



UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

AREA ADMINISTRATIVA

TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACION EN BANCA Y FINANZAS

El microcrédito, ¿Es la fuente de financiamiento más óptima para
microempresarios del sector agrícola del Valle de Los Chillos, 2013?

TRABAJO DE TITULACION

AUTOR: Larrea Landázuri, María Fernanda

DIRECTORA: Ec. Castro Guerrero, Doris Elizabeth

CENTRO UNIVERSITARIO SAN RAFAEL

2016

APROBACION DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACION

Economista

Castro Guerrero, Doris Elizabeth

DOCENTE DE LA TITULACION.

De mi consideración:

El presente Trabajo de Titulación: “El microcrédito, ¿Es la fuente de financiamiento más óptima para microempresarios del sector agrícola del Valle de Los Chillos, 2013?” realizado por María Fernanda Larrea Landázuri, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, Abril del 2016

f).....

Ec. Castro Guerrero, Doris Elizabeth

C.C. 110212184-3

DECLARACION DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS

Yo, María Fernanda Larrea Landázuri, declaro ser autora del presente Trabajo de Titulación: “El microcrédito, ¿Es la fuente de financiamiento más óptima para microempresarios del sector agrícola del Valle de Los Chillos, 2013?” de la Titulación de Ingeniero en Administración en Banca Y Finanzas, siendo la Ec. Doris Castro Guerrero directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científico o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad.

f).....

Larrea Landázuri María Fernanda

AUTORA

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi hija Martina Isabella, quien se convirtió en la luz y el motor que guía mi vida, por quien me levanto cada día a luchar, convirtiéndose en mi estímulo para culminar con esta tan anhelada meta.

María Fernanda

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios por haberme permitido llegar hasta estas instancias de mi vida y darme las fuerzas para culminar esta etapa.

En segundo lugar a la Universidad Técnica Particular de Loja y a los docentes de la carrera que nos impartieron los conocimientos con las mejores técnicas para ser buenos profesionales, especialmente a mi tutora la Econ. Doris Castro por su guía y apoyo para realizar el presente trabajo.

Y finalmente quiero agradecer a mi familia por su apoyo durante este proceso para poder obtener mi título profesional.

María Fernanda

TABLA DE CONTENIDO

APROBACION DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACION	ii
DECLARACION DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
TABLA DE CONTENIDO	vi
RESUMEN	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCION.....	3
CAPITULO I	5
EL MICROREDITO.....	5
1.1. Antecedentes y definición del microcrédito	6
1.1.1. Antecedentes.	6
1.1.2. El Grameen Bank.	6
1.1.3. Sistema clásico de préstamos del Grameen Bank.....	7
1.1.4. Sistema general del Grameen – Grameen II.	8
1.1.5. Definición de microcrédito.....	10
1.1.6. Características del microcrédito.....	11
1.2. Clasificación del microcrédito	12
1.2.1. Clases de microempresas.....	12
1.2.2. Clasificación del microcrédito	13
1.3. Instituciones financieras emisoras de microcrédito	14
1.3.1. Sistema financiero.....	14
1.3.2. Principales instituciones financieras emisoras de microcrédito	15
1.3.2.1. Bancos privados.....	18
1.3.2.1.1. Banco Pichincha – Credi Fe.	18
1.3.2.1.2. Banco Solidario.....	18
1.3.2.1.3. Banco Procredit.....	19
1.3.2.1.4. Banco FINCA Ecuador.....	19
1.3.2.1.5. Banco Guayaquil.....	20
1.3.2.1.6. Banco D-MIRO.....	20
1.3.2.2. Cooperativas de ahorro y crédito.....	21
1.3.2.2.1. Cooperativa de ahorro y crédito Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.	21
1.3.2.2.2. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso.	22

1.3.2.2.3.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo.....	22
1.3.2.2.4.	Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS.....	23
1.3.2.2.5.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa.....	23
1.3.2.2.6.	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco.....	23
1.3.2.3.	Bancos públicos.....	24
1.3.2.3.1.	Banco Nacional de Fomento.....	24
1.3.2.3.2.	Corporación Financiera Nacional – CFN.....	25
1.4.	Productos ofertados a los microempresarios.....	27
1.4.1.	Sujetos de crédito.....	29
1.4.1.1.	Evaluación del sujeto de crédito.....	29
1.4.2.	Requisitos para obtener un crédito.....	30
1.4.3.	Tasas de interés.....	31
1.4.3.1.	Tasas interés de microcrédito.....	32
1.5.	Otras Fuentes de financiamiento.....	35
1.5.1.	Proveedores.....	36
1.5.2.	Capital propio.....	36
1.5.3.	Tarjetas de crédito.....	36
1.5.4.	Financiamiento Informal.....	37
1.5.4.1.	Agiotistas o chulqueros.....	37
1.5.4.2.	Cajas de ahorro.....	37
CAPITULO II.....		39
ANTECEDENTES DEL SECTOR AGRICOLA.....		39
2.1.	Historia y ubicación geográfica del Valle de Los Chillos.....	40
2.1.1.	Historia.....	40
2.1.2.	Ubicación geográfica.....	42
2.2.	Zonificación del sector agrícola en el Valle de Los Chillos.....	43
2.2.1.	Parroquias del cantón Quito.....	44
2.2.1.1.	Parroquia La Merced.....	44
2.2.1.2.	Parroquia Amaguaña.....	45
2.2.1.3.	Parroquia Pintag.....	47
2.2.2.	Parroquias del cantón Rumiñahui.....	49
2.2.2.1.	Parroquia de Cotogchoa.....	49
2.2.2.2.	Parroquia de Rumipamba.....	50
2.3.	Composición de la PEA del sector agrícola en el Valle de Los Chillos.....	52
CAPITULO III.....		59

ANALISIS DEL MICROREDITO EN EL SECTOR AGRICOLA DEL VALLE DE LOS CHILLOS	59
3.1. Principales problemas y necesidades de las microempresas agrícolas	60
3.1.1. Principales problemas.	60
3.1.1.1. Mercados y competencia.	60
3.1.1.2. Problemas financieros.	61
3.1.1.3. Falta de acceso al financiamiento.	61
3.1.2. Necesidades.	62
3.2. Nivel de endeudamiento del sector agrícola	63
3.3. Impacto del microcrédito en el valle de los chillos. Análisis	69
3.3.1. Población y muestra.	69
3.3.2. Análisis de resultados.	70
CAPITULO IV	84
PROPUESTA	84
4.1. Creación de asociaciones o células productivas	85
4.1.1. Célula productiva.	85
4.1.2. Finalidad de las células productivas.	85
4.1.3. Estrategias de las células productivas.	86
4.1.4. Propiedades básicas	86
4.1.5. Formación de las células productivas en el Valle de Los Chillos.	87
4.2. Medidas para fortalecer una microempresa.	88
4.3. Capacitación y asesoramiento empresarial	90
4.3.1. Capacitación para microempresarios.	90
4.4. Financiamiento por parte de Instituciones Financieras.	98
CONCLUSIONES	100
BIBLIOGRAFÍA	102

Tabla de Figuras

Figura 1: Clasificación del microcrédito.....	13
Figura 2:Numero de IFIS del sistema financiero 2014	17
Figura 3 : Mapa del Valle de Los Chillos	43
Figura 4. : Volumen de crédito minorista.....	64
Figura 5: Colocación de microcrédito minorista	65
Figura 6: Volumen de crédito acumulación simple	66
Figura 7: Colocación microcrédito acumulación simple	67
Figura 8: Participación del crédito por sectores económicos.....	68

Índice de Tablas

Tabla 1: Comparativo banca tradicional vs banca de microcrédito	11
Tabla 2: Volumen de la cartera de microcrédito banca privada.....	21
Tabla 3.: Volumen de la cartera de microcrédito de Cooperativas de ahorro y crédito	24
Tabla 4: Volumen de la cartera de microcrédito de Bancos Públicos.....	26
Tabla 5: Comparativo de la cartera de microcrédito.	26
Tabla 6: Tasas y segmentación	34
Tabla 7: Parroquias del Valle de Los Chillos	42
Tabla 8: Actividades productivas parroquia La Merced. Año 2010	45
Tabla 9: Actividades productivas parroquia Amaguaña. Año 2010.....	46
Tabla 10: Actividades productivas parroquia Pintag. Año 2010	48
Tabla 11: Actividades productivas parroquia Cotogchoa. Año 2010.....	49
Tabla 12: Actividades productivas parroquia Rumipamba. Año 2010	50
Tabla 13: Población total de las parroquias del cantón Quito	52
Tabla 14: Población total de las parroquias del cantón Rumiñahui	52
Tabla 15: PEA parroquia La Merced	53
Tabla 16: PEA parroquia Pintag.....	54
Tabla 17: PEA parroquia Amaguaña.....	55
Tabla 18: PEA parroquia Cotogchoa.....	56
Tabla 19: PEA parroquia Rumipamba	57
Tabla 20: PEA de actividades productivas del Valle de Los Chillos	57
Tabla 21: Información general.....	70
Tabla 22: Actividad económica	70
Tabla 23: Edad.....	71
Tabla 24: Nivel de educación	71
Tabla 25: Actividad económica cónyuge	72
Tabla 26: Ingresos cónyuge.....	72
Tabla 27: Actividad económica	73
Tabla 28: Frecuencia de ventas.....	74
Tabla 29: Nivel de ingresos	75
Tabla 30: Preferencias crediticias.....	76
Tabla 31: Capacidad de pago mensual	77
Tabla 32: Monto solicitado	77
Tabla 33: Destino del crédito.....	79
Tabla 34: Cuota mensual actual	80

RESUMEN

El presente trabajo tiene la finalidad de analizar si el microcrédito es la fuente de financiamiento más óptima para el sector agrícola. Las microempresas se han convertido en una parte fundamental para la generación de empleo, sin embargo les resulta difícil poder acceder a un tipo de financiamiento formal, y esto se debe al grado de dificultad que tienen en reunir los requisitos tanto en documentos como en garantías, especialmente para los microempresarios del sector agrícola.

Por ello se decidió realizar esta investigación en el sector agrícola del Valle de Los Chillos, mediante una encuesta realizada directamente a los microempresarios agrícolas con el objeto de poder tener información veraz de que tan fácil y beneficioso les resultó obtener un microcrédito en el sector financiero formal.

Gracias a ello se logró determinar que a pesar de la dificultad de reunir los requisitos y de las altas tasas de interés, el microcrédito les resultó beneficios para poder mejorar sus microempresas y por ende mejorar su calidad de vida al obtener un mayor ingreso; a la vez se pudo plantear estrategias que les servirán para poder mejorar sus microempresas y tengan un mayor acceso al financiamiento.

PALABRAS CLAVE: Microcrédito, financiamiento, sector agrícola, Instituciones financieras.

ABSTRACT

This thesis aims to analyze whether microcredit is the most optimal source of financing for the agricultural sector. Microenterprises have become an essential tool for employment generation, however it is difficult for them to find a kind of formal financing, and this is due to the degree of difficulty they have to gather in both documents and guarantees, especially for entrepreneurs in the agricultural sector.

Therefore it was decided to do this research in the agricultural sector of Valle de los Chillos, through a survey directly to agricultural entrepreneurs in order to be able to have accurate information on how easy and how beneficial they obtain a microcredit in the formal financial sector.

As a result it was determined that despite the difficulty of gathering requirements and high interest rates, the microcredit turned out beneficial to improve their microenterprises and consequently improve their life quality by getting a higher income; at the same time it was possible to propose strategies that will help them to improve their microenterprises and have better access to financing

KEYWORDS: Microcredit, finance, agriculture, financial institutions.

INTRODUCCION

En la actualidad las microempresas son los mayores generadores de empleo en los países de todo el mundo no solo en Ecuador, siendo un gran proveedor de ingresos para la población económicamente activa. Sin embargo uno de los grandes problemas que afrontan las microempresas es la falta de acceso al crédito formal, siendo uno de los sectores más afectados los microempresarios del sector agrícola, por el riesgo inherente que tiene el sector, por la dificultad de justificar ingresos y por la falta de garantías reales, convirtiéndose esta falta de financiamiento en una dificultad para adquirir insumos de producción y por ende sus negocios no pueden mejorar.

Para ello las Instituciones Financieras tanto públicas como privadas han creado un mecanismo de financiamiento para poder resolver este problema, que es a través del MICROCREDITO con políticas crediticias distintas a las de un crédito de consumo, facilitando así el acceso al financiamiento a los microempresarios.

Ahora lo que vamos a analizar a través de este proyecto es determinar si el microcrédito es la fuente de financiamiento más óptima para los microempresarios del sector agrícola, tomando como base o muestra a los microempresarios agrícolas del sector del Valle de Los Chillos. Se consideró al sector agrícola para este análisis debido a que es una de las actividades económicas primarias de nuestro país y es uno de los sectores que menos acceso al crédito tiene, ya que en su mayoría se financian a través de los famosos “chulqueros” con altas tasas de interés y con un mayor riesgo de perder sus propiedades.

La finalidad de este trabajo es que sirva como una herramienta para conocer las causas, efectos y pronósticos del microcrédito en los microempresarios para su beneficio y desarrollo de sus microempresas.

Los objetivos planteados para esta investigación fueron analizados en cada uno de los capítulos desarrollados que se lo logro a través de la investigación:

En el primer capítulo analizamos al microcrédito en general, sus antecedentes y definición del microcrédito; la clasificación del microcrédito y las principales instituciones financieras emisoras de microcrédito, los productos ofertados, tasas de interés y requisitos solicitados.

.

En el segundo capítulo hablaremos acerca de los antecedentes del sector agrícola del Valle de Los Chillos, su historia y ubicación geográfica; la zonificación del sector agrícola y la composición de su PEA.

En el tercer capítulo vamos a analizar el microcrédito en el sector agrícola, determinando sus principales problemas y necesidades de los microempresarios agrícolas, como está el nivel de

endeudamiento del sector agrícola y cuál ha sido el impacto del microcrédito en los microempresarios agrícolas del Valle de Los Chillos para realizar este análisis lo hicimos a través de una encuesta dirigida a los agricultores del Valle de Los Chillos.

En el cuarto capítulo nos centramos en describir las estrategias a seguir para mejorar las microempresas agrícolas y puedan obtener una mayor producción y por ende un mayor acceso al financiamiento, tratando de que el microempresario tenga conocimientos básicos en lo que se refiere a la administración y control de su negocio.

A pesar de las dificultades que se presentaron para poder realizar las encuestas por la ubicación y distancia que existe entre los microempresarios del sector y el temor de los mismo para proporcionar la información se pudo concluir que ante el poco acceso al financiamiento, la falta de documentación formal y de garantías, los microempresarios han podido obtener un microcrédito convirtiéndose en su fuente de financiamiento más óptima, lo que les ha permitido que sus microempresas puedan seguir creciendo y a la vez puedan mejorar su calidad de vida.

CAPITULO I
EL MICROREDITO

1.1. Antecedentes y definición del microcrédito

1.1.1. Antecedentes.

El origen del microcrédito surge de la necesidad de los más pobres de recibir algún tipo de financiación formal para poder salir de la pobreza e ingresar al sistema financiero formal. En la década de los 70 y 80 muchos organismos impulsaron y promovieron al microcrédito en los países en vías de desarrollo, para solventar la falta de financiación de los más desfavorecidos (Marbán, 2006).

En el año de 1974, Muhammad Yunus, profesor de Economía de la Universidad de Chittagong, en una excursión con sus estudiantes que realizaron a un pueblo pobre, entrevistaron a una mujer que elaboraba taburetes de bambú, donde ella les conto que para poder realizar los taburetes ella tuvo que pedir prestado 15 peniques para comprar el bambú, a una tasa del 10% semanal y que después de realizar los pagos apenas le quedaba centavos como ganancia y que obviamente no podía acumular un colchón económico para el sustento de su familia y mejorar su nivel de vida.(Grameen Bank,2014)

Yunus, preocupado por la situación de la gente más pobre, decide buscar una solución al problema, y empieza a prestar una cantidad pequeña de dinero para que lo utilizaran en actividades productivas, especialmente en la elaboración de los taburetes de bambú para que puedan mantenerse ellos y sus familias y puedan devolver el dinero prestado a tasas más bajas y con cuotas semanales. La cantidad prestada fluctuaba alrededor de 20 Tk. que eran utilizados para comprar materia primas y poco a poco el número de prestatarios fue creciendo, llegando a 42 familias prestatarias.(Marbán,2006)

Según Marbán (2006), en 1979, Yunus, decide pedir prestado el dinero a los bancos comerciales que siempre le otorgaban con la condición de que Yunus garantice su devolución, hasta que en el año de 1983, Yunus funda el Grameen Bank, que significa Banco Comunal, bajo los principios de confianza y solidaridad.(Grameen Bank,2014)

1.1.2. El Grameen Bank.

El Grameen Bank ha tenido un largo camino recorrido desde que comenzó el proyecto de investigación en el año de 1976 cuando Yunus implemento el proyecto para promover servicios bancarios entre los pobres de las zonas rurales de Bangladesh.

Hasta que el 2 de Octubre de 1983, el Grameen Bank se transforma en un banco independiente por la legislación del gobierno, con una participación del 10% y el 90% de las acciones están en manos de los mismos prestatarios. A raíz de esto, el banco tuvo una gran demanda de investigadores extranjeros que querían aprender acerca de las operaciones del banco para lo cual crearon el “programa de entrenamiento” para los internacionales.

En 1987, el Director del Grameen Bank inauguró oficialmente el Programa de Formación del Grameen Bank, y a medida del éxito del modelo de microcréditos del Grameen la curiosidad y la demanda de este enfoque se extendió más allá de las fronteras, por lo cual el Banco estableció el Departamento de Programas Internacionales, diseñando un amplio programa de formación para cualquier persona interesada en el funcionamiento del Grameen Bank y la difusión de sus conocimientos.

Actualmente, en Bangladesh, existe 2.564 sucursales, con 19.800 funcionarios, prestando sus servicios a 8.290.000. El Grameen Bank en un día de trabajo recoge en un promedio \$ 1.5 millones en cuotas semanales. De todos los prestatarios el 97% son mujeres con una tasa de recuperación del crédito del 97% siendo la más alta que cualquier otro sistema bancario. El método de Grameen se aplica hoy en día en 58 países, por ejemplo EEUU, Canadá, Francia, Países Bajos, Noruega, entre otros. (Grameen Bank,2014)

Entre los principales objetivos del Grameen Bank están:

1. Extender los servicios financieros a los hombres y mujeres más pobres, que no tienen ahorro ni garantías, es decir los que están fuera del sistema financiero tradicional.
2. Eliminar la explotación de las personas por parte de los usureros.
3. Crear empleo propio para la gran multitud de personas desempleadas de las zonas rurales de Bangladesh.
4. Sacar a los pobres del círculo de la pobreza, “bajos ingresos, baja tasa de ahorro, baja inversión” revirtiéndolo a “bajos ingresos, inyección de crédito, inversión, más ingresos, más ahorro”.
5. Ayudar a las mujeres, ya que en Bangladesh en muchos casos son abandonadas por sus maridos y ellas son las responsables de administrar el dinero y ahorrar, por lo que está promoviendo indirectamente el cambio social. (Marbán,2006)

1.1.3. Sistema clásico de préstamos del Grameen Bank.

Con este sistema el Grameen Bank trabajo hasta el año 2000, siendo sus principales características del sistema lo siguiente:

1. Pequeñas cantidades de dinero sin garantías colaterales.
2. Se utilizaba un tipo de interés fijo anual, no se usaba interés compuesto. Que normalmente era más baja que la de los usureros.
3. El pago de las cuotas se realizaban semanalmente, permitiendo que los prestamistas puedan devolver el crédito en cuotas pequeñas.
4. El sistema de otorgamiento de los créditos era progresivo, es decir dependía de la devolución del primer crédito.
5. Se utilizaban los grupos solidarios, los mismos que eran formados por 5 personas basándose en una garantía mutua; todos los miembros del grupo eran responsables de la cancelación del préstamo. Los préstamos eran escalonados, es decir de acuerdo a como abonen las cuotas semanales otro miembro del grupo recibía otro préstamo.
6. Estableció préstamos destinados a las actividades relacionadas a la creación de microempresas para impulsar el empleo en Bangladesh.(Marbán,2006)

1.1.4. Sistema general del Grameen – Grameen II.

Durante el lapso de vida del Grameen Bank, en Bangladesh se han presentado varios desastres naturales, pero el peor de todos fue la inundación del año 1998, cuando la mitad del país estuvo sumergido bajo el agua por diez semanas. Muchas personas incluso los prestatarios del Grameen Bank perdieron todas sus pertenencias hasta sus casas.

Por esta razón el Grameen Bank decidió lanzar un programa de rehabilitación con la entrega de préstamos frescos, para reiniciar sus actividades productivas que ayuden a generar ingresos y les permita reconstruir sus viviendas, sin embargo poco a poco la capacidad de pago se vio afectada y los prestatarios ya no asistían a las reuniones semanales y la recuperación en el Banco empezó a sentir un retroceso, la solución no ayudo a resolver el problemas más bien se agudizo ya que en el año de 1995 se presentó una crisis similar ya que algunos prestatarios ya no estaban pagando sus cuotas semanales, por lo cual el Grameen Bank decidió cambiar las reglas para resolver el problema.

En el año 2000, el Grameen Bank, diseño una nueva metodología incluyendo las lecciones aprendidas, los deseos y las aspiraciones durante los últimos 30 años, denominada Sistema General Grameen (SGG) o Grameen II.

En el Grameen II ya no existen préstamos generales, préstamos estacionales, préstamos familiares; ya no existe el fondo grupal, ya no existe cuota semanal fija, ya no existe la regla del

plazo anual, ya no existe la tensión entre el personal y las prestatarias para evitar que algún miembro del grupo quede en morosidad. (Marbán,2006)

Según Yunus (2002) el SGG fue diseñado bajo un producto crediticio principal; llamado préstamo básico para que las prestatarias que no presenten ninguna dificultad, ciclo a ciclo puedan seguir contando con este crédito incluso puedan acceder cada vez a un monto más alto en cada ciclo para que sigan satisfaciendo sus necesidades crediticias; sin embargo habrá personas que puedan presentar dificultades en el pago de su cuota para lo cual se creó un producto llamado “préstamo flexible o renegociado”, permitiendo al prestatario llegar a un acuerdo de pago o a una renegociación con el banco con un nuevo calendario de pagos para que pueda cumplir a tiempo con sus obligaciones y ya no presente mora en el pago de sus cuotas y pueda acceder nuevamente a un préstamo básico, eliminando así la tensión sobre el grupo, es decir si una persona queda en mora el grupo no se verá afectado ni presionado para su recuperación.

El SGG otorga préstamos a cualquier plazo, es decir 3, 6, 9 o más meses o años; en el SGG el personal es más creativo, es decir, el personal del banco puede diseñar un producto de acuerdo a las necesidades de su cliente en lo que se refiere a plazo, duración, calendario de pagos, por ejemplo una prestataria puede pagar durante la temporada alta de su negocio una cuota más alta mientras que en temporada baja puede pagar una cuota más baja.

En el SGG se elimina el “fondo grupal” o “impuesto grupal”, y se creó el ahorro obligatorio que consistía en deducir el 5% del monto del préstamo en el desembolso, del cual la mitad de este ahorro va a una cuenta personal, que le permite retirar en cualquier momento el dinero; y la otra mitad va a una cuenta especial de ahorro cuyos fondos no podrán ser retirados por los próximos 3 años. (Yunus,2002)

El SGG obliga a todos las prestatarios que hayan obtenidos prestamos superiores a los 8.000 Takas, ahorren 50 Takas por mes en la cuenta de pensiones, que después de 10 años, las prestatarias reciban casi el doble de lo ahorrado.

Dentro del SGG los prestatarios presentaron su preocupación de que sucederá en caso de que el deudor muera, ¿Quién pagara la deuda?; para lo cual el banco creo el seguro de desgravamen, que en caso de fallecimiento del prestatario la deuda queda saldada con el banco incluso puede pagar los gastos del funeral.(Yunus,2002)

Los estudios han demostrado, que las prestatarias del Grameen Bank han superado la pobreza en forma sostenida, el 5% de las prestatarias por año superan la pobreza, según, Shahidur R. Khandker, 1998. El Grameen II cautivo a todo el personal, logrando un microcrédito libre de tensiones, con una tasa de recuperación del 98%.

1.1.5. Definición de microcrédito.

Según la Conferencia Internacional sobre Microcrédito, llevada a cabo en Washington D.C., del 2-4 de febrero de 1997, los microcréditos son:

“Programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.”

El microcrédito es una herramienta para reducir las barreras de acceso a los recursos financieros para mejorar la calidad de vida de los más pobres, es decir hacer llegar el dinero a los pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos bajo condiciones muy favorables para ellos.

Sin embargo se pueden dar otro tipo de conceptos:

Según Gulli,(1999), desde un enfoque del sistema financiero las microfinanzas es “proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos de ingresos, pero no necesariamente a las más pobres”(p:1).

