan la metodología del Banco Grameen de Bangladesh.

El método Grameen (De Todas, 2006) “involucra directamente a las socias, técnicos y directivos en la gestión del programa, basado en el sistema de pequeños grupos solidarios (no más de 5 personas), que reciben capacitación y se organizan para el seguimiento semanal de los créditos, pagos y la evaluación del proceso. Los grupos solidarios los forman 5 mujeres que sean amigas, se tengan confianza, vivan cerca y no sean familiares. Ellas se garantizan entre sí para obtener sus créditos. Los grupos solidarios conforman los “centros” con un máximo de 30 socias cada uno.

Las socias de cada centro se reúnen semanalmente en su sector para gestionar los pagos, capacitarse y conversar sobre el avance de sus negocios. Trabaja únicamente con mujeres por su capacidad de utilizar el crédito de mejor manera por su responsabilidad, valores y su especial preocupación por el mejoramiento de la vida de sus hijos y sus familias.

Para otorgar créditos, la cooperativa no solicita garantías físicas. Más bien, confía en el cumplimiento de las socias reunidas en grupos solidarios. El primer prestamos es hasta 300 dólares y el techo se incrementa con cada crédito pagado completo y puntualmente. Si existen emergencias que provoca que una de las socias caiga en mora, las amigas del grupo y centro buscan apoyarla para resolver el problema en lo posible.

Si el problema persiste, la Cooperativa les ofrece renegociar su periodo de pago en un préstamo “flexible” que tiene términos factibles de cumplir.”

De Todas provee productos de ahorros para las socias, esto se da porque la Cooperativa considera al ahorro como la principal forma de apoyo para la intermediación financiera, además implica el pilar fundamental de crecimiento de la microempresa, para lo cual tiene los siguientes productos de ahorros:

- Ahorros a la Vista
- Depósitos a Plazos
- Tasa de Interés para ahorristas

Está institución ofrece tasa competitivas con respecto al sistema financiero, para plazo de 30 días una tasa del 4%, si es a 90 días la tasa es del 4.5%, si el plazo es hasta 180 días la tasa ofrecida es del 4.75% y si el depósito a plazo es a un año la tasa es del 5%.

Fundación D-Miro

MIRO es un programa de **MISION ALIANZA DE NORUEGA EN ECUADOR** una ONG internacional, la misma tiene un Convenio Marco con el gobierno del Ecuador a través del Ministerio de Relaciones Exteriores, para lo cual recibe fondos en donación por parte de la agencia de ayuda Noruega, NORAD, y de la iglesia luterana de ese país. De esa manera D-MIRO otorga créditos a los microempresarios de las zonas de impacto que están dedicados principalmente al comercio, talleres artesanales y empresas de servicio, los créditos pueden ser individuales, grupales y para mejoramiento de vivienda. Los clientes lo forman tanto mujeres como hombres en la misma proporción.

El trabajo de D-MIRO está basado en valores y principios cristianos con el fin de empoderar a aquellos que siempre han sido rechazados por el sistema, de tal manera que puedan obtener créditos como medios de oportunidad para desarrollar sus proyectos de vida, como verdaderos seres humanos creados por Dios.

El programa de Microcrédito de Misión Alianza de Noruega en Ecuador, surgió en la Isla Trinitaria, de la ciudad de Guayaquil, Ecuador; inició sus operaciones en 1997, con la entrega de 15 créditos cuyos pagos eran quincenales. En el año 2000, el programa contaba con 1390 clientes y una cartera de \$380.000, en el año 2003 cierra con una cartera de \$3>500.000 y 9000 clientes, para abril del 2008, la cartera llega a los 16 millones de dólares, sirviendo a 27000 familias, para fines del 2009 proyectan cerrar con una cartera de 19 millones de dólares.

Las personas que contratan préstamos con la Fundación pueden acceder al servicio de protección familiar, como son un seguro de desgravamen, en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente del cliente (titular) o cónyuge cubre el saldo de la deuda pendiente que tenga con la institución. En el caso del seguro de vida, ante el fallecimiento del cliente (titular) la familia recibirá una indemnización de acuerdo al monto del crédito vigente que le permitirá mantener su estabilidad económica.

Los requisitos para acceder a un crédito en Fundación D- Miro son los siguientes:

- Vivir en el sector donde dan el crédito (mínimo 1 año).
- Tener un negocio establecido (mínimo 3 meses).
- Tener entre 18 y 64 años de edad.
- Garantía personal o quirografaria.
- Tener buena calificación en la Central de Riesgo, tanto los clientes como los garantes.
- Tener capacidad de pago.

El crédito tarda en ser aprobado alrededor de 48 horas a partir de la visita del asesor de crédito⁴⁸ al domicilio y negocio del aplicante y de haber entregado toda la documentación solicitada.

Para acceder a un crédito en D-MIRO es un requisito poseer un garante personal que viva en el sector del cliente, que posea una buena calificación en la Central de Riesgo y que no se encuentre ya avalando el crédito de otro cliente en la institución. Los garantes no pueden ser padres, ni hijos, ni suegros del cliente; sin embargo, otro familiar si puede considerarse siempre que esté en condiciones de respaldar el crédito solicitado y no viva en la misma vivienda del solicitante.

Esta fundación aplica la banca comunal, cuando se trata de créditos grupales, actuando como garantes unos de otros dentro del mismo grupo al cual se le es concedido el crédito. Es decir, la garantía está cruzada entre todos los miembros del grupo.

El monto asignado varía dependiendo del crédito al cual aplique el cliente. En caso del PRIMER CRÉDITO:

- Crédito Individual: \$200 - \$600. Plazo de 4 a 6 meses.
- Crédito Mejoramiento de Vivienda: \$200 - \$600. Plazo de 4 a 6 meses.
- Crédito Escolar: \$100 - \$400. Plazo de 3 a 6 meses.
- Crédito Emergencia Médica: \$100 - \$400. Plazo de 3 a 6 meses.

A partir del segundo crédito, el cliente puede acceder a préstamos mayores que dependerán de su capacidad de pago y del buen comportamiento que hubiese demostrado en el cumplimiento de sus obligaciones anteriores con la institución, pudiendo aplicar a préstamos de hasta \$7000 (depende del producto/credito). La frecuencia de pago puede ser quincenal o mensual para los créditos en los que interviene un único cliente (individual, emergencia médica, mejoramiento de la vivienda); para aquellos créditos que involucran dos o más personas, como es el caso del crédito grupo solidario y banca comunal, los pagos son quincenales.

D-MIRO cobra una tasa de interés del 33.3% nominal y del 38.88% efectiva a los créditos concedidos, la fundación puede otorgarle una referencia institucional a partir del segundo crédito y en caso de no cancelar a tiempo sus obligaciones con la institución, se le cargará un interés por mora y será reportado al Buró de Crédito con mala calificación. (Banco D-Miro, 2009)

En enero del 2011 consigue la certificación de la Superintendencia de Bancos, y a partir de julio de ese año inicia sus operaciones como banco.

Análisis de la cartera de microcrédito en el Sistema Financiero el Ecuador⁴⁹

Desde que se decreto la dolarización, el sistema financiero ha ido afianzando y recobrando la confianza venida a menos después de la crisis financiera a fines del siglo pasado y del congelamiento de depósitos declarado por el gobierno del defenestrado Dr. Jamil Mahuad.

Vemos así un sistema financiero nacional, más compacto, con nuevo actores (Proamérica, Procredit, Finca, entre otros) y otros ya consolidados (Pichincha, Guayaquil, Bolivariano, Produbanco y Pacífico).

El 2010 cerró con importante aumento del volumen del crédito concedido por la banca privada, luego de una ligera contracción ocurrida en el 2009, siendo los bancos que impulsaron esto, el Pichincha, Guayaquil, Produbanco, Pacífico e Internacional.

Tabla No. 15: Volumen del crédito de los bancos privados (2008 – 2010)

ENTIDADES	2008	2009	2010
	Dic.	Dic	Dic
AMAZONAS	101,772.04	95,927.62	104,326.70
ANDES	-	-	-
AUSTRO	425,019.77	383,570.53	551,240.01
BOLIVARIANO	845,874.86	782,681.85	986,760.86
CENTRO MUNDO	-	-	-
CITIBANK	163,987.14	220,497.89	367,387.76
COFIEC	5,416.30	6,298.67	9,387.92
COMERCIAL DE MANABI	11,902.61	12,091.19	12,306.26
DE CAPITAL	45,202.70	31,352.71	55,419.77
DELBANK	7,362.55	7,629.77	6,619.25
FINCA	29,719.36	21,971.97	25,337.65
GENERAL RUMINAHUI	203,939.21	189,627.78	218,678.80
GUAYAQUIL	1,197,596.31	1,238,899.08	1,509,673.52
INTERNACIONAL	910,796.34	905,748.88	997,874.32
LITORAL	11,859.60	9,997.29	10,978.64
LLODYS	172,053.48	163,375.68	16,288.01
LOJA	126,057.12	101,876.73	157,716.19
MACHALA	215,921.80	225,626.54	256,359.69
PACIFICO	930,414.80	896,714.32	1,236,042.28
PICHINCHA	3,287,584.03	3,088,881.77	3,794,066.00
PROCREDIT	226,397.55	222,522.15	260,209.35
PRODUBANCO	842,256.47	876,002.48	1,027,499.85
PROMERICA ANTES MM JARAMILLO ARTEAGA	317,930.84	300,303.96	391,667.41
SOLIDARIO	202,052.86	186,181.28	257,406.11
SUDAMERICANO	2,521.28	2,843.05	4,934.49
TERRITORIAL	72,988.23	84,220.73	45,588.55
UNIBANCO	186,782.08	166,918.05	235,243.80
TOTAL SISTEMA	10543409.33	10221761.97	12539013.19

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: Propia

⁴⁹ Los datos que se utilizaron para este análisis son hasta el 2010 de la página web de la Superintendencia de Bancos y Seguros (hasta el 15 de noviembre) [Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009].

Al analizar el volumen de crédito entregado por la banca pública y privada (bancos, cooperativas, mutualistas y sociedades financieras) se observa un crecimiento importante para el 2010 con respecto al 2009, cercano al 24%, impulsado por la banca privada y pública, esto comparado con el modesto crecimiento del 3% en el período 2008 – 2009.

Tabla No. 16: Volumen del crédito según el tipo (2008 – 2010)

Tipos de crédito	2008	2009	2010
Comercial	1,358,598.37	1,986,549.85	2,448,920.04
Consumo	43,311.73	32,904.57	45,645.02
Vivienda	44,009.66	38,049.90	31,455.98
Microempresa	103,040.90	137,148.12	349,437.55
Total crédito banca pública	1,548,960.66	2,194,652.44	2,875,458.59
Comercial	5,952,692.57	5,554,902.40	6,630,939.21
Consumo	2,874,257.76	2,931,981.84	3,777,982.26
Vivienda	1,316,434.28	1,353,965.85	1,505,765.28
Microempresa	834,078.13	875,088.73	1,080,967.44
Total crédito banca privada	10,977,462.74	10,715,938.82	12,995,654.19
Comercial	20,482.79	19,093.78	44,746.01
Consumo	485,738.79	625,099.42	870,110.03
Vivienda	142,615.92	141,838.63	193,580.14
Microempresa	532,549.92	557,106.85	721,559.94
Total crédito Cooperativas	1,181,387.42	1,343,138.68	1,829,996.12
Comercial	86,447.18	69,957.11	80,236.14
Consumo	697,953.83	682,918.03	865,290.74
Vivienda	12,064.12	10,569.32	9,234.35
Microempresa	21,291.62	33,176.49	38,806.33
Total crédito Sociedades Financieras	817,756.75	796,620.95	993,567.56
Comercial	28,508.65	61,852.59	45,310.30
Consumo	42,921.01	46,323.82	86,980.47
Vivienda	159,375.62	141,993.46	138,725.05
Microempresa	585.32	1,356.51	1,740.14
Total crédito Mutualistas	231,390.60	251,526.38	272,755.96
Total crédito Comercial	7,446,729.56	7,692,355.73	9,250,151.70
Total crédito Consumo	4,144,183.12	4,319,227.68	5,646,008.52
Total crédito Vivienda	1,674,499.60	1,686,417.16	1,878,760.80
Total crédito Microempresa	1,491,545.89	1,603,876.70	2,192,511.40
Total volumen de crédito	14,756,958.17	15,301,877.27	18,967,432.42

Fuente: Reporte Gerencial 2010, Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: Propia

En la siguiente tabla se observa que el crédito comercial concentra en promedio el 88% de la cartera crediticia de la banca pública, mientras que la cartera de microcrédito concentra cerca del 9% de los créditos de la banca pública; los bancos que la conforman están buscando dinamizar (bajo una estrategia de gobierno) la economía a través de la inyección de créditos productivos, como se puede observar el 97% de los créditos otorgados por dichas instituciones tuvo ese destino.

En cambio en la banca privada, el 52% en promedio del crédito otorgado es de tipo comercial, seguido del crédito de consumo que en promedio destinan los bancos ceca del 28% de su cartera. El crédito de vivienda ocupa el tercer lugar, concentrando el 12% de los créditos, finalmente microempresa concentra el 8% del volumen de crédito otorgado por los bancos.

Tabla No. 17: Representación del volumen del crédito según el tipo (2008 – 2010)

Tipos de crédito	2008	2009	2010
Comercial	87.71%	90.52%	85.17%
Consumo	2.80%	1.50%	1.59%
Vivienda	2.84%	1.73%	1.09%
Microempresa	6.65%	6.25%	12.15%
Total crédito banca pública	100.00%	100.00%	100.00%
Comercial	54.23%	51.84%	51.02%
Consumo	26.18%	27.36%	29.07%
Vivienda	11.99%	12.64%	11.59%
Microempresa	7.60%	8.17%	8.32%
Total crédito banca privada	100.00%	100.00%	100.00%
Comercial	1.73%	1.42%	2.45%
Consumo	41.12%	46.54%	47.55%
Vivienda	12.07%	10.56%	10.58%
Microempresa	45.08%	41.48%	39.43%
Total crédito Cooperativas	100.00%	100.00%	100.00%
Comercial	10.57%	8.78%	8.08%
Consumo	85.35%	85.73%	87.09%
Vivienda	1.48%	1.33%	0.93%
Microempresa	2.60%	4.16%	3.91%
Total crédito Sociedades Financieras	100.00%	100.00%	100.00%
Comercial	12.32%	24.59%	16.61%
Consumo	18.55%	18.42%	31.89%
Vivienda	68.88%	56.45%	50.86%
Microempresa	0.25%	0.54%	0.64%
Total crédito Mutualistas	100.00%	100.00%	100.00%
Total crédito Comercial	50.46%	50.27%	48.77%
Total crédito Consumo	28.08%	28.23%	29.77%
Total crédito Vivienda	11.35%	11.02%	9.91%
Total crédito Microempresa	10.11%	10.48%	11.56%
Total volumen de crédito	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Reporte Gerencial 2010, Superintendencia de Bancos y Seguros.
Elaboración: Propia

Los créditos otorgados por las cooperativas se concentran en microempresa y consumo, con el 42% y 45% respectivamente del volumen de crédito otorgado por las instituciones de este sector. Las sociedades financieras tienen cerca del 86% de sus créditos concentrados en consumo, mientras que el crédito de vivienda ocupa el primer lugar en el segmento de las mutualistas con cerca del 55%, hay que señalar que la tendencia ha sido descendente en el otorgamiento de este tipo de crédito, favoreciendo el crédito de consumo.

