



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

**TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN EN BANCA Y
FINANZAS**

**Análisis de las dimensiones del capital social en el sector microempresarial
del cantón Catamayo, provincia de Loja**

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTOR: Erique Aguirre, Angie Fernanda

DIRECTOR: Espinoza Loayza, Viviana del Cisne, Mgtr.

LOJA-ECUADOR

2017



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

Septiembre, 2017

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Magister.

Viviana del Cisne Espinoza Loayza

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: Análisis de las dimensiones de capital social en el sector microempresarial del cantón Catamayo, provincia de Loja realizado por Erique Aguirre Angie Fernanda ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, agosto de 2017

f)

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo Erique Aguirre Angie Fernanda declaro ser autora del presente trabajo de titulación: Análisis de las dimensiones de capital social en el sector microempresarial del cantón Catamayo, provincia de Loja, de la Titulación en Administración en Banca y Finanzas, siendo la magister Viviana del Cisne Espinoza Loayza 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 Estado Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte de patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado o trabajos de titulación que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f)

Autora: Erique Aguirre Angie Fernanda

Cédula: 1150008470

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a Dios que me ha dado la vida y es por Él que hoy he podido cristalizar este sueño.

A mis adorados padres por su amor y apoyo incondicional; a mi padre que por el amor a su familia, se sacrifica con tal de darnos lo mejor que puede; a mi madre por su cariños, sus cuidados, su comprensión, su compañía y sabios consejos.

Y se lo dedico también a mi gran amor, mi pequeño Matías Fernando; esto es por ti y para ti. Eres mi fortaleza y motivación para superarme.

AGRADECIMIENTO

Gracias Dios por ser el manantial de vida, por permitirme llegar hasta este punto y brindarme todo lo necesario para seguir adelante día tras día en la consecución de mis objetivos, además por su infinita bondad y amor.

Gracias a todos quienes son parte de la Universidad Técnica Particular de Loja, mi alma mater; por abrirme las puertas al conocimiento y formación en los ámbitos profesional y espiritual, que me han proporcionado las bases para enfrentarme al mundo y servir a la sociedad.

Una profunda gratitud a mi directora de tesis, estimada Mtgr. Viviana Espinoza; por haberme permitido bajo su tutela culminar mis estudios de pregrado, gracias a sus valiosos aportes y orientación.

A mi familia, a mis padres por apoyarme en todo momento con sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su amor.

A mi pequeño, porque con su sonrisa, sus ocurrencias y sus cariños, han llenado mi vida de felicidad.

A mis amigos y compañeros, que me han proporcionado su comprensión, paciencia y la oportunidad de compartir excelentes momentos.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÀTULA.....	i
APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
Índice de Figuras.....	ix
Índice de Tablas.....	x
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	5
1.1 Capital social.	6
1.1.1 Definición del capital social.	6
1.1.2 Dimensiones de capital social.....	7
1.1.2.1 Estructural.	7
1.1.2.2 Relacional.	8
1.1.2.3 Cognitiva.	9
1.1.3 Importancia del capital social.....	10
1.1.3.1 Enfoque comunitario.	10
1.1.3.2 Enfoque de redes.....	10
1.1.3.3 Teoría de recursos y capacidades.	11
1.1.3.4 Enfoque institucional.....	12
1.1.3.5 Enfoque sinérgico.	13
1.2 Teorías sobre capital social.	13
1.2.1 Teoría de Pierre Bordieu.	14
1.2.2 Teoría de James Coleman.....	14
1.2.3 Teoría de Robert Putnam.....	15
1.2.4 Otras teorías.....	16
1.3 El capital social como elemento de desarrollo económico.....	20
1.4 Microfinanzas.	22
1.4.1 Antecedentes	23
1.4.2 Origen y desarrollo del sector.....	23
1.4.2.1 En el mundo.....	24

1.4.2.2 En América Latina.....	27
1.4.2.3 En Ecuador.	30
1.4.4 Antecedentes y definición del microcrédito.....	33
1.4.5 Formas de generación del microcrédito.	35
1.4.5.1 Grupos Solidarios.	35
1.4.5.2 Préstamos individuales.....	37
1.4.5.3 Uniones de crédito.	37
1.4.5.4 Bancos comunales.....	38
1.4.5.5 Fondos rotatorios.	40
1.4.6 Ventajas y desventajas del microcrédito.	41
1.4.6.1 Ventajas.....	41
1.4.6.2 Desventajas.	42
1.4.7 El microcrédito en el Ecuador.	42
1.4.8 Investigaciones y estudios relacionados.	48
CAPITULO II. INFORMACIÓN DEL CANTÓN CATAMAYO	52
2.1 Historia.	53
2.2 Actividades económicas.	55
2.3 Principales indicadores económicos y sociales.....	59
2.3.1 Indicadores económicos.	59
2.3.2 Indicadores sociales.	61
2.4 Estructura empresarial del cantón.....	67
2.5 Conformación del sistema financiero en el cantón.....	69
2.5.1 Evolución de las captaciones.....	69
2.5.2 Evolución de las colocaciones.....	72
2.5.2.1 Evolución del microcrédito.	74
2.5.3 Entidades financieras que operan en el cantón.	76
2.6 Otras operadoras de microfinanzas del cantón.	81
CAPÍTULO III: EL MICROCRÉDITO Y SU APOORTE A LA GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL.....	83
3.1 Metodología.....	84
3.1.1 Diseño muestral.....	84
3.2 Presentación de resultados.....	87
3.2.1 Datos demográficos del microempresario.....	87
3.2.2 Dimensiones del capital social.....	89
3.2.2.1 Grupos y redes.	89
3.2.2.2 Confianza y solidaridad.....	99

3.2.2.3 Acción colectiva y cooperación.....	100
3.2.2.4 Empoderamiento y acción política.	102
CONCLUSIONES.....	106
RECOMENDACIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍA.....	111
ANEXOS.....	115

Índice de Figuras

Figura 1. Tipología de las IMF en el mundo, año 2014	26
Figura 2. Distribución de IMFs por subregiones en Latinoamérica, año 2014.....	28
Figura 3. Evolución de la cartera de microcrédito período 2005-2016	44
Figura 4. Evolución de la cartera de microcrédito por subsistema, período 2005-2016.....	46
Figura 5. Participación de la PEA por sectores económicos, cantón Catamayo año 2010	56
Figura 6. Principales actividades económicas de la PEA del cantón Catamayo	57
Figura 7: Principales actividades que generan mayor ingreso, Cantón Catamayo	58
Figura 8. Categorías ocupacionales, Cantón Catamayo	60
Figura 9. Distribución de población por género y zona de residencia, cantón Catamayo, 2010	61
Figura 10. Porcentaje de Personas Pobres por NBI, cantón Catamayo, 2010.....	62
Figura 11. Escolaridad promedio población de 24 años de edad y más, cantón Catamayo, 2010	63
Figura 12. Tasa Analfabetismo Población de 15 y más años de edad, cantón Catamayo, 2010	64
Figura 13. Participación de empresas por tamaño, cantón Catamayo, 2015	67
Figura 14: Evolución de las captaciones en miles de dólares, en el cantón Catamayo, periodo 2006-2016	70
Figura 15: Evolución de las colocaciones por subsistema en el cantón Catamayo, periodo 2006-2016	72
Figura 16: Evolución del microcrédito por subsistemas en el cantón Catamayo, periodo 2010-2016..	75
Figura 17. Género de los encuestados por intervalo de edad	87
Figura 18. Estado civil de los encuestados	88
Figura 19. Medio del financiamiento para las necesidades del negocio.....	89
Figura 20. Acceso al microcrédito por género	92
Figura 21. Destino del microcrédito	92
Figura 22. Relación entre sexo, pertenencia a un grupo y unirse para solicitar financiamiento	94
Figura 23. Relación entre nivel de confianza y garantías bancarias	99
Figura 24. Considera que las personas se unirían para tratar de resolver algún problema que perjudique su negocio	101
Figura 25. Aporte del microcrédito para los microempresarios	102

Índice de Tablas

Tabla 1. Características e indicadores de la red social	8
Tabla 2. Las 10 mejores instituciones de microfinanzas de América Latina, 2014.....	29
Tabla 3. Datos generales del Cantón Catamayo	55
Tabla 4. Estructura de la PEA, cantón Catamayo año 2010	59
Tabla 5. Proyección poblacional, cantón Catamayo, 2010-2020.....	62
Tabla 6. Distribución de familias y población por índice de vulnerabilidad, cantón Catamayo 2016	65
Tabla 7. Programas sociales vigentes, cantón Catamayo, diciembre 2016	66
Tabla 8. Número de empresas por tipo y por sector económico, cantón Catamayo, 2015	68
Tabla 9. Instituciones financieras en el cantón Catamayo	76
Tabla 10. Descripción y características de productos microcrediticios del BanEcuador.	77
Tabla 11. Descripción y características de productos microcrediticios del Banco de Loja	78
Tabla 12. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista “JEP” Ltda.	78
Tabla 13. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy Ltda	79
Tabla 14. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CAPCE Loja Ltda.	79
Tabla 15. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente Ltda.....	80
Tabla 16. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Catamayo Ltda.	81
Tabla 17. Descripción y características de productos microcrediticios de la Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES)	82
Tabla 18. Distribución de encuestas por sección y división de actividad económica en la cabecera cantonal del cantón Catamayo	86
Tabla 19. Relación entre formación académica y actividad económica del cantón Catamayo	88
Tabla 20. Relación entre formación académica y medio de financiamiento	90
Tabla 21. Relación entre microcrédito solicitado y actividad económica del cantón Catamayo	91
Tabla 22. Relación entre nivel de formación académica y finalidad del microcrédito	93
Tabla 23. Relación entre pertenencia a un grupo y acceso a financiamiento	94
Tabla 24. Prueba de chi-cuadrado entre pertenencia a un grupo y acceso a financiamiento	95
Tabla 25. Relación entre existencia de personas que pueden ayudarle ante una necesidad urgente de dinero y el acceso a microcrédito.	96
Tabla 26. Relación entre formación académica y fortalecimiento de relaciones interpersonales gracias al microcrédito	97
Tabla 27. Relación entre participación en actividades grupales en beneficio del negocio y disposición para asociarse a fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento.	101
Tabla 28. Relación entre empoderamiento y formación académica	104
Tabla 29. Dimensiones del capital social en microempresarios del cantón Catamayo.	105

RESUMEN

El fin de la presente investigación ha sido determinar la existencia de capital social y el aporte del microcrédito en la generación del mismo en el cantón Catamayo. Para lo cual se adaptó un cuestionario desarrollado por el Banco Mundial, considerando la medición de cuatro dimensiones del capital social: grupos y redes; confianza y solidaridad; acción colectiva y cooperación, empoderamiento y acción política; aplicado a los propietarios de una muestra de microempresas de la cabecera cantonal.

Los resultados señalan que existe un debilitamiento de la confianza entre microempresarios, lo cual desencadena una limitada interacción entre los mismos en temas de asociatividad y acción colectiva, propiciando la pérdida de oportunidades para combinar esfuerzos y alcanzar propósitos comunes que fomenten el desarrollo y crecimiento del sector

No obstante, se ha constatado el aporte positivo del microcrédito en la generación de capital social, en lo que respecta al fortalecimiento de relaciones interpersonales de los microempresarios con clientes, proveedores y con su familia; así como la predisposición de los mismos para cooperar entre sí ante dificultades y el empoderamiento individual que este promueve.

PALABRAS CLAVE: capital social, microcrédito, desarrollo microempresarial, dimensiones del capital social.

ABSTRACT

The purpose of this research has been to determine the existence of social capital and the contribution of microcredit in the generation of the same in the Catamayo canton. For which adapted a questionnaire developed by the World Bank, considering the measurement of four dimensions of social capital: groups and networks; trust and solidarity; collective action and cooperation, empowerment and political action; applied to the owners of a sample of micro-enterprises in the canton capital.

The results indicate that there is a weakening of confidence among microentrepreneurs, which triggers a limited interaction between them on issues of partnerships and collective action, leading to the loss of opportunities to combine efforts and achieve common goals that promote the development and growth of the sector.

However, it has been found on the positive contribution of microcredit in the generation of social capital, with regard to the strengthening of relationships of the microentrepreneurs with customers, suppliers, and with his family; as well as the predisposition to cooperate among themselves in the face of difficulties and individual empowerment that it promotes.

KEYWORDS: social capital, micro-credit, microenterprise development, dimensions of social capital.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de fin de titulación denominado “*Análisis de las dimensiones del capital social en el sector microempresarial del cantón Catamayo, provincia de Loja*” es parte de un proyecto de investigación a nivel provincial, ofertado por la Sección Departamental de Finanzas y Gestión Bancaria del Departamento de Ciencias Empresariales; cuyo propósito general es determinar el estado de generación de capital social en la provincia de Loja y el aporte del microcrédito en la consecución del mismo.

La importancia de esta investigación deriva del papel protagónico del sector microempresarial en el actual contexto económico, social y político ecuatoriano; y de manera específica en el Cantón Catamayo, en vista de que la presencia de la estructura micro-empresarial denota gran relevancia, pues de acuerdo a la información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2014), del total de establecimientos económicos existentes el 94% son microempresas, lo que evidencia su protagonismo en el modelo productivo y el sistema económico del cantón; convirtiéndose en un sector clave para potenciar el desarrollo y crecimiento económico de la localidad.

Al pertenecer las microempresas a un sector tan representativo en la economía nacional, merecen especial atención en cuanto a identificar los desafíos y dificultades a los que se enfrentan, introduciendo nuevos elementos de análisis que actualmente no se están considerando en las estrategias de crecimiento de las organizaciones, como lo es el capital social; considerando que este capital es el que promueve la eficiencia de la sociedad, al poseer cualidades instrumentales para el desarrollo y contribuyendo a coordinar acciones entre sus agentes en diferentes ámbitos, entre ellos el económico (Atria, Siles, Arriagada, Robison, & Whiteford, 2003).

De manera específica, al considerar la problemática sobre la vulnerabilidad entre organizaciones de los modos de producción en donde están inmersas la microempresas y lo que a su vez limita su acceso a financiamiento por medio de microcréditos, resulta importante introducir el análisis del capital social, en búsqueda de alternativas para su fortalecimiento, progreso y desarrollo.

Los resultados que la investigación concluyó van encaminados hacia los microempresarios para establecer estrategias que fomenten la formación de redes de microempresas y una adecuada interacción entre las organizaciones que las agrupan, impulsando una cooperación que permita la activación y unión de las mismas para acceder a líneas de financiamiento (microcrédito), con mayores beneficios en comparación a los que obtendrían de forma individual, para coadyuvar a lograr un desarrollo del sector y por ende en el cantón.

La estructura del presente estudio se compone por tres capítulos, seguido de las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

El capítulo I comprende el desarrollo del marco teórico, en el cual se identifican las teorías más representativas en torno al Capital Social, el capital social como elemento de desarrollo económico; así mismo se realiza una revisión de literatura con respecto a las micro finanzas a nivel mundial y local; antecedentes y definición del microcrédito, el microcrédito en el Ecuador, y finalmente se presenta un pequeño resumen de trabajos previos relacionados con la presente investigación. Con este punto se dio cumplimiento al primer objetivo específico que consiste en: “Identificar las teorías existentes en torno al Capital Social”.

El capítulo II recopila la información acerca del cantón Catamayo, donde constan los antecedentes del cantón, sus principales actividades económicas, los indicadores económicos y sociales más relevantes, la estructura empresarial y la conformación del sistema financiero, en el cual se caracteriza a las operadores de micro finanzas que operan en la localidad, a la vez que se realiza un análisis de la evolución de captaciones, colocaciones, y de manera particular del microcrédito. Con el desarrollo de este capítulo se cumplió el segundo objetivo específico: “Caracterizar las operadoras de micro-finanzas que funcionan en el cantón Catamayo”

El capítulo III comprende el desarrollo de la investigación de campo, cuya metodología empleada ha tenido tres enfoques: exploratoria, cualitativa y descriptiva; por lo cual se empleó la técnica de encuesta para el levantamiento de información, aplicada directamente a una muestra representativa de microempresarios de la cabecera cantonal de Catamayo .La encuesta a su vez se encuentra dividida en cuatro secciones de preguntas, que representan las cuatro dimensiones de capital social que se consideraron para el análisis.Finalmente se presentan los resultados mediante figuras y tablas con su respectiva interpretación.

Al concluir este capítulo se logró cumplir tanto con el tercer objetivo específico que es: “Establecer las dimensiones de capital social que se generan en el cantón Catamayo con el aporte del microcrédito”, y con el objetivo general que es: “Determinar la existencia de capital social generado por el aporte del microcrédito en la provincia de Loja, Cantón Catamayo”.

Como punto final, se presentan los apartados de las conclusiones extraídas de la investigación y las recomendaciones orientadas a microempresarios, instituciones financieras y autoridades locales. Augurando que con el producto de esta investigación se puedan cimentar las bases para promover la cohesión, cooperación y confianza entre las microempresas; procurando un mejor desempeño en sus funciones, entorno y en definitiva ejerciendo un efecto positivo en el crecimiento de la localidad.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

En este primer apartado, se presentan las definiciones pertinentes en lo que respecta principalmente a las variables consideradas en la presente investigación.

1.1 Capital social.

Primeramente se presenta una aproximación a lo que es el capital social (CS), tema central del presente trabajo investigativo. Cabe mencionar que hasta la actualidad, aun no existe una definición comúnmente aceptada del término, por ello se ha considerado necesario revisar algunas concepciones que al respecto se han desarrollado a lo largo de los procesos investigativos coyunturales.

1.1.1 Definición del capital social.

Los orígenes del término de capital social surgen alrededor de 1893, cuando Durkheim se refiere a la solidaridad social, que constituye un antecedente del CS, y lo conceptualiza como el conglomerado de normas, creencias y valores que constituyen a las personas en una comunidad (Solís Rodríguez & Limas Hernández, 2013).

Sobre esta base, posteriormente se han venido desarrollando diferentes concepciones del capital social, acorde al escenario en el que se aplique. Sin embargo, en el desarrollo de esta investigación, se han considerado las aportaciones realizadas por James S. Coleman, en su obra *The Foundations of Social Theory* (1990), en donde define al CS como:

Conjunto de normas, redes y organizaciones construidas sobre relaciones de confianza y reciprocidad, que contribuyen a la cohesión, el desarrollo y el bienestar de la sociedad, así como a la capacidad de sus miembros para actuar y satisfacer sus necesidades de forma coordinada en beneficio mutuo (Coleman, 1990).

Recapitulado, el capital social es el tipo de capital constituido por recursos como, redes sociales, normas sociales y vínculos de confianza social, que obtienen los individuos, producto de las relaciones establecidas en el tiempo; lo que se constituye en un activo productivo, al canalizar sinergias de los diferentes actores efectivizando el actuar individual; el bien común; la consecución de objetivos, la satisfacción de necesidades personales y desarrollo comunitario.

A continuación se exponen algunas otras concepciones de capital social, establecidas por instituciones internacionales.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), citado en (Whiteford, 2003), entiende al capital social como: “el conjunto de relaciones sociales caracterizadas por actitudes de confianza y comportamientos de cooperación y reciprocidad”.