Según Alpizar y González(2006), las microfinanzas es:

La oferta de uno o más de toda una gama de servicios financieros proporcionados mediante la aplicación de innovadoras tecnologías de crédito y prestación de otros servicios, en circunstancias en las que, con las tecnologías bancarias tradicionales, esta prestación no se podría hacer rentable o sostenible.(p:7)

Fernández(citado en DESCUADRANDO,2013), dice que el microcrédito se define como todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

En conclusión, podemos decir que el principal objetivo del microcrédito es inyectar recursos en las familias de escasos recursos económicos y que no tienen acceso a la banca formal para que sus actividades productivas generen una mayor fuente de ingresos que sirva como sustento de sus familias para mejorar sus condiciones de vida.

1.1.6. Características del microcrédito.

Las características principales del microcrédito son las siguientes:

- Son pequeñísimas cantidades de dinero.
- Se conceden en un plazos cortos, máximo 1 año.
- Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas son muy reducidas, normalmente el pago de la cuota es semanal o mensual.
- Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los prestatarios.

Tabla1: Comparativo banca tradicional vs banca de microcrédito

BANCA TRADICIONAL	MICROCREDITO
<ul style="list-style-type: none"> • Los accionistas tiene mentalidad comercial. • Sus clientes son PYMES y grandes empresas, así como personadas asalariadas. • Los préstamos son a largo plazo, una tasa preferencial y montos más altos. • La cartera es más dispersa geográficamente. • Pagos de las cuotas mensuales. • Las garantías y la documentación formal es lo más importante. • Morosidad estable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sus fundadores son ONG. • Los clientes son empresarios de bajos ingresos, con negocios familiares rudimentarios y documentación formal escasa. • Los préstamos son a plazos cortos, con altas tasas de interés y montos pequeños. • La cartera es más concentrada geográficamente ya que sería muy costoso el seguimiento de los clientes. • Pagos de las cuotas semanales o quincenales. • El análisis de la reputación y flujo de caja es más importante. • Morosidad volátil. •

Fuente: Del Grameen Bank a los Bancomunales. Revolución y Evolución de los Microcréditos. Castello, 2004
Elaborado por: Ma. Fernanda Larrea

1.2. Clasificación del microcrédito

1.2.1. Clases de microempresas.

En primer lugar vamos a detallar las clases de microempresa que existen antes de hablar de la tipología del microcrédito, ya que la relación entre estas dos es directa.

Las microempresas son las unidades económicas que tienen menos de diez trabajadores, que suelen ser no asalariados y se encuentran dentro de un vínculo familiar. Normalmente no se puede diferenciar los estados financieros de la microempresa y el presupuesto familiar; sus activos están valorados en no más de USD 30.000 y habitualmente las microempresas no están registradas de forma legal y cuentan con un bajo nivel de tecnología.

Se pueden distinguir tres tipos de microempresas, que son:

- **Microempresas de supervivencia o de subsistencia.**- Son aquellas que se forma por la falta de empleo formal. Se dedican a actividades de comercio o a actividades de producción muy sencillas y de baja productividad. Su afán es generar ingresos para consumo inmediato. Este tipo de microempresas existen en un gran número en los países en vías de desarrollo; representan el 50% de las microempresas en América Latina, según la USAID (United States Agency for International Development.)
- **Microempresa de acumulación simple o consolidadas.**-Son aquellas microempresas que tienen cierto potencial de crecimiento. Les permite generar ingresos que cubran los costos de su actividad pero sin generar el suficiente excedente que les ayude a invertir en capital. Suelen tener un solo empleado (autoempleo) o hasta 5 trabajadores. Este segmento es el proceso de evolución productiva de la microempresa hacia el crecimiento, ya que le permite cubrir sus costos aunque no tenga capacidad de ahorro o inversión. Según la USAID esta clase de microempresas representa entre el 30% y 40% de las microempresas en América Latina.
- **Microempresa de acumulación ampliada o dinámicas.**-Son aquellas microempresas que están a un paso de convertirse en pequeñas empresas en un determinado sector económico. Su productividad es suficientemente elevada que le permite generar excedente e invertir en el crecimiento de la microempresa. Esta clase de empresas ayudar a crear nuevas plazas de trabajo, es decir se puede observar una mano de obra más calificada que en las anteriores con un salario fijo. Aquí ya se observa estados financieros separados, es decir se lleva un control para las cuentas del negocio y otro para el presupuesto familiar. Su excedente lo

pueden invertir en capital, en activos fijos y en gastos familiares. Este tipo de microempresas representan un grupo minoritario.

1.2.2. Clasificación del microcrédito.

Con lo expuesto anteriormente podemos distinguir dos tipos de microcrédito:

- **Microcréditos de subsistencia.**- Este tipo de microcrédito es solicitado con la finalidad de mantener en funcionamiento una microempresa de la mejor forma posible, pero sin posibilidad de crecimiento. Sus montos de los préstamos suelen ser muy pequeños ya que dependen del ritmo de actividad económica de la microempresa.
- **Microcréditos de desarrollo.**- Este microcrédito es solicitado con la finalidad de desarrollar una acción o una actividad dentro de la microempresa y que está orientada a su crecimiento. Se suele destinar en inversión de cualquier tipo de activo fijo o incluso de capital. Los montos solicitados suelen ser superiores a los de subsistencia.

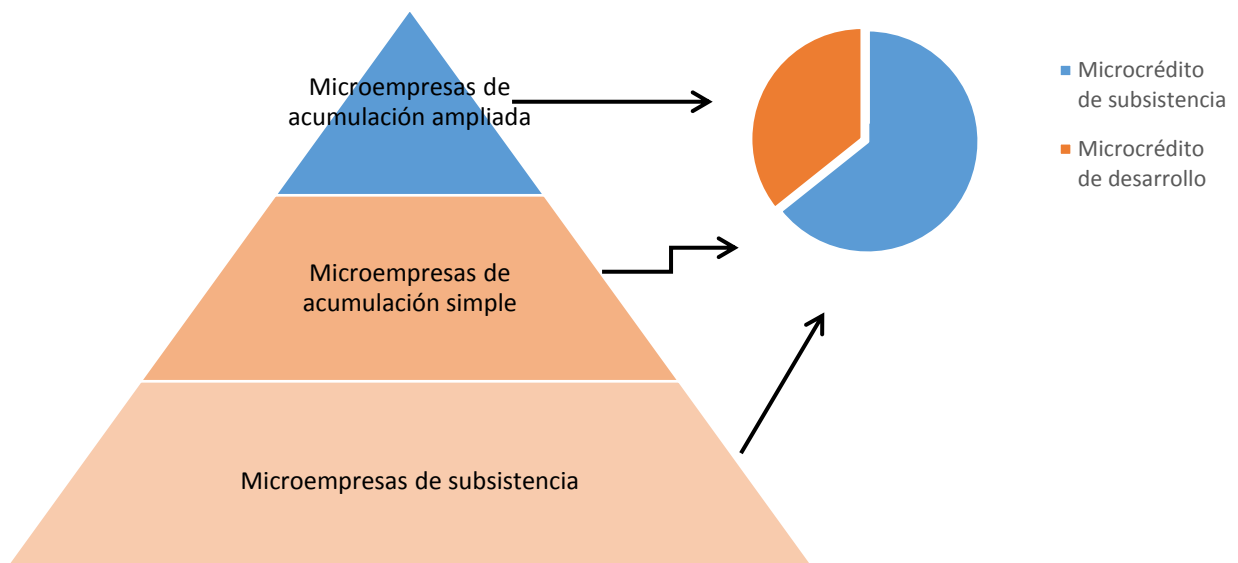


Figura 1: Clasificación del microcrédito.

De acuerdo a la Resolución No. 043-2015-F, de la junta de política y regulación monetaria y financiera en su artículo 1, inciso 9, dispone que para el microcrédito se establecen los siguientes subsegmentos de crédito:

- **Microcrédito minorista.**-Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional, sea menor o igual a USD 1,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada
- **Microcrédito de acumulación simple.**-Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea superior a USD 1,000.00 y hasta USD 10,000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada.
- **Microcrédito acumulación ampliada.**- Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea superior a USD 10,000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada.

1.3. Instituciones financieras emisoras de microcrédito

1.3.1. Sistema financiero.

El sistema financiero es el conjunto de instituciones cuyo objetivo es canalizar el ahorro de las personas, permitiendo el desarrollo de la actividad económica, haciendo que los recursos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos.(Superintendencia de Bancos[SB],2016)

El sistema financiero ecuatoriano está compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas, mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros; compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos.(SB,2009)

Son instituciones financieras privadas los bancos, las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda. Los bancos y las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo se caracterizan principalmente por ser intermediarios en el mercado financiero, en el cual actúan de manera

habitual, captando recursos del público para obtener fondos a través de depósitos o de cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión.

A continuación detallamos ciertos conceptos básicos:

- **Banco.-** Es una institución que por un lado se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y por otro utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.(SB,2016)
- **Sociedad Financiera.-** Institución que tiene por objeto fundamental invertir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.(SB,2016)
- **Cooperativas de ahorro y crédito.-** Es la unión de un grupo de personas que tienen como finalidad ayudarse los unos a los otros, para alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.(SB,2016)
- **Mutualistas.-** La unión de personas que tiene como fin el apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario. Al igual que las cooperativas de ahorro y crédito están formadas por socios. (SB,2016)

1.3.2. Principales instituciones financieras emisoras de microcrédito.

En nuestro país, dentro de las formas de financiamiento nos encontramos con dos clases de sistemas, el sistema formal que está conformado por las instituciones financieras controladas por la Superintendencia de Bancos del Ecuador-SB y por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria - SEPS, incluso hay instituciones que se encontraban controladas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social- MIES; pero con la creación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Popular y Solidario a partir de enero del 2013 pasaron a ser controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Vamos a mencionar algunas de las Cooperativas de ahorro y crédito que anteriormente eran controladas por el MIES, y que se encuentran dentro del segmento 1,2 y 3:

- Cooperativa de ahorro y crédito Indígena SAC Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito San Alfonso.

- Cooperativa de ahorro y crédito Luz del Valle.
- Cooperativa de ahorro y crédito Maquita Cushunchic Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Sumak Samy.
- Cooperativa de ahorro y crédito Fundesarrollo.
- Cooperativa de ahorro y crédito San Juan de Cotogchoa.
- Cooperativa de ahorro y crédito Fond Vida.
- Corporación de Desarrollo Social y Financiero Wayunka.
- Cooperativa de ahorro y crédito Esperanza y Progreso del Valle.
- Cooperativa de ahorro y crédito Textil 14 de Marzo.
- Cooperativa de ahorro y crédito para la Vivienda, Orden y Seguridad.
- Cooperativa de ahorro y crédito Cooperarte Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Chibuleo.
- Cooperativa de ahorro y crédito Juan Pio de Mora Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Nuevos Horizontes Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Semilla del Progreso Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Financredit Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Solidaria Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito 21 de Septiembre
- Cooperativa de ahorro y crédito La Carolina
- Cooperativa de ahorro y crédito San Cristóbal Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Unión Popular Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Manantial de Oro Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Pichincha Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Unión y Progreso
- Cooperativa de ahorro y crédito Saisa
- Cooperativa de ahorro y crédito Nueva Esperanza
- Cooperativa de ahorro y crédito Mocache
- Cooperativa de ahorro y crédito Saquisili Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Coopcrédito Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Alangasi limitada
- Cooperativa de ahorro y crédito Focash Ltda.
- Cooperativa de ahorro y crédito Makita Kunchik

- Cooperativa de ahorro y crédito Reina del Cisne Ltda.

Según el Banco Central del Ecuador (BCE,2014) el sistema financiero está conformado por 77 entidades financieras. A inicios del año 2014 el banco Territorial cierra sus actividades y los bancos Solidario y Unibanco S.A. se fusionan formando un solo banco. La cooperativa Codesarrollo, desde abril 2014 se convierte en BanCodesarrollo; mientras que la Sociedad Financiera Consulcrédito presenta la liquidación voluntaria. Se encuentra dividido de la siguiente manera 25 bancos privados, 37 cooperativas de ahorro y crédito que pertenecen al segmento 4, 9 sociedades financieras, 4 mutualistas y 2 tarjetas de crédito.

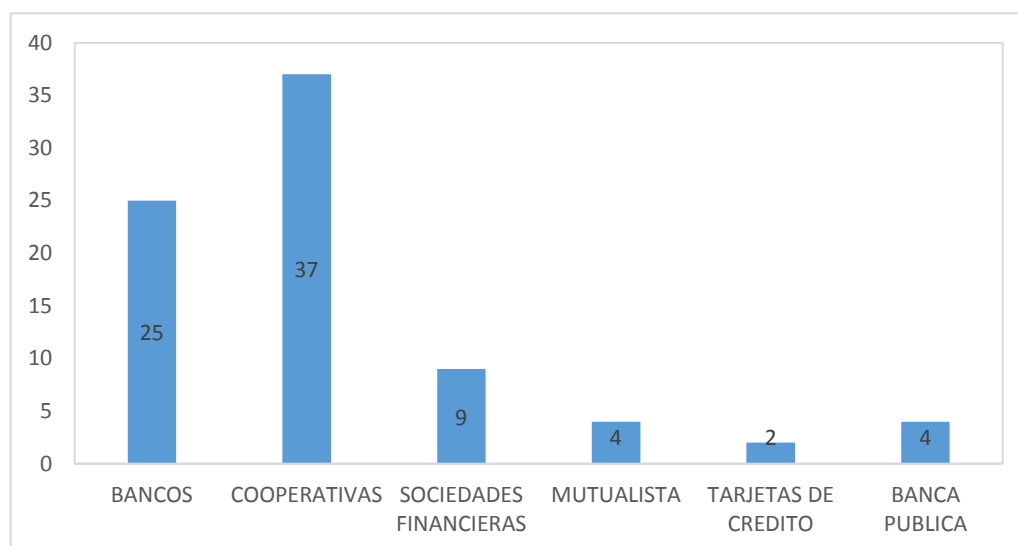


Figura 2:Numero de IFIS del sistema financiero 2014
Fuente: Banco Central del Ecuador.

En el año 2012, fueron colocados microcréditos por 76 entidades financieras, entre las cuales están 24 bancos comerciales, 39 cooperativas, 7 sociedades financieras, 4 mutualistas, la Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional del Fomento como parte del sector de la banca pública.

En Ecuador, 88.6% de las COAC consultadas operan en el segmento de microcrédito de subsistencia minorista. El 80% opera en el segmento de acumulación simple y solamente el 24.3% en el segmento de acumulación ampliada, es decir que un 75.7% de las cooperativas que se aplicó la encuesta conceden operaciones de microcrédito entre un monto de USD 100

hasta USD 10.000, (Cuasquer H. y Maldonado R, 2011)-este fragmento es de un estudio realizado por los autores mencionados-

A continuación vamos a detallar algunas de las principales Instituciones Financieras que tienen un mayor volumen de cartera de microcrédito:

1.3.2.1. Bancos privados.

1.3.2.1.1. Banco Pichincha – Credi Fe.

El Banco Pichincha fue fundado en el año de 1906, con la iniciativa de 52 quiteños que se reunieron en la Casa Municipal de Quito, convirtiéndose hoy en día en el banco más grande del Ecuador por su capitalización y su número de depositantes.

En medio de la crisis económica del año 1999, las oportunidades de los microempresarios para acceder a fuentes de financiamiento eran limitadas, Banco Pichincha desarrollo grandes esfuerzos para incursionar en el campo de las micro finanzas, y es así como nace Credi Fe Desarrollo Microempresarial. S.A. convirtiéndose en una subsidiaria del Banco Pichincha, cuyo fin es prestar servicios financieros integrales, orientados al desarrollo del sector microempresarial ecuatoriano.

Credi Fe cuenta con la suficiente 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. (CREDIFE Desarrollo Microempresarial,2011)

1.3.2.1.2. Banco Solidario.

El Banco Solidario nace en el año de 1996, siendo el primer banco con misión social en Ecuador, atendiendo con microcrédito a un segmento que estaba desatendido por la banca tradicional y de vital importancia para generar oportunidades de progreso sostenible.

En Latinoamérica fue el primer banco especializado en microcrédito con 100% capital privado, y el primero en Ecuador en dedicarse exclusivamente a esta forma de operación financiera.

En 1998 Banco Solidario crea un producto que es “La Olla de oro” el mismo que era un microcrédito con garantía de joyas.

En el año 2013, Banco Solidario en alianza estratégica, se fusiona con Unibanco y nace el banco integrado: Solidario.

Unibanco nace en el año de 1994 y adopta un modelo de inclusión de grandes segmentos de la población al sistema financiero formal, a través de crédito sin garantías, con productos que ayudan a resolver y organizar sus necesidades cotidianas como: alimentación, vestimenta, gastos de hogar, educación, salud, etc. (Banco Solidario,2016)

1.3.2.1.3. Banco Procredit.

Banco Procredit Ecuador, pertenece al grupo financiero Alemán Procredit con presencia internacional en Europa, América Latina y África; sus instituciones financieras brindan servicios bancarios a países con economías en transición y en vías de desarrollo, ofreciendo una banca socialmente responsable en los países donde opera, donde aspiran a :

Ser el banco preferido de las pequeñas y medianas empresas que crean puesto de trabajo e impulsan el desarrollo económico y suministrar servicios bancarios seguros, justos y transparentes a las personas que buscan un banco asequible en el que puedan confiar.

Los primeros Bancos Procredit fueron fundados hace más de una década en África, Europa del Este y Latinoamérica, con el propósito de alcanzar un impacto en el desarrollo económico otorgando créditos para ayudar a crecer a las pequeñas empresas y ofreciendo facilidades de depósito que impulsen el ahorro entre las personas. El grupo ha crecido considerablemente a lo largo de los años y hoy son uno de los bancos líderes en servicios bancarios a clientes de la pequeña empresa en la mayoría de países donde operan (Banco Procredit,2015).

1.3.2.1.4. Banco FINCA Ecuador.

Fundación para la Asistencia Comunitaria – FINCA – Ecuador se fundó en Diciembre de 1993 como afiliada a la red que FINCA Internacional tiene a nivel mundial. Empezó sus operaciones en Quito bajo la supervisión del Ministerio de Bienestar Social. En el año de 1997 la cartera era aproximadamente de USD 161 mil distribuida en 2200 clientes miembros de Bancas Comunales.

Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria FINCA S.A. se crea como respuesta a la demanda de más servicios financieros solicitados a la Fundación FINCA, ya que por su figura legal no los podía ofrecer.

En el año 2003 Fundación FINCA decide que debe formalizarse como Sociedad Financiera, para obtener más recursos del mercado financiero nacional e internacional; para lo cual compra una Sociedad Financiera en liquidación y el 16 de marzo del 2004 la Superintendencia de Bancos y Seguros da la autorización de operación a la Financiera FINCA.

En el 2008 con el objeto de poder brindar a sus clientes nuevos productos y servicios como cuentas de ahorro, FINCA se convierte en una institución bancaria, teniendo una buena presencia y canales de comunicación a través de los cuales han conseguido donaciones significativas a nivel personal, institucional y gubernamental para el desarrollo y crecimiento del microcrédito (FINCA,2016)

1.3.2.1.5. Banco Guayaquil.

El Banco Guayaquil empieza sus operaciones el 20 de diciembre de 1923 bajo la denominación Sociedad Anónima Banco Italiano, un banco extranjero. En 1941 con la segunda guerra mundial intentan nacionalizar al Banco y reforman los estatutos y la denominación por Banco Nacional del Ecuador y el 24 de septiembre de 1941 bajo escritura pública lo denominan Banco Guayaquil.

En el año 2008, el Banco Guayaquil lanza al mercado el Banco del Barrio, que es una alianza estratégica entre los grandes emprendedores de pequeños negocios en todo el Ecuador con la finalidad de ofrecer servicios bancarios a los ecuatorianos en todo el territorio nacional, por lo que el BID premio al Banco del Barrio como el mejor proyecto de Bancarización de América Latina dentro de los premios denominados Beyond Banking.(Banco Guayaquil,2016)

1.3.2.1.6. Banco D-MIRO.

D-MIRO inicia en 1997 cuando Misión Alianza, preocupada por el desarrollo integral de los sectores más vulnerables, consideró contar con un brazo financiero y decide crear el Programa de Microfinanzas D-MIRO, y a finales del año 2006, la Fundación para el Desarrollo Microempresarial D-MIRO Misión Alianza Ecuador.

El programa de Microfinanzas de Misión Alianza de Noruega en Ecuador se inició en la Isla Trinitaria, zona periurbana de la ciudad de Guayaquil, dirigido a los habitantes del sector, quienes manifestaron su necesidad de contar con recursos económicos para mejorar sus negocios.

Viendo los resultados positivos que logró en la calidad de vida de las familias a las que apoyó, D-MIRO decide transformarse en un banco, e inicia sus operaciones el 18 de julio de 2011, abriendo las puertas al público en catorce oficinas ubicadas en nueve ciudades de la costa y en cinco provincias del Ecuador.

Están presentes en los sectores geográficos más excluidos y con mayores necesidades. Dando especial énfasis en incluir a los grupos de población que tradicionalmente no son mercado objetivo de los bancos tradicionales (Banco D-MIRO,2016).

Tabla2: Volumen de la cartera de microcrédito banca privada

Banco Privado	Cartera de Microcrédito Al 30/09/2015 (en miles de dólares)	Porcentaje de Participación
Banco Pichincha	703.084,66	48,41%
Solidario	307.317,66	21,16%
Banco Procredit	72.910,16	5,02%
Banco Guayaquil	78.550,25	5,41%
Banco D-MIRO	96.665,70	6,66%
Banco FINCA	33.794,66	2,33%
Otros Bancos Privados	160.117,00	11,01%
TOTAL CARTERA	1.452.439,97	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.
Elaborado Por: María Fernanda Larrea

Esta tabla nos indica que el Banco Pichincha tiene una participación en la cartera de microcrédito con el 48.41% dándonos a entender que es el mayor banco con participación y cobertura de microcrédito en el mercado, incluso es superior al total de Otros bancos privados

1.3.2.2. Cooperativas de ahorro y crédito.

1.3.2.2.1. Cooperativa de ahorro y crédito Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.

La Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP, 2016) es una entidad dedica a las finanzas sociales, fue creada mediante el acuerdo Ministerial 3310, el 31 de diciembre de 1971 y fue calificada por la Superintendencia de Bancos y Seguros el 12 de agosto del 2003. Sus inicios se dan en la parroquia de Sayausí, del cantón Cuenca, provincia del Azuay con la iniciativa de 29 de jóvenes que han incursionado en un sostenido apoyo crediticio a los segmentos poblacionales que no tienen acceso a la banca tradicional, aspecto que ha estimulado la aceptación y la confianza de la gente.

Actualmente cuenta con más de 500 mil socios, de los cuales aproximadamente un 70% son mujeres, que se dedican a diferentes actividades microproductivas tanto en el sector rural como urbanos marginales.

1.3.2.2. Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso.

La Cooperativa Cooprogreso, nació en la parroquia de Atahualpa, provincia de Pichincha en Agosto de 1969 con 32 socios. Su afán fue el de contribuir al desarrollo económico del sector con soluciones financieras y cooperativas, las que se fueron difundiendo dentro de la parroquia de Pomasqui, por lo que vinieron socios interesados por sus créditos por las tasa bajas de interés y por sus inversiones por la alta rentabilidad, siendo esto un efecto por el apoyo proporcionado a los transportistas y trabajadores de la minas de material de construcción del sector.

Actualmente recibió una certificación de La Red Financiera Rural, por ser una de las instituciones miembro que ha demostrado compromiso y responsabilidad para alcanzar mayor cobertura y profundización de la microfinanzas en el Ecuador.

1.3.2.2.3. Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo.

El 29 de marzo de 1993, en la provincia del Azuay se produjo el desastre de La Josefina, el cerro Tamuga, debilitado por las explotaciones mineras y por el fuerte invierno sufrió un gran deslave de más de 30 millones de metros cúbicos de tierra taponando el río Cuenca y Jadan formando un lago artificial con más de 200 millones de metros cúbicos de agua, que afecto alrededor de 1800 hectáreas de terreno y el 1 de mayo de 1993 desfogaron el agua que estaba estancada y la corriente de agua se lleva todo a su paso, casas, sembríos, arboles, carreteras. La inundación cambio la historia y la geografía del sector y produjo traumas físicos y psicológicos en los habitantes de la región. La crisis desatada fue al mismo tiempo la oportunidad de un pueblo que se negó a ser damnificado y decidió recobrar lo perdido, transformar su vida, sus relaciones sociales y económicas hacia una situación incluyente, democrática y justa, naciendo así la Cooperativa de Ahorro y crédito Jardín Azuayo como un proyecto social y económico que surge de las necesidades de un pueblo, convirtiéndose en un instrumento de desarrollo de los pueblos del sur del Ecuador, que ha robustecido las economías populares a través de una ética de servicio, de solidaridad, de apoyo mutuo, con educación, con proceso de buen gobierno, hacia la vida digna de todos. (COAC Jardín Azuato, 2016)

1.3.2.2.4. Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS.