Al considerar todas las instituciones que otorgan créditos, los préstamos de tipo comercial concentran el 50% de la cartera de éstas, seguido del crédito de consumo que en promedio el 28% es destinado a esta modalidad de crédito. A los créditos de vivienda y microempresa se destina el 11% del monto total.

Con respecto a la participación de los bancos respecto a la cartera, se puede observar 3 grupos de bancos, los especializados en la entrega de microcréditos, aquellos que lo tienen dentro de uno de sus líneas de crédito y finalmente lo que no consideran programas de microcrédito en su portafolio. En el primer grupo de bancos especializados tenemos a Finca, Procredit, Solidario y Unibanco, en este último el nivel de operaciones de microcrédito es superior al 60% de toda la cartera de crédito otorgada, por lo que se considera una alta concentración de la misma y que tiende a especializarse en este producto financiero.

En el segundo grupo, donde se considera a aquellos bancos que consideran al microcrédito como uno de sus productos financieros pero no están especializados en esta línea tenemos: De Capital, Delbank, Loja, Machala y Pichincha, con participación desde el 5% hasta el 30% de su cartera de créditos destinadas a microcrédito. El caso del Pichincha es particular, esta institución constituyó hace muchos años Credife y es esta la que se encarga de otorgar exclusivamente microcréditos, los datos de la Superintendencia de Bancos consideran el conglomerado de instituciones que forman en este caso el Grupo Pichincha, aunque lo justo sería considerarlo como institución especializada a Credife.

Hay un grupo importante de bancos que tienen cartera de microcrédito, pero el monto que manejan es muy reducido, se trata más que todo de crédito por debajo de diez mil dólares y por el monto lo han considerado como microcrédito, más no porque el banco tenga un programa específico en este sentido, tienen menos del 4% de su cartera en este tipo de crédito, y no representan más de 80 operaciones crediticias en esta línea. En este grupo tenemos los siguientes bancos: Amazonas, Austro, Comercial de Manabí, General Rumiñahui, Internacional, Litoral, Pacífico, Produbanco, Promerica y Sudamericano.

Finalmente, hay un grupo de bancos que no destina créditos en esta línea, aunque son pocos, son bancos que se han caracterizado por su atención a otro segmento de clientes, entre estos tenemos: Bolivariano, Citibank, COFIEC, Guayaquil, Lloyds Bank y Territorial.

El nivel de morosidad promedio de los bancos es baja, se ubica en el 3.3% a septiembre del 2010, los índices más se presentan en aquellos bancos que tienen una cobertura mayor, es decir que cubren una mayor parte del territorio nacional como es el caso de Banco Pichincha (Credife), en otros como Rumiñahui y Pacífico se debe a que concentran los microcréditos cerca de sus oficinas para tener acceso a los clientes cuando estos caigan en mora, pero otros como el Delbank, Austro, Comercial de Manabí, entre otros tienen una cobertura nacional limitada, además de estar reduciendo su cartera en este segmento crediticio y por ende registran índices de morosidad mayores.

Tabla No. 18: Nivel de morosidad según el sistema

SISTEMAS	Dic 08	Dic 09	Sep 10
BANCOS PRIVADOS	4.44	3.82	3.35
COOPERATIVAS	4.73	5.31	4.97
SOCIEDAD FINANCIERA	7.93	6.57	8.13
MUTUALISTAS	7.16	6.88	13.22
BANCA PUBLICA	22.38	33.71	12.93
MICROEMPRESA	5.8	7.0	5.7

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Elaboración: Propia

En lo que respecta a la morosidad de las cooperativas están en promedio es del 5%, mientras que la banca pública tiene niveles altos de morosidad que rondan el 13%, lo que lleva a analizar si la asignación de los empréstitos tienen un seguimiento adecuado para su recuperación total.

Capítulo III: Bastión Popular

La historia de Bastión Popular⁵⁰ (Vergara, 2005)

En algo más de una década (1974-1986), los asentamientos informales se expandieron por Guayaquil, en ese lapso fue invadido el Guasmo, en el sur de la ciudad; luego las invasiones pasaron al norte, a los cerros de Mapasingue y Prosperina, para continuar por las haciendas cercanas, lo que hoy es Bastión Popular. Estos movimientos masivos de gente sin casa fueron dirigidos por tres o cuatro personajes, profesionales del tráfico de tierras en Guayaquil.

La Zona donde se fundó Bastión ya era industrial. Los hacendados locales estaban vendiendo su tierra para fábricas y bodegas, pero llegó la invasión. Se inició entonces un forcejeo legal que llegó hasta el Congreso. Se realizaron desalojos usando máquinas camineras facilitadas por los dueños de las tierras, pero “las perreras” como la llamaban a las chozas de los bastioneros, durante la noche estaban ya levantadas. La situación se hizo inmanejable, y cuando este juego resultó inútil, se optó por la negociación.

Para administrar el nuevo asentamiento los organizadores de la invasión lo dividieron en bloques, del 1 al 5. Cada bloque estaba manejado por un lugarteniente de Carlos Castro, abogado (jefe de invasiones en Guayaquil); quien tenía el rango de jefe absoluto. En todo el territorio se aplicaban sus normas, se prohibía a las mujeres trabajar fuera de Bastión y las obligaba a permanecer allí, cuidando el solar y los hijos. Otra era la prohibición de andar por la calle después de la once de la noche.

Los fundadores llamaron a su asentamiento Bastión Popular, en el sentido de baluarte, de lugar que debía transformarse en casa y fortaleza de miles de desheredados.

En 1987 la invasión siguió más al norte y ocupó los predios de Cerro Colorado y los terrenos de San Colombano, donde está el cerro Jordán, estos últimos de propiedad del Banco Ecuatoriano de la Vivienda. Nació la segunda etapa, con los bloques: 6-7-8-9-10 y 11. Hoy los bloques son dieciséis.

En Bastión hay gente de casi todas las provincias del país. En el caso de las familias campesinas, la crisis de la agricultura tradicional (no tecnificada, con bajos precios de los productos agrícolas y altos precios de los insumos), los expulsó de su tierra. Hay también

⁵⁰ El contenido del presente tema es un extracto de la publicación “Bastión, Mi Casa” de autoría de Arturo Vergara, publicado en el 2005. Auspiciado por la DASE y el Municipio de Guayaquil. Sistema de Información Local, Bastión Popular (SIL).

aquí, gente que fue empujada por el colapso o desaparición de algunos ecosistemas, mal manejados, como los manglares del estuario del río Chone y los bosques nativos de Esmeraldas, donde ellos eran recolectores. El fenómeno de El Niño, en sus versiones 92-93;97-98, desplazó a miles de personas, del campo a la ciudad. En grandes trazos, el éxodo masivo que se ha dado desde las zonas rurales a Guayaquil, es el resultado de dos caminos evolutivos distintos: progreso para la ciudad, estancamiento para el campo.

Los que han llegado a Bastión de otros barrios de Guayaquil, explican su mudanza por la reconstrucción y modernización del centro de la ciudad, la especulación con los arriendos y el deseo de tener casa propia; los que vienen de otras zonas marginales, hablan de la peligrosidad en sus antiguos barrios, de la ampliación de la familia o del deseo de tener su propio solar, porque allá vivían de allegados.

La migración al extranjero desde Bastión Popular, es numerosa. No se conoce el número exacto, pero se calcula que la mitad de las familias, más o menos, tienen a uno o dos miembros en el extranjero, especialmente en España e Italia.

Existen una serie de organizaciones empeñadas en fortalecer su representatividad, para orientar el trabajo social en ambas etapas. También se encuentra grupos de trabajo de la más diversa índole, alrededor de instituciones como son Cruz Roja, Iglesia Católica, Niñez Internacional, Ministerios de Salud y Educación, Municipio, INNFA y ahora ZUMAR... -

ZUMAR

Son las siglas del proyecto de desarrollo de las Zonas Urbano Marginales de Guayaquil – Bastión Popular.

En diciembre de 1999, la Comunidad Europea y el Municipio de Guayaquil firmaron un convenio para ayudar a Bastión Popular a que mejore sus condiciones sanitarias y sociales, y desarrolle la capacidad de gestión de su gente, utilizando para ello métodos participativos e integrales.

El proyecto, que duro cuatro años, tuvo un costo total de 8 millones 650 mil euros, de los cuales 6 millones pone la Comunidad Europea, como contribución no reembolsable; y 2 millones 650 mil euros, el Municipio.

Las áreas de intervención del proyecto fueron:

Al final de los cuatro años previstos, se construyeron: un Centro Médico Materno Infantil, un Centro de Atención Municipal Integral y un Centro de desarrollo Infantil. Se rehabilita-

ron centros de desarrollo infantil, operados por el Instituto Nacional del Niño y la Familia e instituciones locales; se equipó el Área 12 de Salud, que funciona en Bastión Popular. Se rehabilitó vías internas y canales de aguas lluvias; se extendió la cobertura del agua potable y mejorado la recolección de aguas servidas.

La Corporación ZUMAR como se denomina actualmente ha implementado una metodología de trabajo, para aprovechar la institucionalidad existente en la zona y fortalecerla. Por un lado, se las está integrando a través del Comité de Coordinación, que reúne a instituciones, Municipio y comunidad, y por otro lado se ejecutan trabajos con las instituciones, dentro de la comunidad, para afianzarlas. Es el caso de Ser Paz, organización que trabaja con pandillas y chicos “de riesgo” en todo Guayaquil, incluido Bastión.

Datos generales de Bastión Popular

Clima: El clima de Bastión Popular corresponde al de la ciudad de Guayaquil, es cálido húmedo, con temperaturas promedio que oscilan entre de 21 °C (mínima) y 30.4°C, (máxima) con una humedad anual promedio de 76%.

Ubicación: Bastión Popular está ubicado en el norte de Guayaquil, entre la vía Perimetral y la autopista Daule, Kms.10.5 y 14.

Límites: Primera etapa: al norte, Parque Industrial Los Ranchos y Orquídeas; al sur, Lotización Cerro Colorado; al este, Urbanización Las Orquídeas; y al oeste, la vía a Daule. Segunda etapa: norte, la vía Perimetral; al sur, Los Ranchos y av. Isidro Ayora; al este, Las Orquídeas; y al oeste, el lote de Inmobiliaria Asaab y la vía a Daule.

Extensión: 320 hectáreas

Población: 85 mil personas, provenientes de todo el país. Características socioeconómicas: Guayaquil presenta gran desigualdad en la distribución de ingresos; hay barrios sumamente ricos y barrios de extrema pobreza. Bastión Popular es considerado ultra marginal, con el 82% de pobreza.

Vivienda: El 90 % es propietario de la vivienda. En el 70% de las viviendas hay hacinamiento. De ellas, más de la mitad alberga a cinco personas o más, por habitación.

Escolaridad: El 90 % de los niños va a la escuela primaria. Existen 14 escuelas fiscales que trabajan en horario diurno, vespertino y nocturno, 80 escuelas particulares, un colegio en el bloque 1B, con horarios diurno, vespertino y nocturno, que prepara bachilleres contables.

Principales problemas: No hay alcantarillado (situación higiénica muy crítica). Vías internas de acceso en malas condiciones (especialmente en periodos de lluvia). Hay deficiencia en la recolección de basura. Polución del aire (polvo, malos olores). Desnutrición infantil. Violencia doméstica. Inseguridad. Desempleo...

Línea base de Bastión Popular

Para la DASE⁵¹, la línea base es una herramienta indispensable para el diseño, monitoreo y evaluación de políticas y proyectos que se ejecuten en el nivel local, permite: identificar y medir los problemas que afectan a la comunidad; detectar oportunamente las desviaciones e introducir los correctivos correspondientes en la ejecución de un programa, así como establecer, al final de un período el éxito o fracaso de los mismos.

La línea base contiene información de vivienda, características de la población, características educativas, mortalidad y salud, fecundidad y planificación familiar y características económicas.

En lo que respecta a vivienda, el 36.5% de los propietarios corresponde a mujeres, el 28.9% a hombres, el 26.7% a ambos y el 7.9% no es propietario del bien mueble que habita.

La calidad de la vivienda está relacionada a la siguientes deficiencias que se presentan: deficiencias en paredes, techos y pisos, hacinamiento y carencia de servicios básico como agua potable, alcantarillado y servicio higiénico.

El 70% de los hogares de Bastión tienen problemas de hacinamiento. Apenas el 7% de los hogares no tiene deficiencia o carencia de servicios básicos.

En lo que concierne a las características generales de la población, se identifica que el 50.6% de los habitantes de Bastión son mujeres, y el 49.4% son hombres, el 39% de la población tiene entre 0 y 14 años, lo que evidencia altas tasas de natalidad.

Según el estado civil, el 40.3% de la población es soltera, el 23.2% es casada, el 0.9% es divorciado, el 1.6% es viudo y un 33.8% tiene unión libre.

De todos los hogares de Bastión Popular, la quinta parte de ellos tiene como jefe de hogar a una mujer. Asimismo el promedio de personas por hogar es de 5.3, menor a la media nacional que se sitúa en 5.6 personas por hogar.

⁵¹ Dirección de Acción Social y Educación del Municipio de Guayaquil.

Las características educativas, refleja que poco más del 10% de los niños entre 5 y 11 años no se encuentra matriculado los principales problemas que aducen al no tener a los niños matriculados es la falta de dinero y por enfermedad.