Para el Banco Mundial (BM), citado en (Whiteford, 2003), el capital social se refiere a “las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad [...] que permiten [...] movilizar recursos y lograr metas comunes, que pueden beneficiar a la sociedad en su conjunto o a un determinado grupo”.

Dada la importancia que algunas organizaciones internacionales como las mencionadas, otorgan al capital social, estas han asignado esfuerzos y recursos a investigaciones encaminadas a determinar su funcionalidad y aplicación en sectores vulnerables, a fin de contribuir a su crecimiento y desarrollo.

1.1.2 Dimensiones de capital social.

Profundizando en el tema de capital social, resulta imperativo conocer aquellas dimensiones o ejes principales en que se alinean sus fundamentos. A pesar de que no existe un consenso entre los diferentes autores, sobre cuáles son los componentes del mismo; de manera general Nahapiet y Ghoshal (1998), que se citan en (Guibert Ucín, 2009), han determinado básicamente tres que se exponen a continuación.

1.1.2.1 Estructural.

Considerando que los individuos o agentes y las relaciones entre ellos constituyen el fundamento del capital social, las redes son el componente del CS más comúnmente aceptado. Es por tanto que esta dimensión se refiere en sí al conjunto de relaciones de la red, sus atributos, densidad y dispersión.

Dentro de esta dimensión, es relevante señalar las características e indicadores que componen a una red social, como lo propone (Solis Rodríguez & Limas Hernández, 2013).

Tabla 1. Características e indicadores de la red social

Característica:	Indicador:
<i>Tamaño:</i>	El número de personas que mantienen contacto social.
<i>Dispersión geográfica:</i>	Las redes varían desde los que están confinados en una casa, a las de un solo barrio, y las que se encuentran más dispersas.
<i>Densidad/ integración:</i>	La medida en que los miembros de la red se encuentran relacionados con otras redes.
<i>Composición y homogeneidad de los miembros:</i>	Amigos, vecinos, hijos, hermanos, otros familiares, las similitudes entre los miembros (edad, nivel socioeconómico, etc.)
<i>La frecuencia de contacto entre los miembros:</i>	La regularidad con la que mantienen contacto los miembros de la red.
<i>La fuerza de los vínculos:</i>	El grado de intimidad, reciprocidad, la expectativa de durabilidad y disponibilidad, la intensidad emocional.
<i>Participación social:</i>	Participación en actividades sociales, políticas, educativas, iglesias y otras actividades.
<i>Anclaje social:</i>	Años de residencia o pertenencia en la red, la familiaridad con el barrio y participación en la comunidad.

Fuente: Solís Rodríguez & Limas Hernández (2013)
Elaboración: La Autora

Del análisis de las redes sociales, se pueden extraer las medidas a aplicarse en la medición del CS, al vincular las características con los indicadores de la misma, como se presenta en la tabla 1. De esta forma, dentro de las caracterizaciones de las redes están por ejemplo, el tamaño, la fuerza de los vínculos, participación social; que pueden ser medidas respectivamente con los indicadores de: número de personas que mantienen contacto; el grado de intimidad, reciprocidad, etc., y participación en actividades sociales, educativas, religiosas, etc.

En síntesis, esta dimensión hace hincapié en el potencial de promover la acción colectiva al establecer redes sociales que implican la determinación de normas, procedimientos y costumbres; y que puede ser mutuamente beneficiosa para el logro de múltiples metas.

1.1.2.2 Relacional.

Se enfoca a los vínculos en específico; es decir, apunta al tipo de relaciones personales que los individuos han generado a lo largo de su trayectoria de interacciones y su contenido en aspectos de fortalezas y debilidades. Para ello se basa en los activos intangibles críticos en los que se fundamentan las relaciones para el intercambio de factores (Molina Morales, 2008). Ejemplos de estos activos son: confianza, normas, obligaciones y expectativas; identidad, respeto y amistad; y credibilidad. Al mismo tiempo, a mayor nivel de interacción, más fácilmente será el desarrollo y disponibilidad de los canales de comunicación y,

consecuentemente más rápida y eficiente la transmisión de la información dentro de la red (Guibert Ucín, 2009).

En resumen, como manifiesta Martínez Cañas (2009) citando a (Coleman,1988), esta dimensión relacional del CS se determina por el tipo de estructuras o relaciones sociales que fomenten la creación de obligaciones y expectativas conjuntas, normas y convenciones sociales; así como la generación de esquemas compartidos de interpretación que propicien la integración de las acciones interdependientes de los integrantes de la red.

1.1.2.3 Cognitiva.

Presenta una visión conjunta de la red de relaciones, incluyendo normas y valores compartidos, actitudes y creencias que inducen a las personas a proceder colectivamente para la obtención del bien común. Estando estrechamente enlazado al pensar y sentir de los individuos, esta dimensión es subjetiva y por tanto difícilmente modificable por factores externos (Arellano Yanguas, 2008).

Dentro de esta dimensión, existe lo que Norman Uphoff (1999) citado en (Saiz & Jiménez, 2008), identifica como: formas cognitivas primarias que están orientadas a los demás (confianza y solidaridad) y, formas cognitivas secundarias encaminadas a la acción (cooperación y generosidad).

- La confianza y reciprocidad: Asumir que los demás serán amigables y actuarán conforme a los acuerdos, aun cuando no hayan sido explícitos; de forma beneficiosa para todos. Haciendo posible la cooperación y generosidad.
- Solidaridad: Considerar que se recibirá de los otros un comportamiento amigable, fiable y la disposición conjunta de hacer sacrificios por el bien común. Ello vuelve deseable la cooperación y generosidad.
- Cooperación: Predisposición de las personas para actuar en consenso en la búsqueda de alternativas en la resolución de problemas, que probablemente de manera individual sería más difícil de lograr. Crea por tanto expectativas de la cooperación conjunta que harán eficaz la acción descrita.
- Generosidad: Genera la expectativa de que una determinada acción en algún momento será recompensada y por ende compromete más a ejecutarla de la mejor manera (Saiz & Jiménez, 2008).

1.1.3 Importancia del capital social.

De acuerdo al ámbito de análisis, varias pueden ser las implicaciones del capital social. En este apartado se analizan algunos enfoques identificados por relacionados al papel protagónico del CS en el desarrollo, partiendo de niveles microeconómicos a macroeconómicos.

1.1.3.1 Enfoque comunitario.

Los estudios dirigidos a este enfoque, vinculan el capital social con la cantidad y densidad de los grupos u organizaciones locales de una determinada comunidad como: clubes, asociaciones, grupos cívicos, etc. Se ha establecido que el CS tiene siempre influencia positiva en el bienestar de la misma, pues como indican Modroño & del Río (2013) citando a (Woolcock y Narayan, 2000; Narayan et al., 2000), muchas de estas investigaciones se han dirigido al análisis de la pobreza, destacando el apoyo decisivo que desempeñan los lazos sociales para que las personas con menor renta per cápita puedan hacer frente al riesgo y la vulnerabilidad. Lo que se respalda con lo que Teresa & Rivera (2009) afirma, al señalar que el capital social puede actuar como seguro informal, permitiendo compartir mayores riesgos, entre un grupo.

Esto no quiere decir, que el capital social es la única condición para el desarrollo económico de las comunidades; sin embargo, se reconoce que tiene un peso importante dentro de una adecuada combinación de políticas, recursos y capitales, que adaptada a cada situación particular conducen al desarrollo

1.1.3.2 Enfoque de redes.

En este enfoque se hace referencia a la inversión que realizan las personas en las relaciones sociales, para acceder a los recursos inmersos a través de estas, con el fin de recibir un beneficio (Lin, 1999).

Empero, además de los beneficios individuales, la agregación de los mismos, genera externalidades positivas para la comunidad. Como lo expresa Granovetter (1995), citado en (Modroño & del Río, 2013), al determinar que el desarrollo económico es producido por los beneficios obtenidos por los miembros de una comunidad reducida por formar parte de ella, pero esto implica que a la vez, deban adquirir las capacidades y recursos necesarios para participar en redes más amplias de manera que superen las fronteras de sus comunidades y con ello, paulatinamente, incorporarse en la mayoría económica.

En base a lo anterior, es necesario considerar la existencia de dos tipos diferentes de capital social, tal como en Arellano Yanguas (2008) se reconoce que, en primera instancia está el CS de "unión" o bonding, que se caracteriza por concebirse en las relaciones al interior de la comunidad o grupo primario de pertenencia. En segunda instancia, se encuentra el CS de "puentes" bridging, que tiene que ver con las relaciones que se establecen entre personas de diferentes comunidades o grupos sociales de referencia. Las consecuencias de la estructuración de tales redes, es que el desarrollo se lleva a cabo cuando las personas están en posibilidad de aprovechar los beneficios que les otorga formar parte de una comunidad, y a la vez, también tienen las destrezas y capacidad para participar en redes que superan sus comunidades

En consecuencia, la importancia del capital social en cuanto a la visión de redes, se orienta a la identificación de las condiciones en las que este capital de unión es beneficioso, para aprovechar los aspectos favorecedores en cuanto a lazos fuertes y cercanos de los grupos, y a la par, construir un CS bridging o de puente, para tener acceso a redes más extensas de las cuales se pueda extraer mejores recursos, ideas e informaciones.

1.1.3.3 Teoría de recursos y capacidades.

En este enfoque, se hace mención de la importancia del CS y algunos de sus componentes en el ámbito empresarial, en el desarrollo de ventajas competitivas, mediante un mayor acceso a recursos y capacidades estratégicas. De manera general, algunos autores consideran el CS como un factor clave en los procesos productivos, dado que su efecto en las capacidades productivas se relaciona con reducción de costos de producción o transacción, proximidad en espacio o nuevas tecnologías de la comunicación. Lo que se fundamenta con aspectos identificados por autores como los que a continuación se presentan y que Modroño & del Río (2013) ha considerado:

- La transferencia de recursos entre unidades y el aumento en la innovación en productos (Gabbay y Zuckerman, 1998; Hansen, 1998; Tsai y Ghoshal, 1998).
- El acceso a información estratégica y el aprendizaje inter-empresarial a través de las redes (Kraatz, 1998; Koka y Prescott, 2002).
- El fortalecimiento de las relaciones con los proveedores (Dore, 1983; Baker, 1990; Helper, 1990; Uzzi, 1997; Galán y Castro, 2004).
- El desarrollo de las redes productivas regionales o locales a través de un tejido empresarial mayor y mejor conectado (Romo y Schwartz, 1995; Landry et al., 2002; Caravaca et al., 2003; Galán et al., 2007).

- El incremento de la efectividad en el trabajo compartido entre equipos dentro de una empresa (ver, por ejemplo, Rosenthal, 1997).

Además Teresa & Rivera, (2009), reconoce otros beneficios del CS y que destacan en la literatura como son:

1. Facilita el acceso a fuentes más extensas de información, a un costo más bajo. Dado que las limitaciones o fallas del mercado se relacionan con la falta de calidad e imperfección de la información, el capital social no elimina la incertidumbre ante aquello, pero facilita la comprensión del comportamiento de los demás agentes, reduciendo así los costos de transacción y el riesgo ligado a la toma de decisiones.
2. Refuerza el poder y cohesión interna de los grupos para lograr objetivos. Mediante la acción cooperativa con la que se resuelve problemas comunes, se contribuye a la cohesión social siempre y cuando los beneficios sean mutuos.
3. Fomenta la solidaridad mediante normas sociales fuertes y reduce la necesidad de controles formales; las interacciones continuas de las personas refuerzan la confianza en el grupo.
4. Se favorece a la difusión de la innovación por la existencia de mayores vínculos entre los individuos.

1.1.3.4 Enfoque institucional.

Considerando el enfoque institucional, se hace énfasis en que las fortalezas de las redes comunitarias y la sociedad civil son, en gran proporción, producto de su entorno político, legal e institucional. Según indica Modroño & del Río, (2013) quienes refieren a (North,1990) para argumentar que la capacidad de los grupos sociales de movilizarse por intereses colectivos depende de la calidad de las instituciones formales en las cuales están insertos, ya que la sociedad civil crece y se fortalece cuando el Estado la apoya activamente.

Frente a esto, autores como Rodrik (1999a y 1999b) y Easterly (2000), demostraron que las economías de sociedades divididas y con instituciones débiles, reaccionan lentamente ante épocas de crisis y en contra parte, la sociedades aptas para alcanzar acuerdos mayoritarios de sus integrantes, son las que poseen mayores probabilidades de crecer de manera estable. Así mismo, Knack en un estudio realizado en 1999, comparando el capital social, la desigualdad y la pobreza en diversos países, llegó a la conclusión de que “el capital social disminuye las tasas de pobreza y mejora, o como mínimo no empeora, la desigualdad en los ingresos”(Modroño & del Río, 2013).

1.1.3.5 Enfoque sinérgico.

En este punto, se analiza la importancia del capital social, basándose en las condiciones que estimulan las sinergias en el desarrollo, tales como: alianzas profesionales dinámicas y relaciones entre y dentro de burocracias estatales y diversos actores de la sociedad.

Dentro de este enfoque sinérgico, los aportes de Narayan (1999) considerados por (Modroño & del Río, 2013), destacan la relevancia del capital social de aproximación (bridging) y de las relaciones Estado-sociedad. En base a ello, determina que, en las comunidades con buenos gobiernos y un alto nivel de CS bridging, existe complementariedad entre Estado y sociedad, lo que aumenta las posibilidades de prosperidad económica y orden social. De igual manera, al contar con un marco institucional apropiado que vincule a los grupos marginados, aumenta la probabilidad del acceso a los servicios y recursos que por derecho les corresponden.

Por otro lado, se destaca también la función mediadora del capital social entre instituciones públicas y privadas, cuando representantes del Estado, el sector empresarial y la comunidad generan espacios de comunicación directa, como el caso de foros comunes, por medio de los cuales se fijan objetivos compartidos y el proceso de desarrollo sigue ejecutándose.

De manera general, en base a la perspectiva sinérgica, se han determinado tres funciones claves en el proceso de desarrollo en base al capital social:

- Identificar el tipo y alcance de las relaciones sociales e instituciones formales de una comunidad determinada, y sus formas de interacción.
- Desarrollar estrategias institucionales fundamentadas en relaciones sociales, particularmente la cantidad de capital social de unión y de aproximación.
- Determinar la manera en que las manifestaciones positivas del CS, tales como la cooperación, la confianza y la eficiencia institucional, pueden compensar el sectarismo, el aislamiento y la corrupción (Modroño & del Río, 2013).

1.2 Teorías sobre capital social.

En lo referente a las teorías existentes sobre el capital social, que mayor aceptación y alcance tienen hasta la actualidad, y en base a las cuales se ha generado un debate académico, están: Pierre Bourdieu, James Coleman, Pierre Bourdieu y Robert Putnam.

A continuación se realiza un recorrido histórico por las ideas de estos tres autores:

1.2.1 Teoría de Pierre Bourdieu.

Bourdieu, en su obra “Las formas del capital”, introdujo el término de capital social como una herramienta para explicar efectos sociales; como el hecho de que dos individuos con equivalentes niveles de capital económico o cultural, generaban beneficios distintos. En este sentido, la explicación que atribuyó, consistió en lo que denomina “influencias” o “relaciones”, definidas como la capacidad de las personas para movilizar en beneficio personal el capital de un grupo más o menos institucionalizado y con bonanza de capital (Bourdieu, 1986).

De modo tal, que el capital social, es entonces “el capital constituido por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos” (Bourdieu, 1986, pág. 148). Es decir, se refiere a la acumulación de recursos producto de las relaciones de los individuos al pertenecer a un grupo.

Desde esta perspectiva, se identifican cuatro elementos principales dentro del capital social, a saber:

- *La pertenencia a un grupo*; o participación en una red de relaciones sociales duraderas (familia, clubes, aristocracia), como fuente para la existencia del CS.
- *La existencia de relaciones de intercambio material y simbólico que se dan en su interior*, lo que da cabida, primero a una aglomeración de obligaciones duraderas; y segundo, presuponen conocimiento y reconocimientos mutuos entre sus integrantes, que a su vez sirve para establecer los límites del grupo.
- *Su grado de institucionalización*, que se refiera a su relativa estabilidad y permanencia en los grupos o redes. Lo que se alcanza con: la adopción de un “nombre común”, mediante “actos institucionalizados” o, “el reconocimiento de un mínimo de homogeneidad” entre los integrantes.
- *Los recursos que posee dicho grupo*; si bien Bourdieu no es claro al concretar de qué clase de recursos se trata, este supone una equivalencia entre recursos y beneficios; dentro de lo cual, distingue: beneficios materiales (por ejemplo, los favores ligados a las relaciones provechosas y simbólicos) y, beneficios simbólicos, como los que surgen de la pertenencia a un grupo de renombre.

1.2.2 Teoría de James Coleman.

Los aportes de Coleman, provienen de una teoría del consenso; y se conduce por una modalidad peculiar del interaccionismo, mediante la cual, explica que la sociedad y sus

instituciones son efecto de interacciones sociales, dentro de las cuales intervienen individuos semejantes y diferenciados únicamente por sus desempeños particulares en esas interacciones (Saltalamacchia, 2015).

De este modo, Coleman (1990) referenciado por (Capdevielle, 2014), determina que el CS es un medio facilitador o aquello que es productivo para la obtención de los interés o fines individuales, que en su ausencia serían inalcanzables; y, que radica en la estructura de las relaciones sociales; en virtud de que la realización de favores genera CS en forma de obligación, donde el individuo podrá alcanzar sus propósitos mediante la retribución esperada por el favor realizado, en el momento más apropiado para él. No obstante, esta forma de generación de CS se condiciona a diferentes factores como el nivel de confianza, las necesidades de los individuos y la cercanía entre las redes sociales del entorno.

Como se puede contrastar; a diferencia de Bourdieu que considera que el capital social radica en las relaciones sociales, para Coleman, radica en la estructura de la red en la cual están inmersos los agentes; al denominarlo como un atributo de la estructura social en la que el individuo está inserto, y sobre lo cual señala además, que no es propiedad privada de ninguna de las personas que se benefician de él, pues es un bien público del que todos los miembros de una sociedad pueden beneficiarse de igual manera, pero que sin embargo; esto implica el establecimiento de obligaciones y expectativas de reciprocidad, así como normas y sanciones para garantizar que sean cumplidas (Coleman 1990, p. 315).

Sintetizando, en términos de Coleman, cuatro son las características constitutivas del capital social acorde con su visión:

- El CS se genera dentro de la estructura social.
- Facilita acciones a nivel individual y colectivo para los individuos inmersiones en la estructura.
- La existencia de expectativas de reciprocidad por quien hizo el favor y en contraparte por quien recibió el favor debe existir el compromiso de no transgredir la confianza.
- Instauración de normas y sanciones que rigen las conductas y comportamientos; al tiempo que se regula la convivencia.

1.2.3 Teoría de Robert Putnam.

Otra teoría destacada y cuyo predominio va en ascenso dado el impacto de las investigaciones realizadas, es la de Robert Putnam politólogo norteamericano.