En 1962 se convierte el año de arranque para que varias agrupaciones se organicen en torno a una idea, de juntar esfuerzos y pequeñas economías para ayudarse solidariamente, con el apoyo de la Iglesia Católica en la sierra.

En la ciudad de Ambato se da origen una agrupación de trabajadores, que no eran sindicales pero con el apoyo de la Iglesia Católica se empiezan a dar movimientos de unir sus pequeñas economías para ayudarse solidariamente y empieza a surgir la Cooperativa OSCUS; cuyas siglas significan OBRA SOCIAL Y CULTURAL SOPEÑA; y el 23 de mayo 1962, mediante el acuerdo ministerial 6321 se constituyó la Cooperativa OSCUS. (OSCUS,2016)

1.3.2.2.5. Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa.

La Cooperativa de ahorro y crédito Mushuc Runa(2009); que significa HOMBRE NUEVO; nace, cuando a los indígenas se los consideraba aptos sólo para la agricultura, ganadería y otras actividades relacionadas al campo, nadie pensaba que podían administrar una institución financiera, incluso cuando las instituciones financieras tradicionales calificaban a los indígenas y a los sectores urbanos marginales como sujetos de créditos de alto riesgo, poco confiables y no rentables.

Con 38 jóvenes indígenas y campesinos de Pilahuín, Chibuleo y Quisapincha en la provincia de Tungurahua crearon Mushuc Runa, el 17 de diciembre de 1997 y el reconocimiento oficial a través del acuerdo Ministerial No. 1820.

Estableció su oficina en la ciudad de Ambato y poco a poco con el respaldo y la confianza de sus socios en un periodo de diez años se ha logrado convertir en un referente del cooperativismo a nivel nacional e internacional. Su compromiso es mejorar la calidad de vida de sus socios.

1.3.2.2.6. Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco.

La Cooperativa San Francisco nace en la ciudad de Ambato, sede de la oficina principal de la cooperativa. A nivel nacional cuenta con 22 oficinas. Actualmente compró la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Pedro de Taboada que se encontraba en proceso de liquidación cuyas

oficinas se encontraban en el Valle de Los Chillos las mismas que ahora forman parte de la Cooperativa San Francisco permitiendo que tenga una mayor cobertura de mercado.

Es una empresa cimentada en los principios de cooperativismo, orientada a ofrecer servicios financieros y no financieros para contribuir al bienestar de sus socios y de la sociedad.

Tabla3: Volumen de la cartera de microcrédito de Cooperativas de ahorro y crédito

Cooperativa de Ahorro y Crédito	Cartera de Microcrédito Al 30/09/2015 (en miles de dólares)	Porcentaje de Participación
Mushuc Runa	112.971,44	7,14%
Juventud Ecuatoriana Progresista	238.152,26	15,05%
San Francisco	131.922,88	8,33%
Cooprogreso	106.549,73	6,73%
Jardín Azuayo	132.353,04	8,36%
OSCUS	76.944,68	4,86%
Otras COAC.*	783.443,44	49,53%
TOTAL CARTERA	1,582.337,49	100%

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaborado por: María Fernanda Larrea

* Son 32 Cooperativas con un promedio en la cartera de microcrédito de USD 24.482,60 en miles de dólares.

La principal participación en el mercado financiero por parte de las Cooperativas de ahorro y crédito es la COAC Juventud Ecuatoriana Progresista, con un porcentaje del 15.05% del volumen de cartera de microcréditos de las cooperativas, es importante indicar que casi la mitad de la cartera la conforman 32 cooperativas que individualmente tendrán una participación mínima.

1.3.2.3. Bancos públicos.

1.3.2.3.1. Banco Nacional de Fomento.

Como consecuencia de una época de crisis del sistema financiero que vivía nuestro país en la década de los años veinte llegó la Misión Kemmerer, logrando importantes transformaciones en el manejo de la economía y del Estado como la creación del Banco Central del Ecuador y de organismos de control como la Contraloría General del estado y la Superintendencia de Bancos.

Los sectores comercial e industrial contaron desde entonces con mayores posibilidades de acceso a operaciones crediticias. No ocurría lo mismo con el campo agropecuario, cuyos actores atravesaban situaciones difíciles por falta de recursos y de apoyo a sus iniciativas y esfuerzos.

Es en estas circunstancias el Gobierno del Doctor Isidro Ayora, mediante Decreto Ejecutivo del 27 de enero de 1928 publicado en el Registro Oficial No. 552 del mismo mes y año, crea el Banco Hipotecario del Ecuador. Sucesivas reformas fueron cambiando su estructura hasta que el 14 de octubre de 1943 se expidió la ley que transformó al Banco Hipotecario en el Banco Nacional de Fomento Provincial.

Hasta el año 1999, el Banco Nacional de Fomento (BNF) presentó una serie de dificultades cuya problemática impidió asumir eficientemente su rol de Banca de Desarrollo, que se reflejó principalmente por el estancamiento de la actividad crediticia, bajos niveles de recuperación y problemas de liquidez. Esto determinó que la Administración desarrolle una serie de acciones a fin de revitalizar su estructura financiera-crediticia y retomar el rol importante de intermediación financiera

En las reformas también se establece que el crédito se ampliará a los sectores acuicultor, minero, forestal, pesquero y turístico. De igual manera se definieron los tipos de crédito que se otorgarán para el fomento y desarrollo, comercial, de consumo y micro crédito.

El Banco Nacional de Fomento cumple eficientemente la importante y delicada función que tiene dentro del desenvolvimiento económico del país, cual es el apoyar a los sectores productivos con la aplicación de una política crediticia acorde con las exigencias del desenvolvimiento económico y social del país, siempre orientados al mejoramiento de la producción, a la explotación técnica y racionalizada de los recursos naturales y nuevas formas de producción que creen fuentes de trabajo. (BNF,2011)

1.3.2.3.2. Corporación Financiera Nacional – CFN

La CFN banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuyo objetivo consiste en canalizar productos financieros y no financieros alienados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

Lleva un ritmo de acción coherente con los objetivos nacionales, brinda el empuje necesario para que los sectores de la producción enfrente en mejores condiciones la competencia externa. La CFN ha consolidado su actividad crediticia, dando especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

Tabla4: Volumen de la cartera de microcrédito de Bancos Públicos

Banco Público	Cartera de Microcrédito Al 30/09/2015 (en miles de dólares)	Porcentaje de Participación
Banco Nacional de Fomento	699.176,68	98,15%
Corporación Financiera Nacional	13.196,43	1,85%
TOTAL CARTERA	712.373,10	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.
Elaborado por: María Fernanda Larrea

En lo que concierne al sector financiero público quien tiene una mayor participación en el mercado financiero con microcréditos es el Banco Nacional de Fomento lo que resulta muy lógico ya que este banco se dedica principalmente a otorgar créditos para microempresarios del sector agrícola.

Tabla5: Comparativo de la cartera de microcrédito.

Institución Financiera	Cartera de Microcrédito Al 30/09/2015 (en miles de dólares)	Porcentaje de Participación.
Bancos Privados	1.452.439,97	38,76%
COAC	1,582.337,49	42,23%
Bancos Públicos	712.373,10	19.01%
TOTAL CARTERA	3.747.150,56	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: María Fernanda Larrea

Como podemos observar las instituciones financieras privadas en el año 2015 son las que tienen un mayor porcentaje de concentración de cartera de microcrédito, es decir que han dado una mayor apertura financiera aquellos sectores que se encontraban excluidos por la banca

tradicional; sin embargo es importante resaltar que las COAC estarían por encima de los bancos privados, no por mucho, pero es significativa esa mayor participación en el mercado, ya que ellas tiene un sentido social diferente a la de los bancos privados, que es el sentido cooperativismo de ayudar solidariamente a su socio a mejorar su calidad de vida.

1.4. Productos ofertados a los microempresarios

Las Instituciones Financieras tanto públicas como privadas ofertan diferentes clases de microcréditos para financiar las actividades económicas de producción, comercio y servicios.

Las actividades de **producción** son aquellas en donde entra a un proceso de transformación de materia prima para obtener un producto terminado o final para que puedan llegar al consumidor, por ejemplo las actividades agrícolas, una panadería, crianza de animales, etc.

Las actividades de **comercio** son aquellas actividades socioeconómicas que consiste en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, venta o transformación, es decir es el intercambio de una cosa por otra de igual valor, por ejemplo una boutique, una tienda de víveres, una papelería, etc.

Las actividades de **servicios** son aquellas actividades que intentan satisfacer las diferentes necesidades de los clientes, donde no existe la producción o intercambio de ningún bien material, como por ejemplo servicios de transporte, una peluquería, cabinas telefónicas, etc.

Las Instituciones financieras han diseñado varios productos para poder satisfacer las diferentes necesidades de financiamiento de los microempresarios como son:

- **Créditos para Capital de trabajo.-** Estos créditos están destinados para financiar la compra de materia prima, inventarios, insumos, pagos a proveedores.
Los montos de los créditos pueden ir desde USD300 hasta USD 20.000 en los bancos privados, y en las COAC pueden ir desde USD500 hasta USD25.000 dependiendo de la capacidad de pago.
Los plazos también varían de acuerdo a la institución financiera pero pueden ir desde 2 meses hasta 24 meses en bancos privados y en las COAC los plazos normalmente son más largos pueden ir hasta los 4 años, como por ejemplo en la Cooperativa Cooprogreso.
- **Créditos para Activos fijos.-** Estos créditos están destinados para la adquisición de maquinarias, vehículos de trabajo, construcción o compra de local comercial, es decir

para cualquier clase de activo fijo que ayude a la producción o mejoramiento del negocio.

Los montos de los créditos van desde USD 500 hasta USD 20.000 en bancos privados, y en las COAC los montos pueden ir hasta USD25.000, como por ejemplo en la COAC San Francisco Ltda. ,dependiendo de la capacidad de pago. Algunas instituciones solicitan una proforma del activo a comprar y financian el 70% del valor del activo considerando el tope máximo de los montos.

Los plazos en la mayoría de instituciones van hasta los 36 meses, en las COAC los plazos pueden ir hasta los 7 años.

- **Crédito Agrícola.-** Este crédito está destinado para financiar actividades agrícolas, es decir compra animales, semillas, fertilizantes, maquinaria o equipos para la producción, vehículos de trabajo o incluso para comprar predios agrícolas para la producción.

Los montos pueden ir desde USD300 hasta USD 20.000 y los plazos dependen del destino del crédito, si es como capital de trabajo hasta 2 años, y si es para activo fijo hasta 3 años.

La particularidad que tiene este tipo de créditos es que la periodicidad del pago depende del ciclo productivo del negocio, es decir los pagos pueden ser mensuales, bimensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

- **Créditos para Vivienda.-** Estos créditos están destinados para financiar el mejoramiento de vivienda de los microempresarios, es decir para ampliar o remodelar sus viviendas y así ayudar a mejorar la calidad de vida de los microempresarios.

Los montos van desde USD1.000 hasta USD10.000, y los plazos pueden ir hasta 36 meses.

- **Créditos a Bancos comunales o grupales.-** Estos créditos están destinados a aquellos clientes que formen un grupo o banco comunal que cuenten con una actividad productiva, de comercio o servicios, que tengan la necesidad de mejorar sus negocios y su calidad de vida.

Los montos pueden ir desde USD800, y se pueden ir incrementando de acuerdo a como el grupo haya realizado los pagos y como el negocio se ha incrementado con el crédito aumentado su capacidad de pago.

Los plazos de igual manera son cortos y se van extendiendo de acuerdo al monto y el destino. De igual manera la periodicidad de los pagos puede ser semanal o mensual.

Es importante indicar que de acuerdo a las Normas Generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en su Título IX de los Activos y Límites del Crédito indica que el monto del microcrédito no puede superar las ciento cincuenta remuneraciones básicas unificadas (150), sin embargo cada institución financiera tiene su política con relación al monto máximo otorgado

1.4.1. Sujetos de crédito.

Un sujeto de crédito es aquella persona natural o jurídica que la Institución Financiera decide que es “apta” para otorgarle un crédito, pero estas condiciones pueden variar de acuerdo a las políticas y exigencias de cada Institución Financiera.

En el caso de los microcréditos son sujetos de crédito aquellos microempresarios que mantengan una actividad económica establecida sea de producción, comercio o servicios, en donde su nivel de ventas sea inferior a los USD 100.000 anuales, y su fuente principal de ingresos sean los generados por su actividad microempresarial.

1.4.1.1. Evaluación del sujeto de crédito.

Hay 5 puntos esenciales que hay que tener en cuenta para calificar a una persona como sujeto de crédito, y que son las 5'C del crédito:

- **Carácter.-** El Carácter es la disposición que tiene el cliente para cubrir sus obligaciones. Es tener la determinación de pagar. Es la cualidad moral y honesta del prestatario, por ello se debe investigar y analizar la actividad crediticia del solicitante a través de los sistemas autorizados para ello como son los buros de crédito. Es el aspecto fundamental para que una institución puede asumir el riesgo de otorgar un crédito.
- **Capacidad.-** La capacidad es la disponibilidad que tiene el solicitante para pagar el préstamo por que no solo sirve las buenas intenciones, sino que su flujo de efectivo sea suficiente para cubrir las necesidades básicas del solicitante y tenga un excedente que le permita cumplir con obligaciones financieras.

- **Capital.-** Es el respaldo monetario que posee el solicitante, son sus reservas financieras. Es el indicador principal de la solvencia del solicitante. Es saber cuánto ha invertido el solicitante en su negocio.
- **Colateral.-** Son las garantías o respaldos que posee el solicitante, que pueden ser garantías prendarias, hipotecarias, personales; que puede aumentar la probabilidad de recuperación del crédito y mitigar el riesgo
- **Condiciones.-** Este es un factor ajeno al solicitante, ya que aquí depende el entorno económico y político en el que se desenvuelve la actividad económica del solicitante y como le puede afectar esto a su economía personal.

1.4.2. Requisitos para obtener un crédito.

Los requisitos pueden variar de acuerdo a las políticas de cada institución financiera, sin embargo aquí vamos a mencionar los requisitos generales o mínimos que debe tener un microempresario para poder acceder a un microcrédito:

Requisitos para el deudor:

- Edad entre 21 a 65 años (en algunas instituciones puede variar y puede ser mínimo 18 años).
- Ser ecuatoriano o en caso de extranjero residente con mínimo 5 años y con vivienda propia en el Ecuador y deben presentar el documento de censo actualizado para verificar la legalidad en el país.
- Estabilidad en el negocio de mínimo 1 año como propietario del mismo. Para extranjeros de mínimo 2 años de estabilidad.
- Negocio ubicado en las zonas urbanas o urbanas marginales donde la institución financiera tenga cobertura.
- Si es cliente ambulante, debe tener casa propia.
- Copia de cédula y papeleta de votación deudor y cónyuge.
- Copia del RUC, patente municipal, carnet de afiliación a alguna asociación, facturas de compra, notas de venta, declaración de impuesto o cualquier documento que certifique la actividad del negocio.
- Pago de servicios básicos.

Requisitos para el garante:

- Edad entre 21 a 65 años (en algunas instituciones puede variar y puede ser mínimo 18 años).
- Ser ecuatoriano, no se permite para un deudor extranjero que el garante sea extranjero.
- Estabilidad laboral: si es asalariado tiene que tener mínimo un año en su trabajo actual, y de igual manera si es independiente experiencia mínima de un año en su actividad.
- Los ingresos netos del garante deben ser por lo menos 1.3 veces el valor de la cuota mensual del crédito.
- No ser socio ni trabajar en relación de dependencia con el deudor o con su cónyuge, ni tener ingresos vinculados al negocio del deudor como proveedor.
Si el deudor no cuenta con casa propia, el garante deberá justificar casa propia.

Requisitos de garantía real o hipotecaria:

De acuerdo al monto solicitado en algunas Instituciones pueden solicitar como garantía una hipoteca de cualquier bien inmueble. Los requisitos que solicitan son:

- Escrituras del bien inmueble (casa o terreno). Si la propiedad se encuentra con escrituras de derechos y acciones no se puede proceder con la hipoteca.
- Certificado de gravamen para verificar que el bien no este hipotecado ni tenga ninguna prohibición de enajenar. Este documento es otorgado por el Registro de la Propiedad correspondiente al cantón donde se encuentre el bien.
- Avalúo comercial del bien inmueble, generalmente la Institución se encarga de realizar el avalúo con los peritos autorizados.
- La ubicación del bien inmueble tiene que estar ubicado en donde la institución financiera tenga cobertura.

1.4.3. Tasas de interés.

Según Villalobos (2007), el interés es el pago por el uso del dinero ajeno. También nos dice que se puede conceptualizar de otra forma la tasa de interés o réditos que es el cambio en el valor del dinero con el paso del tiempo; el dinero que produce un capital al pagarlo o invertirlo para que otros lo usen sin ser de su propiedad. Es el precio que tiene el dinero como cualquier otro bien, es el pago por la adquisición de bienes y servicios en operaciones de crédito.

Existen dos tipos de tasas: tasa activa que es la que cobran los intermediarios financieros a los usuarios el momento de otorgar un crédito; y la tasa pasiva es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado.

La tasa activa siempre es más alta, ya que esta diferencia entre la tasa pasiva y activa le permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, y a su vez dejarle una ganancia. La diferencia entre estos dos tipos de tasas se llama margen de intermediación.

1.4.3.1. Tasas interés de microcrédito

Las tasas de interés de microcrédito se han convertido en las más altas del sector financiero con relación a las tasas de un crédito de consumo, y esto se debe principalmente a que, prestar y cobrar una suma determinada a través de miles de préstamos infinitos tiene un mayor costo que prestar y cobrar la misma suma en pocos préstamos grandes.

Los factores determinantes para las tasas de interés de las micro finanzas según Campion, Kiran y Wenner (2012) son los siguientes:

- **Costos operativos:** Aquí abarca los salarios, depreciación, alquiler de servicios, gastos de combustible, mantenimiento de vehículos, impuestos, es decir todos los recursos que se utilizan para la colocación de microcrédito tienen que ser cubiertos.
- **Préstamos incobrables:** Cuanto más alto sea el índice de los créditos improductivos y las provisiones, más bajo es el margen de ganancia, es decir si la pérdida por los préstamos incobrables es alta, las IMF tienen que aumentar la tasa de interés.
- **Utilidades esperadas:** Las operaciones con fines de lucro, tienen accionistas que esperan obtener una rentabilidad, por lo tanto las tasas de interés tienen que ser altas, sin embargo las operaciones sin fines de lucro necesitan incrementar su base de capital para invertir en infraestructura, tecnología, formación del personal con la finalidad de mejorar su desempeño y crecer.
- **Riesgos crediticios y operativos:** Las IMF se enfrentan a una serie de riesgos, la mayoría de los cuales son ajenos a su control. Sin embargo, pueden adoptar medidas para protegerse de los riesgos crediticios y operativos (datos perdidos, errores en los cálculos, fraudes, malversaciones). Las IMF pueden tomar diferentes medidas, entre ellas: una minuciosa evaluación del crédito, los informes crediticios, los controles internos adecuados y la realización regular de auditorías para mitigar dichos riesgos.

Campion et al. (2012) nos dicen también que existen otros factores que influyen al incremento de las tasas de interés de microcréditos, que son ajenos a las instituciones financieras y están fuera de su control y administración. Entre los factores más importantes vamos a considerar los siguientes:

- **Falta de estabilidad macroeconómica.-** Una administración macroeconómica deficiente por parte del gobierno incrementa el costo del financiamiento en el mercado nacional para las IMF, y una competencia bancaria limitada exacerba este efecto, por lo tanto para poder mantener el poder adquisitivo del capital prestable, las tasas de interés deben cubrir ese efecto erosivo de la inflación. Cuanto más elevada sea la tasa de inflación más elevada será la tasa de interés.
- **Infraestructura física deficiente.-** En ciertas ocasiones el servicio eléctrico es esporádico, la red vial está en malas condiciones y la conexión a internet es cara, lo cual dificulta y hace más costosa la llegada a los clientes potenciales de las IMF.
- **Un entorno no favorable a los negocios.-** Las instituciones públicas que sirven a las microempresas a veces son débiles y el efecto acumulativo de las políticas económicas puede resultar desfavorable para los sectores a los que ha prestado una IMF, lo cual disminuye su rentabilidad.
- **Capital humano de bajo nivel.-** Los microempresarios tienden a tener un nivel bajo de escolaridad y poca organización en conservar sus documentos, lo que limita su capacidad de entender los productos financieros y evaluar la viabilidad de los proyectos para los cuales pidieron los préstamos, por ello el personal de las IMF deben compensar esta deficiencia, y explicar con claridad las políticas y productos de las instituciones financieras, hacer un levantamiento de información veraz para poder determinar el riesgo de cada propuesta de préstamo, especialmente en zonas rurales. Para esto se debe invertir en la formación del personal que se vuelven plenamente productivas después de un determinado periodo.
- **Falta de garantías colaterales.-** Los hogares de bajos recursos carecen en su mayoría de títulos de propiedad que puedan ofrecer como garantía colateral. Por eso las IMF deben realizar una selección intensiva de sus posibles clientes y seguir de cerca su comportamiento después de otorgar el préstamo.
- **Riesgos políticos y otros.-** Cuando los gobiernos cambian las reglas, las políticas y regulaciones que influyen en las operaciones financieras, aumenta los costos para la industria de las microfinanzas. Los cuatro riesgos políticos principales son: la condonación

de la deuda, los límites de las tasas de interés, la competencia desleal de instituciones financieras públicas que ofrecen tasas de interés subvencionadas y un entorno regulatorio inadecuado. Otros riesgos externos pueden ser el riesgo del tipo de cambio, los riesgos de las tasas de interés, los daños a la propiedad, políticas económicas. Por estas causas las IMF se ven obligados a sumar una prima de riesgo a sus tasas de interés.

-

En el Ecuador las tasas de interés son establecidas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, según el Código Orgánico Monetario y Financiero, las mismas que tienen que ser respetadas por las Instituciones Financieras, que en algunas ocasiones pueden ser menores pero que en ningún caso podrán ser superiores a las establecidas, ya que se estaría hablando de usura.

Las tasas de microcrédito pueden variar de acuerdo a la segmentación y el monto del microcrédito otorgado por las Instituciones financieras, es decir mientras el monto es más alto la tasa es menor mientras que si el monto es más pequeño la tasa es más alta.

Tabla6: Tasas y segmentación

SEGMENTACION	MONTO	TASA
Microcrédito minorista	Hasta USD 1.000	30.50%
Microcrédito acum. Simple	Hasta USD 10.000	27.50%
Microcrédito acum. Ampliada	Desde USD 10.001	25.50%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: María Fernanda Larrea

Como podemos ver en la tabla nos indica que las tasas varían de acuerdo al monto y segmentación del microcrédito; es decir mientras más alto es el monto del préstamo la tasa es más baja y viceversa, cuando el monto es más pequeño la tasa es más alta.

Tasas de Interés			
julio - 2016			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.30	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	10.12	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.82	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.43	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.67	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.98	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.16	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.44	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	16.30	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	9.43	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.78	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	24.96	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	23.80	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	20.87	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.23	Inversión Pública	9.33
Nota:			
*Según la Resolución 140-2015-F, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 627 de 13 de noviembre de 2015, se establece que la tasa de interés activa efectiva máxima para el segmento Consumo Ordinario será de 17.30%; la misma que entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.			
**Según la Resolución 154-2015-F, de 25 de noviembre de 2015, se establece que la tasa de interés activa efectiva máxima para el segmento Consumo Prioritario será de 17.30% y para el segmento Educativo será de 9.50%			

Fuente: Banco Central del Ecuador.

1.5. Otras Fuentes de financiamiento.

Ferraro y Goldstein (2011) nos dicen que la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años y una de las principales argumentaciones es la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, especialmente por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de crédito, las altas tasas de interés y a la dificultad de cumplir con los requisitos, por lo que se generan fuentes de financiamiento alternas al sector financiero como es el autofinanciamiento, proveedores y tarjetas de crédito.

1.5.1. Proveedores

Son la fuente de financiamiento más común para los microempresarios, que se genera a través de la compra de bienes o servicios que utilizan para el funcionamiento de la microempresa a crédito, es decir el proveedor da la facilidad para que el microempresario pueda pagar después los productos, pero generalmente es en un corto plazo. La ventaja de este tipo de financiamiento es que el trámite es muy sencillo y se basa principalmente en la confianza que existe entre el proveedor y el microempresario, y a la vez es un crédito revolvente o rotativo ya que se cancela y se vuelve a generar un nuevo crédito y que puede aumentar de monto de acuerdo a las necesidades del microempresario.