En el campo de la salud se evidencia que la cobertura es amplia a través del centro de salud, de Zumar, y hospitales. Apenas el 16% de las mujeres entre 15 y 19 años utilizan planificación familiar.

Cuatro de cada diez hombres señalan que pertenece la población económicamente activa, en cambio en las mujeres son dos de cada diez. La tasa desempleo es del 9.8% pero se acentúa más en las mujeres.

Los servicios y la manufactura concentra la mano de obra de Bastión Popular. El 51% de los hombres que laboran lo hacen en empresa privada y el 33% de las mujeres que laboran lo hacen en el servicio doméstico.

Capítulo IV: Análisis de los resultados

La encuesta fue realizada a 482 personas que habitan en Bastión Popular en el mes de agosto del 2009, de las cuales 416 se consideraron válidas.

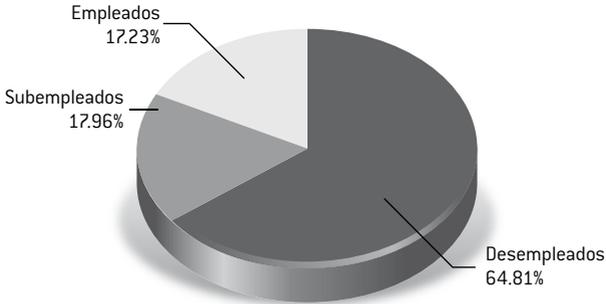
El primer grupo de preguntas fueron de carácter personal, porque consultaba acerca de la edad, estado civil, número de hijos, hijos que estudian, condición migratoria y nivel de instrucción alcanzado. A continuación se presentan resultados generales de las encuestas:

- El 47.4% de los encuestados fueron hombres y el 52.6% mujeres.
- El 15.6% corresponde a jóvenes cuyas edades oscilan entre 18 y 24 años, el 26% a personas entre 25 y 34 años de edad, entre 35 y 44 años se encuentran el 24.8% de los consultados, el 20.4% entre 45 y 54 años, el 9.1% entre 55 y 64 años y en menor proporción los mayores de 65 años que representan el 4.1% de los datos encuestados.
- Los solteros representaron cerca del 33%, lo que muestra en el retraso a esta opción de estado civil, tal vez en algunos casos por el deseo de superación que tengan, obtener un puesto de trabajo que le brinde estabilidad laboral y garantice así cubrir sus necesidades básicas mediatas e inmediatas, claro está que no exige que puedan tener hijos y al no estar en una relación formal se consideren solteros, asimismo el otro grupo importante es el de unión libre que se sitúa en un 28%, estoy es muy común en sectores urbanos marginales y rurales este tipo de condición civil debido a que no considera al matrimonio como un vínculo formal para tener familia. Los que afirman estar casados representan el 35% de los entrevistados.
- El 89.42% indico que tenía hijos, de los cuales el 52% señala tener entre 2 y 4 hijos; en los sectores urbanos marginales se presentan familias muy numerosas debido a que es muy limitada la prevención en materia de educación sexual, así también el 36% señala que tiene un hijo.
- Los encuestados que tenían hijos, el 55.7% señalaron que está estudiaba, los que habían señalado que tenían entre dos y cuatro hijos, el 41.3% señaló que estudiaban todos, de igual manera los que indicaron que tenía más de 5 hijos, el 3% indicó que estudiaban todos. El nivel socioeconómico de las personas que habitan en Bastión Popular incide en que muchos jóvenes (niños inclusive) deben abandonar su formación escolar para realizar actividades laborales para poder generar ingresos en su hogar ante los limitados ingresos familiares que perciben sus padres, otra razón para que exista un alto porcentaje de hijos que no estudian puede deberse a que son menores de 4 años y por ende no reciben educación escolar, así como también puede ser jóvenes que ya cumplieron su formación escolar y son hijos del grupo de personas mayores de 35 años (58% de los encuestados), las dos últimas razones que se exponen son suposiciones debido a que el levantamiento de información realizado no tenía como objetivo determinar esa razón.

- Según la condición migratoria, el 45.5% indicó que es natal de la ciudad de Guayaquil, mientras que el 12% aproximadamente son de otros cantones de la provincia del Guayas, el 42% proviene de otras provincias del Ecuador y tan solo un 0.5% es extranjero, lo que confirma los movimientos migratorios que se han dado desde hace décadas a la ciudad de Guayaquil, mismas condiciones que deben reflejarse en otras ciudades como Quito y Cuenca, que son polos de desarrollo del país.
- En lo que concierne al nivel de instrucción de los encuestados 31% respondió que llegó hasta instrucción primaria (completa o no), el 51% cursó educación media (completa o no), el 10.7% tiene instrucción superior (puede ser que este cursando, ya finalizado o se ha ya retirado), el 0.5% afirma tener educación de cuarto nivel (pudiendo ser en curso o finalizada) y un 3% aproximadamente señaló que no tiene ningún tipo de instrucción formal. Esto evidencia una realidad de nuestra ciudad y del país, de que gran parte de la población adulta que vive en zonas urbanas marginales y rurales, no completan los niveles de instrucción necesarios lo que conlleva a que sus posibilidades de superación se vean seriamente restringidas. Las mujeres es el sector más vulnerable en este sentido, debido a que en muchas familias son las limitadas a no acceder a una educación formal porque se prefiere al “hombre del hogar”, se las obliga a contraer matrimonio a temprana edad para así no sean consideradas una carga de la familia, se las envía a laborar en el servicio doméstico para que colabore con la obtención de ingresos para la familia y también incide tener hijos a temprana y eso las obliga a dejar su educación, estas son algunas razones que evidencian que las mujeres es un grupo vulnerable y que desde hace muchas décadas se la ha marginado de los procesos de desarrollo político, económico y social; tal es el caso que las personas que dijeron que no tenían instrucción el 92% eran mujeres, de las personas que había hecho solo la primaria el 81% correspondía a mujeres.

En el siguiente grupo de preguntas consultaba sobre aspectos laborales, como son: tiene trabajo, remuneración que recibe, tiempo en su actual trabajo y el tipo de trabajo que realizan. En lo que respecta a la situación laboral, el 35.2% indicó que se encuentra desarrollando alguna actividad laboral (el 17.23% trabaja de manera formal, mientras que el 17.96% está subempleado), mientras que de los consultados el 64% se considera desempleado, de los cuales cabe señalar que de las personas que laboran tan solo el 21.45% son mujeres (tanto empleadas como subempleada), la mayoría de ellas se concentran en dos segmentos, en el sector de comercio (47%) y servicios (46%); en cambio los hombres, el 63% de ellos laboran en el sector de servicios.

Gráfico No. 6: Situación laboral



Elaboración: Propia

En la siguiente tabla se puede evidenciar como las mujeres son un grupo vulnerable, cuyas posibilidades profesionales son limitadas, la gran mayoría de las encuestadas son desempleadas, debido a razones como dedicarse a la atención del hogar, la limitada formación que tienen, entre otras.

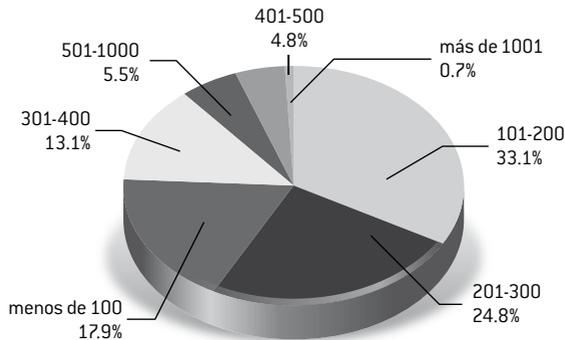
Tabla 19: Situación laboral por género

Empleados		Subempleados		Desempleados	
Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
70,42%	29,58%	41,89%	58,11%	26,30%	73,70%

Elaboración: Propia

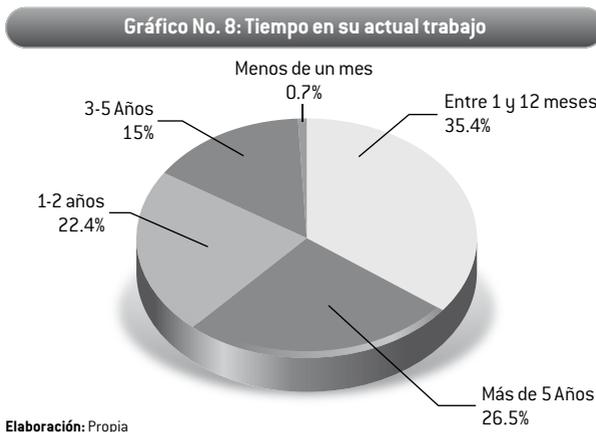
Las personas que se encuentran empleadas y subempleadas, señalaron el nivel de remuneración que perciben, tal como se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 7: Nivel de remuneración



Elaboración: Propia

Se puede observar que las personas que desarrollan algún tipo de actividad laboral, aquellos consultados (aproximadamente el 50%) indican que reciben remuneración por debajo de los 200 dólares, probablemente trabajen en sector informal debido a que no alcanza a cubrir el salario mínimo⁵², una cuarta parte (24.8%) de los consultados señalo que ganaba entre 200 y 300 dólares, un 13% dijo que ganaba entre 300 y 400 dólares, un 11% señalo que percibía más de 400 dólares como ingreso mensual, si comparamos con el valor de la canasta básica que cerró el 2009 que fue de 528,90 dólares (INEC, 2010), vemos que la capacidad de ahorro es restringida para la gran mayoría de la población de Bastión Popular, y probablemente los índices de bancarización también son bajos.

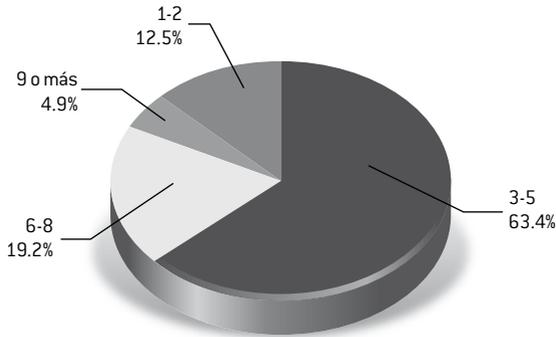


Se puede observar que un 35% de las personas que desarrollan alguna actividad laboral tienen menos de 1 año, lo que permite inferir la recién obtención de algún puesto de trabajo, el 65% restante muestra mayor estabilidad en su trabajo teniendo períodos superiores al año.

Dentro del grupo de preguntas de carácter familiar, se les consulto sobre cuántas personas vivían con el encuestado (incluido) y a cuántas mantenía, los resultados muestran una gran concentración de familias o grupos de hasta 5 miembros, tal como se observa en la siguiente gráfica:

⁵² Para el 2009, el salario mínimo que regía se ubicaba en 264 dólares (Reuters, 2011)

Gráfico No. 9: Número de personas que viven con el encuestado

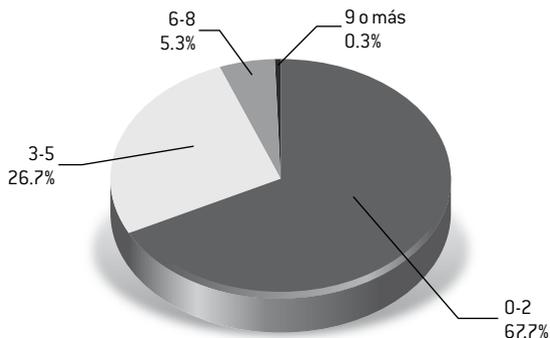


Elaboración: Propia

Cabe señalar que el hecho de que vivan con otras personas, quiera decir que las mantenga, puede existir una colaboración en los gastos (compartir los mismos) pero no necesariamente sean miembros de una familia, aunque también puedan darse casos de varias familias que vivan en un mismo lugar, ante las reducidas posibilidades de obtener una casa, como se mencionó el 63% viven en un lugar en la que habitan entre 3 y 5 personas, y un 25% aproximadamente viven con más de 6 personas.

Al examinar cuántas personas mantiene los consultados, se revierte drásticamente la tendencia, y existe una importante mayoría (67%) que mantiene hasta dos personas, una o ninguna; mientras que hay personas que las personas mantienen a más de 6 personas, solo llega al 5.6%; lo que evidencia lo señalado anteriormente, que probablemente se unen grupos familiares para compartir un mismo lugar para vivir.

Gráfico No. 10: Números de personas que mantiene el encuestado

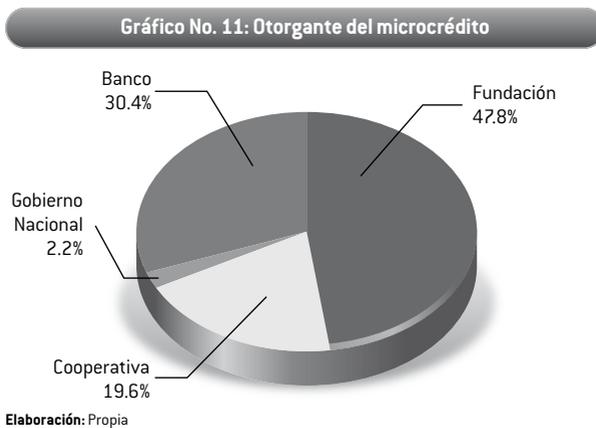


Elaboración: Propia

El siguiente grupo de preguntas se enfocó a consultar sobre si había recibido algún tipo de microcrédito, quién le otorgó el mismo, cuántas veces ha solicitado, si ha estado moroso alguna vez, si considera que el microcrédito mejoro su calidad de vida, entre otras.

De los consultados, solo el 11% indico que ha recibido algún tipo de microcrédito, es decir, de cada 100 adultos que viven en Bastión Popular aproximadamente el 11 han recibido esta modalidad de empréstito, lo que muestra una bajo nivel de penetración de los mismos; se debe destacar que de los beneficiarios de microcréditos el 80% fueron mujeres. El 76,09% señalo que tiene hijos.

Los mayoría de los beneficiarios señalaron que las fundaciones son la que han brindando en mayor medida los microcréditos, el 47.8% señalo que había recibido un microcrédito por parte de estas, mientras que un 30% de los beneficiarios habían recibido un microcrédito por parte de instituciones bancarias, el 19.6% había recibido de Cooperativas, y tan solo el 2% señalo que una institución pública (aquí agrupamos todas las instituciones del Gobierno Nacional que conceden microcréditos, en sus distintos programas) le había otorgado este tipo de empréstito.