Putnam (1993; 1995), citado en (Capdevielle, 2014), plantea al capital social como un instrumento de análisis macro, tomado un atributo de las comunidades, y no únicamente como un recurso de tipo individual. Desde esta noción, el capital social definido por este autor consiste en:

“Aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada y la cooperación para el beneficio mutuo” (Putnam, 1993, pág. 167).

Para este autor, de manera similar a Coleman, la confianza, la reciprocidad, las redes sociales y, esencialmente, el compromiso cívico, constituyen las dimensiones del fenómeno que logra explicar por qué ciertas comunidades alcanzan mayores niveles de desarrollo económico y democrático que otras. El eje central de la visión de Putnam, es la comprensión de los problemas en la acción colectiva y la tendencia de la comunidad a la cooperación en pro del bien conjunto (Capdevielle, 2014).

Básicamente, la perspectiva de Putnam, identifica tres elementos constitutivos del capital social, enunciados a continuación:

- El CS se genera en las redes o contactos, que se forman entre las personas o entre los grupos; y con las cuales las sociedades se pueden organizar y funcionar.
- Los elementos básicos de los cuales surge el CS, consisten en: compromiso cívico, reciprocidad, confianza y, asociatividad.
- Los beneficios repercuten con mayor impacto sobre los miembros de la red, pero también ejercen efecto en las personas o grupos ajenos a la red pero con algún nivel de relación con la misma. (López Fernández, Martín Alcázar, & Romero Fernández, 2007).

1.2.4 Otras teorías.

Lyda Judson Hanifan

Haciendo una revisión histórica de otros autores que han realizado estudios al respecto del tema del capital social; en primer lugar se hace referencia al norteamericano Lyda J. Hanifan; quien a partir de 1916, en base a las funciones y formas de las relaciones sociales, desarrolló un concepto de CS, donde lo describe como:

Aquellos componentes tangibles [que] cuentan muchísimo en las vidas cotidianas de la gente, específicamente: la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las

relaciones sociales a nivel individual y familiar de quienes son parte de un grupo social... Si [una persona genera] contacto con sus vecinos y a su vez ellos con otros vecinos, se producirá una acumulación de capital social que, posiblemente, satisfaga al instante sus necesidades sociales y entrañe, a la vez, un poder social suficiente como para generar una mejora sustantiva de las condiciones de vida de toda la comunidad (Hanifan, 1916: 130-138, cit. por Woolcock & Narayan, 2000, pág. 4)

Con la concepción que proporciona el autor, buscaba explicar el papel protagónico del compromiso en la comunidad, a fin de satisfacer las necesidades sociales de las personas. Además señala la importancia del establecimiento de redes sociales y las normas de reciprocidad, para facilitar la cooperación que generaría un beneficio mutuo. Al mismo tiempo, identificó que al reforzar las redes de solidaridad entre los miembros de una comunidad, se podía resolver algunos de los graves problemas persistentes de tipo económico, sociales y políticos.

Asimismo, de acuerdo con lo expuesto por Ostrom & Ahn (2003), Hanifan que en aquel entonces era supervisor estatal de escuelas rurales en West Virginia, llevó a cabo una aplicación práctica del desarrollo y utilización del capital social con el propósito de mejorar las condiciones de recreación, intelectuales, morales y económicas de la comunidad. Para ello, analizó los esfuerzos realizados por un supervisor de distrito, a fin de conseguir la participación de los docentes y padres de familia en las diferentes actividades de la comunidad organizadas alrededor de las escuelas. Uno de los principales hallazgos de su análisis, consiste en que la generación de capital social a más de promover una mejor calidad de vida en estas comunidades, también resultó en una capacitación para los educandos para “hacer frente en algún momento futuro de su vida a circunstancias de naturaleza pública” (Hanifan, 1920: 80-90, cit. por Ostrom & Ahn, 2003).

En términos generales, los aportes de este autor en torno al CS van orientados a proporcionar una explicación de la importancia de la participación de la comunidad tanto en el mejoramiento de los establecimientos escolares, los resultados educativos y el progreso en el bienestar de toda la comunidad.

Francis Fukuyama

Acercándonos a concepciones más recientes, que atribuyen al CS cualidades instrumentales para el desarrollo; Francis Fukuyama (1997), citado por Valcárcer (2008), lo describe como:

El conjunto instantáneo de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. De esta forma, la confianza

generada en el grupo, es el factor principal que promueve el eficiente funcionamiento del mismo. Dentro de las normas y valores necesarios para formar CS, están virtudes como decir la verdad, 'cumplir las obligaciones con el grupo y reciprocidad, entre otras. (Valcárcer, 2008, Pág.10).

De acuerdo con Fukuyama (1999), mientras mayor es la confianza entre los integrantes de una comunidad, tanto menor es la regulación legal y contractual requerida para ordenar sus relaciones. En otros términos, se revaloriza la dimensión social del capitalismo, ya que se reconoce que las relaciones de confianza en las obligaciones legales, son las que favorecen a la eficiencia económica (Fuentes Eugenio, Agost Felip, Fuentes Fuertes, & Soto Personat, 2013).

Asimismo en un estudio realizado en el mismo año, sobre las diferencias en las estructuras industriales nacionales entre economías de mercado, determinó que pueden explicarse mediante la confianza, ya que para este autor, los valores propios de determinadas culturas contribuyen a la cooperación y confianza general, lo que influye en la organización empresarial y la estructura industrial de los países (Vargas F. Gonzalo, 2001). Es así como explica que en el caso de Estados Unidos, Japón y Alemania, que experimentan un alto grado de confianza social, las empresas gigantes y profesionalmente administradas desempeñan el papel clave en las economías nacionales, mientras que en Francia, Italia y las regiones mercantilizadas de China; sociedades de baja confianza están dominadas por negocios más pequeños, propiedad de familias y administrados por ellas. En este sentido, establece que lo que dificulta la formación de empresas más grandes en esas sociedades con confianza baja, es que esta confianza se limita a las relaciones familiares y de parentesco, sin extenderse a la comunidad en general (Ostrom & Ahn, 2003).

Fukuyama, es uno de los autores que conceptualizan el capital social indicando un contenido central, es así como en su obra denominada "Capital social y sociedad civil" (1999) citado en (Cuéllar Saavedra & Bolívar Espinoza, 2012), limitado el CS a "normas sociales informales potenciales-actualizables que promueven la cooperación entre dos o más individuos". En relación con su alcance, señala que las normas que generan capital social pueden desarrollarse "a partir de una norma de reciprocidad entre dos amigos hasta doctrinas más complejas y elaboradamente articuladas como el cristianismo o el confucianismo". Consecuentemente, distingue claramente entre el núcleo del capital social, que lo constituyen las normas y, sus consecuencias o resultados, como la confianza, las redes, la sociedad civil, etc.

En la manifestación del capital social, expuesta por este autor, se incluyen como ya se revisó, normas y valores que facilitan los intercambios; lo que a la vez que reduce los costos transaccionales, de información; facilitan el comercio sin contratos, fomentan la ciudadanía responsable y la gestión colectiva de los recursos (Fukuyama, 1995, cit. en Woolcock & Narayan, 2000, pág. 15). Además, Fukuyama dentro de su concepción, ubica a las políticas e instituciones en su contexto adecuado, evitando crear expectativas ingenuas sobre el desarrollo de una fórmula política sencilla que conlleve inevitablemente al desarrollo económico (Valcárcer, 2008).

Alejandro Portes

Finalmente, se considera importante también retomar las aportaciones de Alejandro Portes, sociólogo y docente cubano; quien concibe en primera instancia al capital social centrándose en un componente nuclear, pero a la vez lo ubica como un atributo o recurso de las personas.

De hecho, cuando realiza una distinción entre las fuentes del capital social, su concepto y sus consecuencias; reconociendo como fuentes los valores internalizados, normas de solidaridad y/o expectativas racionales (confianza) y como consecuencias, los efectos que ellas tienen para sus miembros e incluso para terceros, mismos que pueden ser tanto positivos como negativos (capital social “positivo” y “negativo”) (Portes, 1998, cit. en Cuéllar Saavedra & Bolívar Espinoza, 2012), con este uso que da al término, aclara que lo concibe como una propiedad de las comunidades, e incluso normas o valores sociales.

No obstante, en su obra “El futuro de América Latina. Neoliberalismo, clases sociales y transnacionalismo”, define el CS como “capacidades o habilidades de los individuos para obtener recursos a través de redes u otras estructuras sociales” (Portes, 2004: 154, cit. en Cuéllar Saavedra & Bolívar Espinoza, 2012).

En este sentido, el autor propone una definición interesante que considera la tendencia más reciente entorno a la literatura del tema; ya que parte de la concepción del CS como un recurso de los individuos, y además introduce las redes, las normas y valores, como elementos constitutivos de su definición.

A este autor, se le atribuye también el hecho de ser uno de los pocos expertos en el tema, que reconoce algunos aspectos negativos que resultan del capital social, algunos de ellos son los expuestos en (Capdevielle, 2014) que incluyen: exclusión de los ajenos a los grupos o comunidades; reclamos exagerados a los miembros de del grupo; restricciones a la libertad

individual, limitando la privacidad y autonomía; normas niveladoras hacia abajo: la solidaridad del grupo se constituye de la experiencia común de subordinación, perpetuando las mismas condiciones que condena.

Concluyendo, Portes establece además, tres funciones básicas del capital social, que en términos generales son: Fuente de control social, que facilita la imposición y cumplimiento de reglas volviendo innecesarios los controles formales. Fuente de apoyo familiar, que posibilita las transferencias de padres a hijos, así como el apoyo familiar que compensa la eventual pérdida de lazos comunitarios. Y fuente de beneficios mediante las redes extrafamiliares, por lo que pone a disposición el uso de bienes ganados debido a la pertenencia a redes comunitarias y de otro tipo (Capdevielle, 2014).

1.3 El capital social como elemento de desarrollo económico.

Al iniciar este apartado, se considera relevante presentar una concepción en la que se identifique el objeto, sujeto y resultados del desarrollo, en este sentido, se ha optado por definición que proporciona Gutiérrez (2011):

Un proceso complejo/sistémico de cambio/ transformación/ evolución/ adaptación de origen exógeno/ endógeno - sea reactivo / estimulado/ intervenido/ inducido- y de carácter cualitativo/ cuantitativo, mediante el cual grupos sociales/ unidades económicas/ territorios son dotados/ adquieren/ generan una nueva capacidad/ competencia/ cualidad que los potencia/ habilita para lograr/ alcanzar una mejor condición o situación más favorable que se traduce en un mayor ingreso/ calidad de vida/ nivel de bienestar (Gutiérrez, 2011, citado en Solis Rodríguez & Limas Hernández, 2013, pág. 200).

De acuerdo con lo expuesto previamente, el potencial al cual se refiere en la definición, puede ser obtenido con distintos tipos de capital, entre ellos el CS; como lo indica el mismo autor: “el capital es un bien que produce bienes. Su dotación/formación/conservación permite a las regiones generar bienestar; crea potencial [precondiciones]” (Gutiérrez, 2011, citado en Solis Rodríguez & Limas Hernández, 2013).

En este contexto, concretamente el capital social y su relación con el desarrollo económico, puede ser visto, según Solis Rodríguez & Limas Hernández (2013), desde dos perspectivas. Primero, desde una perspectiva micro, en la cual el CS determina las formas de operación y, el comportamiento de los individuos, fundamentado en la confianza y normas de conducta, dentro de las redes sociales formales e informales. Y segundo, en una perspectiva macro, se reconocen las relaciones formales intergrupales e interinstitucionales como elementales y como entes no abstractos.

Galaso (2011), por su parte explica, la relación entre capital social y desarrollo; refiriéndose a la cohesión interna que se genera al participar en redes; lo que contribuye a la instauración de un sistema de autogobierno y vigilancia mutua mediante sanciones prácticas, mismas que hacen que se desista en gran medida de realizar acciones oportunistas y además fomentan la confianza y reciprocidad entre los miembros de la red (Solis Rodríguez & Limas Hernández, 2013).

Asimismo, de acuerdo con lo que señalan Solis & Limas (2013), el capital social insta una sinergia entre los agentes, lo que facilita y agiliza el intercambio de recursos tangibles e intangibles, tales como bienes, mercancías, conocimiento, experiencias, etc., cuyos resultados finales se evidencian en una disminución de costos transaccionales, en beneficio del desarrollo económico de las regiones. De manera particular, el CS contribuye a que los individuos puedan identificar aquellas relaciones de las que puedan extraer algún beneficio o financiamiento relacionado a su actividad o capacidad productiva. Mientras que en las empresas, al operar con redes en el mercado, pueden optimizar la ejecución de sus funciones, reforzar su entorno institucional, adquirir conocimientos y experiencias, adquirir flexibilidad para adaptarse de mejor manera a situaciones complejas o inesperadas, haciendo mejor frente a potenciales crisis a través de la cooperación, asociación, reciprocidad, y confianza entre las empresas que forman parte de las redes.

En este sentido es importante recalcar que el origen del CS, se concibe en el ámbito local de una sociedad y se proyecta a continuación en el contexto regional y nacional. Razón por la cual, resulta evidente que las políticas públicas que se pretendan ejecutar para fortalecer este capital, deben abarcar una visión de desarrollo local-regional, con el propósito de motivar a la conformación de organizaciones sociales y empresariales que generen e impulsen redes de interacción, actitudes recíprocas, crecimiento de los niveles de confianza, entornos solidarios y aumento en las transacciones de los recursos.

Para respaldar los planteamientos expuestos, vale la pena indicar una de varias iniciativas internacionales que fundamentan su estrategia en la promoción, impulso y robustecimiento del capital social para el desarrollo de las regiones, tal es el caso del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), (2001) dentro de sus metas se plantea:

1. Cooperar para desarrollar el capital social de la región contribuyendo al fortalecimiento del voluntariado, la responsabilidad social de la empresa privada y la ética en los actores clave.
2. Promover la integración de programas educativos que se basen en la enseñanza de la ética para el desarrollo, favoreciendo el crecimiento del capital social.

3. Impulsar el conocimiento y difundir temáticas de desarrollo y capital social por parte de los medios masivos de comunicación. (BID, 2001).

En síntesis, la complementariedad que se logre concretar entre individuos y redes, producto del cual se acumula capital social, debe plasmarse en escenarios que evidencien que : “las redes de empresas permiten explicar fenómenos como la dinámica de los sistemas productivos y, por tanto, el desarrollo de los territorios [...] Cuando las redes funcionan eficazmente, ejercen un efecto positivo sobre los procesos de desarrollo de la economía.” (Vázquez, 2005, citado en Solís Rodríguez & Limas Hernández, 2013, pág. 207). De forma que, los actores reconozcan su papel en el progreso de la comunidad, y cuyas acciones impacten en la medida que se logre procurar o alcanzar mejores condiciones de vida en beneficio de todos los ciudadanos.

1.4 Microfinanzas.

En este punto, se hace una revisión bibliográfica sobre el tema de las microfinanzas, para lo cual se ha tomado la definición que nos proporciona Cuasquer & Maldonado, (2011); que las define como los servicios financieros destinados al desarrollo de las pequeñas economías, especialmente las microempresas, consideradas como un enfoque de las finanzas encaminadas a promover la inclusión y democratización de los estos servicios para los sectores excluidos por la banca comercial.

Comprenden el microcrédito, prestación de servicios de ahorros, pensiones, recaudaciones, préstamos para vivienda, seguros, y otros servicios relacionados, destinado para personas de bajos ingresos o geográficamente distantes de las zonas rurales, y para empresas micro, pequeñas y medianas; para el desarrollo de sus actividades productivas, de comercio o servicios y, cuya fuente de pago es la generación de recursos de estas actividades.

Para Gutierrez Goiria (2009), la actividad más conocida de las microfinanzas, lo constituye el aprovisionamiento de crédito a pequeñas iniciativas auto gestionadas. Asimismo, González-Vega, Prado y Miller 2002, citados en (Jácome & Cordovéz, 2003) reconocen a las microfinanzas como promotoras del desarrollo y crecimiento de las pequeñas unidades económicas (microempresas), y por ende su aporte para crear autonomía financiera, mayores ingresos, inserción laboral, fuentes de empleo y dinamización del sector informal, coadyuvando así al desarrollo económico de los países.

Reconociendo lo enunciado previamente, es relevante mencionar que el acceso al crédito combinado con otras condiciones, contribuyen a la mitigación de la pobreza. Además,

considerando el alcance que tienen las microfinanzas a nivel mundial, es lógico pensar que estas, inducen a importantes cambios en los sistemas financieros, dado que aportan accesibilidad y cercanía, lo que favorece la creación de sistemas financieros más incluyentes y alternativos, con implicaciones substanciales para el desarrollo, equidad y lucha contra la pobreza.

1.4.1 Antecedentes

Los orígenes de las microfinanzas, se remontan hacia 1974, cuando el profesor Muhammad Yunus de Bangladesh (Sur de Asia), tuvo la iniciativa de fundar una organización social destinada a ayudar a las aldeas rurales, a las cuales nombró como Gram Sarker (gobierno rural). Este proyecto dio origen a los bancos comunales con las primeras prácticas microfinancieras, como lo evidencia la creación del Grameen Bank en 1976 en Bangladesh, que durante el periodo 1976-2006 concedió 5.400 millones de dólares, con una tasa de devolución del 98,3%, apoyando a 5,89 millones de prestatarios, de los cuales aproximadamente el 96% han sido mujeres (Cajamar, 2015).

Para 1983, el Grameen Bank se constituye como banco comercial, donde el gobierno era propietario del 60% de sus acciones y 40% correspondían a los “pobres sin tierra”. Siguiendo este modelo, en 1984, en Indonesia, el Bank Rakyat, un banco estatal de desarrollo agrícola, introdujo también los servicios microfinancieros. (Virreira, 2010).

El éxito de esta fórmula desarrollada por Yunus, condujo a las Naciones Unidas a considerar los microcréditos como un instrumento capital para erradicar la pobreza de cara a los Objetivos de Desarrollo del Milenio al 2015, centrándose en actividades del sector informal, en movilizar el microahorro, combatir las prácticas de usura, permitir una mayor igualdad de género en el acceso a la actividad económica, facilitar el flujo de la remesas, etc. (Cajamar, 2015).

Partiendo de estos antecedentes, se ha consolidado la concepción de lo que en la actualidad son las microfinanzas, tratando de mantener dentro de sus prácticas y principios constitutivos, su intervención en la lucha contra la pobreza, la financiación usuraria y el subdesarrollo; atendiendo las necesidades de las personas de bajos recursos económicos de las zonas urbanas y rurales de las comunidades.

1.4.2 Origen y desarrollo del sector.

Las microfinanzas como tales, tuvieron su inicio como ya se mencionó, en Bangladesh, pero también existieron indicios de las mismas en algunas partes de América Latina, alrededor de

1970, con fin de otorgar créditos a quienes por lo general no tenían acceso a los servicios financieros tradicionales o formales. Tan grande fue el impacto del modelo, que a partir de este se ha venido aplicando a nivel mundial en los diferentes países sin distinción de sus niveles de ingreso (World Bank Group, 2014).