1.5.2. Capital propio

Otra de las fuentes de financiamiento de los microempresarios es el capital propio, mediante los ahorros personales que el microempresario vaya generando del giro de su negocio para volverlos a invertir, incluso la generación de capital propio se puede dar por la venta de algún activo de uso personal cuya venta no afecte al giro normal del negocio. La ventaja de este tipo de financiamiento es que no se tiene que pagar intereses ni se tiene que devolver el valor, sin embargo este financiamiento se puede volver un limitante para el crecimiento de la microempresa si es que no se genera los suficientes ingresos para incrementar los ahorros para volverlos a invertir o si no se dispone de algún activo que se lo pueda vender en caso de ser necesario.

1.5.3. Tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito se han convertido hoy en día en una alternativa de financiamiento para los microempresarios que tengan la necesidad de comprar insumos y no cuenten con el dinero suficiente en ese momento. La ventaja de este tipo de financiamiento es que los pagos se los puede realizar a corto o largo plazo de acuerdo a la situación financiera del microempresario y no tiene que hacer ningún trámite adicional a excepción del momento de solicitar la tarjeta de crédito; sin embargo también hay que tener mucho cuidado con el manejo de la misma, ya que un consumo excesivo nos puede llegar a generar cuotas elevadas lo que llegaría afectar el historial crediticio y la situación financiera de la microempresa, considerando que los costos por el uso de la tarjeta son altos y las condiciones pueden cambiar en cualquier momento.

1.5.4. Financiamiento Informal

Las personas de escasos recursos económicos en su mayoría no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento que les permita satisfacer sus necesidades a corto plazo, esto se ve evidenciado en el sector agrícola, ya que el sistema formal exige garantías que en muchos de los casos no cumplen ya que no cuentan con tierras o parcelas que puedan dejar como garantía, recurriendo así a las fuentes informales de financiamiento como son: agiotistas, las cajas de ahorro, bancos comunales.

1.5.4.1. Agiotistas o chulqueros

El prestamista está asociado con financiamiento informal, su cobertura es muy reducida. Estos créditos se caracterizan por una alta tasa de interés y otorgado contra la prenda o garantía de algún bien. El prestamista opera sin ninguna supervisión ni control fiscal, son individuos que se encuentran residenciados casi siempre en lugares cercanos al prestatario. (Olivares, 2004).

Los prestamistas o agiotistas buscan utilidades con los intereses que cobran. Al no tener control no cumplen con métodos contables ni cuentan con una oficina. Tienen poca cartera vencida, ya que al agiotista o chulquero aparte de tener un bien como prenda ejercen una presión permanente sobre el prestatario para que cumplan con su obligación, ya que al existir incumplimiento en los pagos el agiotista puede rematar el bien.

Esta es una de la fuente principales de financiamiento para las personas de bajos recursos que solicitan montos pequeños ya que el sistema financiero formal no concede este tipo de operaciones por lo costos operativos que le genera a la institución; incitando a las personas a que busquen financiamiento con los chulqueros quienes generalmente cobran una tasa de interés superior al del sistema financiero formal.

1.5.4.2. Cajas de ahorro

Según el Sistema de Cajas de Ahorro y Crédito Solidarias-MIES(2011), las cajas de ahorro son un peculiar sistema de organización de entidades de ahorro y/o préstamo que tradicionalmente

han sido creados para la población de bajos ingresos, principalmente rural, que no tienen accesos a servicios financieros formales.

La caja de ahorro es una organización local de hecho que actúa de forma permanente, solidaria y autogestionaria, conformada con el fin de proveer servicios de ahorro y/o crédito a sus socios. A las cajas de ahorro en el Ecuador se las puede clasificar en 3 grupos de acuerdo a las particularidades encontradas:

Cajas de ahorro.- Son organizaciones que nacen con un número específico de socios (fundadores), y dependiendo de sus aportaciones y movimientos operativos, deciden abrir sus puertas a terceras personas como clientes; su estructura de gobierno es muy básica, por consiguiente su control es mínimo.

Cajas comunales.- Nacen como un producto financiero de una ONG o programa de crédito, por lo que en su etapa inicial de conformación tienen un acompañamiento y supervisión básica, después, dependiendo de su entendimiento, de su rol, se mantienen y aplican una rendición de cuentas a sus integrantes.

Cajas solidarias.- La conformación de las Cajas Solidarias y su relación en torno a la estructura de gobierno, dan muestra de una total esencia solidaria, ya que solo se permite que los integrantes de la misma sean socios, el beneficio es de todos, los servicios financieros es únicamente para sus integrantes, su eje principal se basa en la confianza entre todos sus socios.

Las cajas de ahorro solidarias se congregan por afinidad a pequeñas agrupaciones comunitarias, con la finalidad de fomentar y conservar su cultura de ahorro, otorgar préstamos oportunos y accesibles a sus socios, con garantías flexibles, para mejorar la calidad de vida de sus socios cooperar con la comunidad. Estas actividades se las realiza entre familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, etc.

Gracias a este sistema se ha podido consolidar la asociatividad, se facilita el acceso oportuno al financiamiento, se reducen costos, y se reduce la práctica informal de crédito como los chulqueros o agiotistas y genera utilidades para las familias.

CAPITULO II
ANTECEDENTES DEL SECTOR AGRICOLA

2.1. Historia y ubicación geográfica del Valle de Los Chillos

2.1.1. Historia.

El Valle de los Chillos o Valle del Quinde, comienza su historia 11000 A.C., cuando los primeros pobladores se asentaron en la zona de El Inga, que abarcaba el cerro Ilaló hasta la comunidad de Tolontag, quienes eran nómadas, cazadores y recolectores. Más tarde, la zona se fue poblando con varias migraciones de los indígenas, y por el año 4500 A.C. empezaron a desarrollar la agricultura y la cerámica como actividades principales.

Para el siglo XV, los Quitus-Caras migraron hacia el valle por su clima cálido y las bondades del suelo. En el año 1460 empezaron a llegar los Incas Mitmakunas, quienes eran separados de sus comunidades por oponerse a la conquista incaica. Los indígenas dividieron a la zona en dos partes: Anan Chillo o Chillo Alto que era la zona pobre y fue gobernado por Amador Amaguaña, actualmente es la parroquia de Amaguaña; y Urin Chillo o Chillo Bajo que era la zona rica y fue gobernado por el cacique Quimbalemba de Chillo, quien fue sucedido por Juan Sangolquí, actualmente es la parroquia Sangolquí.

Quimbalemba, era señor de los Chillos, este valle constituían un gran cacicazgo que comprendía Sangolquí, Alangasí, Conocoto, Amaguaña, Ichubamba, Uyumbicho, Tolontag y Pintag. El cacique principal con sede en Sangolquí, ejercía autoridad sobre los caciques y cacicazgos menores. (Guaman,2011)

En 1534 en la lucha contra los conquistadores, muere el cacique Quimbalemba junto a Rumiñahui al defender su Valle. Juan Sangolquí fue el cacique sucesor y unos los indígenas más ilustres de los principios de la época colonial.

En el tránsito de la vida colonial se dieron muchos cambios de orden administrativo, los alcaldes eran nombrados por el cabildo de Quito, siendo nombrados los naturales más representativos, tal es así que en sesión e 1594 se nombra a Zongoliquín. Juan Sangolquí acepto la vara de Alcalde y juro usar bien y fielmente el oficio. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Rumiñahu-GADMR,2012)

Se llegó a constituir la hacienda. El ingreso de las órdenes religiosas de la Compañía de Jesús, de la Merced y San Agustín, adquirieron extensas tierras en Chillo convirtiéndolas en grandes haciendas. Urin Chillo fue creciendo hasta convertirse en la ciudad de San Juan Bautista de Sangolquí.

Los bienes de los jesuitas eran sin duda las mejores de todas las comarcas, por la calidad de los terrenos y por el bien cuidado y administrado de todas ellas: tenían indígenas que para el

laboreo del campo en el clima frío y negros esclavos para el cultivo de la caña de azúcar en los valles ardientes.

En el registro de González Suarez (GADRM,2012) constan seis haciendas y macrofundios en el Valle de los Chillos de posesión de los jesuitas en la Colonia:

1. Chillo Compañía con un obraje, mil quinientos dependientes, un batán, dos molinos, tenería y taona de aceites.
2. Pilloncoto, daba por término medio cada año siete mil sacos de maíz.
3. Loreto
4. Don Pedro
5. El salto.
6. Pedregal y Villavicencio, iniciaba en Sangolquí y limitaba con las Selvas trasandinas, tenía la hacienda 8000 vacas y 20000 ovejas, se recogía 1000 arrobas de lana al año.

La región se dedicó a la producción del afamado “maíz de chillo”, por lo cual recibió el calificativo del Granero de Quito. Sangolquí y el resto del Valle fueron parte del poderío capitalista colonial de los jesuitas. Pero en el año 1767, Carlos III los expulsa con el fin de incrementar el ingreso de la corona, permitiendo la adquisición de estas propiedades a personas particulares y adineradas, por eso Juan Pío Montufar, Primer Márquez de Selva Alegre, adquiere estas tierras y continúa con el obraje y las actividades agrícolas de las época. Es importante indicar que su hijo, Juan Pío Montufar y Larrea, Segundo Márquez de Selva Alegre, un masón iniciado por Eugenio Espejo, funda la logia Ley Natural y se presume que sus trabajos los realizaba en la Hacienda Chillo Compañía siendo el 25 de diciembre de 1808 donde confabulaban de modo simbólico para gestar aquel 10 de Agosto de 1809.

Las tierras de Chillo tuvieron gran protagonismo en la época colonial debido al manejo de los jesuitas y a la gran importancia en las gestas independentistas, los masones insurgentes, y aquí es donde el Mariscal Antonio José de Sucre culminó sus detalles para el memorable 24 de Mayo de 1822, la Batalla de Pichincha.

La historia contemporánea se ha vivido entre la tranquilidad del Valle acogedor y la intención de crecimiento que tuvo su punto de inflexión el 31 de mayo de 1938 con la Cantonización de Rumiñahui acogiendo a Sangolquí como su cabecera, San Rafael, San Pedro de Taboada, Cotogchoa y Rumipamba como parroquias.(GADMR,2012)

La desunión del Valle se lo notaba desde el inicio de la época colonial, más aún se radicaliza con la emisión del Decreto 169 del 2 de junio de 1938, en donde se eleva a Cantón a Sangolquí con el nombre de Rumiñahui, siendo sus límites los mismos de la parroquia rural de Sangolquí. Este hecho marca la historia del Valle de los Chillos, por un lado se promueve el progreso político del sector antiguamente llamado Urin Chillo o Sangolquí, por otro y por presiones del Cabildo quiteño, se dejó a Conocoto, Amaguaña, Pintag, Alangasí, Uyumbicho como parroquias rurales de Quito.

La intención de Enríquez Gallo, según Gerardo Coronel[6], era de Cantonizar a todo el Valle de los Chillos como un solo centro político, con sede principal en Sangolquí, pero por disputas políticas no se llegó a concretar. (Guamán, 2011)

2.1.2. Ubicación geográfica.

El Valle de Los Chillos se encuentra en la provincia de Pichincha y cuenta con dos administraciones municipales; la administración zonal Los Chillos que corresponde al municipio de Quito y la administración municipal del Cantón Rumiñahui

Tabla 7: Parroquias del Valle de Los Chillos

❖ Parroquias de Cantón Quito		
• Alangasí	• Amaguaña	• Pintag
• Guangopolo	• Conocoto	• La Merced
❖ Parroquias de Cantón Rumiñahui		
• Sangolquí	• San Pedro de Taboada	• San Rafael
• Cotogchoa	• Rumipamba	•

Fuente: http://es.wikipedia.org/wiki/Valle_de_Los_Chillos
Elaborado por: María Fernanda Larrea

El Valle de Los Chillos está conformado por las parroquias de dos cantones que son: cantón Quito conformado por las parroquias de : Alangasí, Guangopolo, Amaguaña, Conocoto, Pintag, La Merced; y por el cantón Rumiñahui conformado por las parroquias de : Sangolquí, Cotogchoa, San Pedro de Taboada, Rumipamba y San Rafael.

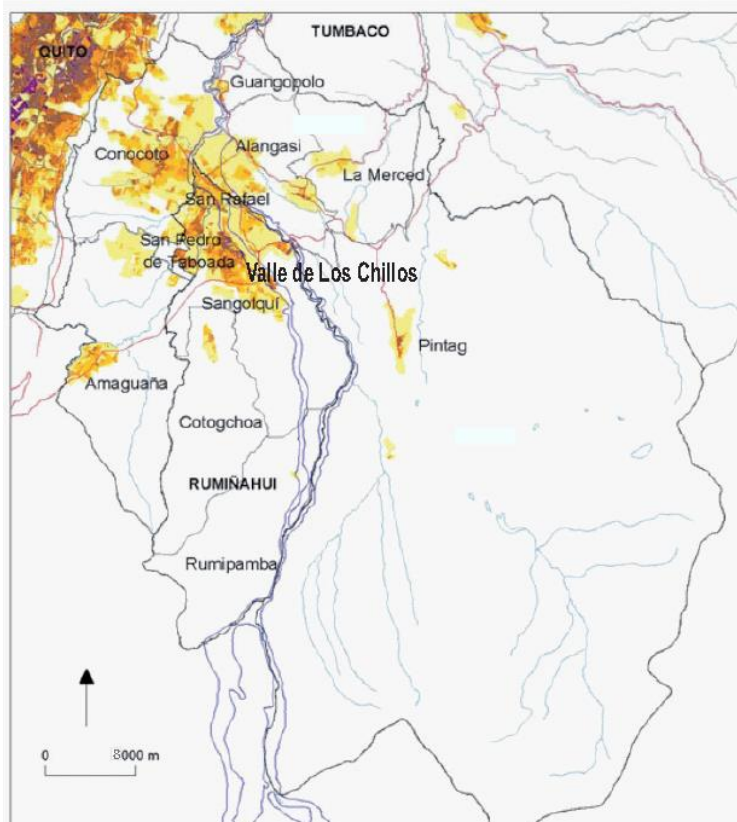


Figura 3 : Mapa del Valle de Los Chillos

Fuente: http://www.ifeanet.org/pacivur/docs/D13_06.pdf

2.2. Zonificación del sector agrícola en el Valle de Los Chillos

En el país la producción agrícola crece en áreas destinadas para la exportación y agroindustria, orientándose únicamente al monocultivo, mediante el aumento de la frontera agrícola, la misma que lleva un ritmo de crecimiento del 3% anual, sin tomar en cuenta las necesidades de la población. Mientras tanto, decrece cada vez los terrenos cultivados para consumo interno. La tierra se halla distribuida en forma muy desigual, y las grandes propiedades se benefician del agua, mucho más que las pequeñas, posibilitando la intensificación de la producción agrícola. (Saltos Y Vásquez, 2009).

Como se había mencionado anteriormente, el Valle de los Chillos abarca parroquias y ciudades de dos cantones de la provincia de Pichincha, como son de del Cantón Quito y del Cantón Rumiñahui. El valle, a pesar de su clima semidesértico, ha permitido un mayor asentamiento

poblacional e incluso considerable para las actividades agrícolas, especialmente en las zonas bajas irrigadas.

A continuación se va a detallar las zonas agrícolas que se encuentran en el Valle de los Chillos:

2.2.1. Parroquias del cantón Quito.

2.2.1.1. Parroquia La Merced.

En la parroquia de La Merced, el clima es templado y la superficie aproximada es de 31.76 km². La población de La Merced es de 8.394 habitantes.

La agricultura es la actividad económica principal a la que se dedican las familias de la parroquia, seguidas por la crianza de animales menores como cuyes, cerdos, aves de corral, borregos, pero el ganado vacuno es menor su crianza, ya que en la actualidad no se encuentran pastos para su alimentación. Es importante indicar que las mujeres son las que se dedican en su mayoría a estas actividades, pues se han convertido en las generadoras de ingresos para su hogar. (Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de La Merced, 2012)

En los barrios La Cocha, Santa Ana, Santa Rosa, San Vicente y Virgen de Lourdes, las mujeres se han organizado para crear huertos orgánicos y pequeñas granjas integrales, que no solamente sirven para el consumo de sus familias sino para ser comercializados sus productos, contribuyendo a la dinamización de la economía del sector.

Tabla8: Actividades productivas parroquia La Merced. Año 2010

Actividades Productivas	Porcentajes	Producto	Rendimiento ha	Mercado de Comercialización
Producción Agrícola	50%	Maíz Trigo Cebada Papas Habas Arveja Frejol Legumbres y Hortalizas	N/D N/D N/D N/D N/D N/D N/D N/D	Consumo Interno familiar y local excedente comercializa en mercado Sangolqui
Ganadería	15%	Productos lácteos: Queso	30000 litros	Consumo familiar interno y turismo
Pecuaria	30%	Crianza de animals menores: Cuyes Pollos Chanchos Borregos		Consumo Interno familiar y local excedente comercializa en mercado Sangolqui

Fuente: Taller de Diagnostico Inspecciones, 2010
Elaborado por: María Fernanda Larrea

La Merced es una parroquia con un maravilloso clima, con suelos productivos a pesar de que se han ido deteriorando. Los habitantes de este sector siembran maiz en mayor cantidad, cebada, trigo, papas, habas, legumbres y hortalizas. La producción se destina al consumo familiar y a la comercialización en los mercados cercanos como el de San Rafael y Sangolquí.

En la actividad ganadera sus principales productos son la leche y el queso, que es producido de forma artesanal.

La apicultura, es una actividad que se esta iniciando con buenos resultados, ya que la miel se vende en la parroquia, todavía no se ha industrializado porque la producción no es muy alta y se necesita de una fuerte inversion para su crecimiento.

2.2.1.2. Parroquia Amaguaña.

El nombre de la parroquia tiene su origen en la lengua quechua AMA: Negación y WAÑUNA: Morir, entonces Amaguaña se traduce como la tierra de vida. Este apelativo responde a la

presencia de vertientes en la zona, las cuales fueron conocidas desde épocas del Reino de Quito y durante el periodo Incásico eran visitadas frecuentemente por Atahualpa en busca de sanación.

Amaguaña pertenece al Distrito Metropolitana de Quito y está ubicado en el Valle de Los Chillos al sur de la Hoya de Guayllabamba. Está asentada en las riveras del Rio San Pedro y en las faldas de la parte norte volcán Pasochoa. El clima de la parroquia tiene una temperatura promedio entre 17 y 18° C. y la superficie aproximada es de 62.11 km². La población de Amaguaña al 2010 es de 31106 habitantes.

Actualmente una gran parte del territorio de Amaguaña está ocupado por urbanizaciones lo que ha generado cambios en el uso del suelo antes destinado a la agricultura y ganadería a una combinación del uso de terreno para vivienda y para realización de actividades productivas. Actualmente las principales actividades productivas son: agrícola, obrera y artesana.

En la zona de Amaguaña el cultivo predominante fue el maíz, también hay la producción de animales menores como pollos y cuyes. (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia de Amaguaña,2012)

Tabla9: Actividades productivas parroquia Amaguaña. Año 2010

Actividades Productivas	Porcentajes	Productos	Rendimiento Ha	Mercado de Comercialización
Agrícola Orgánica	50%	Maíz Arveja Papas Hortalizas (Col, acelga, remolacha, zanahoria tomate riñón) Frutas (Limón, naranja, Tomate de árbol, Chirimoya, babaco, aguacate	300 qq 100 qq 200 qq 500 u 100 u	Consumo Interno familiar y local excedente comercializa en mercado Sangolqui
Ganadería	7%	Carne, Queso, leche	N/D	Consumo familiar interno y turismo
Agropecuarias	15%	Animales menores: Pollos, chanchos, cuyes.	N/D	

Fuente: Taller de diagnóstico Inspecciones 2010
Elaborad por: María Fernanda Larrea

Como se puede observar en el cuadro anterior la actividad agrícola orgánica tiene un gran porcentaje de participación dentro de las actividades productivas, siendo los principales productos el maíz, arveja, papas, hortalizas y frutas. La producción se destina al consumo interno y a la comercialización de mercado local.

2.2.1.3. Parroquia Pintag.

La parroquia de San Jerónimo de Pintag, está ubicada al sur-oriente de la provincia de Pichincha dentro del Distrito Metropolitano de Quito, toma su nombre por uno de los generales que resistieron a la conquista de los Incas.

El clima es frío en la parte alta y templado en la parte occidental. La superficie aproximada de la parroquia es de 490.14 km² y con una población de 17930 habitantes al año 2010.

Las actividades predominantes de Pintag son la minería, agricultura y ganadería especialmente de ganado bravo, las zonas donde existen cuerpos de agua natural se dedican a la cría de truchas, con fines turísticos.

En la zona alta, las poblaciones como El Carmen, Ubillus, Pinantura, El Antisana, Yurac Alto, Santa Rosa, Muertepungo, El Salto, Mudadero, Niño Jesús, Puyurima, Las canteras de Pimantura y El Mulinuco; han modificado sus cultivos, dejando la producción tradicional de avena, trigo, cebada entre otros cereales por la intensificación de papas y habas, en menor proporción chochos, zambos, zapallos, ocas, mellocos.

En la zona centro: Valencia, la Comunidad 4 de octubre, Santa Teresa, Tolontag, San Agustín Yurac bajo, El Prado y otras; donde el riego es menor se cultiva aprovechando las épocas de invierno el maíz suave amarillo y el morocho blanco, los cuales se siembran asociados a cultivos como haba, fréjol, arveja o papa.

En la zona baja: Santa Rosa, La Tola, La Victoria, Rosario, El Batán, San Elías, San Carlos, San Juanito, San Isidro; se cultiva en invernaderos el tomate riñón, pimiento, babaco y algunas hortaliza, y en campo abierto el tomate de árbol, aguacate, mora, cerezas, lechuga. Producen con la modalidad de huertos familiares.

Las siembras en invernaderos son de producción permanentes, en especial en Santa Teresita; en tanto que, las de campo abierto son por ciclos o temporadas.

La parte alta de la parroquia, por poseer gran extensión de prados se caracteriza por la producción de ganado de leche y de engorde. La raza de bovinos de leche que predomina son cruces de Holstein , pero en menor cantidad, con Brown SWISS y Jersey; también hay ganado runa. Ubillus, Santo Domingo, El Carmen, Patichubamba, San Agustín, Santa Teresita y Yurac bajo son las principales zonas lecheras con un promedio de 9000 a 10000 litros diarios (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia de Pintag,2012).

Como parte de la economía familiar se constituye la crianza de animales menores de granja como cuyes, gallinas, conejos, pollos patos, gansos, pavos, palomas, ganado porcino y caballar.

Tabla10: **Actividades productivas parroquia Pintag. Año 2010**

Actividades Productivas	Porcentajes	Productos	Rendimiento ha	Mercado de Comercialización
Producción Agrícola Orgánica	N/D	Papa Haba Chocho Zambo Zapallo Oca Melloco Maíz suave amarillo Morocho blanco Frejol Arveja	200 qq 100 qq 200 qq 500 u 100 u 10 qq 20 qq 50 qq 30 qq 25 qq 15 qq	Sangolquí Quito Norte del País Autoconsumo
Ganado Lechero	N/D	Leche	30000 litros	
Ganado porcino	N/D			

Fuente: Taller de diagnóstico Inspecciones 2010
Elaborado por: María Fernanda Larrea

Pintag es una zona con muchas iniciativas productivas, varias familias de la zona lechera producen queso, unas producen de manera individual y artesanal, mientras que otras están

organizadas en microempresas familiares. Los principales productos que se siembran son papa, haba, chocho, zambo, los demás productos son en menos proporción.

El capital de producción tanto para la agricultura como para la ganadería son fondos propios de las familias, siendo su capital de operación muy limitado y bajo.

2.2.2. Parroquias del cantón Rumiñahui.

2.2.2.1. Parroquia de Cotogchoa.

Cotogchoa es una deformación del quichua, que significa paja de muy pequeño tamaño, no se conoce científicamente si en la parroquia existieron culturas o asentamientos humanos en la antigüedad. La parroquia de Cotogchoa está ubicada al sur occidente del Cantón Rumiñahui.

La parroquia tiene un clima cuya temperatura oscila entre 5° y 25° C, tiene una superficie aproximada de 38.61 km². Su población es de 3937 habitantes que se ubica en la zona urbana y en la zona rural de la parroquia.

Las actividades económicas como la ganadería y agricultura son actividades que la realizan para el autoconsumo y por costumbre. Antes la parroquia se caracterizaba por ser una parroquia agropecuaria, pero actualmente la mayoría de su población sale a trabajar a parroquias aledañas como Sangolquí y Amaguaña. (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia de Cotogchoa, 2012)

Tabla 11: Actividades productivas parroquia Cotogchoa. Año 2010

Actividades Productivas	Porcentajes	Productos	Rendimiento ha	Mercado de Comercialización
Producción bajo invernadero Tanlahua y Rumicucho	N/D	Hortalizas y legumbres	N/D	Quito, San Antonio de Pichincha
Ganadería	N/D	Ganado de leche	N/D	Intermediarios
Agricultura	N/D	Maíz, Papas, Arvejas, Habas, Coles, Fréjol, lechuga, Leguminosas	N/D	Autoconsumo y Sangolquí
Avícola	N/D	Enlatados de patos	N/D	Exterior

Fuente: Taller de Diagnóstico- Inspecciones 2010
Elaborado por: María Fernanda Larrea

En la parroquia de Cotogchoa los principales productos agrícola son las hortaliza, legumbres de invernadero que se comercializan en Quito y San Antonio de Pichincha, mientras que la producción de leche se lo hace través de intermediarios y lo que es maíz, papas, arvejas, habas, coles, frejoles, lechuga, leguminosas se vende en Sangolquí y para satisfacer sus propias necesidades alimenticias.