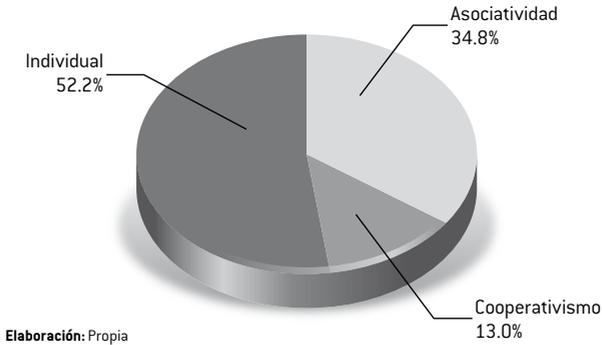


Es de destacar que en el caso de las fundaciones, el 91% de los beneficiarios de microcréditos fueron mujeres. De las personas que habían recibido un microcrédito de una Cooperativa, el 55% de ellos señalo que se lo había otorgado la Cooperativa Nacional, en el caso de los bancos no hay una institución que lidera los microcréditos en el sector, la que aparece con una mayor frecuencia, en todo caso es el banco Procredit el 14% de los que recibieron un microcrédito por parte de un banco, indicaron que esta institución fue que los había atendido; en el caso de las fundaciones hay dos organizaciones que se perfilan con una alta penetración en el sector como son Hogar de Cristo, el 36% de los que afir-

maron que recibieron un microcrédito de una fundación señalaron a esta entidad como otorgante, y luego tenemos a Misión Alianza, con un 18%.

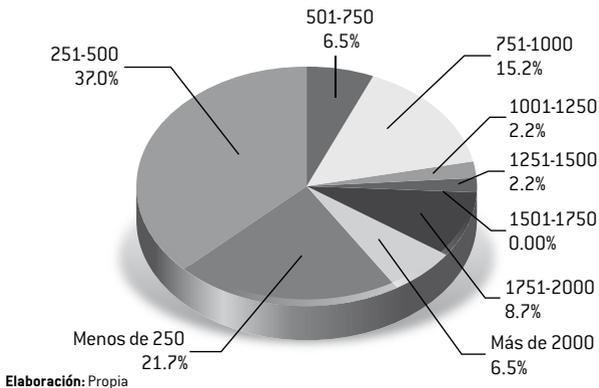
El 52% de los beneficiarios lo aplico de manera individual, el 35% lo aplicó de manera asociativa, y tan solo el 13% lo hice a través de cooperativismo.

Gráfico No. 12: Modalidad del microcrédito



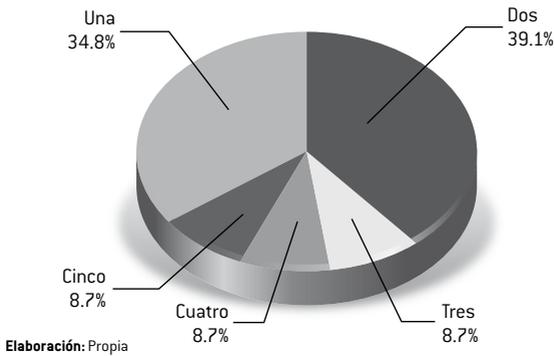
Respecto a los montos, el 37% indico que habían recibido entre 251 y 500 dólares, el 21.7% recibió menos de 250 dólares (normalmente los que reciben menores montos son aquellos que recién están solicitando microcréditos), mientras que el 6.5% afirmo haber recibido microcréditos entre 500 y 750 dólares, un 15% recibió entre 751 y 1000 dólares, y el 20% afirmó haber recibido créditos superiores a los 1000 dólares, probablemente ya han aplicado en algunas ocasiones y los montos a los que acceden tienden a ser mayores, si han sido buenos pagadores.

Gráfico No. 13: Monto del microcrédito recibido



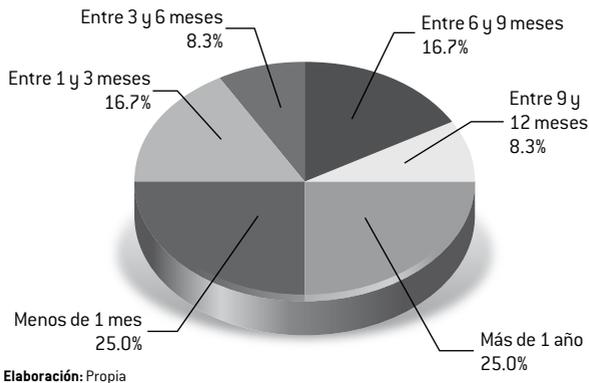
En el siguiente gráfico, se puede observar el número de veces que han optado por microcréditos, el 39% era la segunda vez que obtienen un microcrédito, el 35% aproximadamente indicaba que solo una vez ha obtenido un microcrédito, mientras que el 25% (importante cifra) ya han obtenido microcrédito en más de 3 ocasiones, lo que muestra la importancia de cumplir con este compromiso, le crea un buen historial crediticio, convirtiéndose en un buen sujeto de crédito accediendo a mayores montos y plazos más largos; es de destacar, que el 65% de los beneficiarios de microcréditos que han accedido en más de una ocasión a un microcrédito son mujeres.

Gráfico No. 14: Número de veces que han obtenido un microcrédito



Con respecto al nivel de morosidad, el 26% señaló que ha caído en esa situación, de los cuales el 25% señaló que estuvo un mes moroso, otro 25% señaló que llegó a estar más de 1 año sin pagar la deuda, probablemente este grupo ya no sea sujeto de crédito por parte de la institución que se lo ofreció.

Gráfico No. 15: Tiempo que ha llegado estar moroso



En las siguientes preguntas, se consulto sobre el tipo de negocio que estableció y vemos que el 19.6% se inclino por dedicarse al comercio, igual cifra prefirió establecer un bazar, le sigue la venta de ropa y cosméticos con un 17.4%, establecieron una tienda de comestibles el 15.2% y pusieron un negocio de venta de comida el 10.9%; siempre existe una mayor inclinación hacia la venta de productos terminados (incluido el de la venta de alimentos), no se está agregando valor, son forma de negocios ya tradicionales, donde existe una gran cantidad de competidores y por ende las ganancias no se dan en gran cuantía, solo el 8.7% decidió establecer un taller, probablemente en ese tipo de negocio tal vez se de algún tipo de transformación de la materia prima, según el tipo de taller, pero como eso no fue consultado los que indicaron que establecieron talleres puede ser uno automotriz por ejemplo, y vemos nuevamente que si bien es cierto hay aplicación de ciertos conocimientos técnicos, no involucra generación de valor agregado. Se podría esbozar que esa es una de las fallas que padece el sistema de microcréditos, no hay orientación hacia que tipo de negocio establecer, las personas se orientan por aquella modalidad que no involucre mayor preparación técnica, incluso de carácter empresarial; probablemente los negocios como panadería puede brindarse un valor agregado a los productos terminados. Un factor que incide es la experiencia o conocimientos previos que tengan sobre el tipo de negocio que desearon concretar, el 83% señaló que tenía conocimientos previos, eso incide a que exista una mayor inclinación hacia algunos tipos de negocios que establecieron más tarde, claro está que eso no es una garantía de éxito posterior; asimismo el 91% dijo que le gustaba ese tipo de negocio y por eso lo estableció.



Tan solo el 37% afirmó haber tenido una capacitación previa antes de establecer su negocio, de los cuales el 61.9% dijo que lo había recibido de una fundación. Asimismo, de los negocios que establecieron los beneficiarios solo el 71.7% existe en la actualidad, de los cuales la tercera parte de los negocios existentes pertenecen a personas que recibieron capacitación.

El 87.9% de los negocios que existen tienen más de un año, lo que muestra una consolidación de los mismos, de igual manera el 75.8% de los dueños de los negocios que existen afirman que esto le ha permitido mejorar sus ingresos; lo que a su vez conlleva una mejora en la calidad de vida del beneficiario del microcrédito, la mejora en su calidad de vida se concretará con la forma en como asignen el ingreso posteriormente.

En la siguiente tabla, se puede observar en lo concerniente a ingresos la mejora en los mismos, la columna que indica “Antes” refleja el ingreso previo a establecer el negocio financiado con el microcrédito, y la columna “Después” muestra el ingreso que perciben luego de haber establecido el negocio, vemos pues que el porcentaje de personas que tenían ingresos menores a los 250 dólares al mes pasa de 74.3% a 61% luego de haber implementado el negocio, y en los siguientes niveles de ingresos sucede lo mismo, aumenta el número de personas que indican que sus ingresos aumentaron.

Tabla No. 19: Nivel de ingresos antes y después de establecer el negocio

Ingresos	Antes	Después
Menos de 250	74,3%	61,0%
251-500	22,8%	27,8%
501-750	0,0%	5,6%
751-1000	2,9%	5,6%
Total	100,0%	100,0%

Elaboración: Propia

De igual manera, en lo concerniente a los gastos existe una mejora en los mismos, la columna que indica “Antes” refleja el nivel de gasto previo a establecer el negocio financiado con el microcrédito, y la columna “Después” muestra el nivel de gasto que se realiza luego de haber establecido el negocio, vemos pues que el porcentaje de personas que tenían gastos menores a los 250 dólares al mes pasa de 82.9% a 56.8% luego de haber implementado el negocio, lo que muestra una recuperación importante en el consumo de estas personas, ya que pueden satisfacer más necesidades que antes se encontraban insatisfechas, mejorando así su nivel de vida y de sus familias; en los siguientes niveles de gastos sucede lo mismo, aumenta el número de personas que indican que sus gastos aumentaron.

Tabla No. 20: Nivel de gastos antes y después de establecer el negocio

Gastos	Antes	Después
Menos de 250	82,9%	56,8%
251-500	12,2%	37,8%
501-750	4,9%	2,7%
751-1000	0,0%	2,7%
Total	100,0%	100,0%

Elaboración: Propia

Al consultar sobre quien asumía la mayor parte de los gastos antes y después de establecer el negocio, se observará en la siguiente tabla que las personas que establecen el negocio tienden a asumir una mayor cuantía de los gastos del hogar, pasando de 17.1% antes de abrir el negocio a un 31.7% luego de abrirlo, tal como se refleja a continuación:

Tabla No. 21: Persona que asumía los gastos en el hogar, antes y después de establecer el negocio

	Antes	Después
Padre	7,3%	2,4%
Madre	2,4%	4,9%
Hermanos	0,0%	0,0%
Tíos	0,0%	0,0%
Conviviente	63,4%	48,8%
Hijos	9,8%	12,2%
Yo	17,1%	31,7%
Total	100,0%	100,0%

Elaboración: Propia

Contar con más ingresos les permite tener capacidad de cubrir una mayor proporción de los gastos de hogar, las mujeres son las que adquieren mayores responsabilidades, solo el 16.7% de las mujeres señalaron que antes de abrir el negocio cubría la mayor parte de los gastos del hogar, luego de establecerlo el 31.7% señalaron que asume una mayor proporción de los gastos del hogar.

De igual manera, los beneficiarios del microcrédito y que establecieron negocios, el 12.2% indicó que uno de sus hijos abandonó su educación, después de haber establecido el negocio el 4,9% señalaron que sus hijos habían abandonado su educación formal, siendo otro factor que evidencia mejora en la calidad de los beneficiarios, ya que permite cubrir necesidades de sus familias, especialmente la educación de sus hijos.

Tabla No. 22: Beneficiarios de microcrédito que indicaron que sus hijos abandonaron su educación, antes y después de establecer el negocio

	Antes	Después
Abandono su educación	12,20%	4,90%

Elaboración: Propia

El 37.1% de los que han recibido microcrédito señalaron que sus hijos se encuentran cursando educación básica, el 40% cursa educación media, el 5.7% cursa en algún instituto, mientras que el 17.1% señaló que cursa educación superior (universidad o escuela politécnica).

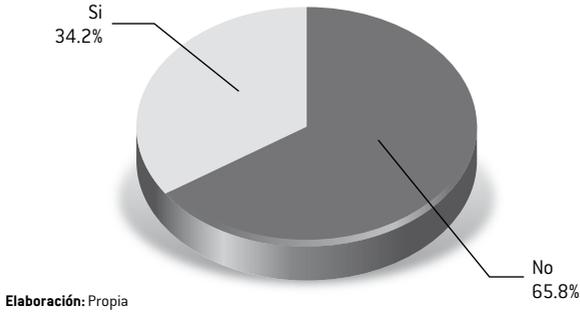
Se les consultó, sobre otros aspectos como vivienda y automotor, si poseían antes y después de establecer el negocio, así como también si la primera había recibido mejoras o no. Es así que el 80,4% de las personas que recibieron microcréditos señalaron que la vivienda es propia, el 8.7% alquila y el 10.9% vive con un familiar.

El 43.5% señalaron que había realizado cambios en la vivienda; de los cuales el 30% señalaron que había realizado ampliaciones en la vivienda, el 65% indicó que había remodelado la vivienda, y un 5% que había hecho otro tipo de trabajo. El 45% señalaron que había invertido menos de 1000 dólares en las adecuaciones, el 10% había invertido entre 1000 y 2000 dólares, el 15% gastó entre 2000 y 3000 dólares, y un 30% había destinado entre 3000 y 4000 dólares a las adecuaciones de la vivienda.

En lo que respecta a comprar un automotor, el 30.4% señalaron que había comprado un automotor luego de haber obtenido el microcrédito y desarrollado su negocio, de los cuales el 71.4% señalaron que había comprado un auto, mientras que el 14% dijo que compró una moto, el resto indicó otro tipo de automotores. El 42.9% de los que compraron un automotor, gastaron más de 4000 dólares, el 14.3% gastó entre 2000 y 4000 dólares (vehículos usados probablemente estén en este segmento), y el 42.9% gastó menos de 2000 dólares.

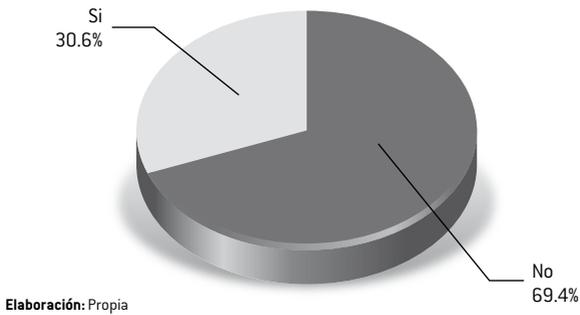
Como último componente de la encuesta fue sobre los conocimientos técnicos que tenían los consultados, este segmento de preguntas fueron realizadas a todos los encuestados. La primera pregunta que se realizó en este sentido fue si tenían conocimientos en contabilidad, a lo que respondieron afirmativamente el 34.2%, de los cuales el 33% de las mujeres afirmaron que tenían conocimientos en contabilidad.