Paulatinamente, los encargados de suministrar servicios financieros han comprendido de mejor manera las necesidades financieras, especialmente de las personas de escasos recursos en zonas urbanas y rurales. Necesidades que principalmente, consisten en acumulación de activos, flujos de ingresos irregulares, superación de crisis tales como: enfermedades, fallecimiento, desastres naturales, etc. Es por ello, que en la actualidad, los sistemas financieros brindan una variada gama de productos crediticios y no crediticios, que motivan a las personas de bajos ingresos a administrar su vida en aspectos financieros.

Conjuntamente, el desarrollo e introducción de nuevas tecnologías, generan oportunidades para prestar servicios financieros, precisamente a los sectores que más necesidades de financiamiento tienen y a costos menores.

Es así, que hoy en día, las microfinanzas son consideradas como una herramienta de inclusión financiera en general, compuesta por distintos actores que tienen como objetivo básico y común, diseñar y ofrecer productos y servicios financieros de alta calidad y de fácil acceso a las personas de bajos recursos económicos, adecuados a sus necesidades.

Con esta breve introducción, se da paso a un recuento de la evolución de las microfinanzas a nivel mundial, latinoamericano y concretamente ecuatoriano.

1.4.2.1 En el mundo.

De acuerdo con (Stocco & Goizueta, 2011), la concepción actual de las microfinanzas, en realidad tiene sus raíces en experiencias históricas previas a los años 70, con la participación de entidades que proporcionaban servicios microfinancieros, como los Monte de Piedad, Asociaciones de crédito (ASCAS)¹, fondos rotatorios (ROSCAS)² y bancos de crédito cooperativo³.

A partir de estas experiencias, se estimuló la creación de una nueva y moderna estrategia financiera que empezó a concebirse a finales de los setenta y con mayor fuerza entre los años

¹ Accumulating Savings and Credit Associations (Viganò, 2004:25-26), citado en (Stocco & Goizueta, 2011)

² organizaciones desarrolladas en varias regiones del mundo con diferentes nombres (Tontine en África, Tanda y Polla en México y Chile, Chit en India) (Armendáriz de Aghion y Morduch, 2010: 69-71), citado en (Stocco & Goizueta, 2011)

³ Instituciones creadas en la mitad de los años ochenta en Alemania por Hermann Schulze Delitzsch y Friedrich Raiffeisen.

ochenta y noventa. Es así que, las instituciones microfinancieras pioneras en el campo, fueron, el Grameen Bank constituido en Bangladesh en 1976, y ACCION International originada en Brasil. Seguidamente, en 1984 en Bolivia, inició sus funciones otra entidad denominada FINCA International. Básicamente los fines que estas entidades perseguían, consistían en la instrumentalización del microcrédito como medio para proporcionar recursos económicos a los grupos sociales menos favorecidos, por medio de una metodología de crédito concedido a un grupo auto constituido, con la garantía mutua entre sus miembros (Armendáriz de Aghion & Morduch, 2010).

Con el modelo de estas iniciativas y el pasar del tiempo, fueron incrementándose las instituciones que buscaban ofrecer pequeños créditos bajo la forma de microcréditos. A esto se suma, el apoyo de la cooperación internacional proporcionado por el Banco Mundial, Bancos Regionales, Naciones Unidas, Agencia Alemana de Cooperación Técnica GTZ, etc., que han promovido la aceleración del crecimiento de estos programas de microfinanzas, hasta llegar a su situación contemporánea (Gutierrez Goiria, 2009).

Refiriéndonos a las últimas cuatro décadas, las microfinanzas se han expandido y fortalecido, esencialmente por la incorporación de nuevos proveedores de servicios financieros orientados a ofrecer estos servicios a las personas de bajos ingresos; y, caracterizándose por su permanente modificación y adaptación a las necesidades.

Es así que hoy en día, las Instituciones Micro Financieras (IMF), existentes en el mundo, se clasifican en cinco grandes grupos, conforme al Microfinance Information Exchange Mix Market⁴, citado en (Torre, Sainz, Sanfilippo, & López, 2012), las cuales son:

- *Bancos*: intermediario financiero que funciona bajo la vigilancia y control de una entidad estatal de supervisión bancaria. Ofrece uno o varios servicios financieros como: depósitos, préstamos, recaudaciones y transferencias de dinero.
- *Bancos rurales*: entidades bancarias enfocadas a clientes que no viven o trabajan en áreas urbanas y que generalmente, se dedican a actividades vinculadas a la agricultura.
- *Cooperativas de crédito*: intermediario financiero sin ánimo de lucro con base en las necesidades de sus socios. Son aptas para otorgar una variada gama de servicios financieros, tales como depósitos y préstamo para sus miembros. Deben estar bajo vigilancia y control de un organismo de supervisión estatal, o en su defecto por un consejo regional o nacional de cooperativas o similares.

⁴ Principales fuentes de datos para el sector microfinanciero en la actualidad

- *Institución financiera no bancaria (IFNB)*: los servicios que ofrecen estas entidades son semejantes a aquellos que otorgan los bancos, pero se encuentran en otra categoría, por razones como por ejemplo, menor requerimiento de capital, restricciones a la oferta de servicios financieros, o por estar bajo el control de un organismo de regulación distinto.
- *Organización No Gubernamental (ONG)*: organización no lucrativa, registrada como tal por los efectos fiscales. Los servicios financieros que proporcionan, son limitados, ya que generalmente no captan recursos del público en forma de depósitos. Usualmente, no son reguladas ni supervisadas por organismos de supervisión financiera o bancaria.

En base a esta clasificación, podemos observar en la figura 1, que existe una fuerte presencia de las entidades microfinancieras en el mundo en el 2014, y en particular se aprecia aquellas que mayor participación tienen en las regiones.

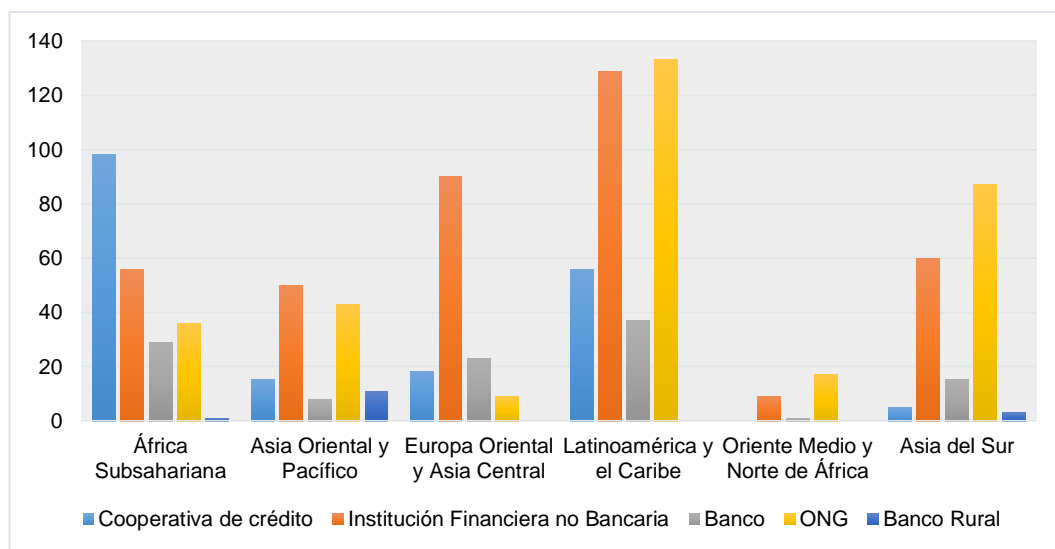


Figura 1. Tipología de las IMF en el mundo, año 2014
 Fuente: Mix Market (2014)
 Elaboración: La Autora

Hasta el 2014, las IFNB son las entidades que conceden más microcréditos en casi todas las regiones del mundo, a excepción de Latinoamérica y el Caribe; Oriente Medio y Norte de África, y, Asia del Sur, en donde la tipología mayoritaria son las ONG. Mientras que en África Subsahariana, las cooperativas de crédito son la figura predominante. Además se observa que la figura de los Bancos Rurales, están perdiendo participación, pues de hecho, de acuerdo con la información extraída de Mix Market (2014), en Europa Oriental, Asia Central, Latinoamérica y el Caribe, Oriente Medio y Norte de África, no hay registros de la existencia

de este tipo de instituciones. También, se visualiza que de manera general, Latinoamérica y el Caribe es la región con mayor número de entidades micro financieras, lo que implicaría que existe un mayor dinamismo del sector en estas áreas geográficas.

Ahora bien, a pesar de que el sector de las microfinanzas en los últimos tiempos ha tenido un crecimiento y expansión constantes; es necesario acotar, lo que señala (Torralba, 2013), quien hace hincapié en el hecho de que, aunque inicialmente las microfinanzas nacieron con el carácter de autoayuda y caridad; a partir del siglo XXI, estas pretenden captar la atención de pequeños y medianos inversionistas. Tomando una connotación de negocio ya que además son reconocidas como un segmento del mercado financiero; y por ende buscan obtener rentabilidad, elevando así las tasas de interés, que por cierto son las más altas del mercado. Desde este panorama, se realiza un llamamiento para retomar la esencia del sector microfinanciero, que es el aspecto de la ayuda y conciencia social, como un elemento clave para generar estrategias que permitan ofrecer financiamiento para el desarrollo con menores tasas de interés, lo que contribuiría con especial énfasis en las regiones más pobres del mundo.

1.4.2.2 En América Latina.

Dentro del panorama latinoamericano, de acuerdo con lo que refieren (Galan & Tobar, 2012); el nacimiento de las microfinanzas estuvo en torno a los años setenta. Una de las experiencias en aquella época, que representa un hito en la evolución del sector microfinanciero en América Latina, se presentó entre los años 1972 y 1979, con el “Proyecto Uno”, en Recife, Brasil; una entidad que empezó a otorgar préstamos para capital de trabajo a microempresas, cuya consigna era que los clientes prefieren facilidad y agilidad en la concesión de créditos, antes que las tasas de interés. A continuación, dado el éxito y el boom de aquel entonces, organismos financieros multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), transformó a partir de 1978, su visión del crédito, implementando operaciones micro crediticias a través de un programa destinado a financiar pequeños proyectos.

A partir de estas iniciativas que, en cierto modo, establecieron un modelo de microfinanzas en la región; se ha fomentado un crecimiento exponencial de esta industria y un proceso de maduración continua, que ha conllevado a la aparición de una amplia gama de entidades financieras y tendencias hacia la transformación de las ONGs y pequeñas instituciones financieras, a modelos más sostenibles, escalables y con un mayor nivel de regulación, adoptando estrategias, metodologías y prácticas estandarizadas (similares a las de la banca) (Burgess, Martínez, Magnoni, Carballo, & Hainze, 2016); y, como es lógico, ha llamado la

atención de los gobiernos, entidades del sistema financiero, organizaciones de la sociedad civil, la comunidad académica y científica, e incluso del Comité del Premio Nobel.

De modo tal que, el sector microfinanciero en la región está servido por una amplia gama de entidades financieras, por ejemplo se refieren los casos expuestos por Goldmark (2006), dentro de los que destaca a bancos comerciales que poseen departamentos enfocados a las microfinanzas como el J.P: Morgan y la existencia de otras instituciones dedicadas exclusivamente a las microfinanzas como ProCredit, con gran presencia en la región, algunas otras surgidas de ONGs como Banco Sol en Bolivia y Compartamos en México, otras que se conservan fieles a sus orígenes como ONGs, tal es el caso de la red Women´s World Banking, y Pro Mujer, que funciona en cinco países de Latinoamérica.

Para entender de mejor manera, el alcance del sector de las microfinanzas en Latinoamérica, a continuación se presenta la distribución de las IMFs por subregiones:

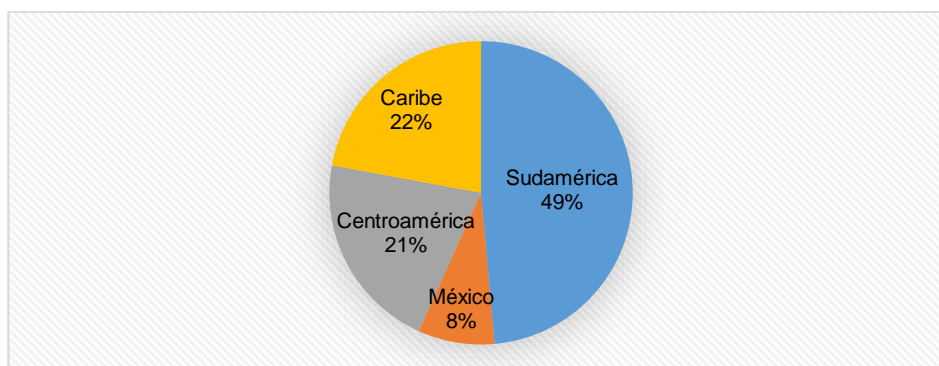


Figura 2. Distribución de IMFs por subregiones en Latinoamérica, año 2014
Fuente: Trujillo & Navajas, 2015
Elaboración: La Autora

Trujillo & Navajas (2015), señalan que existen 1068 instituciones micro financieras en América Latina y el Caribe, de las cuales 519 se encuentran en Sudamérica, principalmente en Perú que posee 123 instituciones; 236 en el Caribe cuya concentración está en Haití con 194 IMFs, 226 en Centroamérica; y 87 en México. La alta concentración en América del Sur, se explica en parte a la madurez del mercado en la subregión, dado que esta fue la cuna para la gestación de las microfinanzas en Latinoamérica, y por ende aglomera muchas de las instituciones más grandes, posee carteras más diversificadas y una relativa estabilidad.

Además, Trujillo & Navajas (2015) determinan que la cartera de microcrédito de la región al año 2014, se encuentra alrededor de USD 40.000 millones de dólares tomando en cuenta las entidades del sistema financiero reguladas como no reguladas, mientras que el número de

clientes asciende a aproximadamente 20 millones de personas y el monto promedio del crédito bordea los USD 2.000 dólares. En cuanto a los países que poseen mayor nivel de penetración en microcrédito están: Bolivia, Colombia y Ecuador, y los países en que el nivel de alcance es reducido, se encuentran: Argentina, Costa Rica, Uruguay y Venezuela.

Por otro lado, dentro de las mejores instituciones de microfinanzas en América Latina en 2014, determinadas por el ranking realizado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y Microfinance Information Exchange, Inc (MIX), se encuentran:

Tabla 2. Las 10 mejores instituciones de microfinanzas de América Latina, 2014

Puesto	Nombre de la Institución	País
1	BancoSol	Bolivia
2	Banco FIE	Bolivia
3	FFP Fassil	Bolivia
4	CrediAmigo	Brasil
5	Banco ADOPEM	República Dominicana
6	BancoEstado	Chile
7	Financiera Edyficar	Perú
8	Banco D-Miro	Ecuador
9	Visión Banco	Paraguay
10	Financiera Interfisa	Paraguay

Fuente: Martínez, 2014

Elaboración: La Autora

Cabe indicar que la metodología del ranking consiste en evaluar tres aspectos fundamentales: el alcance, eficiencia y transparencia, que se refieren a la expansión del acceso a servicios financieros mediante el número de clientes cubiertos con créditos y cuenta de ahorro, penetración de mercado y mecanismos de evitar sobre-endeudamiento; la reducción de costos para el cliente y buena calidad de cartera; entre otros. Producto de lo cual, como se observa en la tabla 2, los resultados indican que los países sudamericanos tienen gran participación dentro de las mejores instituciones en la región, principalmente Bolivia, cuyo desempeño en el pilar de alcance y la transparencia le proporcionó el primer lugar, y es considerado además por el Pacific Credit Rating, como uno de los países con las condiciones más aptas para el desarrollo de las microfinanzas y un modelo para la región, en vista de que posee un importante tamaño de cartera de microcrédito tanto a nivel urbano como rural, que supera el 29% de la cartera total y además con reducidos índices de morosidad y por ende limitado riesgo crediticio (Martínez, 2014).

Por otro lado, a pesar del crecimiento y evolución de las microfinanzas en la región, para algunos autores como es el caso de Goldmark (2006), muchas de estas instituciones de microfinanzas, no tienen como razón de ser el fin social; sino el cumplimiento de objetivos comerciales, el negocio puro y competitivo. Aunque quizá conservan algo de conciencia

social, este es sólo como medio para sus fines. No obstante, también algunas otras entidades, tratan de mantener y retomar la esencia de las microfinanzas, empezando a visualizar a los clientes de forma más integral y a tomar en consideración la sostenibilidad, pero aún falta en ellas la concepción de las microfinanzas y microempresas como herramientas de desarrollo económico y social.

A esto se suma, lo expuesto en MIX (2010), en su Reporte del Mercado de Microfinanzas para América Latina 2010, que dice:

¿Qué tan efectivas son estas IMF's en alcanzar su mercado objetivo y lograr las metas de desarrollo establecidas? La reducción de la pobreza es una meta para la vasta mayoría, pero solo un 16 por ciento de ellas mencionan en su misión que tienen como objetivo a los pobres y son mucho menos lo que hacen un seguimiento consistente al nivel de pobreza de sus clientes (Microfinance Information Exchange (MIX), 2010, pág. 15).

Es así que, una vez más se evidencia que, las microfinanzas han pasado de ser un instrumento para el desarrollo y ayuda social con los sectores menos favorecidos; a ser una herramienta de los mercados financieros, de los inversionistas en mercados de capitales, etc., que desean obtener altos rendimientos financieros, y precisamente en este segmento han identificado un buen negocio.

1.4.2.3 En Ecuador.

Focalizándonos en el caso concreto de la historia del sector de las microfinanzas en el Ecuador, Galan & Tobar (2012) mencionan, que la Compañía de Préstamos y Construcciones de Guayaquil, constituida en 1910, fue una de las primeras iniciativas microfinancieras, ya que se supone fue la primera sociedad fundada en el país, bajo el sistema cooperativo. No obstante, en torno a esta misma época, la tendencia mundial de que las microfinanzas estaban conformadas mayoritariamente por ONGs fundadas por los gobiernos y/o organismos internacionales, también se aplicaba en el país. En esencia, su objetivo era la ayuda social mediante programas de: desarrollo de comunidades, equidad de género, mejoramiento económico de las personas con ínfimos recursos y otros en los que se subsidiaba la tasa de interés.

Al pasar el tiempo, ciertos programas de los mencionados, cambiaron su visión y empezaron a requerir una tasa de interés similar a la de mercado, a establecer una tabla de amortización y mecanismos de cobro que disciplinen el cumplimiento de la obligación, a fin de incurrir en bajos costos de administración y gestionar los fondos monetarios de manera que se obtengan beneficios; es decir, llegaron a funcionar como verdaderas instituciones de servicios

financieros. Inclusive, el Banco Central del Ecuador en 2005, puso en marcha el establecimiento de un Sistema de Fondos para la Estabilización y el Desarrollo, y un Fondo Nacional de Microfinanzas, cuyo objetivo era aumentar la competitividad en el segmento de microcrédito, para así disminuir las tasas de interés vigentes en este segmento y optimizar la profundización financiera en sectores urbano marginales y rurales.