2.2.2.2. Parroquia de Rumipamba.

La parroquia se encuentra ubicada en el Cantón Rumiñahui de la Provincia de Pichincha a 15 Km de la ciudad de Sangolquí. Rumipamba tiene una diversidad de climas templado en las cuencas hidrográficas hasta el frío en los páramos. La superficie de la parroquia es de 41,05 km² con una población de 775 habitantes, siendo la parroquia menos poblada del Cantón Rumiñahui. (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia de Rumipamba,2012)

La producción agrícola y ganadera son las principales fuentes de ingresos y subsistencia para los pobladores de la parroquia de Rumipamba.

Tabla12: Actividades productivas parroquia Rumipamba. Año 2010

Actividades Productivas	Porcentajes	Productos	Rendimiento Ha	Mercado de Comercialización
Sambache: Ganadería	60%	Leche	12.000.000 a 15.000.000 ltrs	Pablo de la Cruz
Agrícola	40%	Papas, maíz	En Temporada	Autoconsumo y Sangolquí
San Antonio: Ganadería	90%	Leche	36.000.000 a 40.000.000 ltrs	Pasteurizadoras: Quito, Nestle, Andina Alpes Swiss, Pablo de la Cruz, el Ordeño, sr. Nicanor Topón, Juan Escobar
Agrícola	10%	Papas, cebolla, maíz,	En Temporada	Autoconsumo y Sangolquí
Vallecito:				

Ganadería	90%	Leche	37.500.000 a 42.000.000 ltrs	Pasteurizadoras: Quito, Nestle, Andina Alpes Swiss, Pablo de la Cruz, Luis Veloz Victor Rodríguez, Juan Romero, Anibal Alcoser Maribel Simbaña
Agrícola	10%	Papas, maíz, cebolla, coles, arvejas.	En Temporada	Autoconsumo y Sangolquí
Tanipamba Ganadería	90%	Leche	100.000.000 a 120.000.000 ltrs	Pasteurizadoras: Quito, Nestle, Andina Alpes Swiss, Pablo de la Cruz, Luis Veloz Victor Rodríguez, Juan Romero, Anibal Alcoser Maribel Simbaña
Agrícola	10%	Papas, maíz, cebolla, coles, arvejas.	En Temporada	Autoconsumo y Sangolquí
Central: Ganadería	90%	Leche	45.000.000 a 50.000.000 ltrs	Pasteurizadoras: Quito, Nestle, Andina Alpes Swiss, Pablo de la Cruz, Luis Veloz Victor Rodríguez, Juan Romero, Anibal Alcoser Maribel Simbaña
Agrícola	10%	Papas, maíz.	En Temporada	Autoconsumo y Sangolquí
La Moca: Ganadería	70%	Leche	15.000.000 a 16.000.000 ltrs	Pasteurizadoras: Quito, Nestle, Andina Alpes Swiss, Pablo de la Cruz, Luis Veloz Victor Rodríguez, Juan Romero, Anibal Alcoser Maribel Simbaña
Agrícola	30%	Papas, maíz, trigo, Cebada	En Temporada	Autoconsumo y Sangolquí

Fuente: GAD Rumipamba – 2010
Elaborado por: María Fernanda Larrea

La parroquia de Rumipamba con sus abundantes fuentes de agua, tiene un importante potencial para la producción agrícola y ganadera. La producción ganadera es la actividad económica de mayor fuente de ingresos genera a la población ocupando un 66.29%, la producción agrícola ocupa el 24.62% y la actividad piscícola en menor escala con el 9.09%.

2.3. Composición de la PEA del sector agrícola en el Valle de Los Chillos

La Provincia de Pichincha tiene una población de 2.576.287 habitantes, que representan el 17.78% del país. La población es fundamentalmente urbana, representa el 68%, y el 32% es rural.

Según el VII Censo de Población y VI de Vivienda, la PEA es de 1.249.950 personas (59.68% de la población total) de las cuales 48.5% son hombres y el 51.5% mujeres. Las principales ramas de la PEA provincial son: 38% comercio al por mayor y menor, 25% construcción, 14% industria manufacturera, 12% agricultura, y 11% transporte y almacenamiento. (GADMLM,2012:18)

Tabla13: Población total de las parroquias del cantón Quito

POBLACIÓN SEGÚN CENSOS							
	1950	1962	1974	1982	1990	2001	2010
PICHINCHA	381.982	553.665	885.078	1.244.330	1.516.902	2.388.817	2.576.287
DMQ	314.238	475.335	768.885	1.083.600	1.371.729	1.839.853	2.239.191
ALANGASI	3.546	1.670	4.878	7.530	11.064	17.322	24.251
AMAGUAÑA	7.832	9.978	12.056	16.472	16.779	23.584	31.106
CONOCOTO	5.419	6.430	11.960	19.884	29.164	53.137	82.072
GUANGOPOLO	0	914	1.270	1.622	1.670	2.284	3.059
PINTAG	5.986	6.516	7.483	9.335	11.484	14.487	17.930
LA MERCED	0	0	2.470	3.431	3.733	5.744	8.394

Fuente: Censo INEC, 2010
Elaboración: ETP-GADPP

Dentro de lo que corresponde a la población del cantón Quito que conforman el Valle de Los Chillos, la parroquia con un mayor número de habitantes es la parroquia de Conocoto que tiene 82.072 habitantes seguido de la parroquia de Amaguaña con 31.106 habitantes.

Tabla14: Población total de las parroquias del cantón Rumiñahui

POBLACION SEGÚN CENSOS							
	1950	1962	1974	1982	1990	2001	2010
PICHINCHA	381.982	553.665	885.078	1.244.330	1.516.902	2.388.817	2.576.287
RUMIÑAHUI	9.604	11.877	17.727	24.076	46.215	65.882	85.852
SANGOLQUI	8.225	10.641	16.001	22.012	43.397	62.562	81.140
COTOGCHOA	781	824	1.284	1.644	2.389	2.843	3.937
RUMIPAMBA	598	412	442	420	429	477	775

Fuente: Censo INEC, 2010
Elaborado por: ETP- GADPP

En cambio en el cantón Rumiñahui la parroquia con mayor población es Sangolqui, lastimosamente de las otras parroquias no se encontró información.

Tabla15: PEA parroquia La Merced

RAMA DE ACTIVIDAD	CASOS	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	298	8
Explotación de minas y canteras	4	0
Industrias manufactureras	600	15
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	12	0
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	14	0
Construcción	806	21
Comercio al por mayor y menor	442	11
Transporte y almacenamiento	168	4
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	93	2
Información y comunicación	34	1
Actividades financieras y de seguros	25	1
Actividades inmobiliarias	10	0
Actividades profesionales, científicas y técnicas	107	3
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	100	3
Administración pública y defensa	135	3
Enseñanza	112	3
Actividades de la atención de la salud humana	67	2
Artes, entretenimiento y recreación	48	1
Otras actividades de servicios	108	3
Actividades de los hogares como empleadores	333	9
No declarado	262	7
Trabajador nuevo	119	3
Total	3897	100

Fuente: Censo INEC, 2010
Elaboración: ETP- GADPP

En la parroquia de La Merced, la población económicamente activa se encuentra ocupada principalmente en actividades de construcción con 21%, Industrias Manufactureras el 15%, Comercio al por mayor y menor con 11% y la agricultura 8%.

Los grupos de ocupación predominantes en la parroquia son servicios y vendedores 18%, profesionales, científicos e intelectuales 16%, oficiales, operarios y artesanos con el 15% y los agricultores y trabajadores calificados el 1%.

Tabla16: PEA parroquia Pintag

RAMA DE ACTIVIDAD	CASOS	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1377	18%
Explotación de minas y canteras	41	1%
Industrias manufactureras	975	13%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	68	1%
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	45	1%
Construcción	1222	16%
Comercio al por mayor y menor	841	11%
Transporte y almacenamiento	486	6%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	187	2%
Información y comunicación	54	1%
Actividades financieras y de seguros	30	0%
Actividades inmobiliarias	13	0%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	113	1%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	180	2%
Administración pública y defensa	188	2%
Enseñanza	314	4%
Actividades de la atención de la salud humana	105	1%
Artes, entretenimiento y recreación	30	0%
Otras actividades de servicios	160	2%
Actividades de los hogares como empleadores	526	7%
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	2	0%
No declarado	547	7%
Trabajador nuevo	230	3%
Total	7734	100%

Fuente: Censo, INEC, 2010
Elaboración: ETP-GADPP

La población económicamente activa de la parroquia de Pintag se encuentra ocupada principalmente en actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 18%, Construcción con 16% e Industrias Manufactureras con el 13%.

El grupo de ocupación predominante en la parroquia es el de oficiales, operarios y artesanos con el 25%, ocupaciones elementales el 19%, trabajadores de los servicios y vendedores con 13% y agricultores y trabajadores calificados con el 12%.

Tabla17: PEA parroquia Amaguaña

RAMA DE ACTIVIDAD	CASOS	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1244	9
Explotación de minas y canteras	43	0
Industrias manufactureras	3490	25
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	30	0
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	45	0
Construcción	1113	8
Comercio al por mayor y menor	2138	15
Transporte y almacenamiento	626	4
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	527	4
Información y comunicación	141	1
Actividades financieras y de seguros	133	1
Actividades inmobiliarias	29	0
Actividades profesionales, científicas y técnicas	273	2
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	417	3
Administración pública y defensa	647	5
Enseñanza	510	4
Actividades de la atención de la salud humana	279	2
Artes, entretenimiento y recreación	89	1
Otras actividades de servicios	298	2
Actividades de los hogares como empleadores	843	6
No declarado	917	6
Trabajador nuevo	349	2
Total	14181	100%

Fuente: Censo INEC, 2010
Elaboración: ETP-GADPP

La parroquia de Amaguaña tiene una población económicamente activa principalmente por la Industria Manufacturera con 25%, Comercio al por mayor y menor 15% y Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca el 9%.

Los grupos de ocupación predominantes en la parroquia son: oficiales, operarios y artesanos con el 23%, ocupaciones elementales el 16%, trabajadores de los servicios y vendedores con el 15%, operadores de instalaciones de maquinarias con el 12%, agricultores y trabajadores calificados con el 6%.

Tabla18: PEA parroquia Cotogchoa

RAMA DE ACTIVIDAD	CASOS	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	273	14,54
Explotación de minas y canteras	1	0,05
Industrias manufactureras	448	23,87
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1	0,05
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	3	0,16
Construcción	188	10,02
Comercio al por mayor y menor	245	13,05
Transporte y almacenamiento	108	5,75
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	38	2,02
Información y comunicación	22	1,17
Actividades financieras y de seguros	17	0,91
Actividades inmobiliarias	6	0,32
Actividades profesionales, científicas y técnicas	26	1,39
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	50	2,66
Administración pública y defensa	32	1,70
Enseñanza	28	1,49
Actividades de la atención de la salud humana	21	1,12
Artes, entretenimiento y recreación	5	0,27
Otras actividades de servicios	49	2,61
Actividades de los hogares como empleadores	158	8,42
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	0	0,00
No declarado	109	5,81
Trabajador nuevo	49	2,61
TOTAL	1877	100,00

Fuente: Censo INEC, 2010.
Elaboración: ETP- GADPP

La población económicamente activa de la parroquia de Cotogchoa se encuentra ocupada principalmente en actividades de Industria Manufacturera con 23.87%, agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 14.54% y el comercio al por mayor y al menor con el 13.05%.

Los grupos de ocupación que predominan en la parroquia son: oficiales, operarios y artesanos el 26.90%, ocupaciones elementales el 20.40%, ocupaciones de instalaciones y maquinaria el 14.32% y agricultores y trabajadores calificados el 7.57%.

Tabla19: PEA parroquia Rumipamba

	CASOS	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	187	58
Industrias manufactureras	24	7
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	4	1
Construcción	32	10
Comercio al por mayor y menor	20	6
Transporte y almacenamiento	4	1
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	8	2
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	7	2
Administración pública y defensa	7	2
Enseñanza	2	1
Actividades de la atención de la salud humana	2	1
Artes, entretenimiento y recreación	1	0
Otras actividades de servicios	1	0
Actividades de los hogares como empleadores	8	2
No declarado	9	3
Trabajador nuevo	7	2
Total	323	100

Fuente: Censo Inec, 2010
Elaboración: ETP-GADPP

La población económicamente activa de la parroquia de Rumipamba se encuentra conformada en actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 58%, construcción con el 10%, Industrias Manufactureras 7% y comercio al por mayor y menor con el 6%.

Los grupos de ocupación predominantes son: Agricultores y trabajadores calificados con el 43.34%, ocupaciones elementales con el 25.08%; Oficiales, operarios y artesanos el 9.60%, Trabajadores de los servicios y vendedores con el 8.05%.

Tabla 20: PEA de actividades productivas del Valle de Los Chillos

PARROQUIA	ACTIVIDAD	CASOS	PEA ZONAL	PORCENTAJES
LA MERCED	Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	298	8%	8.82%
PINTAG	Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	1377	18%	40.75%
AMAGUAÑA	Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	1244	9%	36.82%
COTOGCHOA	Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	273	14.54%	8.08%
RUMIPAMBA	Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	187	58%	5.53%
	TOTAL VALLE DE LOS CHILLOS	3379		100.00%

Fuente: Censo INEC, 2010
Elaborado por: María Fernanda Larrea

Como podemos ver la parroquia de Pintag tiene una PEA mucho más alta en lo que se refiere al sector agrícola en comparación con toda la zona del Valle de Los Chillos, sin embargo si analizamos desde el punto de vista individual la parroquia de Rumipamba tiene una PEA en la que nos indica que más de la mitad de su población económicamente activa se dedica a actividades agrícolas.

CAPITULO III
ANALISIS DEL MICROREDITO EN EL SECTOR AGRICOLA DEL VALLE DE LOS
CHILLOS

3.1. Principales problemas y necesidades de las microempresas agrícolas

3.1.1. Principales problemas.

La informalidad rural la integran cientos de campesinos que aún permanecen en las ancestrales formas de supervivencia y continúan cultivando las tierras, criando animales y desarrollando artesanías con las técnicas manejadas por las generaciones precedentes. Los reducidos aportes a la tecnología moderna en lo que se refiere a abonos, fertilizantes, medicamentos, etc, no han mejorado sustancialmente su calidad de vida.

El campo ecuatoriano en las últimas décadas ha sufrido un proceso de transformación caracterizado por rasgos muy singulares; por un lado la reforma agraria, reducida al reparto de las tierras en pequeñísimas áreas, generando la proliferación de minifundios para quienes no hay crédito, asistencia técnica e infraestructura; y por otro lado la modernización de las unidades agrícolas, especialmente las de gran extensión y las nuevas plantaciones de uso intensivo del suelo, cuyos propietarios han logrado acceder a grandes volúmenes de crédito que ha viabilizado su tecnificación.

Según el estudio realizado por la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) en Ecuador para el proyecto SALTO (Magill y Meyer,2005), determino los siguientes problemas y necesidades de los microempresarios:

3.1.1.1. Mercados y competencia.

Uno de los principales problemas que enfrentan los microempresarios son los mercados y la competencia, es decir que ellos enfrentan mucha competencia y hay muy pocos compradores en un mercado ya saturado.

Una de las percepciones que se tiene de este problema es que existen productos similares en el mercado y a un precio mucho más barato al que ellos lo pueden ofertar, y esto se debe a que hay muchos productos importados a un precio más económico.

En este problema de mercado y demasiada competencia o muy pocos clientes, no puede ser enfocado efectivamente incrementando el uso del crédito, ya que al incrementar el suministro de crédito en un mercado que es altamente competitivo puede tener consecuencias negativas en relación con el precio y la habilidad para vender los artículos.

3.1.1.2. Problemas financieros.

La falta de fondos para financiar la inversión o las operaciones continuas era el principal problema financiero informado por los microempresarios. Esto indica que los negocios no son capaces de generar suficientes ingresos y ganancias para financiar el crecimiento y expansión, o que la falta de financiamiento es una restricción importante.

La falta de fondos puede ser una restricción seria al éxito del negocio para los microempresarios ecuatorianos, pero también se tiene que considerar la incapacidad de generar suficientes ventas y la rentabilidad del negocio.

Dadas estas condiciones, se debe tener cuidado al enfocar el crédito como una solución a los problemas que enfrentan los microempresarios. El crédito puede ayudar a los productores a producir y vender más, también puede ayudar a un productor a fabricar un producto más barato y al vendedor a bajar los costos de los productos comprando en grandes cantidades.

Sin embargo, en un mercado competitivo el crédito tiene que ir acompañado de una mejora en el diseño del producto, producir o vender en segmentos de mercados diferentes, etc.; van a ayudar a mejorar los niveles de ingresos de los microempresarios.

3.1.1.3. Falta de acceso al financiamiento.

Otro de los problemas que se presenta es la falta de acceso al financiamiento para las operaciones corrientes del negocio. La incapacidad de acceder a un crédito es más común en hombres que en las mujeres. Las instituciones de micro finanzas necesitan ser cuidadosos con el enfoque que le dan al crédito para que sea la solución de los problemas mencionados anteriormente. Las instituciones financieras necesitan entender mejor las condiciones y dinámica de los microempresarios para poder ajustar sus productos crediticios para que sean un beneficio positivo para los clientes ya que los microempresarios no ven a las instituciones financieras como una fuente viable y positiva de fondos. Sin embargo, las microempresas ecuatorianas no generan suficiente flujo de efectivo como para expandir su negocio.

Uno de los factores que influyen en el acceso al crédito es la distancia o la ubicación de las instituciones financieras y de los microempresarios ya que el prestatario no está en la capacidad de incurrir en costos y tiempo de viajar múltiples veces a la institución para solicitar el préstamo, entregar los documentos requeridos, pagar las cuotas del préstamo, especialmente si los préstamos son pequeños y a corto plazo. Otro factor que se presenta es que los microempresarios desarrollan una percepción que las instituciones financieras son hostiles

hacia los microempresarios y su actividad económica por que las instituciones realizan un filtrado previo a la solicitud para ver si son dignos o no de acceder a un crédito.

Es lógico que no todos los solicitantes de crédito obtenga una respuesta positiva a su solicitud de crédito, ya que las instituciones podrán considerar a los solicitantes como no dignos de crédito por no presentar un colateral y garantías insuficientes, documentación insuficiente, malos antecedentes crediticios, no tienen el suficiente ingreso, o por el destino del crédito.

Es importante también indicar que algunos microempresarios no acceden al crédito es porque ellos no desean endeudarse y esto se debe a las tasas de interés son demasiado altas, los procedimientos son demasiado complicados para montos pequeños, por la fuerte presión para el pago oportuno de las cuotas, las multas altas por pagos tardíos y por la falta de información hacia dónde acudir a solicitar un préstamo. Adicionalmente los microempresarios sienten que las instituciones financieras los engañan con los costos reales del préstamo ya que la tasa efectiva es mucho más alta que la tasa nominal con la que fue ofertado el préstamo y esto se debe a que el oficial de crédito no proporciona toda la información necesaria con relación a la tasa, por la mala atención y servicio que reciben los microempresarios y porque los productos y servicios financieros no se ajustan a sus necesidades.

Los montos de los créditos que ofrecen muchas instituciones financieras no merecen tanto esfuerzo por parte de los clientes que deseen obtener el crédito, es decir los costos que le implicaría llenar formularios, reunir los requisitos, conseguir garantes, referencias y varias visitas; si todos estos costos son mayores al beneficio que podría obtener por recibir el crédito, no valdría la pena para el microempresario, agregando a esto el miedo a las consecuencias si es que el microempresario no cumple con los pagos oportunos de su préstamo.

Por estas razones muchos microempresarios buscan otras alternativas informales de financiamiento como es solicitar el dinero a familiares, amigos o en muchos casos a chulqueros para satisfacer la necesidad de financiamiento y mejorar así su negocio.

3.1.2. Necesidades.

Las necesidades de los microempresarios agrícolas sin duda son muchas, sin embargo de acuerdo al el estudio realizado por la USAID en Ecuador para el proyecto SALTO (Magill et al.,2005: 75-76) y a la investigación de campo realizada vamos a mencionar a las principales que en su mayoría se relación con la falta de financiamiento:

1. Necesitan crédito para adquirir materia prima o inventarios, es decir poder contar con un capital que les permita abastecerse de semillas, fertilizantes, balanceados, animales para criar o para reproducción.
2. Tienen la necesidad de adquirir mejores o más terrenos productivos para incrementar sus sembríos o para mantener a sus animales.
3. Algunos microempresarios, especialmente los dedicados al ganado lechero tienen la necesidad de mejorar la tecnología para el ordeño, otros tienen la necesidad de mejorar sus herramientas y equipos para realizar sus siembras y posterior cosecha de sus productos.
4. Un gran porcentaje de los microempresarios tienen la necesidad de mejorar su calidad de vida, es decir tienen la necesidad de mejorar sus viviendas sea construyendo una vivienda nueva o ampliando la existente para poder tener un lugar más digno donde vivir con sus familias.

Estas necesidades de los microempresarios son tanto a corto plazo como a largo plazo, y de igual manera los montos pueden ser pequeños y grandes por esta razón las instituciones financieras deben satisfacerlas adaptando sus productos financieros de acuerdo a las necesidades de los microempresarios.

Hay una necesidad muy importante para los microempresarios agrícolas que no tiene que ver con la necesidad de financiamiento sino más bien con la necesidad de tener capacitaciones o asesoría técnica para mejorar sus conocimientos en la aplicación de mecanismos de preparación de suelos, de cultivo, de la cosecha, de comercialización, etc. ; es decir necesitan capacitarse sobre los temas que les ayuden a ser más eficientes en su actividad agrícola ,pero esta necesidad tan importante debe ser satisfecha por el estado a través de las instituciones correspondientes en este caso sería por el Ministerio de Agricultura.

3.2. Nivel de endeudamiento del sectoragrícola

Según el Banco Central del Ecuador a Junio del año 2015 la cartera vigente del segmento Microcrédito a nivel nacional se ubicó en USD 2,985.0 millones a comparación con el año 2014 cuya cartera vigente fue de USD 2,625.0 millones es decir hubo un incremento de cartera en este producto.

Con relación a la colocación de microcréditos a nivel nacional en Junio del 2015 fue de USD 284,8 millones, de los cuales se encuentra repartidos de la siguiente manera:

VOLUMEN DE CRÉDITO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

Millones USD, junio 2014 – 2015

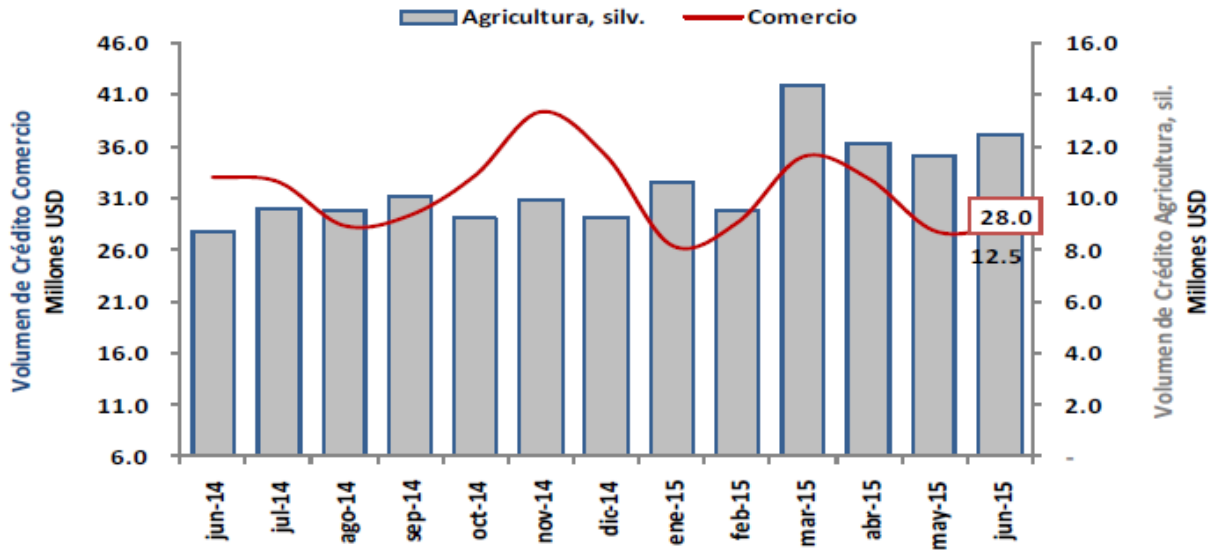


Figura 4. : Volumen de crédito minorista
Fuente: Banco Central del Ecuador.