Gráfico No. 17: Conocimientos en contabilidad



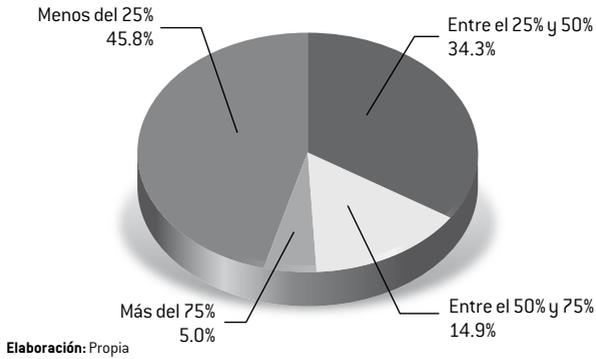
Mientras que conocimientos en administración afirmó tener el 30.6% de los consultados, en el caso de las mujeres el 28% aproximadamente afirmó tener conocimientos e administración.

Gráfico No. 18: Conocimientos en administración



El 44.2% de los consultados señaló que sabe manejar un computador, en el caso de las mujeres el 41.9% de ellas indicó que sabía usarlo y en el caso de los hombres el 47% de ellos señaló que sabía usarlo. El 45.8% señaló que lo sabe usar en menos del 25%, este sería una de las principales debilidades de los ciudadanos de Bastión Popular, y en general de las personas que viven las zonas urbanas marginales y rurales que tienen limitados accesos a conocimientos técnicos.

Gráfico No. 19: Porcentaje en que manejan un computador



En la tabla siguiente se muestra el uso de computador por género:

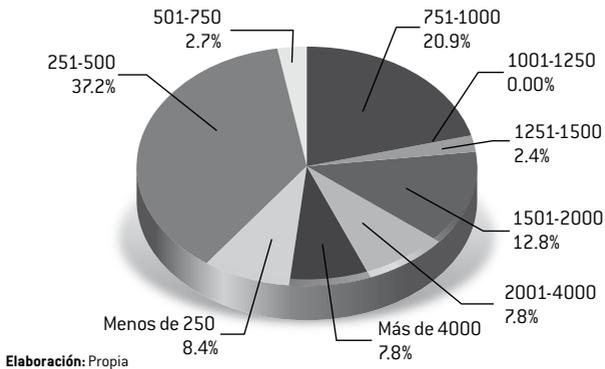
Tabla No. 23: Uso del computador por género

Nivel de uso del computador	Hombres	Mujeres
Menos del 25%	33,3%	49,1%
Entre el 25% y 50%	38,1%	33,3%
Entre el 50% y 75%	21,4%	13,2%
Más del 75%	7,1%	4,4%

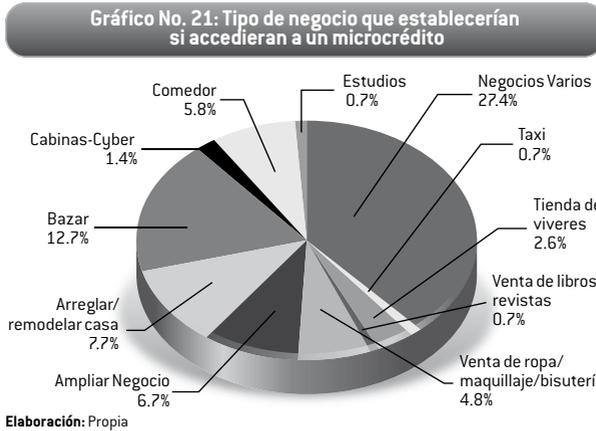
Elaboración: Propia

Finalmente se les consulto, si de tener la posibilidad de solicitar un crédito, de qué monto lo harían, la gran mayoría indico que entre 251 y 500 dólares quisiera acceder a este monto respondió el 37.2%, el 20.9% señaló que entre 750 y 1000 dólares solicitaría.

Gráfico No. 20: Monto de microcrédito que solicitarían si tuvieran la oportunidad



Con respecto, al tipo de negocio que establecerían se presento como pregunta abierta para que las personas puedan indicar libremente cual quisieran establecer, los resultados los tenemos a continuación:



El 27.4% indico negocios varios, como panadería, peluquerías, talleres, venta de CD, depósito de cerveza, distribuidor de gas, licorería, pollera, etc., el 12.7% señalo que pondría un bazar, 5.8% pondría un comedor, el 4.8% lo invertiría en venta de ropa, maquillaje y demás; es evidente que hace una orientación en el tipo de negocio que se debe recomendar establecer, puesto que el 6.7% ampliaría el negocio que tiene actualmente.

Prueba estadística chi - cuadrada

Aplicando el SPSS a los resultados obtenidos se obtuvo la prueba estadística chi cuadrada (usando la tabla⁵³ respectiva), para evaluar una mejor relación entre algunas variables, se decidió considerar las siguientes relaciones:

Acceso al microcrédito en función del género, de la edad, del estado civil y del nivel de instrucción.

⁵³ La tabla Chi-cuadrado es usada para realizar pruebas de independencia, que nos permite determinar si existe una relación entre dos variables categóricas. La prueba nos indica si existe o no una relación entre las variables, pero no indica el grado o el tipo de relación; es decir, no indica el porcentaje de influencia de una variable sobre la otra o la variable que causa la influencia. La tabla tiene dos entradas: **Probabilidad (p)**: este valor hace referencia al nivel de confianza que deseamos que tengan los cálculos de la prueba; es decir, si queremos tener un nivel de confianza del 95%, el valor de p debe ser del 0.05, lo cual corresponde al complemento porcentual de la confianza. **Grados de Libertad (v)**: Es un estimador del número de categorías independientes en la prueba de independencia o experimento estadístico. Se encuentran mediante la fórmula $n-r$, donde n =número de sujetos (observaciones) y r es el número de grupos estadísticamente dependientes (variables) (Universidad del CEMA, 2010).

Se determinó si existe relación entre si el negocio existe versus el género, edad, estado civil, nivel de instrucción, quién le otorgó el microcrédito, qué tipo de negocio estableció, si tenía experiencia previa, si recibió capacitación previa para establecer el negocio, si tenía conocimientos en contabilidad, si tenía conocimiento en administración, si sabía usar un computador y si sabía usar el internet.

Este cálculo se generó, como se indicó en el SPSS versión 16, aplicando la siguiente secuencia de selección Analizar - Estadísticos Descriptivos - Tablas de Contingencia, ahí solicita ingresar las variables a cruzar y hay un botón que dice “Estadísticos”, allí se pide la prueba chi-cuadrado. Cabe señalar que al revisar los estadísticos de prueba obtenidos (value) en la tabla (Levin & Rubin, 2004) se consideró 43 observaciones y 12 variables pudiendo analizarse los resultados hasta 31 grados de libertad ($n - r$), se tomó en cuenta hasta un nivel de confianza del 95%, para considerar significativa la relación.

Se procede a continuación a interpretar los resultados obtenidos:

Tabla No. 24: Resultados compilados de prueba chi-cuadrada

Relación	P-value	GL	NC	Significativa
Acceso al microcredito en funcion del				
Género	0,043	2	97,5%	SI
Edad	3,796	10	95%	SI
Estado Civil	3,54	10	99%	SI
Nivel de instrucción	2,733	9	97,5	SI
El negocio existe en funcion del				
Género	0,011	10	95%	SI
Edad	4,943	10	90%	NO
Estado Civil	0,524	3	90%	NO
Nivel de instrucción	3,252	9	95%	SI
Quién otorgó el microcrédito	2,786	9	97,5%	SI
Tipo de negocio	5,815	14	97,5%	SI
Experiencia previa	0,557	5	99%	SI
Recibió capacitación	0,638	5	99%	SI
Conocimientos en Contabilidad	2,965	9	97,5%	SI
Conocimientos en administración	2,683	8	95%	SI
Sabía usar un computador	0,105	2	95%	SI
Sabía usar el internet	1,464	6	97,5%	SI

Elaboración: Propia

Algunas interpretaciones:

- Es estadísticamente significativa la relación entre acceder a un microcrédito, privilegiando el género del aplicante.
- La relación entre acceder a un microcrédito considerando la edad del aplicante es significativa, considerando que las personas más jóvenes son más propensas a trabajar más, y al tener una mayor tiempo en su etapa productiva pueden ser mejores pagadores probablemente.
- Es estadísticamente significativa la relación entre acceder a un microcrédito considerando el nivel de instrucción del aplicante.
- Es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio con el género de la persona que es dueña.
- No es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio con la edad de la persona que es dueña del mismo.
- No es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio con el estado civil del propietario.
- Es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio y el nivel de instrucción que posee el dueño. Los resultados han mostrado que la permanencia de un negocio se debe a factores educativos, como la preparación que posee, especialmente aquellas personas que tienen formación universitaria.
- Existe una relación estadísticamente significativa entre la existencia del negocio y quién le otorgó el microcrédito. Debido a que como se ha identificado a lo largo del trabajo, aquellos microcréditos proveniente de fundaciones tienen efectos positivos en la mejora de calidad de sus beneficiarios y que establecieron sus negocios (por el conjunto de servicios que ofrecen, como son seguimiento y monitoreo, capacitación, etc.) versus a aquellos programas públicos de microcréditos.
- Es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio y qué tipo de negocio decidió establecer.
- Es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio y si contaba con experiencia para desarrollar el negocio, ya que le puede servir de base para administrar de mejor manera su nuevo negocio.
- Existe una relación estadísticamente significativa entre la existencia del negocio y si recibió capacitación previa, este resultado corrobora el papel que desempeñan las fundaciones.
- Es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio y tener conocimientos en contabilidad.
- Es estadísticamente significativa la relación entre la existencia del negocio y tener conocimientos en administración.

Análisis de algunos indicadores

Calidad de vida

Indicador 1: Nivel de ingresos antes y después de la obtención del microcrédito

Según los ingresos antes y después de las personas que han recibido microcrédito se observó que aquellas personas que lo habían recibido, reportaron que su situación financiera mejoro luego de establecer sus negocios gracias al acceso de microcréditos. El porcentaje de personas que tenían ingresos menores a los 250 dólares al mes pasa de 74.3% a 61% luego de haber implementado el negocio, de igual manera aquel segmento de personas que recibieron el microcrédito y establecieron luego sus negocios, antes de establecerlo el 22.8% indicó que tenía ingresos entre 251 y 500 dólares mensuales, luego de establecer el negocio sube a 27.8%, de los encuestados que indicaron haber recibidos microcréditos, no hubo nadie que indique que percibía ingresos entre 501 y 750 dólares al mes, pero luego de establecer el negocio la cifra pasa a 5,6%, de igual manera n el último segmento que percibían ingresos de 751 a 1000 dólares, antes de iniciar el negocio solo un 2.9% señalo que percibía ese nivel de ingresos, pero luego de poner en marcha el negocio esa cifra pasaba a 5.6%; lo que muestra que el al tener acceso al microcrédito y establecer un negocio, mejoro el ingresos de las personas, al ver como se reducen el porcentaje de personas que tienen mejores ingresos y mejoran los niveles de ingresos superiores.

Indicador 2: Nivel de necesidades insatisfechas antes y después de la obtención del microcrédito

El nivel de necesidades insatisfechas se lo ve reflejado en las preguntas referentes al nivel de gasto que tenían antes y después de establecer el negocio, y adicionalmente sobre quién asumía una mayor proporción de gastos antes y después de poner en marca el negocio.

En lo concerniente a los gastos existe una mejora en los mismos se evidencia que el nivel de gastos antes y después de establecer el negocio financiado con el microcrédito, vemos pues que el porcentaje de personas que tenían gastos menores a los 250 dólares al mes pasa de 82.9% a 56.8% luego de haber implementado el negocio, lo que muestra una recuperación importante en el consumo de estas personas, ya que pueden satisfacer más necesidades que antes se encontraban insatisfechas, mejorando así su nivel de vida y de sus familias; en los siguientes niveles de gastos sucede lo mismo, aumenta el número de personas que indican que sus gastos aumentaron, vemos que aquellas personas que indicaron que su nivel de gasto mensual era de 251 a 500 dólares pasa antes de

poner el negocio en 12.2% a 37.8% luego de establecerlo.

Al evaluar cuantas personas migraron de una categoría a otro, vemos que el 27.3% de los que ganaban menos de 250 dólares pasaron a ganar entre 251 y 500 dólares, y un 4.5% paso a ganar entre 751 y 1000 dólares. Las personas que antes de establecer un negocio indicaban que ganaban entre 251 y 500 dólares, después de establecerlo, el 28.6% indico que paso a ganar entre 501 y 750 dólares y un 14.3% paso a ganar entre 751 y 1000 dólares.

Al consultar sobre quien asumía la mayor parte de los gastos antes y después de establecer el negocio, se observo que las personas que establecen el negocio tienden a asumir una mayor cuantía de los gastos del hogar, pasando de 17.1% antes de abrir el negocio a un 31.7% luego de abrirlo.

Contar con más ingresos les permite tener capacidad de cubrir una mayor proporción de los gastos de hogar, las mujeres son las que adquieren mayores responsabilidades, solo el 16.7% de las mujeres señalaron que antes de abrir el negocio cubría la mayor parte de los gastos del hogar, luego de establecerlo el 31.7% señalo que asume una mayor proporción de los gastos del hogar.

Además se considero el acceso a educación de los hijos de los beneficiarios antes y después de establecer los negocios, los beneficiarios del microcrédito y que establecieron negocios, el 12.2% indico que uno de sus hijos abandono su educación escolar antes de poner en marcha el negocio, después de haber establecido el mismo, tan solo el 4,9% señalo que sus hijos han abandonado su educación formal, siendo otro factor que evidencia mejora en la calidad de los beneficiarios.

El 80,4% de las personas que recibieron microcréditos señalo que la vivienda es propia, el 8.7% alquila y el 10.9% vive con un familiar. El 43.5% señalo que había realizado cambios en la vivienda; de los cuales el 30% señalo que había realizado ampliaciones en la vivienda, el 65% indico que había remodelado la vivienda, y un 5% que había hecho otro tipo de trabajo.