Con el propósito de alcanzar las metas propuestas, el BCE, ejecutó específicamente los siguientes proyectos:

- a) Integración al Sistema de Pagos del BCE a las COACs reguladas y no reguladas como mecanismo para mejorar la distribución y utilización de los recursos de las remesas de trabajadores migrantes del Ecuador, contando con el apoyo financiero del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- b) Creación del Fondo Nacional de Microfinanzas y Fondo de Capacitación y Fortalecimiento en forma conjunta con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), y
- c) Convenio de Cooperación Interinstitucional Banco Central del Ecuador -Red Financiera Rural (RFR)(Galan & Tobar, 2012).

Al implementar estos proyectos, se desarrolló una propuesta alternativa en cuanto a normatividad y reglamentación conforme a los principios y características de los operadores del sector de microfinanzas.

En cuanto a la revisión de la situación actual de las microfinanzas en Ecuador, se ha tomado en cuenta el estudio realizado por Economist Intelligence Unit (EIU) (2015); en donde al referirse al panorama general, hace hincapié en la formalización del tercer sector de la economía, el llamado “popular y solidario”, a partir de: su definición en la Constitución (2008), la creación del marco normativo en la Ley de Economía Popular y Solidaria (LEPS) de 2011, y el establecimiento del Código Orgánico Monetario y Financiero de (2014) que busca coordinar las reglas entre los tres sectores: público, privado, y popular y solidario. Este sector cobra mayor importancia en este contexto de análisis, ya que es el encargado de ofrecer servicios financieros enfocados al aumento de la inclusión financiera a través de las cooperativas de ahorro y crédito (COAC), asociaciones crediticias, ONGs y bancos comunales.

También refiere el contexto suscitado durante el 2014, donde se adoptaron políticas poco ortodoxas, tales como los techos a las tasas de interés y un aumento persistente en la intervención y control a las instituciones financieras. A pesar de este entorno altamente

vulnerable, se registró un crecimiento de aproximadamente el 9% entre abril de 2014 y abril de 2015, provenientes en un 51% de COACs, 46% de bancos y el restante 3% de las demás instituciones financieras reguladas.

1.4.3 Las microfinanzas y su aporte a la mitigación de la pobreza

Con el propósito de determinar la importancia de las microfinanzas como medio para mitigar la pobreza, se aborda en una primera parte el análisis de la vinculación entre el crecimiento económico y el desarrollo financiero, basándonos en las aportaciones que han realizado, economistas clásicos, como Schumpeter, Keynes, etc., con las cuales han concluido que existe una estrecha correlación positiva, entre infraestructuras financieras y crecimiento económico (Cajamar, 2015).

Hoy en día en este mundo globalizado y con tendencias deshumanizantes, las microfinanzas cobran más sentido que nunca; en el sentido de que estas posibilitan que los pequeños proyectos empresariales sean capitalizados, y dada su estrecha interrelación entre sí en el ámbito local, genera oportunidades para la creación de sistemas productivos locales, y además la integración de un mayor número de miembros familiares en la actividad productiva y económica. Adicionalmente, de acuerdo a (Cajamar, 2015), las microfinanzas contribuyen en cierto grado a estabilizar el consumo, creando un tipo de mercado local como requisito de un crecimiento futuro para la prosperidad económica. Asimismo, fomenta que el capital local se acumule y fije en territorio, lo que puede permitir un incipiente crecimiento económico sostenido, al generar empleo, incrementar la cohesión social, integración y colaboración de las comunidades, en la consecución de los fines propuestos.

En esta segunda parte, se hace referencia a Jácome & Cordovéz (2003), que señala dos enfoques para determinar la importancia de las microfinanzas frente a la mitigación de la pobreza, disminución del desempleo, promover el empoderamiento femenino, desarrollo y crecimiento económico, profundización financiera, etc..

Uno de los enfoques, consiste en un modelo de instituciones ligadas a las reglas del mercado; esto es, aquellas que se autosostienen financieramente, si bien su finalidad no es directamente disminuir la pobreza, sino generar rentabilidad financiera; su aporte se direcciona al crecimiento económico, mediante el gran volumen de recursos que inyectan para actividades productivas en un país. El otro enfoque se visualiza desde una perspectiva global y social, ya que considera a las microfinanzas como una serie de programas que deben ser

ejecutados de manera conjunta desde los niveles de administración más altos de un país, como lo son los gobiernos, y a la vez contar con el aporte de organizaciones comunitarias, organizaciones que realizan donaciones y la sociedad; para promover la producción y mitigar la pobreza.

Frente a todo lo mencionado, el mejor síntoma y una clara prueba de la importancia e influencia positiva de las microfinanzas en el ámbito local y en el crecimiento económico que propician, se fundamenta en la sostenibilidad y la pervivencia en el tiempo de la actividad microfinanciera.

1.4.4 Antecedentes y definición del microcrédito.

En este punto se abarca el tema del microcrédito, al catalogarlo como una operación proveniente de las microfinanzas. Para ello se ha tomado la definición que (Virreira, 2010), señala: “el microcrédito es el término empleado para referirse a programas microfinancieros que ofrecen pequeños créditos a personas de escasos recursos económicos excluidas de la banca tradicional, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y sus familias”.

En otras palabras, el microcrédito es la concesión de préstamos a pequeños prestatarios con bajos niveles de ingresos, que por lo general carecen de un colateral, un empleo fijo o un historial de crédito verificable y por tanto no son sujetos de crédito de la banca tradicional. Dentro de esta definición, cobran mayor sentido los orígenes etimológicos de la palabra crédito, que proviene del latín *crederé*, que significa confianza; resaltando en este sentido el requisito imprescindible de la confianza, para otorgar en este caso el microcrédito.

Varios autores, consideran al microcrédito como un factor clave dentro de las estrategias de desarrollo económico; tal es el caso de Pastor (2013), que atribuye algunas bondades al microcrédito, como las que enseguida se presentan:

- a) Es una excelente herramienta en la lucha contra la pobreza, al permitir que los menos favorecidos inviertan en sus incitativas de desarrollo y se responsabilicen del mismo.
- b) No atenta contra la dignidad de los ciudadanos, porque los préstamos no son subsidios ni donativos.
- c) Demuestra que las personas pobres son buenas pagadoras, ya que la morosidad es muy reducida.
- d) Fomenta la cultura financiera.
- e) Se crean empleos indirectos.

- f) Se desarrolla capital social y empodera a las mujeres.
- g) Impulsa la vocación empresarial y la cultura democrática

De manera particular, relacionando la teoría con el caso ecuatoriano, se toma la definición del microcrédito establecida por el Banco Central del Ecuador (2016) en su “Instructivo de tasas de interés”, que indica:

Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituya el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional (BCE, 2016, pág 27).

Adicionalmente, se indica que afectos de clasificación de este este segmento; son considerados como microempresarios los propietarios de negocios de pequeña escala o microempresas; en otras palabras, negocios que no generen ingresos por ventas más allá de los USD 100,000.00 anuales. E incluye operaciones destinadas a financiar actividades de servicio en pequeña escala.

Es así que, analizando este concepto y comparando con los presentados previamente, se puede identificar el realce que se hace al momento de determinar a los beneficiarios de crédito, es decir, a individuos o grupos de personas con menores recursos; y, en segunda instancia, a la fuente de repago, que debe ser basada en los recursos generados por la actividad a la cual se destina el financiamiento. Sin embargo, dada la dinámica fungible del dinero, resulta complejo determinar con certeza la utilización del mismo; precisamente por ello, una vez más toma importancia, el papel de la confianza en la instrumentalización del microcrédito.

Retomando lo establecido por el BCE, dentro del mismo instructivo señala los subsegmentos del microcrédito, a saber:

- a) *Microcrédito Minorista*: Incluye operaciones de crédito cuyo monto de operación solicitada y saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea superior a USD 1,000.00.
- b) *Microcrédito de Acumulación Simple*: Comprende las operaciones crediticias con un monto solicitado y saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, supere los USD 1,000.00 hasta USD 10,000.00.
- c) *Microcrédito de Acumulación Ampliada*: Abarca las operaciones otorgadas a solicitantes de crédito, cuyo monto de operación y saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, supere los USD 10,000.00; sin establecer un monto

límite de crédito; a fin de que la entidad financiera a cargo, lo determine en base al perfil de riesgo analizado y verificado, en concordancia con sus políticas propias.

1.4.5 Formas de generación del microcrédito.

Las entidades financieras que hoy en día ofertan sus productos de microcréditos, han adoptado y desarrollado algunos procedimientos para conceder los servicios micro financieros o formas de generación del mismo, las cuales son conocidas como metodologías, y entre las principales empleadas históricamente se encuentran las señaladas por Lacalle (2008) en Torre et al., (2012), que son: los grupos solidarios, préstamos individuales, uniones de crédito, bancos comunales y fondos rotatorios.

Aunque generalmente se emplean varias de estas metodologías en la misma entidad, algunas otras se especializan en el tratamiento de alguna de estas. Sin embargo, cabe destacar que no existe mayor diferencia entre estas metodologías, dado que todas están encaminadas a encontrar el equilibrio entre las necesidad de descentralización de los recursos, mantener los estándares y el control (Rhyne y Otero, 1998 citado en Torre et al., 2012).

A continuación se revisa a detalle en qué consiste cada una de estas metodologías.

1.4.5.1 Grupos Solidarios.

El Banco Grameen, en sus inicios alrededor de los años setenta, fue quien desarrolló esta metodología, partir de allí se trasladó a instituciones de Latinoamérica y África. Actualmente, para su aplicación en cada país, se adapta a las características propias, por lo que permite una gran variedad de formas. Su conceptualización básica consiste en:

Un grupo solidario es un conjunto de entre cinco y ocho personas, unidas por un vínculo común –generalmente vecinal o de amistad- quienes se organizan en grupo con el fin de acceder a un servicio de crédito (Otero, 1986, citado en Lacalle, 2010, pág. 73).

De acuerdo con Lacalle (2010), para recibir un microcrédito con esta metodología, el principal paso es formar un grupo; mismo que puede estar conformado por amistades, conocidos o quienes tengan la necesidad de recursos y la disposición de unirse para realizar la solicitud conjunta de cada quien su crédito. Posteriormente, ya que se han reunido, tienen que capacitarse y recibir asistencia por parte del promotor enviado por la entidad financiera para que ayudarles a constituir de manera formal el grupo, designando dentro del mismo al coordinador, así como direccionarles sobre el funcionamiento en equipo, e impartir los términos y condiciones bajo las cuales se rige el crédito que solicitan y las responsabilidades que adquieren con ese compromiso.

A continuación, deben llenar la solicitud de préstamo, indicando la suma de dinero requerida por cada integrante, la cual debe ser basada en el análisis de sus necesidades reales y la capacidad individual de pago; por lo general son cantidades muy pequeñas, entre \$100. La siguiente etapa consiste en la revisión de la solicitud por parte de la institución financiera, lógicamente al ser superada, se desembolsará el total del dinero solicitado por el grupo, que deberá ser dividido entre todos los integrantes del mismo. Desde este instante, el coordinador es el encargado de recibir los pagos semanales y depositarlos en la entidad. Siempre y cuando la amortización del crédito se realice sin inconvenientes, el grupo tiene la oportunidad de seguir una estrategia gradual, es decir, recibir de manera automática un nuevo préstamo, cuya cantidad puede ser superior al primer monto concedido (Lacalle, 2010).

Dentro de las principales características que Lacalle (2010) identifica de los grupos solidarios y a los cuales atribuye su éxito, se encuentran:

- Su fundamento es la garantía mutua, dado que cada integrante del grupo, garantiza mutuamente la devolución y cancelación total del préstamo. Es decir, se ejerce una especie de presión entre los miembros a fin de que los pagos se realicen adecuadamente, y en caso de que alguno tenga inconvenientes para realizar el reembolso, entre los demás compañeros deben ayudarlo de alguna forma, ya que en caso de incumplir, no podrán recibir créditos en el futuro.
- Los solicitantes del crédito deben poseer una microempresa en marcha o a su vez, tienen que demostrar la capacidad necesaria para emprender en una actividad económica productiva de la cual puedan generar los ingresos suficientes para el reembolso del préstamo.
- Se reducen significativamente los costes medios. Considerando que al conceder un préstamo ya sea individual o a un grupo de individuos, los costos administrativos y operativos son iguales para ambos casos, los costos medios disminuyen en el segundo caso ya que se atienden a un número mayor de prestatarios.
- Los grupos se componen en su mayoría por mujeres. Esto se explica por el hecho de que el mecanismo de grupo se basa en la responsabilidad colectiva, frente a lo cual despierta el interés para las mujeres, que en muchas culturas se agrupan para hacer frente juntas a crisis, adversidades, unificar sus recursos y mejorar su posición económica.
- La metodología es flexible, por cuanto se adapta a los requerimientos de los clientes y considera sus preferencias. De la misma manera, el proceso de solicitud y concesión del crédito es relativamente rápido y sencillo. Y además, se emplea una política de

reembolsos frecuentes y reducidos, con lo cual se facilita la devolución y reduce la morosidad.

1.4.5.2 Préstamos individuales.

Esta metodología es la más practicada a nivel mundial por las instituciones micro crediticias dada su sencillez y flexibilidad.

El crédito es solicitado solamente por un individuo. La petición se fundamenta en las necesidades del prestatario, siendo esta persona la responsable de cumplir los requisitos que sean necesarios y quien debe asumir la devolución de los fondos ante la institución. Un aspecto interesante de esta metodología, es que éstos se pueden adaptar a las condiciones del cliente en cuestiones de pago y amortización por ejemplo. (Almeyda, 1997:124, citado en Lacalle, 2010, pág.75).

Generalmente, con esta forma de concesión, el monto de los créditos es mayor en contraste con el de los grupos solidarios o de bancos comunales. No obstante, cada entidad que opera con la metodología de este tipo, establece las cuantías y los plazos, proporcionando una amplia variedad, que obedece a las condiciones socioeconómicas de cada nación (Torre et al., 2012).

Lacalle (2010), menciona que una característica muy peculiar de la metodología de préstamos individuales, es la gran relevancia que tienen los programas sociales y de educación, tales como la capacitación, asistencia técnica, acompañamiento y seguimiento que se brinda al microempresario, para el logro efectivo del proyecto o programa por el cual se solicitó el crédito.

1.4.5.3 Uniones de crédito.

Torre et al.(2012), define las uniones de crédito como “Un grupo de personas con un nexo, que buscan acceder a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social mediante la creación de cooperativas de ahorro y crédito” (Torre et al., 2012, pág.49)

Se trata pues, de un grupo de personas que se unen de forma voluntaria y por un vínculo común, que puede ser por proceder del mismo lugar de residencia, o derivado por la participación en alguna actividad en común; cuyo objetivo es la consecución de un mejor acceso a servicios financieros y su desarrollo económicos y social. En términos concretos, las uniones de crédito son en realidad instituciones financieras cooperativas, de propiedad de sus miembros y administradas democráticamente, lo cual implica que las decisiones sobre el establecimiento de plazos, tasas de interés y demás elementos, son tomadas por los

miembros. En este aspecto, para ser catalogados como tales deben tener activa una cuenta de ahorro en la entidad.(Lacalle, 2010).

Las características más sobresalientes de las uniones de crédito, identificadas por (Lacalle, 2010) y (Torre et al., 2012), son:

- Se trata de entidades locales, que pertenecen y son dirigidas por moradores de la comunidad, por consiguiente emplean los recursos económicos generados en la misma localidad. En este sentido, se asemeja a los bancos comunales que poseen esta característica.
- Ofrecen servicios de ahorro y crédito a título individual a los integrantes de la cooperativa. Para poder acceder a un crédito, deben mantener una cuenta de ahorro “forzoso”; mismo que actúa por un lado como medio para conocer al cliente previo la concesión del crédito, y por otro lado, este ahorro se constituye como una garantía, con lo cual se minimiza el riesgo.
- Es una metodología autosuficiente, en vista de que los microcréditos otorgados son financiados tota y exclusivamente por los ahorros de los integrantes, sin depender de fondos externos.
- Las garantías requeridas son bastante reducidas. En su mayoría, parte de los microcréditos otorgados está garantizado por la cuenta de ahorro que mantiene el cliente. Igualmente, intervienen como consignatarios otros integrantes de la cooperativa.
- No se proporciona capacitación, asistencia técnica u otros servicios que contribuyan al éxito del programa del micro emprendedor o a su microempresa.
- En estos microcréditos no se define un fin específico, es decir, no se limita su destino, por lo cual puede emplearse para solventar cualquier necesidad de los miembros.

1.4.5.4 Bancos comunales.

“Un banco comunal es un grupo de entre 30 y 50 personas de una misma comunidad, generalmente mujeres, que se unen para garantizarse mutuamente los préstamos recibidos, para favorecer el ahorro y para prestarse apoyo mutuo” (FINCA Internacional, 2000, citado en Lacalle, 2010, pág. 77).

Esta metodología tiene como finalidad, la creación de un grupo de autoayuda entre los integrantes de una misma localidad, con el objetivo de facilitar el acceso a los servicios financieros para dar inicio a una actividad económica que genere ingresos, así como fomentar el ahorro entre los miembros (Holt, 1998, citado en Torre et al., 2012).

El funcionamiento de esta metodología, consiste en primer lugar, en el establecimiento oficial del banco comunal por parte de la institución de microcrédito promotora. Para ello, se debe además organizar y formar a los integrantes del equipo, elegir el consejo directivo, redactar estatutos e inaugurar el banco. Ya que se ha constituido legalmente, se realiza el traspaso del capital inicial desde la promotora para que pueda operar, otorgando créditos individuales a cada miembro. Para lo cual, los participantes tienen que firmar un acuerdo de préstamos colectivo que garantice el adecuado y completo reembolso de cada crédito individual (Lacalle, 2010; Torre et al., 2012).

El identificativo principal de los créditos otorgados por los bancos comunales, son pequeños montos y plazo mínimo. Por lo general, en torno a los USD 50, 00, cuatro meses de plazo y casi siempre para capital de trabajo. En esta metodología, cuando un componente del grupo reembolsa correctamente el primer crédito, puede obtener automáticamente el segundo; el monto de este se determinará por los ahorros que el cliente haya constituido en el periodo de duración del primer crédito por medio de depósitos semanales. De ahí deriva, la relevancia de los ahorros en esta forma de concesión de microcréditos, dado que con los ahorros de los integrantes que permanecen en la entidad, se emplean para conceder nuevos créditos (Torre et al., 2012).

La metodología de los bancos comunales, presenta ciertas características que lo vuelven bastante atractivo. Holt (1998) citado en (Lacalle, 2010), menciona las principales:

- Se reduce el riesgo de operación al limitar o condicionar los montos de los nuevos créditos a los depósitos de ahorro que disponga el prestatario.
- Se fundamenta en garantías mutuas, al igual que los grupos solidarios. Con lo que se minimiza también el riesgo de los prestamistas, cuando se impone el pago conjunto de las deudas.
- Los créditos son destinados para adquirir capital de trabajo a corto plazo. De igual forma que con los grupos solidarios, todo solicitante tiene que poseer ya sea una microempresa en marcha o evidenciar la capacidad suficiente para iniciarse en una actividad económica que le permita generar ingresos de forma regular.
- El límite máximo establecido por el manual original es de 300 dólares prestados por 3 años.
- Busca la autosuficiencia financiera. Para ello, las tasas de interés que ofrece son comerciales y es más eficiente con los costos administrativos y operacionales al transferir al banco comunal la administración de los aspectos relacionados con la prestación de servicios financieros.