La figura anterior nos muestra la participación que tuvo el microcrédito minorista para el sector agrícola con relación al sector del comercio y como podemos ver el sector del comercio tuvo casi el doble de participación dentro de este segmento.

COLOCACION DE MICROCREDITO MINORISTA
(en millones de USD)
A Junio 2015

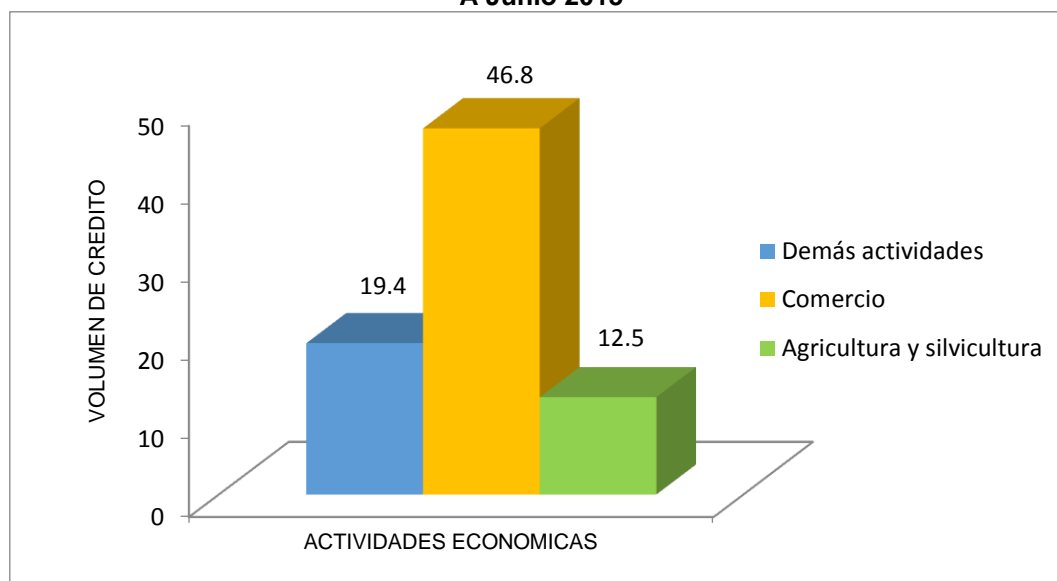


Figura 5: Colocación de microcrédito minorista
Fuente: Banco Central del Ecuador

En el segmento de microcrédito minorista la colocación fue de USD 62,5 millones, con montos entre USD 1500 y USD 3000; de este monto se oferto para la actividad agrícola y silvicultura de USD 12.5 millones que representa el 20,80% de este rubro, siendo el principal destino a capital de trabajo.

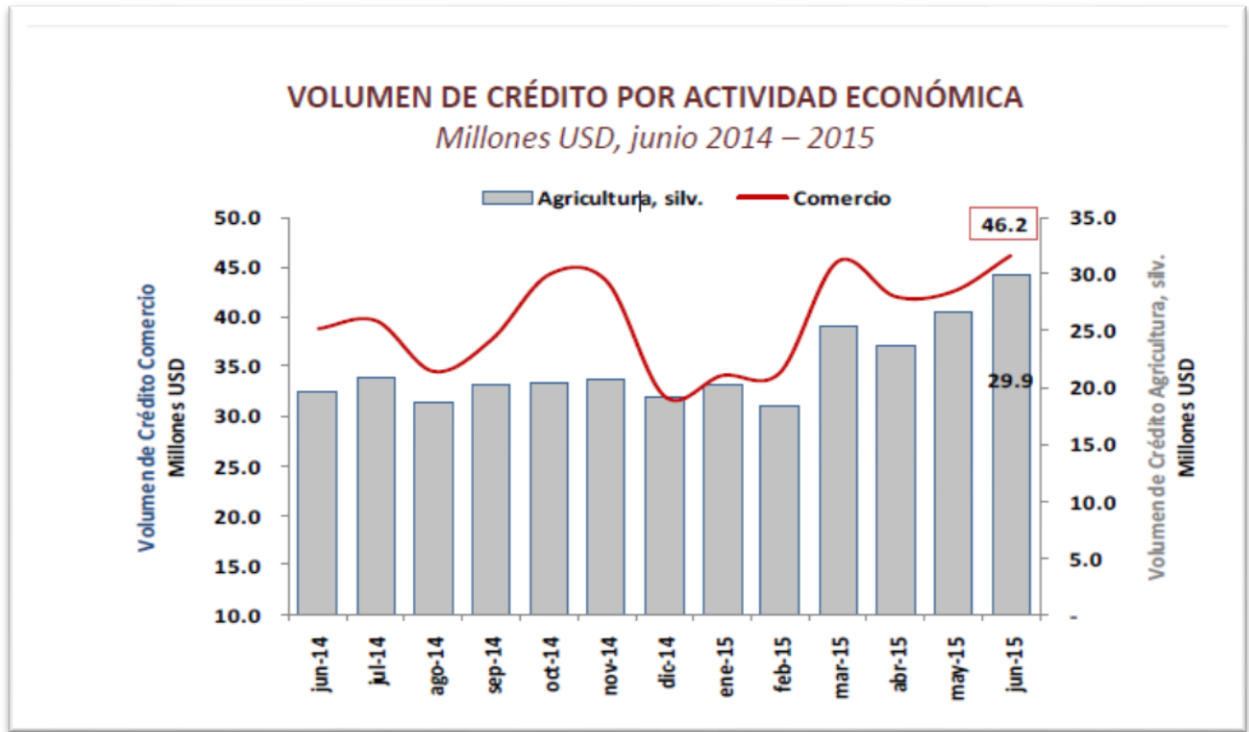


Figura 6: Volumen de crédito acumulación simple
Fuente: Banco Central del Ecuador.

En esta figura seguimos observando que la participación del sector de comercio es superior a la del sector agrícola dentro del segmento de microcrédito de acumulación simple, tomando en cuenta que en los últimos meses ha tenido una tendencia creciente el volumen de crédito del sector agrícola.

COLOCACION DE MICROREDITO ACUMULACION SIMPLE
(en millones de dólares)
A Junio del 2015

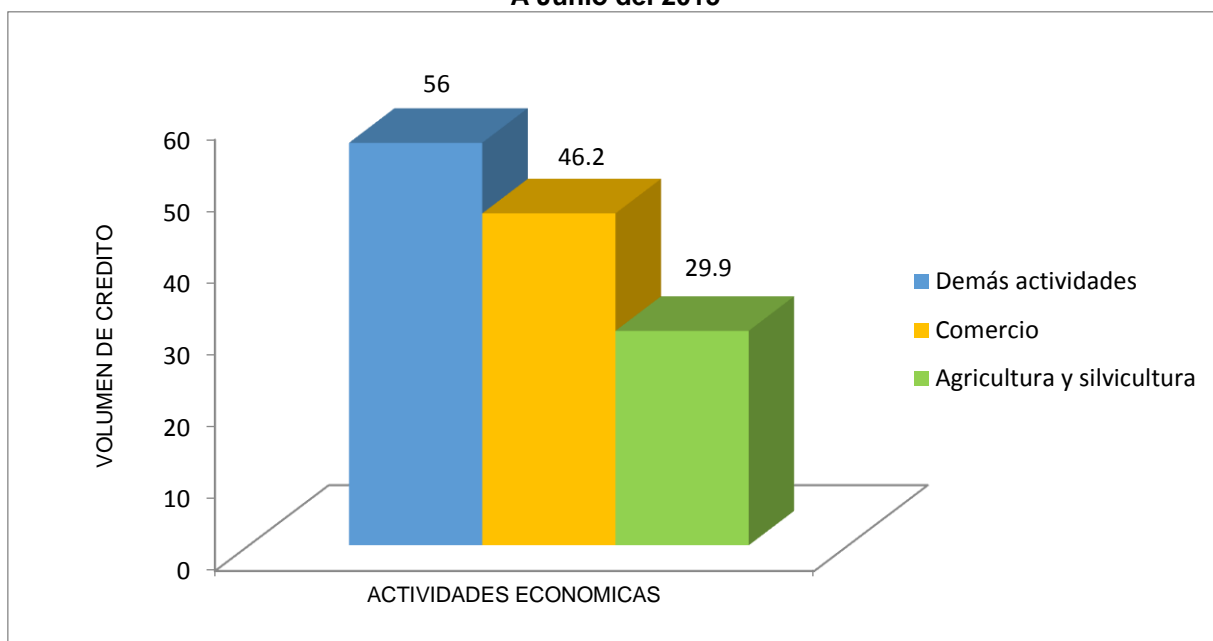


Figura 7: Colocación microcrédito acumulación simple
Fuente: Banco Central del Ecuador

En lo que respecta a la colocación en el segmento de microcrédito de acumulación simple fue de USD 143.3 millones, con montos que van entre los USD 4500 y USD 7000; de este rubro se ofertó para la actividad de agricultura y silvicultura USD 29.9 millones que representa el 22.63%, de igual manera se observa que el principal destino del crédito fue para capital de trabajo y luego para adquirir activos fijos tangibles.

Dentro del segmento de microcrédito de acumulación ampliada la colocación fue de USD 79.0 millones, cuyos montos van entre USD 16000 y USD 20000, sin embargo no se ofertó estos créditos para la actividad de agricultura y silvicultura en este segmento.

Vamos a mencionar a uno de las principales instituciones financieras que se dedican a otorgar créditos al sector agrícola como es el Banco Nacional de Fomento para hacer un análisis de la colocación de microcréditos en el año 2014 cuyo monto de colocación en el sector agropecuario fue de USD 270.183,6 miles con un 58.3% de participación.

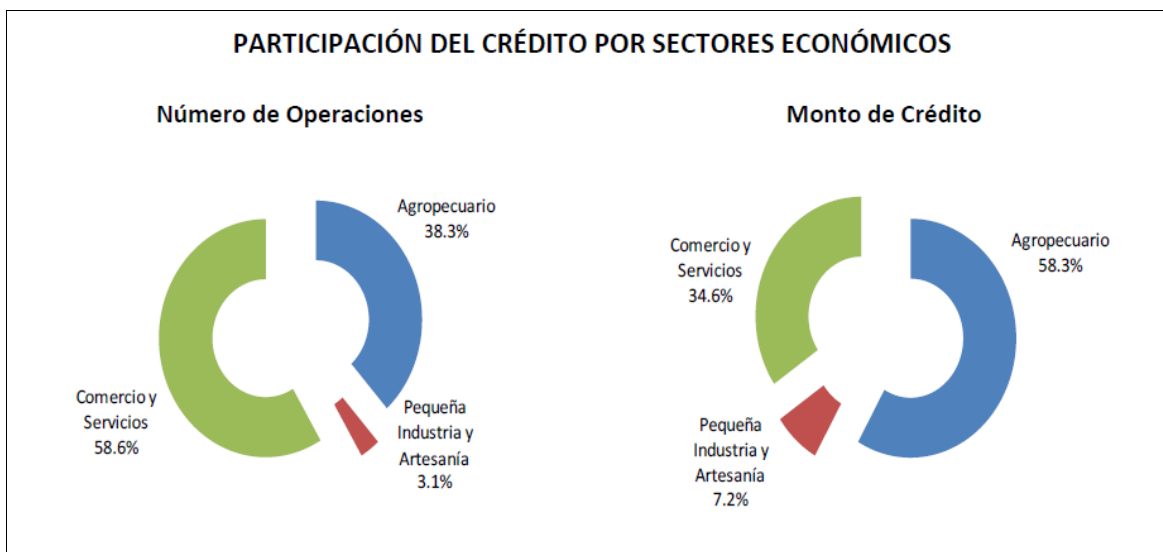


Figura 8: Participación del crédito por sectores económicos.
Fuente: Banco Nacional de Fomento, 2014

Esta figura nos indica que el Banco de Fomento entregó un mayor número de operaciones crediticias al sector de comercio y servicios; sin embargo, en lo que respecta al monto entregado, un mayor monto de crédito al sector agropecuario a pesar de que las operaciones son menores con relación al sector del comercio, lo que nos daría a entender que el monto entregado por operación fue superior al del sector agrícola que el del comercio y servicios.

El mayor destino de los créditos en el sector agrícola fue para pastos y ganados con un monto de USD 155.972,3 miles; se financiaron actividades relacionadas con la cría del ganado bovino y porcino, la avicultura, la producción de carne, leche y sus derivados, y para la formación y mantenimiento de pastos.

También ha financiado cultivos de ciclo corto como el arroz, maíz, trigo, papa, tomate, cebolla, etc; así como también los cultivos permanentes como café, cacao, banano, caña de azúcar y palma africana, por un monto de USD 66,300.5 miles.

El Banco Nacional de Fomento también financió la compra de activos fijos tangibles como la adquisición de tierras por un monto de USD 29,111.9 miles y para maquinaria agrícola un monto de USD 8,213.9 miles, contribuyendo así al desarrollo del sector agrícola.

3.3. Impacto del microcrédito en el valle de los chillos. Análisis

3.3.1. Población y muestra.

La población es el conjunto de cosas, personas, animales o situaciones que tienen una misma característica la cual será sujeto de estudio; en este caso se consideró como población a los microempresarios del sector agrícola en el Valle de los Chillos.

La muestra se la determino de la siguiente manera:

$$n = \frac{Nz^2 p.q}{(N - 1) e^2 + z^2 p.q}$$

Donde: N= 5346 agricultores en el Valle de los Chillos

e = 0.07

z = 90% = 1,645

Lo que nos da un tamaño de muestra de 134,6112; es decir se realizaran **134** encuestas a microempresarios del sector agrícola en el Valle de los Chillos

PARROQUIA	POBLACIÓN	PORCENTAJE	MUESTRA ESTIMADA	MUESTRA REAL POR PARROQUIA
Píntag	1377	0,25757576	34,7727273	35
Cotogchoa	273	0,05106622	6,89393939	7
Rumipamba	187	0,03497942	4,72222222	5
La Merced	298	0,05574261	7,52525253	7
Amaguaña	1244	0,23269734	31,4141414	31
Conocoto	711	0,13299663	17,9545455	18
Sangolquí	411	0,07687991	10,3787879	10
El Tingo	845	0,1580621	21,3383838	21
TOTAL	5346	1	134.96	134

El valor del 0.07% de margen de error se consideró debido a que del 100% de las personas entrevistadas el 7% de la información podría ser defectuosa, porque las personas no podrían dar la información verídica por el temor de que dicha información se utilice para otros fines tributarios.

3.3.2. Análisis de resultados.

De acuerdo a las encuestas realizadas se obtuvo los siguientes resultados, en primera instancia vamos analizar lo que se refiere a información general de la muestra encuestada en lo que se refiere a sexo, actividad económica, edad, educación, estado civil y miembros de la familia.

Tabla 21: Información general

SEXO	TOTAL	PORCENTAJES
Hombre	49	36,57%
Mujer	85	63,43%
	134	100

Elaborado por: María Fernanda Larrea

Se pudo determinar que las mujeres se dedican más a las actividades de agricultura y ganadería en el Valle de los Chillos con un 63.43% y los hombres con un 36.57%.

Tabla22: Actividad económica

ACTIVIDAD	TOTAL	PORCENTAJES
Agricultura	36	26,87%
Ganadería	98	73,13%
	134	100

Elaborado por: María Fernanda Larrea

La actividad económica que predomina en el sector agrícola del Valle de los Chillos es la ganadería con un 73.13% y la agricultura con un 26.87%; esto se da a que hay varias zonas que se dedican en su mayoría al ganado lechero como es en Pintag y Rumipamba.

Tabla23: Edad

EDAD	TOTAL	PORCENTAJES
18 a 30 años	14	10,45%
31 a 40 años	37	27,61%
41 a 50 años	48	35,82%
más de 51 años	35	26,12%
	134	100

Elaborado por: María Fernanda Larrea

La edad promedio de los microempresarios agrícolas va entre los 41 a 50 años de edad con un 35.82%, lo que nos da a entender que es una población madura y que cuentan con varios años de experiencia en la actividad y que aún están en condiciones de seguir trabajando en el sector para su crecimiento.

Tabla24: Nivel de educación

EDUCACION	TOTAL	PORCENTAJES
Primaria	58	43,28%
Secundaria	68	50,75%
Superior	7	5,22%
Otras	1	0,75%
	134	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

El nivel de educación de los microempresarios agrícolas del Valle de los Chillos se encuentra en un nivel intermedio, es decir el 50.75% tienen hasta estudios secundarios pero de igual manera hay un gran porcentaje que únicamente tiene estudios primarios con un 43.28%. Analizando este punto podemos decir que el nivel de educación es un factor importante que va a influir en el éxito de sus microempresas y en el acceso a los créditos.

En lo que respecta a su estado civil el 61.94% de los microempresarios encuestados se encuentran casados, el 14.93% en unión libre, el 8.21% son solteros, el 11.19% son divorciados y el 3.73% son viudos. El número de miembros que conforman las familias en promedio son de 3 con un 29.85%.

Tabla25: Actividad económica cónyuge

ACTIVIDAD ECONOMICA	TOTAL	PORCENTAJES
Empresa privada	28	32,18%
Empresa pública	6	6,90%
Otro negocio	27	31,03%
Albañil	16	18,39%
Empleada doméstica	10	11,49%
	87	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

En una segunda parte de la encuesta relacionada a los aspectos socioeconómicos se les pregunto a los microempresarios si sus cónyuges trabajan y cuál es la actividad económica a la que se dedican; de los 103 microempresarios que indicaron ser casados o se encuentran en unión libre, el 84.47% sus cónyuges tienen una actividad económica diferente a la actividad agrícola.

El 32.18% de los cónyuges son empleados privados, sin embargo un 31.03% tienen otro tipo de microempresas, especialmente lo que es en el sector comercial, ya que de 27 encuestados que indicaron tener otro tipo de negocio, el 33.33% se dedican a actividades comerciales y como alternativa está en el sector servicio con un 29.63%, especialmente lo que tiene que ver con el servicio de transporte en taxi o camionetas.

Tabla26: Ingresos cónyuge

INGRESOS	TOTAL	PORCENTAJES
menos de \$100	5	5,75%
de \$101 a \$200	17	19,54%
de \$201 a \$300	9	10,34%
de \$301 a \$400	27	31,03%
más de \$400	29	33,33%
	87	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

Los ingresos con los que aportan los cónyuges a la unidad familiar con menos de USD 100 es un 5.75% de los encuestados cuyos cónyuges trabajan; el 19.54% aportan entre USD 101 a USD 200; de los cuales el 94.12% lo aportan semanalmente tomando en cuenta que este rubro lo aportan los cónyuges que se dedican a la actividad de albañilería; el 10.34% aportan entre USD 201 a USD 300; el 31.03% aportan con ingresos entre USD 301 a USD 400 de los cuales

el 96.30% lo aportan de forma mensual lo que nos da a entender que corresponde a los sueldos percibidos por el trabajo en empresas públicas, privadas y empleadas domésticas; y el 33.33% aportan con ingresos mayores a USD 400 este rubro es aportado de forma mensual, aquí también se puede entender que este valor corresponde a cuyos cónyuges trabajan en forma dependiente así como también se registra por ingresos de otro tipo de negocios.

Tabla27: Actividad económica

ACTIVIDAD	TOTAL	PORCENTAJES
Agricultura	34	25,37%
Ciclo corto	34	
Ciclo largo	0	
Ganadería	63	47,01%
Ganado menor	26	
Ganado mayor	37	
Cría de animals	37	27,61%
Pollos / gallinas	24	
Cuyes	11	
Conejos	2	
Otros	0	
	134	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

El sector agrícola en el Valle de Los Chillos esta dado principalmente por cultivos de ciclo corto, ganadería y cría de animales. El 25.37% de los encuestados se dedican a actividades de agricultura de cultivos de ciclo corto como maíz, habas, frejol, papas, tomate riñón y pimiento en invernaderos.

El 47.01% de los encuestados se dedican a la ganadería especialmente a lo que es ganado mayor; de los 63 encuestados que indicaron dedicarse a la ganadería el 58.73% su actividad agrícola es el ganado lechero y el 41.27% a ganado menor como son los chanchos.

De los encuestados el 27.61% se dedican a la cría de animales; de los cuales el 64.89% se dedican a la cría de pollos y gallinas; el 29.73% a la cría de cuyes y el 5.41% a la cría de conejos. Sin embargo es importante señalar que 6 de los encuestados indicaron dedicarse a dos actividades agrícolas como por ejemplo se dedican a ganado menor pero adicionalmente a la cría de pollos o se dedican a la cría de pollos y adicional a la de cuyes.

En lo que respecta a las hectáreas productivas para los cultivos de ciclo corto, el 58.82% tienen menos de una hectárea, el 38.24% tiene hasta 2 hectáreas y apenas el 2.94% tiene hasta 3 hectáreas productivas. La propiedad de los terrenos en su mayoría son propios, es decir de los agricultores encuestados el 55.88% son dueños de los terrenos con la documentación a su nombre ya que hay agricultores que trabajan en terrenos que fueron heredados pero que no cuentan con la respectiva documentación que justifique la propiedad de los mismos y siguen a nombre de sus padres o incluso abuelos, esto representa el 35.29% de los agricultores encuestados.

Así mismo las personas que los ayudan en todo el proceso del cultivo, en lo que es preparación de la tierra, siembra, cosecha, el 70.59% lo hacen con sus familiares, es decir padres, madres e hijos trabajan en la tierra no necesitan de jornaleros, trabaja toda la unidad familiar, apenas el 8.82% necesita de jornaleros y el 20.59% trabajan solos ni con sus familiares ni jornaleros.

El sector agrícola en el Valle de Los Chillos tiene dos formas de comercializar sus productos, en forma directa al consumidor final y a través de mayoristas; el 61.19% lo comercializa directamente al consumidor final y esto se da especialmente con la cría de animales como los pollos, las gallinas, cuyes, conejos y con el ganado menor y con ciertos productos agrícolas. El 38.81% lo hacen a través de mayoristas y esto se da en el caso de los productores de leche ya que en la zona existen fabricas lecheras que recogen diariamente el producto en los centros de acopio como por ejemplo Rey Leche, El Ordeño y otras más; de igual manera los productores de tomate riñón y de pimiento entregan el producto a mayoristas y estos a su vez entregan en los supermercados como Supermaxi o Santa María.

Tabla28: Frecuencia de ventas

FRECUENCIA DE VENTA	TOTAL	PORCENTAJE
Diaria	36	26,87%
Semanal	38	28,36%
Quincenal	32	23,88%
Mensual	26	19,40%
Otra	2	1,49%
	134	100

Elaborado por: María Fernanda Larrea

La venta del producto un 26.87% de los microempresarios encuestados lo realizan de forma diaria especialmente los de ganado lechero como ya lo habíamos mencionado anteriormente; el 28.36% venden sus productos de forma semanal, el 23.88% de forma quincenal, el 19.40% mensualmente; esta frecuencia de ventas va a depender del tipo de producto y del como tienen organizados sus negocios, ya que por ejemplo los que se dedican a la cría de pollos los pueden vender semanalmente o mensualmente, es decir ellos pueden vender pollos bebés o pollos en pie o para faenar; de igual manera puede pasar con el ganado menor como los chanchos que los pueden vender lechones o en un chanco adulto; y en lo que respecta a los cultivos también va a depender de las etapas que haya realizado el agricultor en la siembra generalmente lo hacen en varias etapas para tener una producción continua en el año especialmente de los productos bajo invernaderos.

Tabla29: Nivel de ingresos

INGRESOS	TOTAL	PORCENTAJES
menos de \$ 300	9	6,72
de \$301 a \$500	47	35,07
de \$501 a \$700	43	32,09
de \$701 a \$1.000	22	16,42
más de \$ 1.000	13	9,70
	134	100

Elaborado por: María Fernanda Larrea

Considerando lo que mencionamos anteriormente el nivel de ingresos va a depender del tamaño del negocio, en este caso de las hectáreas productivas, de la cantidad de ganado lechero o del número de animales que se tenga en reproducción y crianza; por eso el 35.07% de los microempresarios agrícolas encuestados tienen ingresos entre USD 301 a USD 500 mensualmente; y el 32.09% tienen ingresos entre USD 501 a USD 700 mensualmente, lo que nos indicaría que el 67.16% de los microempresarios agrícolas tienen ingresos promedios entre USD 301 a USD 700 y que la diferencia estarían bajo y sobre este nivel de ingresos.

Tabla30:Preferencias crediticias

INSTITUCION	TOTAL	PORCENTAJE
Familiares	16	11,94
Amistades	1	0,75
Chulqueros	22	16,42
Bancos	42	31,34
Cooperativas	42	31,34
Fundaciones	10	7,46
Otros	1	0,75
	134	100

Elaborado por: María Fernanda Larrea.