En lo que respecta a comprar un automotor, el 30.4% señalo que había comprado un automotor luego de haber obtenido el microcrédito y desarrollado su negocio, de los cuales el 71.4% señalo que había comprado un auto, mientras que el 14% dijo que compró una moto, el resto indico otro tipo de automotores.

Indicador 3: Nivel de educación

Para el indicador sobre el nivel de educación, se considero las preguntas referentes al nivel de educación que las personas habían alcanzado y relacionarlos con los que accedieron a microcréditos y concretaron negocios y que estos hayan sido exitosos, vemos que al considerar el nivel de educación para acceder a un microcrédito, no influye lo suficiente, porque incluso las personas que tienen nivel de educación más alto como universidad y postgrado, son los han tenido menor acceso a microcréditos; por lo que se puede inferir que factores como nivel de ingresos, experiencia profesional, capacidades y destrezas adquiridas, entre otras puedan influir en tener acceso a microcréditos.

Tabla No. 25: Acceso a microcrédito según el nivel de educación

	Recibieron Microcrédito	
	SI	NO
Sin Instrucción	8,3%	91,7%
Primaria	12,7%	87,3%
Secundaria	12,0%	88,0%
Universidad	4,5%	95,5%
Postgrado	0,0%	100,0%

Elaboración: Propia

Aunque se ha indicado que el nivel de educación no es un factor que incida en el acceso al microcrédito, parece serlo al momento de evaluar la permanencia del negocio en el tiempo, vemos pues que las personas que no había tenido instrucción educativa, al momento de consultarle sobre la existencia del negocio, indican que el mismo no se encuentra en funcionamiento, pero a medida que evaluamos a las personas que han tenido un mayor nivel de educación, las que tuvieron acceso solo a educación primaria (completa o no) el 72.2% señala que todavía existe su negocio, los que tuvieron educación secundaria o media (completa o no) el 68.2% señalo que su negocio se mantenía, y los que tenían estudios superiores todos conservan su negocio actualmente.

Tabla No. 26: Existencia del negocio según el nivel de educación

	Todavía existe su negocio	
	SI	NO
Sin Instrucción	0,0%	100,0%
Primaria	72,2%	27,8%
Secundaria	68,2%	31,8%
Universidad	100,0%	0,0%

Elaboración: Propia

Indicador 4: Acceso a tecnología (computador e internet)

Se consultó sobre si tenía conocimientos en contabilidad, a lo que respondieron afirmativamente el 34.2%, de los cuales el 33% eran mujeres afirmaron que tenían conocimientos en contabilidad. Mientras que conocimientos en administración afirmó tener el 30.6% de los consultados, de los cuales el 28% eran mujeres.

Con respecto al uso de computador por género, y se puede observar que las mujeres es el grupo más afectado en este sentido, el 49.1% de las mujeres dijo que sabía usarlo en menos de un 25%; la computación en la actualidad es una herramienta muy importante dentro del desarrollo de los negocios, y sería importante que las capacitaciones o cursos de formación profundicen la enseñanza de esta importante herramienta. Hay que señalar que el 37% aproximadamente sabe usar el internet.

De las personas que accedieron a microcrédito solo el 34.8% afirmo que sabía como usar un computador, y de ellos el 75% sabía usar el internet; al analizar aquellas personas que tienen conocimientos en uso de computador, el 62.5% de quienes afirmaron tenerlo todavía tienen sus negocios en marcha y de ellos el 60% sabe usar el internet. Esto permite tener herramientas útiles en el manejo del negocio y tener mayores posibilidades de éxito, porque al incorporar el computador en las actividades microempresariales le permite tener un mejor manejo de sus procesos, ser eficiente en los mismos, teniendo un mayor control de estos.

De aquellas personas cuyos negocios perduran hasta el momento, el 33.3% tenía conocimientos en contabilidad, el 66.7% tenía conocimientos en administración (probablemente por experiencias anteriores), así mismo el 33.3% afirmo que sabía como usar un computador. En cambio de las personas que ya no tienen su negocio, el 61.5% tenía conocimientos en contabilidad, el 38.5% tenía conocimientos en administración, así mismo el 38.5% afirmo que sabía como usar un computador.

Tabla No. 27: Existencia del negocio según sus conocimientos técnicos

	Todavía existe su negocio	
	SI	NO
Conocimientos en contabilidad	33,3%	61,5%
Conocimientos en administración	66,7%	38,5%
Conocimientos en uso de computador	33,3%	38,5%

Elaboración: Propia

Indicador 5: Nivel de desempleo

En lo que respecta a la situación laboral, el 35% indicó que se encuentra desarrollando alguna actividad laboral (el 17.23% trabaja de manera formal, mientras que el 17.96% está subempleado), mientras que de los consultados el 64% se considera desempleado, de los cuales cabe señalar que de las personas que laboran tan solo el 21.45% son mujeres (tanto empleadas como subempleada), la mayoría de ellas se concentran en dos segmentos, en el sector de comercio (47%) y servicios (46%); en cambio los hombres, el 63% de ellos laboran en el sector de servicios.

Se evidenció que las mujeres son un grupo vulnerable, cuyas posibilidades profesionales son limitadas, la gran mayoría de las encuestadas son desempleadas, debido a razones como dedicarse a la atención del hogar, la limitada formación que tienen, entre otras. Del segmento de empleados el 70.42% son hombres y 29.58% mujeres, en el caso de los subempleados el 58.11% son mujeres y el desempleo se acentúa más en mujeres que representan el 73.7% de los que se encuentran en esa condición de inactividad económica.

Además, solo el 37% afirmó haber tenido una capacitación previa antes de establecer su negocio, de los cuales el 61.9% dijo que lo había recibido de una fundación. Asimismo, de los negocios que establecieron los beneficiarios solo el 71.7% existe en la actualidad, de los cuales la tercera parte de los negocios existentes pertenecen a personas que recibieron capacitación.

Variable 2: Porcentaje de Beneficiarios

Indicador 1: Número de beneficiarios de microcréditos vs. la población

Solo el 11% indico que ha recibido algún tipo de microcrédito, es decir, de cada 100 adultos que viven en Bastión Popular aproximadamente el 11 han recibido esta modalidad de empréstito, lo que muestra un bajo nivel de penetración de los mismos; se debe destacar que de los beneficiarios de microcréditos el 80% fueron mujeres. El 76.09% señaló que tiene hijos.

La mayoría de los beneficiarios señalaron que las fundaciones son la que han brindando en mayor medida los microcréditos, el 47.8% señaló que había recibido un microcrédito por parte de éstas, mientras que un 30% de los beneficiarios habían recibido un microcrédito por parte de instituciones bancarias, el 19.6% había recibido de Cooperativas, y tan solo el 2% señaló una institución pública.

Variable 1: Género

Indicador 1: Porcentaje de de microcrédito otorgado por género

Como se había indicado solo el 11% de los consultados ha recibido microcrédito, es decir, de cada 100 adultos que viven en Bastión Popular aproximadamente el 11 han recibido esta modalidad de empréstito, lo que muestra un bajo nivel de penetración de los mismos; se debe destacar que de los beneficiarios de microcréditos el 80% fueron mujeres. En el caso de las fundaciones, el 91% de los beneficiarios de microcréditos fueron mujeres, así como también en el caso de los bancos el 85.71% de las que acceden a microcréditos de estas instituciones correspondió a mujeres, en el caso de las cooperativas el 55.56% son mujeres, en el caso de los programas de microcrédito del sector público fueron hombres los beneficiarios, esto no hay que entenderlo como regla, en el caso del muestreo se presentó, pero puede sugerir que la mayoría de estos estén orientados al género masculino.

Tabla No. 28: Acceso a microcrédito según el género

	Hombres	Mujeres
Banco	14,29%	85,71%
Fundaciones	9,09%	90,91%
Cooperativas	44,44%	55,56%
Gobierno Nacional	100,00%	0,00%

Elaboración: Propia

Indicador 2: Monto de microcrédito otorgado por género

Respecto a los montos, el 37% indicó que habían recibido entre 251 y 500 dólares, de los cuales el 82.35% eran mujeres; el 21.7% a recibido menos de 250 dólares (normalmente los que reciben menores montos son aquellos que recién están solicitando microcréditos) en el caso de este estudio realizado todas correspondían a mujeres que accedían créditos por debajo de los 250 dólares; mientras que el 6.5% afirmó haber recibido microcréditos entre 500 y 750 dólares de los cuales el 33.33% son mujeres y un 15% que recibió entre 751 y 1000 dólares; de los cuales el 42% son mujeres, el 20% afirmó haber recibido créditos superiores a los 1000 dólares, probablemente ya han aplicado en algunas ocasiones y los montos a los que acceden tienden a ser mayores, si han sido buenos pagadores y todos correspondían a mujeres que accedían a este nivel de microcréditos.

Variable 2: Fuente de microcrédito

Indicador 1: Porcentaje de microcrédito otorgado por programas del Estado, privados u ONG's

Los mayoría de los beneficiarios señalaron que las fundaciones son la que han brindando en mayor medida los microcréditos, el 47.8% señaló que lo habían recibido por parte de éstas, mientras que un 30% de los beneficiarios habían recibido el microcrédito por parte

de instituciones bancarias, el 19.6% había recibido de Cooperativas, y tan solo el 2% señaló que una institución pública le había otorgado este tipo de empréstito.

De las personas que habían recibido un microcrédito de una Cooperativa, el 55% de ellos señaló que se lo había otorgado la Cooperativa Nacional, el banco Procredit figura con el 14%; en el caso de las fundaciones hay dos organizaciones que se perfilan con una alta penetración en el sector como son Hogar de Cristo, el 36% de los que afirmaron que recibieron un microcrédito de una fundación señalaron a esta entidad como otorgante, y luego vemos a Misión Alianza, con un 18%.

Indicador 2: Modalidad de microcrédito que aplica

El 52% de los beneficiarios lo aplico de manera individual, el 35% lo aplicó de manera asociativa, y tan solo el 13% lo hice a través de cooperativismo. En el caso de créditos individuales, el 77% es dado a hombres, mientras que los de carácter asociativo y cooperativo son preferidos por las mujeres en cifras superiores al 90%, y es que las fundaciones privilegian a este segmento social por las condiciones de marginalidad económica en la que se han encontrado desde hace décadas.

Indicador 3: Nivel de morosidad

Antes de indicar sobre el nivel de morosidad de los que acceden a microcréditos, el número de veces que han optado por microcréditos los beneficiarios señala que el 39% era la segunda vez que obtienen un microcrédito, el 35% aproximadamente indicaba que solo una vez ha obtenido un microcrédito, mientras que el 25% (importante cifra) ya han obtenido microcrédito en más de 3 ocasiones, lo que muestra la importancia de cumplir con este compromiso, le crea un buen historial crediticio, convirtiéndose en un buen sujeto de crédito accediendo a mayores montos y plazos más largos; es de destacar, que el 65% de los beneficiarios de microcréditos que han accedido en más de una ocasión a un microcrédito son mujeres.

Con respecto al nivel de morosidad, el 26% señaló que ha caído en esa situación de los cuales el 75% son mujeres, de los cuales el 25% señaló que estuvo un mes moroso, entre 1 y 3 meses el 16.7% de los había estado moroso, lo estuvo ese tiempo; un 8.3% entre 3 y 6 meses estuvo moroso; entre 6 y 9 meses el 16.7%, el 8.3% de los han estado moroso lo estuvo entre 9 y 12 meses, finalmente el 25% señaló que llegó a estar más de 1 año sin pagar la deuda, probablemente este grupo ya no sea sujeto de crédito por parte de la institución que se lo ofreció.

Variable 1: Efectividad de los microcréditos

Indicador 1: Tipo de negocio

El 19.6% indicó que estableció un negocio enfocado al comercio, igual cifra prefirió establecer un bazar, le sigue la venta de ropa y cosméticos con un 17.4%, establecieron una tienda de comestibles el 15.2% y pusieron un negocio de venta de comida el 10.9%; siempre existe una mayor inclinación hacia la venta de productos terminados (incluido el de la venta de alimentos), no se está agregando valor, son forma de negocios ya tradicionales, donde existe una gran cantidad de competidores y por ende las ganancias no se dan en gran cuantía, solo el 8.7% decidió establecer un taller, probablemente en ese tipo de negocio tal vez se de algún tipo de transformación de la materia prima, según el tipo de taller, pero como eso no fue consultado los que indicaron que establecieron talleres puede ser uno automatizado por ejemplo, y si bien es cierto hay aplicación de ciertos conocimientos técnicos, no involucra generación de valor agregado.

Las mujeres se inclinan a desarrollar negocios como peluquería, venta de alimentos y bazar; en cambio los hombres tienen más inclinación hacia desarrollar negocios como panadería, tienda de abarrotes y talleres, aunque si son talleres de confección de ropa, la mujeres muestran más inclinación.

El 87.9% de los negocios que existen tienen más de un año, lo que muestra una consolidación de los mismos, de igual manera el 75.8% de los dueños de los negocios que existen afirman que estos, le han permitido mejorar sus ingresos.

Indicador 2: Fuente de microcrédito

Los mayoría de los beneficiarios señalaron que las fundaciones son la que han brindando en mayor medida los microcréditos, el 47.8% señaló que había recibido un microcrédito por parte de éstas, mientras que un 30% de los beneficiarios habían recibido un microcrédito por parte de instituciones bancarias, el 19.6% había recibido de Cooperativas, y tan solo el 2% señaló que una institución pública (aquí agrupamos todas las instituciones del Gobierno Nacional que conceden microcréditos, en sus distintos programas) le había otorgado este tipo de empréstito.

Tabla No. 29: Existencia del negocio según la fuente del microcrédito

	Todavía existe su negocio	
	SI	NO
Banco privado	33,3%	30,8%
Fundaciones	50,0%	38,5%
Cooperativas	16,7%	23,1%
Gobierno Nacional	0,0%	7,7%

Elaboración: Propia

Las personas que indicaron que su negocio todavía existe, señalaron el 50% que recibió el microcrédito por parte de una fundación (en gran medida porque estás brindar servicios complementarios como capacitación, asesoría, seguimiento, etc.), el 33.3% indico que lo recibió de un banco y el 16.7% de una cooperativa, es preocupante que las personas que accedieron a crédito público ninguna tiene su negocio abierto en la actualidad.