- Generalmente, estas entidades se componen en su mayoría por mujeres.
- Se ha demostrado empíricamente que al fomentar el crecimiento de las organizaciones locales, se influye positivamente en el desarrollo de estas comunidades.

Finalmente para terminar esta descripción, es importante señalar un limitante de la metodología que consiste en su alto nivel de descentralización. La viabilidad financiera del banco puede verse afectada por la falta de una entidad intermedia que tome a su cargo los excesos de demanda local, superávit de ahorro, auditorías y supervisión. De acuerdo con Sharon Holt (1998) si se deja de lado la vigilancia y control del riesgo, los proyectos están propensos a manejos financieros inadecuados e incluso se puede llegar a experimentar robos. (Torre et al., 2012).

1.4.5.5 Fondos rotatorios.

Esta metodología es empleada esencialmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAS), las cuales tienen una aplicación histórica muy antigua y en muchos países.

Con esta metodología, un grupo de personas con alguna característica común, se reúnen para conformar un fondo de ahorro común con una determinada cantidad de dinero con el aporte de cada integrante; para ello existe un líder encargado de recolectar y velar por el cuidado de los recursos. Este fondo sumado con las aportaciones anteriores, es partido reparte por turnos entre todos los miembros de la asociación. (Lacalle, 2010, pág. 79).

Una limitante que merece la pena destacar dentro de la metodología en cuestión, es que el prestatario no podrá en todos los casos hacer uso de los fondos justo cuando los requiera. Ya que tendrá que esperar a su turno. Asimismo, otro inconveniente al que se pueden enfrentar, se debe al hecho de que el grupo puede disolverse a mitad del proceso o que incluso algún componente del mismo cuando haya llegado su turno y reciba todos los ahorros, se de a la fuga e invierta estos recursos en su beneficio personal (Lacalle, 2010).

Por consiguiente, las características más representativas de los fondos rotatorios, son:

- Son metodologías autosuficientes financieramente, dado que los microcréditos otorgados se financian totalmente por los ahorros de los integrantes, sin depender de fondos externos.
- Están provistos de un administrador designado, cuya responsabilidad exclusiva es captar y cuidar los fondos
- Finalmente, la característica diferenciadora de esta metodología, obedece al hecho de que no se condiciona el destino del crédito a una actividad económica que genere

recursos, por tanto tampoco se brinda capacitación ni asistencia técnica (Lacalle, 2010).

Con la variedad de metodologías expuestas anteriormente, a pesar de sus características distintivas propias de cada una, se evidencia que el fin esencial de todas ellas es facilitar recursos financieros a la población menos favorecida.

1.4.6 Ventajas y desventajas del microcrédito.

1.4.6.1 Ventajas.

Varios autores, consideran al microcrédito como un factor clave dentro de las estrategias de desarrollo económico; tal es el caso de Pastor (2013), que atribuye algunas ventajas de microcrédito, como las que enseguida se presentan:

- h) Es una excelente herramienta en la lucha contra la pobreza, al permitir que los menos favorecidos inviertan en sus iniciativas de desarrollo y se responsabilicen del mismo.
- i) No atenta contra la dignidad de los ciudadanos, porque los préstamos no son subsidios ni donativos.
- j) Demuestra que las personas pobres son buenas pagadoras, ya que la morosidad es muy reducida.
- k) Fomenta la cultura financiera.
- l) Se crean empleos indirectos.
- m) Se desarrolla capital social y empodera a las mujeres.
- n) Impulsa la vocación empresarial y la cultura democrática

Por su parte, Gutiérrez P., (s.f.) presenta otras ventajas del microcrédito, a saber:

- Su enfoque regional, dado que en su mayoría estos créditos son distribuidos en zonas rurales con mayores necesidades en los países.
- Su agilidad, pues proporciona facilidades para la gestión del mismo y son flexibles en su tramitación, en virtud de que no exigen el cumplimiento de muchos requisitos de formalidad.
- Además, indica que generalmente quien solicita un microcrédito, lo hace para financiar un negocio productivo, de cual tiene pleno conocimiento y en el cual concentra sus esfuerzos. Es así que, el microcrédito refuerza los vínculos entre los miembros de la familia ya que son quienes más colaboran en el negocio y a su vez, genera riqueza con el aumento de los ingresos (Gutiérrez P., s.f.).

1.4.6.2 Desventajas.

Guitérrez P., (s.f.) también señala alguna de las desventajas que se desprenden de los microcréditos, dentro de las cuales afirma:

- Al tomar el microcrédito como una oportunidad crediticia para obtener otros créditos, puede convertirse en un caro error. Esta modalidad consiste en un inicio con la concesión del crédito, el cual es pagado oportunamente y por tanto el beneficiario registra un buen historial crediticio; aprovechando esta información solicita otro microcrédito en dos o más entidades financieras al mismo tiempo, llegando incluso a sobre endeudarse sin poder cumplir con sus obligaciones de pago.
- Otra desventaja que puede surgir, se da al destinar el microcrédito a un fin distinto al principal. Tal es el caso de quienes para que les otorguen el préstamo, cumplen con todos los requisitos formales; pero una vez concedido, lo emplean por ejemplo, en pago de deudas personales, gastos no relacionados con su actividad productiva, y en definitiva en cosas que no le generan rendimientos económicos, únicamente deuda.
- Para Sarabia & Hernández (2013), una debilidad que se suma al microcrédito es su limitante en cuanto al monto; dado que son préstamos de poca cantidad y únicamente se concede la cuantía conforme a la capacidad de endeudamiento del solicitante, si el emprendedor necesita más dinero del que le pueden conceder mediante este producto deberá recurrir a un producto crediticio mayor.
- Finalmente, una desventaja que resulta importante recalcar, son las altas tasas de interés del microcrédito; resultado de los altos costos operativos en que incurren las entidades financieras, por tratarse de operaciones con mayor riesgo crediticio en comparación con cualquier otro tipo de préstamo (Di Giannatele, Elbitar, Maya, Ramírez, & Roa, 2010).

1.4.7 El microcrédito en el Ecuador.

El microcrédito en el país se remonta a los años de 1970 y 1980, por las labores realizadas por el gobiernos, banqueros y algunas ONG`s con el propósito de instaurar un programa de microcrédito en el país. En este contexto, la banca privada fue una de las precursoras en la implementación de los microcréditos en la nación, es así que a partir de 1978, el Banco de Pacífico por medio de un programa de desarrollo comunitario, diseñó una línea crediticia enfocada a las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES). El banco La Previsora, también

fue uno de los pioneros en el manejo de micro finanzas (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Universidad Libre de Ámsterdam, 2002).

No obstante, el auge del microcrédito en el país inicia a partir de 1990 como lo expone Oña (2015), al dotar a las instituciones privadas de tecnología y metodologías modernas, cuyas consecuencias fueron la implementación de programas microcrediticos, la estructuración del Banco Solidario orientado específicamente a las microfinanzas con el aporte de inversionistas locales y una ONG. Posteriormente, la Corporación Financiera Nacional (CFN) entre 1995 hasta 1998 fue la principal operadora de microcréditos.

Además, en este recuento histórico, es necesario señalar la participación sobresaliente de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el desarrollo del microcrédito en Ecuador, como evidencia de ello, se hace referencia al año de 1996 en donde cerca del cincuenta por ciento de los clientes de estas entidades administraban una microempresa. A esto se suma, el impulso que recibió el sector cooperativo financiero a partir de la “Crisis Bancaria” de 1999, por la cual la población ecuatoriana depositó mayormente su confianza y recursos en las cooperativas antes que en la banca privada; fortaleciendo así el desarrollo de las COAC`s y por ende de las microfinanzas.

Durante el período comprendido entre 2002 y 2005, las microfinanzas tuvieron un boom, tanto así que la cartera bruta de este segmento se incrementó en diez veces, pero además las micro finanzas ampliaron sus productos y servicios en cuestiones de ahorro, medios de pago, y servicios como seguros de salud, capacitaciones, entre otros (Oña Sislema, 2015).

Ya para el año 2006, existían en el país 500 entidades que operaban con microfinanzas, clasificadas en dos grupos. Uno de ellos bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), conformado por 61 entidades, entre ellas: 16 bancos privados, 36 COAC`S, 6 sociedades financieras, 2 mutualistas y 1 banco público, con una cartera total a junio de 2006 ascendió a \$ 729 millones de dólares. El otro grupo, estaba constituido por las entidades financieras no reguladas, en donde se encontraban 170 Organizaciones no Gubernamentales y más de 330 cooperativas, cuya cartera fue mayor a \$ 295 millones de dólares (Oña Sislema, 2015).

Para el año 2009, Oña Sislema (2015) señala que el sistema financiero supervisado por la SBS, se estructuró por 19 bancos privados, 37 COAC`s, 7 sociedades financieras, 1 mutualista y 2 bancos públicos, en total 66 instituciones que ofrecían productos microcrediticios. Por su parte las entidades no controladas por la SBS, se incrementó a 1217

COAC`S y se redujo en 14 ONG`s, de acuerdo a los datos publicados por el Ministerio de Inclusión Económica y Social en el 2008. Las instituciones de este último grupo, desde junio de 2012 pasaron al control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).

Acercándonos a la actualidad, en el año 2016 el sistema financiero bajo el control de SBS se compone por 23 bancos privados, 4 mutualistas, 10 sociedades financieras y 3 entidades de la banca pública, conforme el Reporte Gerencial del Sistema Financiero Nacional de la Superintendencia de Bancos (SB) a septiembre de 2016. Mientras que la SEPS, tiene bajo su supervisión a 770 COAC`s, 1 caja central, 1 corporación y 11 organismos de integración según el catastro de la SEPS con corte 28 de junio de 2016, además existe 21 ONG`S de acuerdo al Fipo Informativo N°20 de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS) a junio de 2016.

En este último año, cabe indicar que las cooperativas de ahorro y crédito han sido las principales canalizadoras de microcréditos en Ecuador con el 66% de participación en comparación al 34% de la banca privada, financiando a los micro y pequeños emprendimientos, con una presencia importante en zonas rurales y cantones pequeños. Además, el sector financiero popular y solidario con su profundización económica, contribuye para que en las zonas rurales, cuyos niveles de ahorro son reducidos en vista de sus condiciones socioeconómicas, el volumen de crédito sea mayor que el ahorro, lo que favorece a una distribución del crédito más equitativa desde sectores superavitarios hacia deficitarios (Jácome et al., 2016).

La cartera de microcrédito en nuestro país, según datos de la SB y la SEPS, presenta el siguiente comportamiento histórico desde el año 2005 a septiembre de 2016.

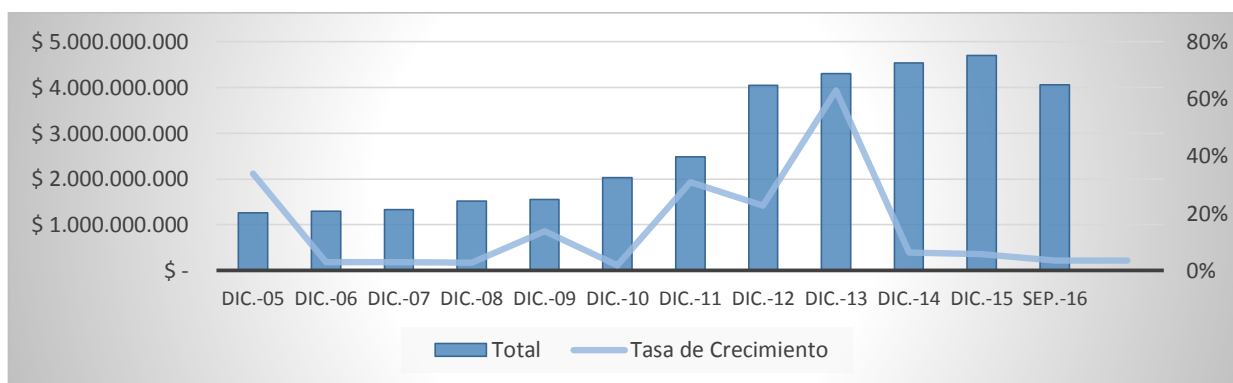


Figura 3. Evolución de la cartera de microcrédito período 2005-2016
Fuente: Superintendencia de Bancos (2016), Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2016)
Elaboración: La Autora

En la figura 3 se observa la evolución de la cartera de crédito en el Sistema Financiero Nacional en el periodo antes mencionado. Esta cartera ha pasado de USD 1.264 millones de dólares en diciembre de 2005, a USD 4.054 millones de dólares en septiembre de 2016.

Hasta finales del año 2005, el crecimiento del crédito para microempresa se venía presentando con tasas anuales por encima del 50%, denotando el esfuerzo de aquel entonces por desarrollar este mercado. Sin embargo, a partir de este momento, el país se enfrentó a una desaceleración general del crédito. Viéndose afectado el microcrédito, ya que para diciembre de 2006 había registrado una importante disminución de 31 puntos porcentuales en su tasa de crecimiento anual según datos del BCE, (2011). Vale la pena destacar que desde septiembre 2007 hasta octubre 2008, el Gobierno Nacional implementó una política de reducción de tasas activas máximas, lo que propició aún más la reducción en la colocación de crédito por parte de las entidades financieras, quienes buscaban precautelar su liquidez y solvencia frente al riesgo que representaba la disminución de las tasas de interés (SBS, 2009). Analizando el comportamiento hasta finales de 2010, se apreció un cambio positivo en la tendencia evidenciada por un crecimiento del 27,4% sustentado principalmente por la banca pública en la colocación de microcrédito. Para el año 2012, como se observa en la gráfica, existe un crecimiento bastante significativo en la cartera del microcrédito, con una tasa de crecimiento de 62,9% dado que desde este año se han tomados los datos suministrados por la SEPS donde consta el reporte de las operaciones de crédito de todas las cooperativas que pasaron a su control, incluidas las del segmento 1, 2, 3, 4 y 5.

Cabe indicar que en el periodo comprendido entre el 2010 al 2014, las instituciones que operaban con microfinanzas experimentaron un crecimiento substancial en su cartera de microcrédito, con una tasa promedio de 25,6% consolidando la información del sistema financiero privado, público y las COAC's, debido en gran parte al incremento de las captaciones y liquidez general de la economía, cuya influencia fue positiva para los microempresarios ya que esto les proporcionaba buenas oportunidades de inversión por lo que recurrían al financiamiento mediante el crédito para microempresa.

Para el panorama del 2015, el crecimiento del microcrédito disminuyó notablemente, pasó de 5,7% en el 2014 a una tasa de crecimiento de 3,4%, producto de la baja de los precios del petróleo, que ha generado una baja en la liquidez de la economía y desaceleración en las captaciones debiendo ser compensada con una menor colocación de créditos. Ante este contexto, ha existido un menor dinamismo del sector microempresarial, ya que con menos ventas, tienen menor liquidez para pagar a sus empleados e incluso llegan a retrasos en el

pago de sus obligaciones financieras, requieren más efectivo y generan cada vez menos depósitos y menos inversión.

Y por último, con la información de la SB, la SEPS y el BCE que se tiene disponible hasta septiembre del 2016, se evidencia la tendencia a la desaceleración del crédito en general y por tanto del microcrédito en específico, tal es el caso que de acuerdo al boletín de evolución del crédito y tasas de interés del BCE a septiembre de 2016, durante el segundo trimestre de 2016, al igual que en los tres trimestres anteriores, se ha experimentado un debilitamiento de la demanda en todos los segmentos por lo cual disminuyeron las solicitudes realizadas a las entidades financieras para la concesión de crédito, en especial, del Microcrédito que registró -44% en el índice de cambio de demanda en los créditos en los bancos privados y -21% en las cooperativas.

No obstante, dado que el sector microempresarial que es el principal beneficiario de este tipo de crédito, al ser un elemento clave dentro de la economía nacional, sobre todo en estos tiempos de recesión, no puede detener su dinámica. Precisamente, ahí es donde las instituciones de micro finanzas, cumplen un papel protagónico para apoyar en el financiamiento del sector, así como para realizar correctivos necesarios que procuren una adecuada gestión interna que contribuya a enfrentar los cambios.

A continuación, se considera necesario también analizar la evolución registrada de la cartera de microcrédito por subsistema, haciendo una comparación principalmente entre diciembre de 2005 y septiembre de 2016, entre los hallazgos más importantes están:

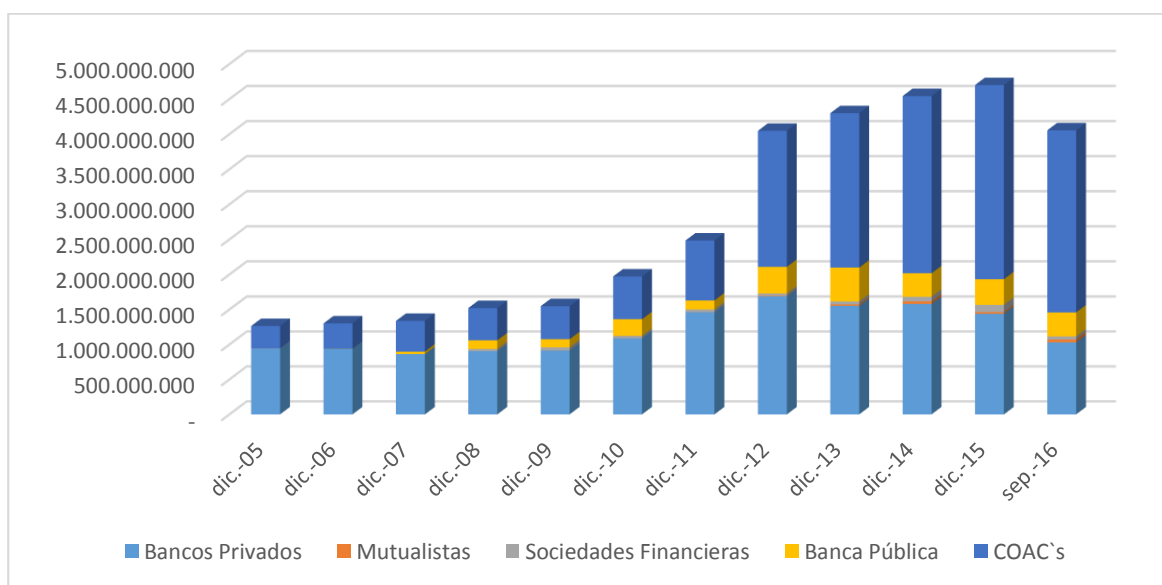


Figura 4. Evolución de la cartera de microcrédito por subsistema, período 2005-2016
 Fuente: Superintendencia de Bancos (2016), Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2016)
 Elaboración: La Autora

De acuerdo a los reportes de la SBS sobre el volumen de microcrédito a diciembre de 2005, el total de la cartera fue de USD 1.264 millones de dólares. Como se observa en la figura 4, la mayor concentración del segmento se encuentra en las cooperativas de ahorro y crédito que en aquel entonces eran reguladas por la Superintendencia de Bancos, con un total de USD 320 millones de dólares, este fortalecimiento de las COAC`S fue resultado de la desconfianza en la banca privada a causa de la crisis financiera de 1999. En menor proporción, los bancos privados también registraron su aporte en la concesión de microcréditos, 3 instituciones (Solidario, Pichincha y Procredit) concentraban el 83% del volumen total del crédito. De acuerdo a estos registros, no existe mayor concesión por parte de las mutualistas, sociedades financieras e incluso la banca pública, ya que entre los tres suman un monto mínimo de USD 4 millones.