A los microempresarios agrícolas encuestados se les realizó la siguiente pregunta: ¿Cuándo usted necesita dinero, a quien acude a pedir prestado?; esta es una de las preguntas claves de nuestra investigación porque podremos determinar cuáles son las principales fuentes de financiamiento para los microempresarios agrícolas, si el sector financiero o el sector informal; y se obtuvo los siguientes resultados:

Del total de encuestados el 70.90% en caso de necesitar dinero lo hacen al sistema financiero formal, es decir lo hacen a través de los bancos, cooperativas o fundaciones; y el 29.10% lo hacen al sector informal, es decir a familiares, amistades o chulqueros.

Las preferencias en cuanto a las instituciones para solicitar préstamos esta de la siguiente manera: el 31.34% lo hacen a los bancos así como a las cooperativas de ahorro y crédito también tienen un 31.34%; y el 7.46% a las fundaciones, esto es lo que respecta al sistema financiero formal; sin embargo también se tiene una alta tendencia de solicitar dinero a los chulqueros o agiotistas con el 16.42%, un 11.94% lo hacen a sus propios familiares y un 0.75% a amistades. Es importante acotar que del total de encuestados 22 personas indicaron que solicitan préstamos a más de una institución o personas, es decir solicitan a chulqueros y familiares, o solicitan en los bancos y cooperativas.

Con estos datos podemos deducir que aquellas personas que solicitan dinero al sector informal nunca se han acercado a una institución financiera a solicitar un crédito, sin embargo se pudo identificar que 3 personas en algún momento si solicitaron un microcrédito pero por no tener

una buena experiencia con el sistema financiero formal no lo han vuelto hacer y prefieren actualmente solicitarlo a chulqueros o familiares.

Tabla31: Capacidad de pagomensual

CUOTA	TOTAL	PORCENTAJE
menos de \$100	20	14,93%
de \$100 a \$150	35	26,12%
de \$151 a \$200	41	30,60%
de \$201 a \$400	24	17,91%
de \$401 a \$500	11	8,21%
más de \$500	3	2,24%
	134	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

También se les consulto en cuanto a capacidad de pago, es decir hasta cuanto podrían pagar en caso de solicitar un crédito; y obviamente esto está muy relacionado con el nivel de ingresos que tiene la unidad familiar, es decir, el ingreso de la microempresa más el ingreso del cónyuge en caso de haberlo, considerando los gastos que puedan tener por educación, salud, vivienda, y otros gastos; y lo que pudimos observar es que la cuota promedio que los microempresarios pueden pagar es entre USD 151 a USD 200, con un 30.60% de los encuestados; y apenas un 2.24% estaría en la posibilidad de pagar una cuota superior a los USD 500, así mismo un 14.93% podrían pagar menos de USD 100, lo que nos da a entender es que estas son microempresas de subsistencia, es decir apenas podrían cubrir sus gastos y en caso de que les sobre podrían pagar una cuota.

Tabla32: Monto solicitado

MONTOS	TOTAL	PORCENTAJE
menos de 1.000	9	9,18%
de 1.000 a 3.000	33	33,67%
de 3.001 a 5.000	27	27,55%
de 5.001 a 10.000	20	20,41%
más de 10.000	9	9,18%
	98	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

Los montos de los créditos que en su mayoría son solicitados por los microempresarios agrícolas es entre USD 1000 a USD 3000 con un 33.67% y de USD 3001 a USD 5000 con un 27.55%; esto esta relacionando con la capacidad de pago que tiene el microempresario por eso, estos montos son los más solicitados, claro que hay un porcentaje bastante importante que requieren de montos entre USD 5001 a USD 10000; sin embargo para montos superiores a USD 10000 el porcentaje es mínimo con apenas el 9.18% y como ya lo habíamos mencionado esto prácticamente se va a deber por la capacidad de pago del microempresario.

Ahora lo que también es importante analizar si a aquellas personas que han solicitado microcrédito en una institución financiera les resulto fácil o no acceder al crédito, y de los microempresarios que solicitaron crédito al 58.16% les resulto fácil acceder al crédito; y el 41.84% no les resulto fácil poder acceder.

De 57 personas que indicaron que les resulto fácil acceder al microcrédito, a 56 personas les resulto fácil conseguir la documentación solicitada, a 55 les resulto fácil presentar algún tipo de garantía para el crédito y a 43 personas les pareció que el tiempo de respuesta fue optimo; sin embargo el porcentaje al que no les resulto fácil acceder es bastante alto ya que 41 personas indican que no les resulto fácil por la documentación, por las garantías y por el tiempo de respuesta.

El tema de la documentación es bastante complicado en los microempresarios agrícolas ya que no todos cuentan con los documentos que les van a ayudar a sustentar sus ingresos como por ejemplo facturas de proveedores, RUC, facturas de ventas o declaraciones de IVA, certificaciones, y esto obviamente les va a complicar el momento de solicitar el crédito al no tener la documentación en regla; otro de los grandes inconvenientes es la de presentar un garante personal o una garantía real, ya que hoy en día pedir a una persona que le sirva como garante es muy difícil debido a que la gente tiene malas experiencias en estas situaciones y una garantía real también se torna difícil por cuanto muchos no cuentan con los documentos legales de sus propiedades, ya que en su mayoría son por herencias pero que no han legalizado la documentación y adicionalmente constituir una garantía real sobre un monto relativamente pequeño no tendría sentido ya que le tomaría mucho tiempo y costos adicionales al crédito.

Con relación al tiempo de respuestas no es un factor tan influyente en el acceso al crédito, para algunos si ha implicado dificultad el tiempo de respuesta, ya que para ciertos microempresario

ha resultado demasiado larga la espera para obtener una respuesta favorable o desfavorable a su solicitud, considerando que el microcrédito es para satisfacer una necesidad de financiamiento inmediato para sus negocios.

Tabla33: Destino del crédito

DESTINO	TOTAL	PORCENTAJE
Compra de insumos	47	39,17%
Compra de equipos o maquinaria	6	5,00%
Compra de terreno	15	12,50%
Preparación de tierras	14	11,67%
Compra o arreglo de vehículo	13	10,83%
Gastos medicos	3	2,50%
Gastos de casa	20	16,67%
Imprevistos	0	0,00%
Otros	2	1,67%
	120	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

Y claro justamente, uno de los principales destinos que tienen los microcréditos es para la compra de insumos, con un 39.17% de los créditos se invierte en ello; es importante indicar que varios de los microempresarios han invertido el crédito en diferentes situaciones como por ejemplo para compra de insumos y preparación de tierra; compra de insumos y gastos de casa o para compra de insumos y arreglo de vehículo.

Otro de los destinos importantes que tienen los microcréditos son para gastos de casa ya que un 16.67% se destinó para ello, así como un 12.50% se destinó para la compra de terreno, un 11.67% para la preparación de tierras y un 10.83% para compra o arreglo de vehículo. Como podemos ver un 40% de los microcréditos se destinan para cosas diferentes al giro de su negocio, es decir el microcrédito no solo está satisfaciendo las necesidades que pueda tener un microempresario para el crecimiento de su negocio , en este caso no solo se invierte para mejorar la producción agrícola o de animales sino que también está satisfaciendo las necesidades de mejorar el nivel patrimonial de los mismos y que aquello les pueda servir como una garantía para futuras operaciones crediticia.

Tabla34: Cuotamensualactual

CUOTA	TOTAL	PORCENTAJE
menos de \$100	4	6,15%
de \$100 a \$150	11	16,92%
de \$151 a \$200	16	24,62%
de \$201 a \$400	18	27,69%
de \$401 a \$500	15	23,08%
más de \$500	1	1,54%
	65	100%

Elaborado por: María Fernanda Larrea

Actualmente tienen vigente un microcrédito únicamente 65 microempresarios, de los cuales el 27.69% está pagando una cuota que va entre los USD 201 hasta los USD 400; el 24.62% paga una cuota que va entre los USD 151 a USD 200 y un 23.08% está pagando una cuota entre los USD 401 hasta USD 500. Ahora si hacemos una comparación, cuando se les consulto hasta cuanto podrían pagar, un mayor porcentaje indicaron que pueden pagar una cuota de entre USD 151 a USD 200, que si nos ponemos analizar podemos darnos cuenta que algunos de los microempresarios sobreestimaron su nivel de ingresos ocasionando que soliciten montos mayores a los de su capacidad de pago y obviamente esto hace que se les dificulte el pago oportuno.

A continuación vamos a analizar ciertos rubros importantes para ver cuál fue su evolución después de haber obtenido un microcrédito:

1. **Efectivo.**-Este es uno de los rubros más importante por cuanto es el que va ayudar a mejorar el negocio y la calidad de vida de los microempresarios. Y lo que se pudo observar es que para el 53.06% de los microempresarios que accedieron a un crédito su efectivo se incrementó; para el 45.92% su efectivo se mantuvo y apenas para el 1.02% su efectivo disminuyo. En términos generales el efectivo tuvo una evaluación positiva con el microcrédito.
2. **Cuentas por cobrar.**-En este rubro podemos ver que a la mayoría sus cuentas por cobrar se han mantenido, es decir un 78.57% indica que sus cuentas no han variado, apenas un 18.37% incrementaron sus cuentas por cobrar. Esto puede tener varias interpretaciones, que al mantenerse sus cuentas por cobrarnos indica que sus ventas al contado se han incrementado y por eso su efectivo se incrementó; o también podemos

interpretar que sigue manteniendo el mismo nivel de ventas y por ellos sus ventas a crédito se mantienen.

3. **Inventario.-** Esta cuenta que es muy importante tiene una evaluación bastante positiva ya que el 66.33% indicaron que sus inventarios se incrementaron lo que es beneficio para su negocio, y el 32.65% sus inventario se mantuvo; en si podemos decir que estas 3 cuentas de cierta manera están relacionadas entre sí porque al incrementarse el inventario sus ventas al contado también se puede incrementar y por ende su efectivo tendría la misma tendencia.
4. **Maquinaria/ equipo.-** Con relación a este rubro podemos ver que la mayor parte de los microempresarios han mantenido sus equipos y maquinarias, apenas el 7.14% han incrementado su maquinaria o equipos, y esto se puede dar ya que la mayor parte de los microempresarios encuestados se dedican a la ganadería o cría de animales lo que no requiere de una gran cantidad de maquinaria, de pronto se puede dar para mejorar los sistemas de ordeño.
5. **Propiedades inmuebles.-** En las propiedades si podemos ver que hay un porcentaje que si ha incrementado no es alto pero si podemos es bastante considerable ya un 22.45% indica que sus propiedades han incrementado especialmente lo que es compra de terrenos, que es uno de los destinos que han tenido los microcréditos.
6. **Vehículos.-** De igual manera los vehículos se han mantenido para los microempresarios. Apenas un 16.33% han incrementado sus vehículos y como lo mencionamos anteriormente es porque algunos créditos también fueron destinados para compra de vehículos. Ahora si bien es cierto el efectivo se incremento puede ser que esto también haya sido un factor para que ciertos microempresarios hayan podido incrementar sus propiedades.
7. **Muebles y enseres.-** Los muebles y enseres para los microempresarios se han mantenido apenas un 33.67% han incrementado sus muebles y enseres; y bueno muchos de los microempresarios prefieren invertir el dinero adicional que puedan tener en arreglos de su vivienda o en su negocio como por ejemplo comprar más animales o un terreno.

8. **Deudas con proveedores.-** Las deudas con los proveedores para un 77.55% se han mantenido y para un 20.41% si se disminuyó las deudas con los proveedores, y esto puede ser debido al aumento del efectivo para poder adquirir los insumos de contado.
9. **Deudas con entidades financieras.-** Para el 82,65% de los microempresarios encuestados indican que las deudas con entidades financieras se han mantenido no han visto la necesidades de endeudarse mucho más, apenas el 11.22% se les ha incrementado sus deudas financieras.

En conclusión los microempresarios agrícolas del Valle de Los Chillos que accedieron a un microcrédito, el 82.65% manifestaron que el microcrédito si fue beneficioso para sus negocios y solo un 17.35% dicen que no fue beneficioso para ellos el microcrédito. Y claro de este porcentaje es lógico entender que el 96.30% si mejoro su calidad de vida a través del microcrédito, si hacemos relación con las cuentas mencionadas anteriormente como el efectivo, los inventarios, propiedades inmuebles, vehículos, cuentas por cobrar que se incrementaron nos da a entender que si resulto optimo el microcrédito como una fuente de financiamiento para sus actividades agrícolas porque les ha permitido que su negocio mejore y por ende su calidad de vida al poder acceder a mejores servicios de educación, salud, alimentación y de vivienda. Sin embargo ese 3.70% que dice que no mejoro su calidad de vida es porque no han visto la necesidad de mejorar su forma de vivir, por cuanto no han incrementado su patrimonio porque ya cuentan con lo necesario para vivir dignamente sin exageraciones pero tampoco sin carencias, ellos han puesto un mayor énfasis en el crecimiento de su negocio que les permita tener una vida digna.

Ahora para aquellos que el microcrédito no fue beneficioso para su negocio podemos entender que no tuvo crecimiento en su efectivo ni en sus inventarios se mantuvieron de la misma manera e incluso podemos entender a que se deba a una mala experiencia con el microcrédito de pronto no tuvieron la información necesaria para realizar la inversión requerida y así poder hacer crecer sus negocios, viéndose afectados en sus ingresos y teniendo dificultades crediticias.

Es importante también indicar que los microempresarios a pesar de que hay un mayor acceso al sistema financiero como fuente de financiamiento siguen teniendo como opción otras fuentes de financiamiento para poder satisfacer sus necesidades crediticias a través de un sector informal.

Por ejemplo de las personas que fueron encuestadas el 29.86% aún siguen sin acceder al sistema financiero formal y prefieren buscar financiamiento a través de sus familiares, amigos o los chulqueros; tomado en cuenta que el obtener dinero por medio de los chulqueros tienen costos más elevados en relación a la tasa de interés que se maneja dentro del sistema financiero, con un mayor riesgo de perder su inversión y de la ilegalidad de la transacción, los microempresarios tienen preferencia por esta fuente de financiamiento informal antes que a sus familiares o amigos.

Es necesario también indicar que el financiamiento que se obtiene a través de los proveedores se sigue manteniendo como otra de las alternativas de fuentes de financiamiento a pesar de que el mayor porcentaje del destino del crédito se va para la adquisición de insumos, los microempresarios no dejan de solicitar o adquirir insumos o materia prima mediante crédito a los proveedores, que en la mayoría de casos se mantiene el nivel de deuda no se incrementa.

Considerando lo anteriormente expuesto, el microcrédito es la fuente de financiamiento más óptima que tiene el microempresario, ya que la oferta de este servicio financiero hoy en día es muy amplia, y el microempresario tiene la facilidad de escoger entre varias instituciones financieras la que mejor se adecue a sus necesidades, facilidades de pago, facilidad de acceso al mismo y mejor servicio; por ejemplo instituciones como Banco Pichincha y Banco Nacional de Fomento cuentan con un producto especializado de microcrédito para el sector agrícola facilitando el acceso del microempresario agrícola al sistema financiero formal, y así evitar o minimizar que personas sin escrúpulos como los chulqueros se aprovechen de las necesidades crediticias de los microempresarios .

CAPITULO IV
PROPUESTA

4.1. Creación de asociaciones o células productivas

4.1.1. Célula productiva

Es la reunión de componentes productivos, en un área determinada dependiendo de los sectores (agropecuario, agroindustria, o industrial), que deben ser formulados para crear cadenas productivas llamadas “cadenas internas de producción” y estas a su vez deben engranar con las cadenas de las demás células productivas a crear llamadas “cadenas externas de producción” y así ensamblar economías de escala.

Para su funcionalidad operativa la célula productiva requiere de una administración gerencial propia, un equipo de técnicos expertos y la población sujeto a ser beneficiado, con la organización empresarial formal.

4.1.2. Finalidad de las células productivas.

La finalidad de las células productivas es que en el corto plazo el encadenamiento eficiente de las unidades productivas micro empresarial con las mismas características, integrándose con lo mejor de sus capacidades tecnológicas y de calidad.

Lo que se busca es que los microempresarios agrícolas se integren con el fin de desarrollar mejor sus capacidades y tener una producción agrícola más eficiente, para en un futuro no muy lejano sean generadores de empleo y que sus microempresas sean sostenible en el tiempo.

Para ello es importante que lo microempresarios beneficiados con ello deben participar activamente en las células productivas con responsabilidad, esfuerzo, compromiso y sentido de pertenencia para que se transformen en modelos de desarrollo para la zona, con lo que se pretenden es que los microempresarios reciban el apoyo que necesitan de las instituciones a través de un comité de organización y tengan la oportunidad de recibir financiamiento, asistencia técnica y asesoramiento empresarial.

4.1.3. Estrategias de las células productivas.

Las estrategias a seguir en las células productivas son:

- La innovación de los procesos de producción en coparticipación asociativa para lograr el aumento de la productividad.
- Realizar un mercadeo interno con productos para sectores de bajos ingresos y para los mercados potenciales.
- Eliminar los niveles de intermediación para entregar el producto directamente al consumidor final.
- Realizar un control de calidad de los productos para que tengan mejor aceptación en el mercado.
- Conformar las células productivas con microempresarios que tengan la misma capacidad productiva para generar una producción estándar y puedan coordinar con otras células y hacer una producción en escala.
- La célula debe ser democrática, ya que depende de la colaboración solidaria y participación libre de cada persona.
- Todos los integrantes de la célula participan en las decisiones sobre lo que se debe producir, la inversión de los excedentes, la conformación de nuevas células

4.1.4. Propiedades básicas

Las propiedades básicas de las células deben ser las siguientes:

- a) Deben tener la capacidad de producir los bienes necesarios para satisfacer sus propias demandas y un excedente que le permita expandirse, ingresando más personas para aumentar la productividad.
- b) Tiene que tener intensividad para captar el mayor número de personas sea para el consumo o para la producción.
- c) Extensividad para generar nuevas células productivas y de consumo en regiones cada vez más remotas para facilitar la llegada de flujos de información, de materiales y valores necesarios para promover el desarrollo local autosustentable.
- d) Diversidad, es decir se debe producir la mayor diversidad de productos posibles con la finalidad de satisfacer las necesidades de todos los consumidores.

- e) Integralidad, cada célula está conectada a todas las células, la misma que se ve afectada por el crecimiento o los problemas de las demás células generándose así la necesidad de un crecimiento orgánicamente sustentable.
- f) Realimentación para que una célula que demande productos de otra célula permitiendo el crecimiento de toda la red como un todo.
- g) Flujo de valor para que el valor económico producido en cada etapa de la cadena productiva circule por la red, es decir si una célula productiva compra insumos en el mercado capitalista sale una cantidad de valor fuera de la red, en ese caso otra célula podría producir ese insumo para que ese valor los ayude a retroalimentarse.
- h) Flujo de información esto significa que todo el conocimiento generado está disponible en cualquier célula.
- i) Flujo de materiales para que lo producido por una célula pueda ser consumido por otra célula como insumo o producto final.
- j) Agregación se trata de que las redes locales se integren con redes regionales y estas con redes internacionales ampliando así la diversidad de oferta de productos, aumentando la demanda de ellos incrementándose así el excedente para ser reinvertido.

4.1.5. Formación de las células productivas en el Valle de Los Chillos.

Para los microempresarios del sector agrícola en el Valle de Los Chillos se plantea conformar las células productivas con la intención de mejorar su producción y sus ingresos de la siguiente manera:

Los microempresarios que tengan la misma actividad agropecuaria, deben unirse para planificar una mejor producción, por ejemplo los microempresarios que se dediquen a la producción de maíz para organizar y optimizar la producción para que puedan tener una mayor cosecha con disminución de costos y como consecuencia una mayor ganancia; incluso para que puedan obtener insumos dentro del mismo sector.

La idea es que los agricultores y ganaderos aprovechen al máximo todo lo que les produce sus cultivos y sus animales, es decir los microempresarios que se dediquen a la crianza de animales o al ganado lechero puedan producir adicionalmente fertilizantes como la urea orgánica aprovechando el estiércol de sus animales para que a su vez ellos les puedan vender a los microempresarios que se dedican a los cultivos, ayudando no solo a obtener un fertilizante orgánico que les mejorara las condiciones de los suelos sino a tener una disminución de costos y un producto más sano para el consumo; de igual manera los microempresarios que se

dediquen a la agricultura puedan proveer de alimento para los animales, o puedan realizar intercambio de productos.

Para que esto se pueda llevar a cabo es necesario que los microempresarios de cada zona se encuentren organizados en asociaciones, y de cada asociación exista un representante para que se puedan reunir y realicen el intercambio de información y puedan llegar a acuerdos comerciales, no solo dentro de la zona sino acuerdos comerciales con otros sectores o con empresas que utilicen sus productos como materia prima o directamente con el consumidor final, para que todos los microempresarios del sector del Valle de Los Chillo se beneficien y el sector agrícola de la zona pueda ir surgiendo y ser uno de los ejemplos a seguir para otros sectores.

Lo importante aquí es que todos los microempresarios aporten con ideas y conocimientos para mejorar sus productos y de esta manera puedan llegar a un mercado donde obtenga una mayor rentabilidad y aceptación de sus productos de mejor calidad.

4.2. Medidas para fortalecer una microempresa

Las microempresas agrícolas como ya hemos mencionado anteriormente tienen muchos problemas y necesidades para que sus negocios puedan tener un mejor crecimiento y obtener una mayor rentabilidad, por ello es importante que los microempresarios sean unos verdaderos emprendedores que les permita obtener mejores resultados y ser un motor importante para el desarrollo económico de la sociedad.

Para la cual damos algunas medidas que permitan fortalecer a una microempresa y se convierta en una empresa solvente:

1. Estar atentos a nuevas oportunidades.- Hay que evaluar los pros y los contras de las oportunidades que se pueden presentar. Es un esfuerzo continuo y análisis de la situación, hay que asumir ciertos riesgos que pueden ser beneficiosos en el futuro. No todas las oportunidades pueden ser rentables pero para ello hay que hacer un análisis preliminar antes de tomar una decisión.
2. Determinar qué es lo que necesita el cliente.- Esto le va a permitir ofrecer calidad y confianza a sus clientes marcando diferencia entre sus competidores. Es importante conocer al cliente para saber cuánto está dispuesto a pagar por el producto, la presentación y la frecuencia de consumo.

3. Deben centrarse en lo que mejor hacen y plantearse objetivos.- Orientar todos sus esfuerzos a lo que mejor hacen para tener éxito. Los objetivos tienen que ser metas específicas y alcanzables en el tiempo. Las metas tienen que guardar relación con el rumbo, los productos y el mercado que se desee para el negocio.
4. Producir con calidad.- La calidad es algo subjetivo que perciben las personas o consumidores de un producto para la satisfacción de una necesidad, por ello el producto tiene que ser de alta calidad para el consumidor, lo que va a beneficiar económicamente al microempresario porque su producto es aceptado en el mercado generando una ganancia.
5. Ventajas competitivas.- Los productos deben ser encaminados a la satisfacción de una necesidad para los consumidores. Por eso es importante que nuestros productos tengan características particulares o distintas que ayuden a diferenciarse de los productos similares, logrando que nuestro producto sea especial y con mejor acogida en el mercado.
6. Analizar el mercado.- Se debe explorar las condiciones del mercado donde se va a ofrecer nuestro producto, las condiciones actuales del sector y como se está desarrollando la competencia y las preferencias de los consumidores para que nuestra microempresa puede tener éxito.
7. Administrar eficientemente el dinero.- Por más pequeña que sea nuestro negocio es importante que se lleve un control financiero y en lo posible elaborar un flujo de efectivo para determinar si estamos teniendo una ganancia o pérdida en nuestra microempresa.
8. Buscar recursos que ayuden a mejorar el negocio.- Los programas de capacitación y las organizaciones empresariales pueden ayudar a administrar de una manera más eficaz y eficiente su negocio.
9. Reducir el costo de producción.- Se puede negociar descuentos por la compra de la materia prima o de insumos al realizar compras por un monto superior al que habitualmente lo hacemos. Eso nos ayudara a ahorrar dinero y que el costo de nuestro producto baje.

10. Se debe fijar políticas de crédito y cobranza.- Los microempresarios deben establecer políticas que les permitan vender a crédito sus productos pero que tengan una eficiente recuperación de su cartera para que sus niveles de liquidez no se vean afectados y en el futuro tengan problemas para solventar sus gastos.

11. Llevar registros.- Es importante que los microempresarios lleven un control de su microempresa para ello debe elaborar registros de las cuentas por pagar y de las cuentas por cobrar, así como un registro de sus inventarios tanto de los insumos como del producto final. También se debe llevar un registro de las ventas a contado y de las ventas a crédito para que se pueda establecer correctamente las políticas de cobro como ya lo habíamos mencionado anteriormente. El microempresario debe llevar un registro de entrada y salida de dinero para identificar plenamente sus ingresos y gastos.