En lo que respecta a esta relación, se obtuvo en la prueba chi cuadrada una relación estadísticamente significativa entre la existencia del negocio y quién le otorgó el microcrédito. Debido a que como se ha identificado a lo largo del trabajo, aquellos microcréditos proveniente de fundaciones tienen efectos positivos en la mejora de calidad de sus beneficiarios y que establecieron sus negocios (por el conjunto de servicios que ofrecen, como son seguimiento y monitoreo, capacitación, etc.) versus a aquellos programas públicos de microcréditos, los beneficiarios ven al crédito público como una forma de subsidio y en el transcurso del tiempo van “perdiendo” la responsabilidad de cumplir con los pagos, muy distinto a lo que sucede con el crédito privado sea este de fundación o alguna institución financiera.

Indicador 3: Género

Los hallazgos han evidenciado que existe una mayor inclinación de otorgar microcréditos hacia las mujeres, en el caso de las fundaciones, el 91% de los beneficiarios de microcréditos fueron mujeres, así como también en el caso de los bancos el 85.71% de las que acceden a microcréditos de estas instituciones correspondió a mujeres, en el caso de las cooperativas el 55.56% son mujeres.

Indicador 4: Edad

En la siguiente tabla se puede observar que los grupos de edad a los que se prefiere brindar microcréditos es a lo que están entre los 25 y 54 años, porque están en plena etapa productiva de sus vidas, pero hay que señalar que a medida que tienen más edad hay menos proporción de personas que acceden, vemos así que las personas que están entre los 55 y 64 años, solo el 8.7% de los microcréditos fueron direccionados a este grupo, y tan solo el 2.17% fue dirigido a mayores de 65 años.

Tabla No. 30: Acceso a microcrédito según la edad

Edad [años]	Recibieron microcrédito
18 - 24	10,87%
25 - 34	32,61%
35 - 44	21,74%
45 - 54	23,91%
55 - 64	8,70%
Mayores de 65	2,17%

Elaboración: Propia

Indicador 5: Estado civil

Con respecto al estado civil, existe una mayor concentración en el segmento de casados (36.96%) y luego en unión libre (34.78%), probablemente porque pueden de esta manera garantizar el pago de préstamos entre ambos.

Tabla No. 31: Acceso a microcrédito según su estado civil

Estado civil	Recibieron microcrédito
Soltero	28,26%
Casado	36,96%
Unión Libre	34,78%
Divorciado	0,00%
Viudo	0,00%

Elaboración: Propia

Si bien es cierto, el grupo de divorciados y viudo no muestra personas en ellos, no significa que no se dirijan microcréditos a esos grupos.

Indicador 6: Capacitación y/o conocimientos en habilidades básicas administrativas

Un factor que incide es la experiencia o conocimientos previos que tengan sobre el tipo de negocio que desearon concretar, el 83% señaló que tenía conocimientos previos, eso incide a que exista una mayor inclinación hacia algunos tipos de negocios que establecieron más tarde, claro está que eso no es una garantía de éxito posterior; asimismo el 91% dijo que le gustaba ese tipo de negocio y por eso lo estableció.

Tan solo el 37% afirmó haber tenido una capacitación previa antes de establecer su negocio, de los cuales el 61.9% dijo que lo había recibido de una fundación. Asimismo, de los negocios que establecieron los beneficiarios solo el 71.7% existe en la actualidad, de los cuales la tercera parte de los negocios existentes pertenecen a personas que recibieron capacitación.

De las personas que accedieron a microcrédito, el 43.5% tenía conocimientos en contabilidad de los cuales el 33% eran mujeres, el 52.17% tenía conocimientos en administración (probablemente por experiencias anteriores) de los cuales el 28% eran mujeres.

Tabla No. 32: Existencia del negocio según capacitación recibida

	Todavía existe su negocio	
	SI	NO
Recibió capacitación	33,3%	46,2%
No recibió capacitación	66,7%	53,8%

Elaboración: Propia

De las personas que establecieron un negocio, solo el 33,3% recibió capacitación, versus el 66,7% que no la recibió, lo que indica que no hay mucha incidencia por parte de esta variable; porque la experiencia puede jugar un rol importante en la existencia de un negocio.

Recibir capacitación previa a establecer el negocio incide positivamente en la existencia del negocio en el tiempo, lo que hace que la significancia estadística sea relevante para la prueba.

Indicador 7: Uso de herramientas tecnológicas

El 44.2% de los consultados señalo que sabe manejar un computador, en el caso de las mujeres el 41.9% de ellas indico que sabía usarlo y en el caso de los hombres el 47% de ellos señalo que sabía usarlo. El 45.8% señalo que lo sabe usar en menos del 25%, este sería una de las principales debilidades de los ciudadanos de Bastión Popular, y en general de las personas que viven en las zonas urbanas marginales y rurales que tienen limitados accesos a conocimientos técnicos.

Con respecto al uso de computador por género, y se puede observar que las mujeres es el grupo más afectado en este sentido, el 49.1% de las mujeres dijo que sabía usarlo en menos de un 25%; la computación en la actualidad es una herramienta muy importante dentro del desarrollo de los negocios, y sería importante que las capacitaciones o cursos de formación profundicen la enseñanza de esta importante herramienta. Hay que señalar que el 37% aproximadamente sabe usar el internet.

De las personas que accedieron a microcrédito solo el 34.8% afirmo que sabía como usar un computador, y de ellos el 75% sabía usar el internet; al analizar aquellas personas que tienen conocimientos en uso de computador, el 62.5% de quienes afirmaron tenerlo todavía tienen sus negocios en marcha y de ellos el 60% sabe usar el internet. Esto permite tener herramientas útiles en el manejo del negocio y tener mayores posibilidades de éxito, porque al incorporar el computador en las actividades microempresariales le permite tener un mejor manejo de sus procesos, ser eficiente en los mismos, teniendo un mayor control de estos.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones:

- El éxito de un programa de crédito no está en la cantidad de dinero prestado, sino más bien en cuanto se ha recuperado de ese dinero prestado.
- El Estado no debería ser el ejecutor de los programas de crédito puesto que se pueden viciar políticamente, además que los beneficiarios los pueden entender como subsidios y no ven obligación de cumplir, por eso lo montos altos de morosidad en los programas públicos de microcréditos. En el Ecuador requiere de nuevas herramientas crediticias y fundamentalmente de nuevos servicios no financieros para la microempresa.
- En las instituciones que ofrecen microcréditos los problemas más evidentes son: la falta de agilidad, las altas de interés, no se masifican los servicios crediticios, no se brinda capacitación a los que acceden a microcréditos.
- Las fundaciones son la que han brindando en mayor medida los microcréditos, seguido de instituciones bancarias, Cooperativas e instituciones públicas. Siendo las mujeres las más favorecidas en la asignación de los créditos.
- Los beneficiarios toman conciencia del historial crediticio, reflejado en el número de veces que solicitan crédito, los montos más altos, y el reducido nivel de morosidad.
- Una de las fallas que padece el sistema de microcréditos, es que no hay orientación hacia el tipo de negocio establecer, las personas se orientan por aquella modalidad que no involucre mayor preparación técnica, incluso de carácter empresarial; probablemente los negocios como panadería puede brindarse un valor agregado a los productos terminados. Un factor que incide es la experiencia o conocimientos previos que tengan sobre el tipo de negocio que desearon concretar.
- Las personas que recibieron microcréditos indicaron que su situación de sus ingresos antes y después de las personas que habían recibido el empréstito y se observó que aquellas personas que habían recibido microcrédito, reportaron que su situación financiera mejoro luego de establecer sus negocios gracias al acceso de microcréditos. Al tener acceso al microcrédito y establecer un negocio, mejoro el ingresos de las personas, al ver como se reducen el porcentaje de personas que tienen mejores ingresos y mejoran los niveles de ingresos superiores.

- Contar con más ingresos les permite tener capacidad de cubrir una mayor proporción de los gastos de hogar, las mujeres son las que adquieren mayores responsabilidades, generando un empoderamiento de la mujer en actividades productivas, se traduce en: el poder mejorar su vivienda, la educación de sus hijos, la salud de su familia; las mujeres crecen económicamente, involucran a su pareja, dejan de permitir el maltrato en su hogar, mejoran su autoestima, y se vuelven personas dinámicas y más independientes.
- Un factor que incide en la existencia de un negocio es la experiencia o conocimientos previos que tengan sobre el tipo de negocio que desea concretar.
- Jácome y Cordovez (2003) identifican dos razones que explican el racionamiento del crédito por parte de las instituciones financieras formales (IFF), el riesgo moral y la selección adversa. El riesgo moral ocurre cuando los agentes económicos tienen incentivos para emprender actividades de mayor inseguridad. La selección adversa ocurre cuando el prestamista no discrimina entre prestatarios y aplica un mismo tipo de interés para todos.
- Jácome y Cordovez indican que si bien el crédito no es la única política que contribuye a la reducción de la pobreza, es probablemente uno de los mecanismos que permite superar limitaciones económicas y de calidad de vida de las personas, mediante la acumulación de bienes. Contribuye a las actividades económicas a través de la compra de insumos para la producción, asegurando un cierto nivel de consumo frente a problemas de volatilidad de los ingresos, fomentando la conformación de grupos solidarios y redes que estimulan la construcción de capitales sociales, lo cual permite la formación de un historial crediticio y financiero que coadyuva al aumento de la autoestima y dignidad de las familias, así como al empoderamiento de la mujer al interior de las familias. (2003)
- El microcrédito original, el que se ofrece como una salida del círculo vicioso de la pobreza, no debe ser concebido como una única solución para el desarrollo y la erradicación de la pobreza, ya que para que esta herramienta tenga el éxito esperado, deben converger una serie de factores que sean favorables para su gestión. La razón de que el microcrédito deba ser una herramienta flexible y adaptada al entorno, es precisamente que las condiciones que se apuntan no siempre son las más favorables, sobre todo en países pobres (Boza, Wood, & Báez, 2008).

Recomendaciones:

- Evitar la participación de los gobiernos en los programas de microcréditos en los que otorgue recursos directamente a la población puesto que se pueden convertir en mecanismos de “presión política”, podrían existir intermediarios (aunque tampoco garantiza el éxito) como fundaciones y ONG para canalizar los recursos.
- Participar en ferias y exposiciones para hacer conocer los productos y servicios que ofrecen y poder buscar nuevos clientes tanto en la economía local como en el exterior.
- Incorporar herramientas tecnológicas en las microempresas para llevar una mejor gestión en la facturación, cobro y existencias; ayudaría a simplificar el trabajo además de mejorar la productividad liberando tiempo para otro tipo de actividades del negocio o personales.
- Buscar negocios que sean ante que sean sustitutos, sean complementarios con los que se encuentran en el entorno (lugar donde pondrá su negocio); para así no fracccionar el mercado y tener un mayor margen de beneficios, para lo cual debe analizar los negocios circundantes, el tipo de cliente a quien enfocará sus productos y servicios. (Una investigación de mercado)
- Plantear adecuadamente las estrategias, los objetivos que busca alcanzar el corto, mediano y largo plazo en su negocio, para los cual los microempresarios deben buscar desarrollar una cultura de servicio al cliente a través del uso adecuado de herramientas que permitan aplicar estrategias de fidelización hacia los mismos.
- Buscar cursos de capacitación especialmente en las áreas de contabilidad (estados financieros especialmente), administración y tecnologías básica para poder implementar en su negocio.
- Ser responsables con los pagos de los créditos a los que accede, porque se garantizará tener un buen perfil crediticio y acceder a montos y plazos mayores en el futuro.
- No desviar el destino del microcrédito, no usarlo para actividades no productivas como destinadas a mejores en el hogar u otra actividad.
- Usar los estados financieros como herramientas para evaluar la situación financiera de su negocio y corregir a tiempo cualquier desviación que se presente en el mismo. No es necesario llenarse cálculos tan complicados, conocer las herramientas básicas contables para entenderlos e interpretarlos.

- Fomentar en las empresas programas de responsabilidad social dirigido al apoyo de microempresarios, como potenciales proveedores de materia prima y servicios de las primeras, garantizando así los microempresarios a clientes y podrán generar valor agregado a los productos y servicios que ofrezcan debido a la incorporación de estándares de calidad que exigirán las grandes empresas.
- Empoderar a los grupos vulnerables, especialmente a la mujeres, en los procesos productivos y de desarrollo para garantizar una superación no solo económica, sino también social que le permitirá desarrollarse de mejor manera como ser humano, garantizando así un afianzamiento en sus relaciones familiares, especialmente con sus hijos y/o pareja.

Para enfrentar el aumento de los índices de morosidad se debe tener en cuenta los siguientes aspectos (Corporación Andina de Fomento, 2008):

Reforzamiento de procesos de evaluación, seguimiento y recuperación de cartera. Se ha sacrificado tiempo de desembolso por un mayor tiempo en el análisis, lo cual ha reducido la presión por colocar.

Reducción de montos y plazos, además del aumento en la frecuencia de pagos.

Refinanciación y reprogramación de deudas. Antes de castigar o enviar clientes a cobranza externa, algunas instituciones están buscando rescatarlos con medidas transitorias.

Ampliación de la jornada laboral para gestiones de cobro. Instituciones con un horario de trabajo ya establecido lo han ampliado para dedicarse exclusivamente a cobranzas.

Sentido de la oportunidad para captar clientes. Anticiparse a la evaluación de la competencia o vienen revaluando a aquellos clientes que las instituciones grandes descartaron o no tomaron en cuenta.

Informar y educar al cliente. En El Salvador, algunas instituciones medianas apuntan a tener un contacto más directo con el cliente para orientarlo sobre los efectos de la crisis y su posible impacto en sus negocios. Esto con el propósito de vigilar la evolución del crédito y fidelizar al cliente en el momento de la recuperación.

También se han tomado algunas medidas indirectamente relacionadas con el control de la mora, como por ejemplo:

Capacitación del personal. Con el propósito de retener personal clave, las IMF están ofreciendo tanto a los agentes de crédito como a los funcionarios de las áreas de negocios y comercial incentivos no monetarios y en función de los resultados, principalmente en materia de capacitación y avance profesional.

Postergación en la ejecución de planes estratégicos o implementación más gradual. Esto implica que las expectativas de crecimiento de las instituciones han disminuido.

Mejora de procesos. Con ello se busca reducir tiempos y gastos operativos en los que actualmente están incurriendo las instituciones y que se han considerado normales.

Mantener infraestructura actual. En la medida de sus posibilidades, algunas instituciones buscan no cerrar puntos de atención. Sólo aquellas que han incursionado en nuevos nichos de mercado prevén continuar ampliando su red de agencias.