Ya para el 2016, la estructura en cuanto a la participación por subsistema en la colocación de microcrédito varía un poco en comparación con el 2005. A septiembre de 2016, el volumen total de crédito para la microempresa ascendió a USD 4.054 millones de dólares. Como se presenta en la figura 4, una vez más, las COAC`s tienen la mayor colocación de microcrédito, con USD 2.595 millones de dólares. A continuación la banca privada, aportó con USD 1.030 millones de dólares, y la banca pública ha aumentado su participación con USD 344 millones de dólares. El volumen de crédito se destinó mayoritariamente para Capital de Trabajo y financió actividades económicas de comercio al por mayor y al menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas, de acuerdo al Boletín de volumen de crédito y tasas de Interés del BCE al septiembre de 2016.

De manera general, la participación de las COAC`s en lo referente a la colocación de microcréditos se ha evidenciado por un constante crecimiento en el tiempo, siendo además el subsistema con mayor representación en el sector. En el caso de los bancos privados, si bien su participación es relevante, en los últimos años denota un decrecimiento explicado en parte por las medidas de control y prudencia, que privilegian las operaciones que generan menor riesgo. Además se aprecia, la escasa o prácticamente nula participación de la banca pública hasta el 2006, ya que hasta ese entonces únicamente el Banco Nacional de Fomento otorgaba microcréditos; es a partir del 2007 que la CFN incursiona en este segmento, con lo cual la banca pública comienza a tener mayor participación en las operaciones micro crediticias en el país, sin embargo hasta los últimos tiempos no es tan representativa. Finalmente las mutualistas y las sociedades financieras, no han destinado mayores recursos al segmento por lo que en conjunto su participación es mínima, esto en virtud de que sus mercados objetivos están orientado a vivienda y a consumo respectivamente.

1.4.8 Investigaciones y estudios relacionados.

En vista que el presente trabajo de investigación, busca determinar la existencia de capital social generado por el aporte del microcrédito; resulta necesario realizar una revisión de investigaciones y estudios desarrollados respecto al tema, con el fin de conocer los resultados obtenidos y respaldar la viabilidad del propósito de la presente investigación.

Cabe indicar que, si bien en el país no existen estudios que se relacionen directamente con el tema de este trabajo, existen algunos otros que si abordan el tema del capital social,. Además, a nivel internacional se han desarrollado estudios que si lo vinculan con las microfinanzas desde una perspectiva similar, razón por la cual, algunos de ellos son expuestos a continuación.

Para empezar, se hace referencia a un trabajo elaborado en el contexto ecuatoriano por Luciano Martínez Valle, cuya denominación es *Capital social y desarrollo rural*, en el que básicamente, apunta a las potencialidades y limitaciones que tiene el concepto del capital social en la práctica del desarrollo rural. Primeramente, el autor destaca que en otros análisis efectuados en el país, la concepción adoptada de CS no se refiere a su verdadero contenido como tal, sino que se relaciona mayormente al tema de organización social productiva, antes que a la construcción y permanencia de las relaciones de reciprocidad y cooperación que crean confianza, que es en esencia parte del capital social (Martínez, 2003, pág. 75).

Martínez centra su análisis en la realidad de las Organizaciones de segundo nivel OSG de las áreas rurales, pero traslada sus resultados aplicándolos a las Juntas de Aguas, cooperativas, asociaciones, comunas, etc, afirmando que no se puede concluir que por el hecho de ser todas estas organizaciones de diferentes tipos, tienen por definición un alto nivel de capital social. De la misma forma, asume que su consolidación y crecimiento tampoco está necesariamente acompañado de CS, ya que pueden existir otros factores que nada tienen que ver con el mismo. (Martínez, 2003, págs. 81-82).

Asimismo, señala que si bien los inputs institucionales, capital puente o vínculos externos son importantes en la consolidación de la organizaciones, también es bastante importante el aporte que el Estado tiene en la consolidación de capital social, en el proceso de desarrollo rural, al crear sinergias que efectivicen la colaboración entre localidades y organizaciones rurales (como el caso de la OSG) tratando de eliminar las relaciones clientelares que por lo general se crean en el medio rural; así como el apoyo a las iniciativas en proyectos de desarrollo y cooperación de estos agentes. De lo anterior afirma que, de cumplirse estas premisas el capital social forjado en el seno de las organizaciones, sería el

resultado de un conjunto de acciones institucionales en un medio favorable que influyen en la potenciación de la energía social, en este sentido se trataría de un capital social inducido y no únicamente el resultado de la sola dinámica organizativa campesina, pero de todos modos sus resultados son positivos (Martínez, 2003, págs. 77-78).

Y por último, el autor concluye que el análisis del capital social no debe obviar las relaciones que se forman con otros tipos de capital. Si bien, la disponibilidad de un determinado capital no significa la obtención automática de otro, su proceso de construcción es largo y complejo ya que intervienen actores internos y externos. Sin embargo, lo que importa es que se pueda emplear eficientemente un recurso para lograr otro. De esta forma, no es suficiente con tener capital social, pues se necesita saber cómo explotar y potenciar este valioso recurso sobre todo en un ámbito como el rural, en donde otros capitales como económicos o humanos son limitados y donde la participación del Estado no es muy dinámica (Martínez, 2003, pág. 82).

En el ámbito internacional, un estudio realizado en Argentina es interesante de retomar ya que se relaciona cercanamente con el tema de la presente investigación, al referirse al microcrédito y capital social. Sus autores son Pablo Forni y Mariana Nardone, y se denomina *Grupos solidarios de microcrédito y redes sociales: sus implicancias en la generación de capital social en barrios del Gran Buenos Aires*. Dicho estudio consiste en el análisis de los grupos solidarios de microcrédito en Cuartel V, Moreno (Gran Buenos Aires, Argentina) y una Fundación que concede créditos, como componentes de la red formada alrededor del Programa de Mejoramiento Habitacional. Centrándose en determinar cómo por medio de estos grupos se promueve el desarrollo de redes y por consiguiente diferentes tipos de capital social en ámbitos de exclusión. Asimismo, buscaba comprender si la construcción de capital social es promovida por el establecimiento de vínculos estrechos (“la cercanía de las redes sociales”), o por la capacidad de los actores para establecer diferentes relaciones fuera de su ámbito más inmediato (“las conexiones puente”)(Forni & Nardone, 2005).

Entre los resultados más sobresalientes de la investigación, los autores señalan primeramente que, la constitución de los grupos solidarios de microcrédito en la comunidad es posible debido al capital social de una arraigada organización comunitaria local. De la misma forma, los grupos solidarios se estructuran a partir de redes interpersonales pre-existentes densas de familiares y/o vecinos que generan capital social de unión y/o vinculación y que la ONG impulsa el desarrollo de estos vínculos al tiempo que se genera capital social de puente entre estos actores (Forni & Nardone, 2005).

Los autores concluyen principalmente que, en cuanto al establecimiento de los grupos solidarios analizados, estos se consolidan en gran parte por el conocimiento y relación mutua, previa de los miembros, estableciendo por tanto que es necesaria la existencia previa de capital social entre algunos de los integrantes para conformación de tales grupos. También, determinan que los integrantes de los grupos pueden mejorar su situación por gestionar socialmente los recursos y las necesidades, esto debido a su alianza en micro-redes, fundamentando su unidad en el capital social que generan. Y finalmente, siguiendo la tipología de capital social, concluyen que entre grupos y Fundación existe capital social de puente, y dejan planteando como hipótesis el hecho de que, así como los clientes emplean los vínculos más formales y distantes en la red para la obtención de nuevos recursos, la Fundación transforma el capital social existente entre los vecinos de Cuartel V en garantía solidaria (Forni & Nardone, 2005).

Otra investigación que merece ser mencionada ya que toma en cuenta las temáticas de las redes sociales, el capital social y el micro-financiamiento, es la denominada: *Indicadores del capital social asociados al micro financiamiento de grupos de artesanas en Aguacatenango, Chiapas*, realizada por Raúl Perezgrovas, Guadalupe Rodríguez y Lourdes Zaragoza. El fin de la investigación consistía en conocer el impacto del capital social sobre el micro financiamiento colectivo, para la organización y el funcionamiento de los grupos de trabajo artesanal. A más de ello, se pretendía determinar los mecanismos de integración de los grupos, y establecer cómo se lleva a cabo la toma de decisiones, cuáles han sido los conflictos que se han presentado y cómo los han resuelto (Perezgrovas, Rodríguez, & Zaragoza, 2013, pág.10).

Dentro de los resultados obtenidos, en lo que respecta a la organización de los grupos de micro-créditos para artesanas, se determinó que su formación es a través de relaciones sociales ya establecidas con anterioridad entre quienes existen lazos de confianza y reciprocidad; de esta manera se cumplen los postulados de Putnam (1993:35) en el sentido de que el Capital Social tiene sus cimientos en el conocimiento de las normas, pero sobre todo en la confianza mutua que exista entre las integrantes de los colectivos de artesanas, con lo cual pueden intentar el logro de beneficios comunes (Perezgrovas et al., 2013, pág. 15).

El inicio de los micro-créditos estuvo relacionado directamente con la actividad textil, más adelante, conforme fueron surgiendo nuevas necesidades relacionadas con la desaceleración económica del país, provocó que se cubran otras carencias domésticas con el dinero del micro-financiamiento. Esta reorientación del destino del crédito generó inconformidades y

conflictos entre las artesanas e incluso se afectó el funcionamiento del grupo, principalmente porque fueron decisiones individuales y no un acuerdo colectivo, además algunas integrantes no pudieron cubrir sus pagos a tiempo y con frecuencia solicitaban prórrogas, siendo esto causal para su exclusión y reducción del tamaño del grupo. En este contexto cabe señalar que considerando que el respeto a las normas aceptadas es uno de los elementos que identifican al Capital Social, cuando los patrones de comportamiento se rompen, se va perdiendo el principio de confianza (Perezgrovas et al., 2013, pág. 16-17).

Los autores, demostraron con su estudio que al cumplirse cabalmente los principios del Capital Social dentro de y entre los grupos de artesanas, se contribuye al trabajo colectivo para alcanzar un objetivo común. Esto se evidencia con el hecho de que tuvieron un continuo flujo de información en un ámbito de confianza y reciprocidad, permitiendo que un mayor número de artesanas accedan al financiamiento para incrementar su actividad productiva y por ende sus ingresos, respetando las jerarquías sociales impuestas por los usos y costumbres de la comunidad.

No obstante, en un segundo momento, el incumplimiento a las normas y el cambio en los patrones de comportamiento aceptado dentro de los grupos, debilitó las relaciones de confianza. Sumado a esto, las mismas redes sociales propagaron a gran velocidad las malas prácticas de pago, con lo que inició el declive del micro-financiamiento artesanal por parte de las instituciones crediticias. De tal forma, se vuelve evidente que los principios del Capital Social al manejarse de manera negativa, ocasiona por una parte, el deterioro de una fuente de financiamiento que estaba generando importantes ingresos monetarios a las familias indígenas, y por otra, la necesidad de renovación y perfeccionamiento de las estrategias utilizadas por las entidades que proporcionan financiamiento.(Perezgrovas et al., 2013, pág.21).

CAPITULO II. INFORMACIÓN DEL CANTÓN CATAMAYO

En este capítulo se presenta información general del cantón Catamayo, resaltando principalmente su historia, características más relevantes, actividades económicas y estructura empresarial, indicadores sociales y económicos, así como la conformación del sistema financiero y las ONG´s que operan con micro finanzas en el cantón.

Es necesario aclarar previamente que la información estadística para el análisis de los apartados posteriores, ha sido tomada en su mayoría del Censo de Población y Vivienda realizado en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en virtud de que no existe información actualizada, salvo casos particulares.

2.1 Historia.

Para empezar, resulta preciso indicar que la cronología histórica que a continuación se expone ha sido tomada de la página web del Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) de Catamayo.

El nombre de Catamayo fue establecido por los españoles y procede de dos vocablos del dialecto paltense: *Catay* que significa *aquí* y *mayu* que quiere decir *río*, por tanto, literalmente su nombre quiere decir: *aquí el gran río*.

El valle de Catamayo posee en su esencia una gran riqueza histórica, en vista de que existen restos arqueológicos descubiertos en los barrios Trapichillo y Valle Hermoso, que constituyen evidencias de la presencia de culturas milenarias en el sector. De acuerdo a las excavaciones de Guffroy (1987) se determinó que los restos existentes se remontan al periodo formativo comprendido entre 3500 al 500 A.C. Además otros estudios e investigaciones históricas desarrolladas por Hugo Arias (2001) y Pío Jaramillo Alvarado, han concluido que existieron asentamientos de la cultura Palta, y sucesivamente el valle fue ocupado por cuatro grupos distintos de cada costado: de la Amazonía, la Costa, la Sierra Norte y de las culturas de la Costa Peruana; constituyendo a la zona en un sitio de encuentro de culturas circundantes.

En la época de la colonia, con la llegada de los españoles, cuando el valle de Catamayo era llamado Carango; los Padres Jesuitas eran los principales propietarios de estas tierras, y por ende construyeron un canal de agua denominada la toma de agua, ya que tomaba la quebrada de Trapichillo, y a raíz de ello derivó el nombre de la *Hacienda de la Toma*. Los Jesuitas trabajaron estas tierras hasta que fueron expulsados en 1767 de acuerdo con el Derecho Colonial, por decreto de Carlos III, Rey de España. Por otro lado, el cantón tiene también como ancestro etno cultural a los Afro descendientes provenientes de Nigeria, ante la solicitud a la Corona Española, de esclavos negros para explotar las minas en la zona.

Para 1829, el general Simón Bolívar dispuso por Decreto Supremo, la consagración de la Feria de Loja, con la salida desde su santuario de la Virgen de El Cisne, la permanencia de dos días de la imagen en la capilla de la Toma a partir de cada 18 de Agosto, lo que a su vez originó la peregrinación de todos los sectores aledaños especialmente del norte de Perú, lo que además ha favorecido para un aprovechamiento en el crecimiento comercial de Catamayo.

Los antecedentes más representativos para la constitución de Catamayo como cantón, datan a partir de 1969, a raíz de que don Flavio Luzuriaga, motiva a los habitantes de la localidad a luchar por su cantonización. Es así que en 1977, se constituyó un comité pro cantonización, liderado por el Sr. Emiliano Gutiérrez y el Sacerdote Eliseo Arias. Los esfuerzos emprendidos en aquel entonces, comienzan a rendir frutos el 01 de septiembre de 1980, con la resolución de la Honorable Cámara Provincial de Loja, de declarar conveniente la creación del cantón Catamayo. Consecuentemente, como último paso previo a la cantonización, entre el 11 y 12 de diciembre del mismo año, el presidente de la Comisión Especial de Límites, llevó a cabo la inspección de la zona. Finalmente, el 6 de mayo de 1981 la Cámara Nacional de representantes crea el cantón Catamayo, el 18 de mayo el Presidente Constitucional de la República de aquel entonces, el Ab. Jaime Roldós Aguilera decretó su elevación a cantón y la publicación en el Registro Oficial se llevó a cabo el 22 de mayo de ese año.

Es así que constituido el cantón, el 25 de octubre de 1981 se convocan a las primeras elecciones para designar a las autoridades locales. Cuyos resultados, designaron como Jefe Político al Sr. Cornelio Cedillo; Presidente del Concejo Municipal al Sr. Flavio Luzuriaga, Concejales los señores: Emiliano Gutiérrez, Gonzalo Piedra, Manuel Palacios Erique, Carlos Ortega, Carlos Quizhpe, Helio Valarezo (GAD Catamayo, 2015).

A continuación en la tabla 3, se presenta una consolidación de los datos generales oficiales del cantón, obtenidos del GAD Municipal.

Tabla 3. Datos generales del Cantón Catamayo

Capital	Catamayo	Clima	Cálido seco en Catamayo y subtropical húmedo en las parroquias.
Fundación	22 de mayo de 1981	Cantonización	18 de mayo de 1981
Ubicación	Noreste de la provincia de Loja	Límites	Norte: Provincia de El Oro y el cantón Loja
Altitud	1.270 metros sobre el nivel del mar		Sur: con los cantones de Gonzanamá y Loja
Temperatura	25°C		Este: con el cantón Loja
Extensión	649 Km ²		Oeste: con los cantones Chaguarpamba, Olmedo y Paltas
Población	34.451 habitantes (Proyección INEC 2016) 74.1% Urbana 25.9% Rural	División Política	2 parroquias urbanas: Catamayo y San José 4 parroquias rurales: El Tambo, Guayquichuma, San Pedro de la Bendita y Zambí.

Fuente: GAD Catamayo (2015)

Elaboración: La Autora

El Valle de Catamayo, es uno de los cantones más jóvenes de la provincia de Loja con 35 años de fundación. Su ubicación geográfica le concede algunas ventajas, entre ellas está el ser constituida como un nodo de convergencia de las principales vías transitables que conecta la provincia y la frontera sur con el norte de Perú, lo cual como ya se ha mencionado antes ha sido un factor clave en la dinamización de la actividad comercial del área (GAD Catamayo, 2015).

2.2 Actividades económicas.

Con la revisión de las principales actividades económicas que son la base del desarrollo de la economía del cantón, se plantea determinar los patrones de producción y consumo, la complementación y competencia entre los distintos sectores productivos, así como establecer las fuentes y composición del ingreso en el cantón Catamayo.

Es así que retomando el análisis, de acuerdo con el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDYOT) del cantón Catamayo 2014-2019, su sistema económico se dinamiza fundamentalmente por los siguientes factores.