4.3. Capacitación y asesoramiento empresarial

4.3.1. Capacitación para microempresarios.

Los microempresarios son una parte fundamental para la economía del país, sin embargo la mayoría son informales lo que les limita su crecimiento y esto debido al poco acceso que tienen a servicios financieros, especialmente lo que es el financiamiento para mejorar sus negocios y por ende su calidad de vida, por ello es importante que los microempresarios reciban capacitación por parte del estado y del sector financiero.

Los puntos principales en los que deben recibir capacitación es:

1. Educación tributaria.
2. Principios de Administración y Contabilidad.
3. Mercadeo
4. Mejoras a los sistemas productivos.
5. Análisis financiero.

1. **Educación tributaria.-** Muchos de los microempresarios manejan sus negocios de una manera informal, es decir no cuentan con un número de RUC o RISE, y esto se debe a la falta de conocimiento tributario y como les beneficiaría contar con estos registros.

Según la Ley del Registro Único de Contribuyentes, en su artículo 3 nos indica que todas las personas naturales y jurídicas que inicien actividades económicas en el país

en forma permanente u ocasional están obligadas a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.

Según la misma ley, este registro les permitirá obtener la cédula de agricultores, de igual manera indica que este documento debe ser presentado obligatoriamente en caso de que el microempresario desee tramitar un préstamo en cualquier institución financiera, por lo que se vuelve un documento indispensable para los microempresarios. Sin embargo debido a la falta de conocimiento un gran porcentaje de microempresarios agrícolas no cuentan con ese documento; por eso es fundamental que reciban capacitación en aspectos tributarios.

Considerando el nivel de educación tributaria que tienen los microempresarios se deberían realizar campañas informativas del RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano) cuyo objetivo es facilitar y simplificar el pago de impuesto de un determinado sector de contribuyentes, en los cuales se encuentran los agricultores, ganaderos y avicultores.

Los beneficios que obtienen los microempresarios que se inscriben en el RISE son:

- No necesitan realizar declaraciones evitando así el costo de contratar personas para que les ayuden con los trámites.
- Se evitan la retención de impuestos.
- Pueden entregar comprobantes de venta simplificados donde solo indique la fecha y el monto de venta.
- No tienen obligación de llevar contabilidad.
- Uno de los grandes beneficios que tienen es que se les facilita el acceso a créditos ya que cuentan con documentación que respalde su actividad económica y sus ingresos.

2. Principios de Administración y Contabilidad.-Lo que se pretende es que los microempresarios puedan tener un mejor control de su negocio y puedan determinar con una mayor eficacia al rentabilidad del mismo y en caso de que el negocio no esté siendo rentable puedan tomar las respectivas medidas para que su negocio mejore, por eso es importante que el microempresario se capacite en administración y contabilidad

La idea es que los microempresario tengan los conocimientos básicos de contabilidad que pueden ser aplicados en la administración de sus negocios como por ejemplo:

- Registro contables.
- Control de inventarios tanto de materia prima como del producto terminado.
- Elaboración de balances de pérdidas y ganancias.
- Toma de decisiones.
- Planificación de la producción.
- Optimización de recursos.
- Planteamiento de metas y objetivos para mejorar el negocio.
- Análisis de costos.
- Organización del negocio.

3. **Mercadeo.**- Hoy en día es muy importante que los microempresarios para tener éxito en los mercados locales e incluso extranjeros es necesario que conozca el mercado y las necesidades de su mercado meta e incluso realizar una segmentación del mercado para que puedan satisfacer mucho mejor las necesidades del consumidor y puedan tener una mayor cobertura.

Para esto es necesario que el microempresario cuente con los conocimientos o técnicas necesarias para comercializar sus productos entre los diferentes consumidores

Hay cinco aspectos básicos que el microempresario debe considerar dentro del mercadeo al momento de producir:

- **Producto.**- El producto tiene que estar diseñado para poder satisfacer las necesidades del mercado objetivo.
- **Precio.**- Se debe considerar los precios de la competencia y de aquellos productos sustitutos así como también se debe considerar el nivel económico del mercado objetivo.
- **Empaque.**- El empaque no debe solo ser diseñado como el contenedor del producto sino que debe llamar la atención del consumidor potencial.
- **Publicidad.**- Esta actividad es importante ya que está destinada a informar al consumidor acerca del producto a ofertarse.
- **Promoción.**-A través de la promoción lo que se pretende es que incentivar a los consumidores a comprar el producto.

Dentro del mercadeo los microempresarios deberían considerar es la organización de eventos y ferias que puedan reunir tanto la oferta como a la demanda y se puedan generar ruedas de negocios; y para ello es importante que los microempresarios creen una

organización o una asociación que les permita reunir a todos los microempresarios y planificar este tipo de eventos para beneficio de todos.

4. Mejoras a los sistemas productivos.-Dentro de la agricultura hay un sistema que pueden ayudar a mejorar la producción, incrementar los ingresos y ayudar al medio ambiente como son la agricultura orgánica o ecológica

La agricultura orgánica según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura – FAO consiste en un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la finca, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, minimizar el uso de los recursos no renovables y no utilizar fertilizantes y plaguicidas sintéticos para proteger el medio ambiente y la salud humana.

El principal motivo porque algunos productores se han cambiado a la agricultura orgánica es porque representa una oportunidad para mejorar su nivel de vida y sus ingresos; por ejemplo en Centroamérica los agricultores vendían sus productos en las ferias y actualmente sus productos orgánicos están siendo exportados a Norteamérica, Europa y Japón.

Sin embargo es importante acotar que la transición a la agricultura orgánica es de dos a tres años, en los cuales el agricultor debe recibir apoyo ya que en esta fase su vulnerabilidad financiera se incrementa, hasta que puedan tener una producción netamente orgánica y así obtener la respectiva certificación; y obviamente dentro de este proceso deben ir superando ciertas limitaciones como la tenencia de las tierras y la disponibilidad de mano de obra. A pesar de esto los pequeños agricultores tendrían una mayor posibilidad de dedicarse a la producción orgánica que los productores a gran escala ya que muchos de ellos cuentan con suelos de mejor calidad porque su nivel financiero no les permite acceder a insumos químicos muy costosos.

Otra de las mejoras a los sistemas de producción son los sistemas de riego; en la provincia de Pichincha existente fuentes de agua que pueden ser aprovechadas para el consumo humano, riego y generación eléctrica, sin embargo la reducción de áreas naturales y de los páramos en las partes altas de las cuencas y los efectos del cambio

climático han provocado una disminución de los caudales ahondando aún más este problema es el uso indiscriminado de fertilizantes y químicos que contaminan el agua poniendo en riesgo el abastecimiento de agua.

En la parroquia de Pintag existen los mejores paramos de la provincia constituyendo en una de las principales fuentes de agua para Quito; aquí existen 13 microcuencas hídricas, donde se ve la necesidad de establecer mecanismos para regular el uso y manejo de las cuencas ya que son utilizados para el riego de haciendas; por ejemplo en Guapan existe una acequia de 3Km que tiene 38 usuarios con un caudal de 53 l/s y que riega aproximadamente 160 has. aproximadamente para ganadería y hortalizas.

En cambio en la parroquia de La Merced a pesar de que cuentan con recursos hídricos importantes y de que existen tanques de agua de la EMAP, la cantidad de agua es limitada que no cubren las necesidades de ciertos sectores; sin embargo en otros sectores existen vertientes naturales que han sido aprovechadas para hacer sistemas de riego realizados por los comuneros pero que aún se encuentran inconclusos.

Por ello el Gobierno Nacional impulsa el Plan Nacional de Riego con el propósito de ampliar la cobertura y mejorar la eficiencia del riego, mediante el fortalecimiento de las organizaciones de regantes. Este plan promueve la redistribución equitativa de los caudales desde un enfoque de derecho para garantizar la calidad y cantidad de agua para riego.

Se estima que para hasta el año 2027, 1.6 millones de hectáreas tengan riego beneficiando a 453 familias de agricultores, enfocado principalmente en los sectores sociales que han sido rezagados por muchos años como son los pequeños y medianos productores que son los que garantiza la soberanía alimentaria, sin descuidar a los agroexportadores.

El Plan Nacional de Riego y Drenaje recoge las propuestas realizadas durante los últimos años por los Gobiernos Autónomos Descentralizados provinciales, por los regantes y sus organizaciones, por la ciudadanía y por el sector público que tiene competencias en el tema.

5. **Análisis financiero.**-Los microempresarios deben tener conocimientos básicos de cómo realizar un análisis financiero para que ellos puedan determinar la rentabilidad de sus microempresas y así poder aplicar las correcciones respectivas en aquello que haya deficiencia y no les permita obtener una mayor ganancia.

Como ya lo habíamos mencionado, es importante que el microempresario cuente con los conocimientos básicos de Contabilidad, ya que en base a esto podemos aplicar un análisis financiero a través de la información contable que ellos mismos han elaborado.

Para esto es necesario que el microempresario conozca las técnicas para el análisis financiero, y una de ellas son las razones financieras, siendo este un método adecuado para que el microempresario vea cuales son los puntos débiles y fuertes de su negocio. Toda la información que se necesita para elaborar las razones financieras se la obtiene del balance general en un periodo determinado de tiempo.

Entre las razones financieras que se considera importantes para el microempresario son las siguientes:

- **Razones de liquidez.**-Esta razón le permite al microempresario medir su capacidad para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Las principales son:
 - a. **Razón Corriente.**- Esta razón le va ayudar al microempresario a determinar la disponibilidad actual para cubrir sus obligaciones a corto plazo solo con los activos de su negocio. Se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

El resultado de esta razón tiene que ser mayor a 1, lo que se interpretaría que la empresa tiene liquidez para cubrir con sus obligaciones.

- b. **Prueba ácida.**- Esta razón nos ayuda a determinar la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin tener que vender sus inventarios que son los activos corrientes más líquidos. Se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

En esta razón de igual manera el resultado ideal tiene que ser mayor a 1.

- c. **Capital de trabajo** .- Esta razón nos va ayudar a determinar cuanto le queda a la empresa después de cancelar sus obligaciones. Se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

El resultado en esta razón tiene que ser positivo.

- **Razones de actividad**.- Estos ratios le van a permitir al microempresario medir la efectividad de su negocio en emplear los recursos que dispone, es decir se mide la velocidad con la que ciertas cuentas se convierten en efectivo. Las principales son:

- a. **Rotación de inventarios**.- Esta razón calcula el número de veces que rota el inventario. Su fórmula es :

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

En este ratio el valor promedio aceptado es de 9.

- b. **Período de cobranza promedio**.- Esta razón nos va a ayudar a determinar que tiempo se demora una venta en hacerse efectivo; con esta razón se puede evaluar las políticas de créditos y cobranzas. Su fórmula es :

$$\text{Período de cobranzas promedio} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales} / 365}$$

El resultado aceptado en este ratio es de 45 días.

- **Apalancamiento Financiero**.- Estos ratios nos van a permitir medir el grado de financiamiento a través de la deuda para la adquisición de activos o el correcto funcionamiento de la empresa. Los principales son:

- a. **Razón de endeudamiento sobre activos totales.-** Este ratio mide el nivel de endeudamiento de la empresa a través de instituciones financieras, es decir mide la proporción de activos totales que fueron obtenidos a través de los proveedores. Su fórmula es :

$$\text{Razón de endeudamiento.- } \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$$

El resultado aceptado es de 33%, ya que si la empresa tiene un porcentaje más alto los acreedores no estarían dispuestos a prestarles más dinero porque correrían el riesgo de no recuperar ese valor.

- **Razón de rentabilidad.-** Con estas razones lo que se pretende es medir es el grado de rentabilidad que tiene el negocio con respecto a las ventas, es decir medir la utilidad o ganancia de la inversión. Las principales son :

- a. **Margen bruto de utilidades.-** Este ratio nos ayuda a determinar el porcentaje por cada dólar de ventas que queda después de pagar por el costo de la mercadería. Su fórmula es :

$$\text{Margen bruto de utilidades} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

- b. **Margen neto de utilidades.-** Este ratio nos mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de pagar todos los costos e impuestos. Su fórmula es:

$$\text{Margen neto de utilidades} = \frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Ventas netas}}$$

Estos dos últimos ratios van a ayudar al microempresario a determinar si su negocio es rentable o no, si le está generando una utilidad aceptable.

En base a este análisis financiero el microempresario puede hacer las correcciones donde sea necesario, donde haya las deficiencias o debilidades. Sin embargo hay otros ratios que se pueden aplicar pero creemos que estos son los que necesita el microempresario conocer y le resultarían fáciles de aplicar dentro de la administración y manejo de sus microempresas.

4.4. Financiamiento por parte de Instituciones Financieras.

Con estas propuestas planteadas lo que se pretende es que el microempresario cuente con las herramientas y el conocimiento necesario para que el microempresario agrícola pueda ser sujeto de crédito y el acceso al sistema financiero como fuente de financiamiento sea más fácil.

Pero para ello las Instituciones Financieras tanto públicas como privadas (bancos, cooperativas, fundaciones) también deben dar esa facilidad para que ello ocurra, y cómo?. Estableciendo políticas y productos crediticios que puedan dar esa facilidad de acceso al microempresario agrícola, entendiendo sus necesidades crediticias y la dinámica del funcionamiento del sector agrícola.

Es decir, las Instituciones Financieras deben analizar cuál es el ciclo de producción para que puedan establecer la forma de pago del microempresario para que se los realice de forma mensual, bimensual, trimestral, semestral ,anual o al vencimiento, dependiendo de la actividad agrícola del microempresario, obteniendo así una flexibilidad en los pagos para el microempresario y a su vez la Institución Financiera tenga una mejor recuperación de la cartera, ya que el microempresario va a contar con el dinero suficiente para realizar la cancelación de su cuota en el momento oportuno.

Las Instituciones Financieras también deben ser flexibles en cuanto a la documentación solicitada para la justificación de los ingresos de los microempresarios agrícolas, ya que por la actividad económica a la que se dedican muchos no cuentan con la documentación de respaldo necesaria como son RUC, declaración de impuestos, facturas, etc., para esto las Instituciones Financieras a través de su asesor de crédito deben realizar una investigación o inspección más detallada de la actividad agrícola del microempresario para que así puedan obtener datos más verídicos y medir la capacidad de pago real del microempresario; sin embargo es muy

importante que el asesor de crédito cuente con los suficientes conocimientos para que puedan llevar a cabo un levantamiento de datos creíble y no vayan a dimensionar o a minimizar los ingresos de los microempresarios.

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca – MAGAP, a través de la Unidad de Seguro Agrícola (UNISA) diseñaron un proyecto AgroSeguro, con la finalidad de asegurar a los pequeños y medianos productores agrícolas, ganaderos, acuícolas, forestales, pescadores artesanales, para proteger la siembra y recuperar los costos directos de producción invertidos en los cultivos que se vean afectados por plagas, fenómenos climáticos y enfermedades incontrolables; este seguro debería ser considerado por todas las Instituciones Financieras, para tener una garantía adicional al crédito en que caso de que exista algún tipo de siniestro que afecte a la actividad productiva del microempresario, beneficiándose así tanto la Institución Financiera porque minimizaría el riesgo del crédito y el microempresario va a contar con un respaldo en caso de que ocurra un siniestro.

CONCLUSIONES

- En base al estudio realizado podemos concluir que el microcrédito se ha convertido en una de las herramientas financieras más importantes para el crecimiento de microempresarios, sin embargo se pudo observar que las Cooperativas de ahorro y crédito tienen un volumen de cartera de microcrédito superior a la cartera de los bancos privados, dando a entender que las Cooperativas son las que dan mayor facilidad de financiamiento al microempresario.
- Dentro del sistema financiero privado no todas las Instituciones cuentan con un producto de microcrédito específico para el sector agrícola, y su tratamiento es como cualquier otro tipo de microempresa.
- A pesar de las limitaciones que tienen los microempresarios en lo que se refiere a documentación que respalde su actividad económica y su patrimonio los microempresarios agrícolas han podido acceder a la fuente de financiamiento como es el microcrédito dejando a un lado las fuentes de financiamiento informales como son los chulqueros.
- De igual manera podemos concluir que, a pesar de los altos costos que significa poder acceder a un microcrédito, es la fuente más confiable y menos riesgosa que tiene el microempresario cuando se le presenta una necesidad de financiamiento en comparación con las fuentes informales.

RECOMENDACIONES

- Las microempresas son un segmento de la economía muy importante, ya que ellas ayudan a dinamizar la economía, a crear fuentes de trabajo, por lo que se recomienda que el Estado cree políticas económicas que ayuden a surgir a los microempresarios y a protegerlos; de igual manera las instituciones financieras son las llamadas a dar una mano a los microempresarios que requieran de un financiamiento y asesoría financiera para su crecimiento y desarrollo.
- Otra recomendación es que a través de los Ministerios de Agricultura realicen cursos de capacitación constantes para los microempresarios agrícolas para que les ayude a mejorar las técnicas de producción y puedan aprovechar mejor sus recursos naturales y económicos.
- Las Instituciones Financieras deben implementar nuevas metodologías y políticas crediticias que permitan evaluar de una mejor manera al microempresario para que no se excluya al microempresario informal, adaptando así el microcrédito a las necesidades de los microempresarios y no a las de las Instituciones Financieras.
- Las Instituciones Financieras deben crear programas que ayuden a canalizar de una manera más adecuada los recursos financieros otorgados para que la inversión genere una acción positiva en los microempresarios.
- La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera debería realizar un estudio para reconsiderar las tasas de interés que se le cobra al microempresario ya que son demasiado elevadas, tomando en cuenta que estos ayudan a dinamizar la economía, generando empleos y recursos económicos.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2014). *Evolución del volumen de crédito y tasas de interés*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201406.pdf>
- Banco FINCA Ecuador. (2016). *FINCA*. Recuperado de <http://www.finca.ec/>
- Banco Guayaquil. (2016). Recuperado de <http://www.bancoguayaquil.com/responsive/corporativo/conozcanos.asp>
- Banco Nacional de Fomento*. (2011). Recuperado de <https://www.bnf.fin.ec>
- Banco Procredit*. (2015). Recuperado de <http://www.bancoprocredit.com.ec/>
- Banco solidario. (2016). *Recuperado de http://www.solidarioconmigo.com/así-es-mi-solidario/así-es-mi-solidario/nuestra-historia/*
- Bank for the Poor - Grameen Bank*. (1998). Recuperado de Grameen Communications : <http://www.grameen-info.org>
- Campion, Anita; Kiran, Rashmi ;Wenner, Mark. (2012). *Las tasas de interés y sus repercusiones en las microfinanzas en América Latina y el Caribe*.: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/la%20tasa%20de%20interés%20y%20sus%20repercusiones.pdf>
- Carlos Alpizar y Claudio Gonzalez. (2006). *El sector de las microfinanzas en México*. México: Proyecto Afirma. Recuperado de <http://cide-osu.cide.edu/Sample%20Website/pagina%20web/3.Documentos/Afirma%20V%20-%20Sector%20de%20Microfinanzas.pdf>
- Castelló, M. (2004). *Del Grameen Bank a los Bancomunales. Revolución y evolución de los Microcréditos*. Barcelona: Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/revolucion-y-evolucion-de-los-microcreditos/>
- COAC Jardín Azuayo. (2016). *Jardín Azuayo Cooperativa de ahorro y crédito*. recuperado de <https://www.jardinazuayo.fin.ec/coacja/web/>
- Coooprativa de ahorro y crédito Mushuc Runa*. (2009). Recuperado de <http://www.mushucruna.com>
- Cooperativa de Ahorro y crédito "Juventud Ecuatoriana Progresista". (2016). *JEP Cooperativa de ahorro y crédito*. Recuperado de <https://www.coopjep.fin.ec/la-jep/institucion/historia>
- Cooperativa de ahorro y crédito Cooprogreso*. (s/d). Recuperado de <http://www.cooprogreso.fin.ec>
- Cooperativa de ahorro y crédito Jardín Azuayo*.(2012). Recuperado de <https://www.jardinazuayo.fin.ec/coacja/>
- Cooperativa de ahorro y crédito Mushuc Runa. (2009). *Mushuc Runa*. Recuperado de <http://www.mushucruna.com/historia.php>
- Cooperativa de ahorro y crédito OSCUS*. (S/D de S/D de 2016). Recuperado de <http://oscus.coop/>
- Cooperativa de Ahorro y crédito San Francisco Ltda*. (S/D de S/D de 2014). Recuperado de <http://www.coac-sanfra.com/>
- CREDIFE y Banco Pichincha. (2011). *CREDIFE Desarrollo microempresarial*. Recuperado de <http://www.credife.com/?q=es/nuestra-empresa/historia>
- Descuadrando. (2013). *Descuadrando*. Recuperado de Descuadrando web site: <http://descuadrando.com/Microcr%C3%A9dito>
- D-MIRO. (2016). *Banco D-MIRO*. Recuperado de <http://www.d-miro.com/quienes-somos/>
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas de América Latina*. Santiago de Chile: Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3909/S2011082_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Flores, R. M. (2007). ORIGEN, CARACTERIZACION Y EVOLUCION DEL SISTEMA DE MICROCREDITOS DESARROLLADO POR EL GRAMEEN BANK EN BANGLADESH. *Revista de Economía Mundial*, 107-126. Recuperado de [//www.redalyc.org/articulo.oa?id=86601605](http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86601605)
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal Rumiñahui. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Rumiñahui 2012-2025*. Recuperado de http://app.sni.gob.ec/visorseguimiento/DescargaGAD/data/sigadplusdiagnostico/1760003920001_DOCUMENTO%20DIGANOSTICO_10-03-2015_19-55-43.pdf
- Gobierno Autonomo Descentralizado Parroquial Amaguaña. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la parroquia Amaguaña 2025*. Quito: Recuperado de <http://www.pichincha.gob.ec/transparencia/ano-2014/category/47-distrito-metropolitano-de-quito.html>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Cotogchoa. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cotogchoa 2025*. Quito: Recuperado de <http://www.pichincha.gob.ec/transparencia/ano-2014/category/55-ruminahui.html>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Pintag. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la parroquia Pintag 2025*. Quito: Recuperado de <http://www.pichincha.gob.ec/transparencia/ano-2014/category/47-distrito-metropolitano-de-quito.html>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rumipamba. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia Rumipamba 2025*. Quito: Recuperado de <http://www.pichincha.gob.ec/transparencia/ano-2014/category/55-ruminahui.html>
- Gobierno Autunómo Descentralizado de la Parroquia La Merced . (2012). *Plan parroquial de ordenamiento territorial de la Parroquia 2025*. Quito: Recuperado de <http://www.pichincha.gob.ec/transparencia/ano-2014/category/47-distrito-metropolitano-de-quito.html>
- Grameen Bank. (1998). Recuperado de www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=329&Itemid=363
- Guamán, A . (28 de mayo de 2011). *Blog de wordpress.com*. Recuperado de <https://andresguamanfreire.wordpress.com/2011/05/28/sangolqui-y-el-valle-de-los-chillos-unidad-cultural-y-politica/>
- Cuasquer, H y Maldonado, R. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay.*: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Recuperado de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MICROEMPRESAS%20Y%20MICROFINANZAS%20EN%20EL%20ECUADOR.pdf>
- Hege Gulli. (1999). *Microfinanzas y pobreza. Son válidas las ideas preconcebidas?* Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=t4kRlvP2KucC&pg=PA82&lpg=PA82&dq=microfinanzas+y+pobreza+son+validas+las+ideas+preconcebidas&source=bl&ots=7kr0jVJ2Vy&sig=F6BvFTaHCN0Ozm1tjNqizw2cBD4&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwjZyILQpcLOAhWClx4KHxz9Bo4Q6AEIKzAD#v=onepage&q>
- Jansson, T., & Mark, W. (1997). *Financial regulation and its significance for microfinance in Latin America and The Caribbean*. Washington D.C: Recuperado de <http://www.gdrc.org/icm/govern/iadb-jansson.pdf>
- Magill, John H, ; Meyer, Richard L. (2005). *MICROEMPRESAS Y MICROFINANZAS EN ECUADOR*. Quito: USAID. Recuperado de

- <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MICROEMPRESAS%20Y%20MICROFINANZAS%20EN%20EL%20ECUADOR.pdf>
- Olivares, J. A. (2004). *Saber.ula.ve*. Recuperado de www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/25067/2/articulo4.pdf
- OSCUS. (2016). *OSCUS Cooperativa de ahorro y crédito Ltda*. Recuperado de <http://www.oscus.coop/es/corporativo/historia>
- Sistema de Cajas de Ahorro y Credito Solidarias, M. 2. (2011). *SlideShare*. Recuperado de www.slideshare.net/quijotadasecuador/definiciones-cacs
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. (2015). Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/>
- Villalobos, J. L. (2007). *Matemáticas Financieras 3era Edición*. México: Recuperado de <http://www.slideshare.net/kmerejo/matematicas-financieras-3ra-edicion-jose-luis-villalobos>
- Yunus, M. (2002). *Banco Grameen II. Diseñado para abrir nuevas posibilidades*. (C. Varea, Trad.) Quito: FUDE CE. Recuperado de <http://fudece.org/pdfs/banco-grameen-2.pdf>