Aunque muchas de las medidas anteriormente descritas han surgido como resultado de las contingencias que han tenido que enfrentar las IMF, en la mayoría de los casos se trata de prácticas muy alineadas con el sector financiero tradicional.

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. [2009]. *Estadística: Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 2011, de Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000189>
- Banco D-Miro. [2009]. Recuperado el 2009, de Banco D-Miro: <http://www.d-miro.org>
- *Banco Mundial*. [Septiembre de 2011]. Recuperado el 5 de Septiembre de 2011, de <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTSPPAISES/LACINSPANISHEXT/ECUADORINSPANISHEXT/0,,contentMDK:21982956ffpagePK:141137ffpiPK:141127fftheSitePK:500558,00.html>
- Banco Mundial. [2006]. *Informe Anual 2006*. Washington: Banco Mundial.
- Banco Nacional de Fomento. [2011]. *Créditos BNF*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2011, de Banco Nacional de Fomento: https://www.bnf.fin.ec/images/repositorio/informes_gerenciales/igjulio_2011.pdf
- Boza, J., Wood, M., & Báez, J. M. [2008]. *Los microcréditos como instrumento para luchar contra la pobreza*. Gran Canaria: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Calderón, G. [28 de Octubre de 2009]. Gasto público y prosperidad. *Diario El Universo*, pág. 6.
- Caribbean Community Secretariat. [2011]. *Community: Caribbean Community Secretariat*. Recuperado el 2011, de Caribbean Community Secretariat: http://www.caricom.org/jsp/community/community_index.jsp?menu=community
- Centro de Investigaciones Sociales del Milenio. [2007]. *II Informe Nacional de los Objetivos de Desarrollo del Milenio para el Ecuador*. Ecuador: Organización de las Naciones Unidas.
- CNN Expansión. [05 de Septiembre de 2009]. *Empresas: CNN Expansión*. Recuperado el 28 de Noviembre de 2010, de CNN Expansión: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2009/09/05/eu-suma-89-bancos-quebrados>
- Comisión Económica para América Latina. [2009]. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina. [2002]. *Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador*. Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas.
- Corporación Andina de Fomento. [2008]. *Apoyo a las microfinanzas: El enfoque de la CAF*. Caracas: CAF.
- Corporación Financiera Nacional. [2009]. *Corporación Financiera Nacional*. Recuperado el 2009, de <http://www.cfn.fin.ec/>

- Corporación Financiera Nacional. (2009). *Socio Empresa - Emprendedores*. Recuperado el 29 de Octubre de 2009, de http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=350:socio-empresa-emprendedores&catid=56:productos-y-servicios&Itemid=375
- CREDIFE. (2009). *Credifé*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2009, de <http://www.credife.com/>
- Dabós, M. (14 de Octubre de 2008). *Evolución y perspectivas de la crisis internacional*. Recuperado el 15 de Abril de 2009, de Zona Bancos: <http://www.zonabancos.com/ar/analisis/opinion/13351-evolucion-y-perspectivas-de-la-crisis-internacional.aspx>
- De Todas. (2006). *Nuestro: De todas*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2009, de <http://www.detodas.org/nuestro.html>
- Departamento de Comercio de los Estados Unidos. (2008). *Indicadores Económicos*. Recuperado el 2009, de Departamento de Comercio de los Estados Unidos: <http://www.esa.doc.gov/about-economic-indicators>
- Diario El Comercio. (17 de Septiembre de 2009). La recesión económica lleva un alto costo para América Latina. *Diario El Comercio*, pág. 7.
- Diario El Comercio. (14 de Octubre de 2009). Las cuentas públicas sufrieron el impacto. *El Comercio*, pág. 9.
- Diario El Expreso. (2009). *Los microcréditos perdieron su rumbo*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2009, de Diario El Expreso: <http://www.expreso.ec/ediciones/2009/09/07/actualidad/los-microcreditos-que-perdieron-su-rumbo/Default.asp>
- Diario El Expreso. (16 de Octubre de 2009). La desocupación trepó al 9.1% en tercer trimestre. *Diario El Expreso*, pág. 6.
- Diario El Universo. (21 de Agosto de 2009). La CFN tiene alto nivel de morosidad en microcréditos. *Diario El Universo*, pág. 5.
- Dirección de Acción Social y Educación del Municipio de Guayaquil. (2008). *Plan de Desarrollo Local de Bastión Popular, Guayaquil*. Recuperado el 26 de Agosto de 2011, de Wikilibros: http://es.wikibooks.org/wiki/Programas_de_desarrollo_social/Plan_de_desarrollo_local
- Donovan, F., & Manzoni, C. (14 de Octubre de 2009). América Latina espera por su recuperación. *La Nación*, pág. 8.
- Economist Intelligence Unit. (2007). *El entorno de los negocios para las microfinanzas en América Latina: Informe para el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento*. Nueva York: Economist Intelligence Unit.
- Ecuador a la cola en inversión extranjera directa. (22 de Agosto de 2011). *Suplemento Dinero*, Diario Hoy, págs. 4-5.

- Ecuador: 100 años con una economía primaria. (12 de Septiembre de 2011). *Expreso*, pág. 7.
- Erazo, K. (17 de Febrero de 2009). Más crédito de BNF para 2009 pese a saldo en rojo del 2008. *Diario El Universo*, pág. 7.
- Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario. (4 de Marzo de 2004). Circular Reglamentaria VO - 03 de 2004. Bogotá, Colombia. Recuperado el 19 de Noviembre de 2009, de http://www.finagro.com.co/html/cache/gallery/GC-8/G-17/circ_VO_03_2004_c.pdf
- Fundación para la superación de la pobreza & Goethe Institut. (Marzo de 2005). Microcréditos contra la pobreza. Un diálogo interdisciplinario. Santiago de Chile, Chile.
- Gran Depresión.com. (2008). *Causas de la Gran Depresión & Evolución de la Gran Depresión*. Recuperado el 26 de Agosto de 2011, de Gran Depresión.com: <http://www.grandepresion.com/>
- Grupo BID. (2011). Recuperado el 26 de Agosto de 2011, de Fondo Multilateral de Inversiones: <http://www5.iadb.org/mif/#enterprise>
- INEC. (2010). Recuperado el 10 de Enero de 2010, de Instituto Nacional de Estadística y Censo: <http://www.inec.gov.ec/web/guest/inicio>
- INEC. (2006). *Encuesta de Condiciones de Vida Quinta Ronda 2005-2006*. Quito: INEC.
- Jácome, H. (2005). *Alcance de las microfinanzas en las ciudades de Guayaquil, Quito y Cuenca*. Quito: FLACSO.
- Jácome, H., & Córdovez, J. (2003). *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo*. Quito: FLACSO.
- Jordán, F., & Román, J. (2004). *La situación, tendencias y posibilidades de las microfinanzas*. Quito: Abya Yala.
- Katzman, R. (1989). *The Heterogeneity of Poverty. The Case of Montevideo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Levin, R., & Rubin, D. (2004). *Estadística para la Admisnitración y Economía*. México: Pearson Educación.
- Martínez, A. (2005). *Microcrédito y Pobreza: Proyecto de Desarrollo de Comunidades rurales Pobres*. Caracas: Universidad Simón Bolívar.
- Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social. (2011). *Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social*. Recuperado el 2011, de <http://www.desarrollosocial.gob.ec/>
- Ministerio de Inclusión Económica y Social del Ecuador. (2011). *Crédito de Desarrollo Humano*. Recuperado el 2011, de <http://www.cdh.gob.ec/>
- Ministerio de Inclusión Social y Económica del Ecuador. (2009). *Programa Microcrédito para la Economía Social y Solidaria*. Quito.

- Ministerio de Integración y Comercio. (2009). *Ministerio de Integración y Comercio*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2009, de http://www.mic.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=120:competencias-subsecretaria-de-mipymes-y-artesantias&catid=53:subsecretarias-mipymes-y-artesantias&Itemid=32
- National Priorities Project. (2008). *Cost of War/National Priorities*. Recuperado el 26 de Agosto de 2011, de National Priorities: http://www.nationalpriorities.org/cost-of-war_home
- Piscitelli, A. (2001). *La generación Nasdaq*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Prado, J. (2009). 2010 evaluando el presente, descifrando el futuro. *Revista Perspectiva*, 3-7.
- Ramírez, R. (Lunes de Septiembre de 2011). Tres escenarios para elaborar la proforma. *El Universo*, pág. 5.
- Reuters. (2011). *Ecuador eleva salario mínimo en 10 pct a 264 dólares para 2011*. Recuperado el 28 de Agosto de 2011, de Reuters: <http://www.reuters.com/article/2010/12/24/economia-ecuador-salario-idARN2413480820101224>
- Revista Líderes. (2009). La actividad económica se enfría en ocho sectores. *Revista Líderes*, 12.
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). *Credit rationing in markets with imperfect information*, *The American Economic Review*. Estados Unidos: Bell Telephone Laboratories.
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2009). *Volumen de Crédito - Crédito*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2009, de http://www.superban.gov.ec/practg/p_index?vp_art_id=&vp_tip=6&vp_buscr=/practg/pk_cons_bdd.p_rep_volmn_credt_credt
- Torres, L. (2000). *El crédito microempresarial en el Ecuador*. Quito: Fundación Avatar.
- Unit, E. I. (2011). *Microscopio global sobre el entorno de negocios para la microfinanzas 2010*. The Economist.
- Universidad del CEMA. (2010). *Tabla de Distribución Chi Cuadrada*. Recuperado el 5 de Febrero de 2010, de Universidad del CEMA: http://www.ucema.edu.ar/u/rst/Simulacion_de_Sistemas/Teoria/tablachic cuadrado.pdf
- Vergara, A. (2005). *Bastión, Mi Casa*. Guayaquil: DASE & Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
- Vilas, O. (14 de Octubre de 2009). El desempleo es el reflejo del terremoto financiero. *El País*, pág. 9.
- Yunus, M. (2006). *El Banquero de los Pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona: PAIDÓS.

RESUMEN DE TABLAS Y GRAFICOS

Antecedentes

Indicadores de Pobreza del Ecuador

Tabla 1: Pobreza en Ecuador %	13
Tabla 2: Pobreza en Ecuador por NBI (%)	13
Tabla 3: Tipología de Katzman (2005 – 2006)	14
Gráfico 1: Evolución a nivel nacional de la pobreza crónica, según tipología de Katzman (% personas de la población total)	15
Gráfico 2: Evolución a nivel nacional de la pobreza inercial, según tipología de Katzman (% personas de la población total)	15
Gráfico 3: Evolución a nivel nacional de la pobreza reciente, según tipología de Katzman (% personas de la población total)	16
Tabla 4: Mujeres sin ingresos propios en Ecuador (%)	16
Gráfico 4: Evolución del Coeficiente de Gini del Consumo Nacional	17

Capítulo I: Situación Económica Mundial

Entorno Mundial y Latinoamericano

Tabla 5: Tasa de Interés de los Fondos Federales	26
---	----

Entorno Nacional

Tabla 6: Evolución del PIB y PIB per cápita del Ecuador entre 1950 y 2010	32
Gráfico 5: Evolución del PIB del Ecuador entre 1950 y 2010	33

Capítulo II: Realidad de las microempresas en el Ecuador

En Ecuador

Tabla 7: Tramitación de solicitudes por regionales	54
Tabla 8: Resumen de resultados del programa piloto	55

Tabla 9: Monto crediticio y número de operaciones en el programa FOPINAR	59
Tabla 10: Monto crediticio y número de operaciones en el programa CREDIMICRO	60
Tabla No. 11: Crédito 5 – 5 – 5	61
Tabla No. 12: Crédito Asociativo CRECER	61
Tabla No. 13: Crédito Asociativo CULTIVOS PERMANENTES	62
Tabla No. 14: Línea de crédito CREDIMICRO	64
Tabla No. 15: Volumen del crédito de los bancos privados (2008 – 2010)	73
Tabla No. 16: Volumen del crédito según el tipo (2008 – 2010)	74
Tabla No. 17: Representación del volumen del crédito según el tipo (2008 – 2010)	75
Tabla No. 18: Nivel de morosidad según el sistema	77

Capítulo IV: Análisis de los resultados

Gráfico No. 6: Situación laboral	85
Tabla No. 19: Situación laboral por género	85
Gráfico No. 7: Nivel de remuneración	85
Gráfico No. 8: Tiempo en su actual trabajo	86
Gráfico No. 9: Número de personas que viven con el encuestado	87
Gráfico No. 10: Números de personas que mantiene el encuestado	87
Gráfico No. 11: Otorgante del microcrédito	88
Gráfico No. 12: Modalidad del microcrédito	89
Gráfico No. 13: Monto del microcrédito recibido	89
Gráfico No. 14: Número de veces que han obtenido un microcrédito	90
Gráfico No. 15: Tiempo que ha llegado estar moroso	90
Gráfico No. 16: Tipo de negocio que estableció	91

Tabla No. 19: Nivel de ingresos antes y después de establecer el negocio	92
Tabla No. 20: Nivel de gastos antes y después de establecer el negocio	93
Tabla No. 21: Persona que asumía los gastos en el hogar, antes y después de establecer el negocio	93
Tabla No. 22: Beneficiarios de microcrédito que indicaron que sus hijos abandonaron su educación, antes y después de establecer el negocio	94
Gráfico No. 17: Conocimientos en contabilidad	95
Gráfico No. 18: Conocimientos en administración	95
Gráfico No. 19: Porcentaje en que manejan un computador	96
Tabla No. 23: Uso del computador por género	96
Gráfico No. 20: Monto de microcrédito que solicitarían si tuvieran la oportunidad	96
Gráfico No. 21: Tipo de negocio que establecerían si accedieran a un microcrédito	97
Tabla No. 24: Resultados compilados de prueba chi-cuadrada	98
Tabla No. 25: Acceso a microcrédito según el nivel de educación	02
Tabla No. 26: Existencia del negocio según el nivel de educación	102
Tabla No. 27: Existencia del negocio según sus conocimientos técnicos	103
Tabla No. 28: Acceso a microcrédito según el género	105
Tabla No. 29: Existencia del negocio según la fuente del microcrédito	107
Tabla No. 30: Acceso a microcrédito según la edad	108
Tabla No. 31: Acceso a microcrédito según su estado civil	109
Tabla No. 32: Existencia del negocio según capacitación recibida	110