- Agropecuario
- Comercio
- Industria
- Turismo

Partiendo desde un contexto amplio, haciendo referencia a los tres sectores económicos: primario, secundario y terciario del cantón Catamayo, de la información obtenida del censo de población y vivienda del 2010, se ha extraído la participación de la Población Económicamente Activa (PEA) en cada uno de estos tres sectores, como se presenta en la figura 5:

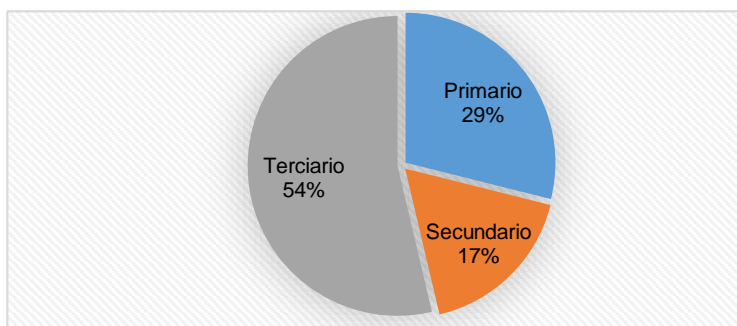


Figura 5. Participación de la PEA por sectores económicos, cantón Catamayo año 2010
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)
Elaboración: La Autora

El sector terciario en el cual no existe producción de bienes ni compra directa de los mismos, sino la prestación de servicios para satisfacer las necesidades de la población, se concentra el mayor porcentaje de la PEA (6132 personas). En segundo lugar está el sector primario que concentra a 3302 personas, constituido por las actividades económicas que implican transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados, que agrupa en esencia a la agricultura, ganadería, minería y pesa. Finalmente, el sector secundario conocido como sector industrial encargado de transformar las materias primas en productos de consumo, agrupa a 1988 habitantes de la PEA (GAD Catamayo, 2014).

Analizando estos resultados, se evidencia que la población se encuentra encaminada a buscar oportunidades laborales en el sector terciario o de servicios preferentemente, en vista de que existe poco apoyo a los sectores productivos o de transformación, por lo que obliga a la migración desde las zonas rurales a las zonas urbanas, de lo cual surge una mayor presión en el mercado laboral de la ciudad y aumento de las actividades informales, en afán de conseguir los medios y recursos económicos para subsistir (GAD Catamayo, 2014).

Sin embargo, analizando los sectores económicos desagregados por actividades económicas, la participación o concentración de la PEA se modifica, de tal forma que dentro de las diez principales actividades económicas de la población económicamente activa (PEA) del Cantón Catamayo están:

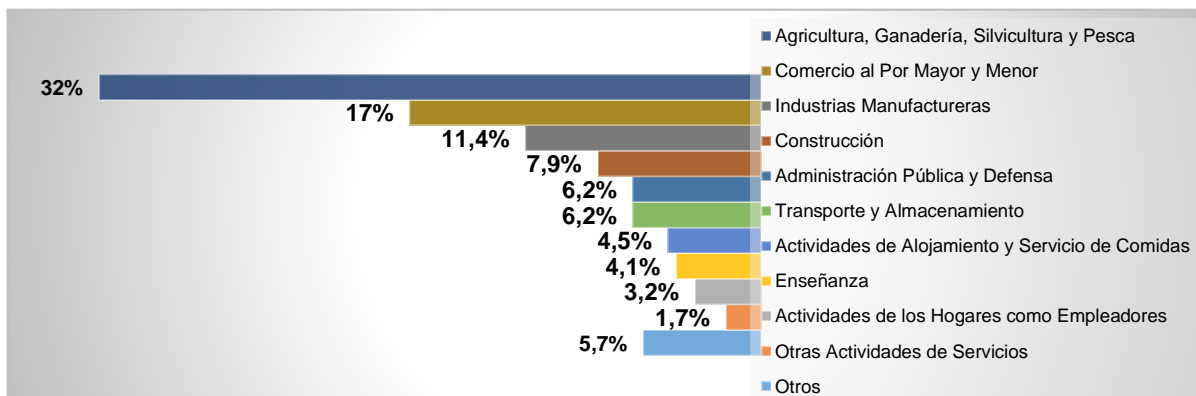


Figura 6. Principales actividades económicas de la PEA del cantón Catamayo
Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)
Elaboración: La Autora

Como se aprecia en la figura 6, la mayor parte de la población ocupada se dedica a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (3265 personas), la potencialidad del sector se debe a los pisos climáticos adecuados y la disponibilidad de canales de riego que favorecen las actividades agrícolas; esencialmente en la producción de cultivos de ciclo corto, con su principal producto que es el monocultivo de caña de azúcar empleado como cultivo industrial, del cual se genera una significativa fuente de empleo dada la amplitud del Ingenio Monterrey y el volumen de producción de la caña. Dentro de esta actividad, también se destaca la participación en ganadería, pues en la localidad existe una vasta producción pecuaria, aproximadamente 8.613 cabezas de ganado: vacuno 79%, porcino 17% y ovino 4 (GAD Catamayo, 2014).

Otra actividad que sobresale, es el comercio al por mayor y menor, 1735 personas se encuentran vinculadas a estas actividades, mayoritariamente al comercio minorista ya que esta es una actividad independiente que permite a los emprendedores incursionar en diferentes líneas de productos y servicios.

Además, la industria manufacturera también acapara una buena parte de la PEA con 1165 personas ocupadas, proporcionándoles una fuente de empleo y generación de ingresos permanentes. Las industrias más destacadas que se consideran en la localidad son la industrialización agrícola (caña de azúcar), los tejares y ladrillos (GAD Catamayo, 2014).

El resto de actividades concentran el 40% de la población ocupada, por tanto se puede determinar que fundamentalmente la población catamayense se concentra en actividades agrícolas-ganaderas, comercio y manufactura.

Por otra parte, considerando que de acuerdo al Censo Económico del INEC (2010), el total de ingresos por ventas ascendió a USD 88.777.079,57 en Catamayo; es necesario analizar

las principales actividades económicas que generan mayores ingresos en la localidad, para lo cual se presenta la siguiente figura con la Clasificación Internacional Industrial Uniforme CIIU 4.0 de la actividad principal, a saber:

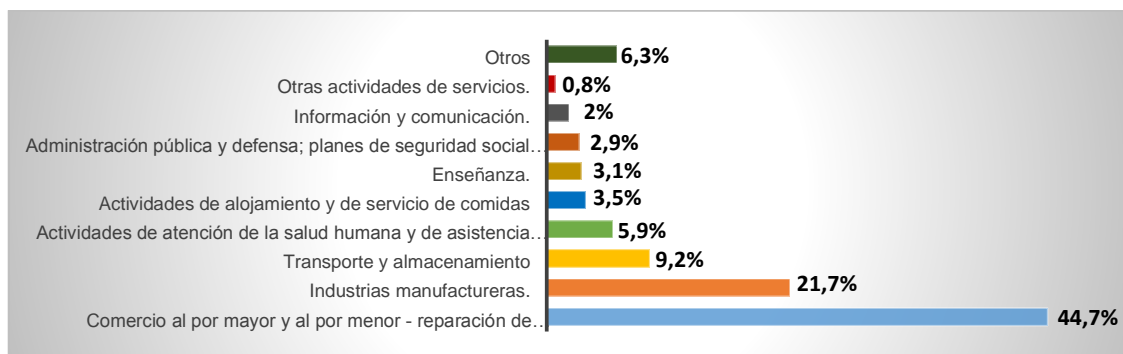


Figura 7: Principales actividades que generan mayor ingreso, Cantón Catamayo

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)

Elaboración: La Autora

Si bien, como previamente se analizó que la mayor parte de la PEA se concentra en actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; como se observa en la figura 7 este grupo de actividades no consta dentro de las 10 principales que generan mayor ingreso en el cantón, lo que se explica porque se trata de actividades del sector primario que básicamente no generan valor agregado y por tanto los ingresos que de ellos derivan no son los suficientemente altos.

Por otro lado, la actividad que mayores ingresos por ventas genera es el comercio al por mayor y menor, ya que de acuerdo al Censo Económico del INEC (2010), el total de ventas por comercio ascendió a USD 39.694.525,14. A continuación, está la industria manufacturera con un total de USD 19.273.868,57 en ventas, y, en tercer lugar, actividades de transporte y almacenamiento que alcanzaron USD 8.124.102,00 en ventas. Estas tres actividades mencionadas, concentran el 75% de ingresos por ventas, mientras que el resto en conjunto tienen una pequeña participación que alcanza los USD 8.655.739,29 dólares.

Cabe indicar, que como se constata en el ranking anterior (figura 6), el comercio es además, la segunda actividad con mayor concentración de la PEA, es decir que emplea una gran cantidad de mano de obra y básicamente es la principal fuente de generación de ingresos en la localidad. Esto se explica en gran parte por su localización geográfica, ya que en la cabecera cantonal concurren vías de transporte y comunicación desde distintos sectores de la provincia, tanto al sur hacia Cariamanga, al norte hacia Saraguro, y otra vía hacia la costa; ello lo determina como un centro de comercio por donde entran y salen los productos, a la vez que es un sitio turístico por sus atractivos naturales y la presencia del único aeropuerto de la

provincia de Loja, con lo que se generan oportunidades de negocio para atender las necesidades de la población en tránsito.

2.3 Principales indicadores económicos y sociales.

Los indicadores constituyen importantes instrumentos en la toma de decisiones, ya que proporcionan información confiable técnica y científica, para evaluar y predecir tendencias de la situación económica, social, etc., de una localidad en específico, permitiendo además mediante su uso comparar entre desarrollo económico y social, así como el cumplimiento de objetivos planteados por las políticas gubernamentales (López & Gentile, 2008).

A continuación, se exponen los indicadores económicos y sociales del cantón Catamayo, más relevantes conforme el tema de investigación.

2.3.1 Indicadores económicos.

A fin de identificar el actual contexto económico del cantón Catamayo, se ha considerado pertinente el análisis de los siguientes indicadores:

2.3.1.1 Población Económicamente Activa (PEA).

Para comprender la situación referente al empleo en el territorio catamayense, se parte del análisis de la PEA, frente a lo cual se presentan los siguientes datos:

Tabla 4. Estructura de la PEA, cantón Catamayo año 2010

Estructura de la Población Económicamente Activa PEA				
Descripción	Mujeres	Varones	Total	%
Población Total (PT)	15.412	15.226	30.638	
Población en Edad de Trabajar (PET)	12.339	11.960	24.299	79,31%
Población Económicamente Inactiva (PEI)	8.457	4.104	12.561	41%
Población Económicamente Activa (PEA)	3.882	7.856	11.738	38,31%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)

Elaboración: La Autora

En base a la tabla 4, se observa casi una igualdad de género en la población total del cantón, aunque con una ligera participación mayor de las mujeres (50,3%). Sin embargo, al momento de determinar la PEA, los hombres representan el 67% de la misma, denotando su marcado protagonismo en la oferta de mano de obra en Catamayo.

Además, en contexto general la PEA es menor a la población en edad de trabajar (PET), de lo cual se extrae que existe un alto número de personas que encontrándose en edad de trabajar no ejercen ninguna actividad económica, lo que se fundamenta en parte a lo que

expone el PDYODT Catamayo 2014-2019, sobre la actual situación del empleo en el territorio cantonal:

- A. Las principales oportunidades laborales surgen y van en aumento en el mercado informal, incluyendo a los trabajadores independientes.
- B. El empleo en el sector público ha perdido atractivo
- C. Menor estabilidad laboral y mayor flexibilidad en el mercado formal, así como mayores exigencias de especialización para los empleados en este sector.
- D. Empleados de mercados formales e informales se ven altamente tentados a emigrar en búsqueda de mejores oportunidades de vida y convertirse en productores de remesas para sus familias (GAD Catamayo, 2014).

Consecuentemente, se analiza la PEA según las categorías ocupacionales a fin de determinar en qué trabajan esencialmente los pobladores del cantón.

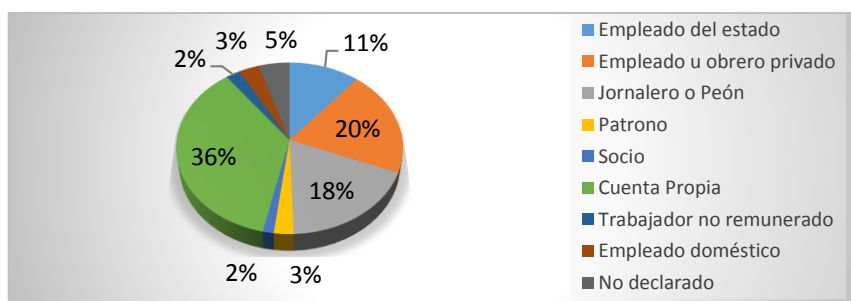


Figura 8. Categorías ocupacionales, Cantón Catamayo
 Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)
 Elaboración: La Autora

Es así que, con respecto a la figura 8, se identifica fácilmente que dentro de las categorías más representativas de la población ocupada de Catamayo 4.034 personas trabajan por su propia cuenta; 2227 son empleados u obreros privados; 2041 laboran en calidad de jornalero o peones, y 1228 personas son funcionarios públicos. Estos resultados son el reflejo de lo que se ha revisado antes, sobre la búsqueda de fuentes de trabajo sobre todo en el sector terciario para incursionar de forma independiente en negocios varios, con una tendencia creciente en el mercado informal.

2.3.1.2 Tasa de desempleo.

De acuerdo con el PDYDT Catamayo, 2014-2019, la tasa de desempleo a nivel provincial a diciembre de 2010 alcanzó un nivel de 4,67%, en tanto que entre el periodo 2007 - 2008 se registró la menor tasa de desempleo con el 2,16%.

En el caso concreto del cantón, al no disponer de datos actuales, se retoma lo establecido por el PDYOT Catamayo 2012-2022, que ubica la tasa de desempleo cantonal en 3,77% a diciembre del 2010, mismo que al compararlo a nivel provincial es un valor menor y moderadamente aceptable.

En cuanto al promedio de la tasa de subempleo, de acuerdo con el PDYOT Gobierno Provincial de Loja 2012, se ubicó en el 68,94% entre los años 2007-2010, registrándose la tasa de subempleo más alta en el 2008 con 74,08% en contrapartida con la tasa de desempleo más baja en este mismo año, ello denota que pese a que la dolarización ha propiciado una estabilidad económica su efecto no ha sido tan favorecedor en el mercado laboral, sobre todo en lo que compete a la provincia de Loja (GAD Catamayo, 2014).

2.3.2 Indicadores sociales.

Resulta esencial realizar un análisis de la información estadística que refleja las condiciones de vida de la población catamayense. Para lo cual se empieza revisando la proyección del número de habitantes para el 2016 que el INEC ha desarrollado, así como su distribución por género y zona.

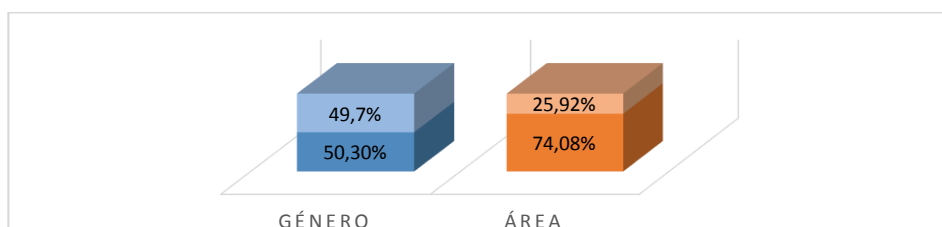


Figura 9. Distribución de población por género y zona de residencia, cantón Catamayo, 2010
Fuente: Proyección cantonal por sexo, periodo 2010-2020 (INEC, 2012)
Elaboración: La Autora

De acuerdo a la proyección de la población ecuatoriana, por años calendario, según cantones, periodo 2010-2020, la población en Catamayo en 2016 ascendería a 34.451 habitantes, siendo el segundo cantón más poblado de la provincia de Loja con 6.9% del total de habitantes. También es importante destacar que en porcentaje un tanto mayor, existen más mujeres que hombres, que representan 17.320 y 17.131 personas respectivamente como se puede apreciar en la figura 9. Asimismo, cerca de las tres cuartas partes se encuentran ubicadas en la zona urbana, dada una creciente tendencia de migración de la población rural a la ciudad.

A fin de tener un panorama sobre la evolución futura de la población catamayense, a continuación se presenta la proyección de número de habitantes a partir de finales del 2010 al año 2020:

Tabla 5. Proyección poblacional, cantón Catamayo, 2010-2020

Año	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nº habitantes	31.890	32.335	32.775	33.207	33.632	34.046	34.451	34.845	35.229	35.601	35.961

Fuente: Proyección de la población, por años calendario, según cantones (INEC, 2012)

Elaboración: INEC

De acuerdo a la proyección cantonal, la población habrá crecido un 17,4% al 2020; considerando una tasa de crecimiento promedio de 1,2% y partiendo de los supuestos que aspectos como fecundidad, mortalidad y migraciones mantendrán su tendencia. Según lo expone el GAD Catamayo (2014) en el PDYDT, del total de habitantes al 2020 el 83,24% serían residentes del área urbana en tanto que el 17,76% correspondería a población rural. Esto es importante de mencionar, ya que tiene una implicación en la generación de programas de desarrollo parroquial que mitiguen el flujo migratorio campo-ciudad, con la consecuencia directa de una concentración excesiva en la zona urbana, abandono de los campos y por ende disminución en la producción agrícola, misma que es base en las actividades económicas del cantón.

2.3.2.1 Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI).

Este indicador es un método directo de identificación de carencias críticas en una determinada población y caracterización de la pobreza. Las carencias a las cuales se hace referencia, consisten en un conjunto de necesidades básicas que deben ser satisfechas, enmarcadas en las siguientes áreas: características físicas de la vivienda, acceso a servicios básicos, acceso a la educación, capacidad económica del hogar, y hacinamiento (SNI, 2011).

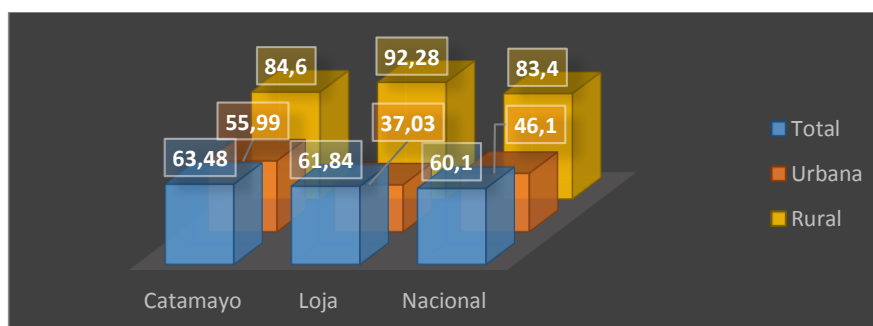


Figura 10. Porcentaje de Personas Pobres por NBI, cantón Catamayo, 2010

Fuente: Sistema Nacional de Información (SIN), Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)

Elaboración: La Autora

Para comenzar cabe indicar que la pobreza en el cantón Catamayo por NBI al 2010 fue un 7.0% con respecto a la provincia de Loja. Consecuentemente en base a la figura 10, se establece que el cantón presenta mayor porcentaje de personas pobres por NBI (19.239 personas), en comparación con los ámbitos provincial y nacional, denotando por tanto un

mayor nivel de desigualdad de oportunidades en el territorio catamayense para el acceso a bienes y servicios tales como: vivienda, salud educación, etc.

Además la concentración de la población pobre se ubica principalmente en la zona rural; no obstante, este hecho prevalece en los tres ámbitos de análisis. Es preciso señalar que una de los motivos de la pobreza rural se debe a las limitadas oportunidades de empleo, partiendo desde el mismo campo dado el escaso apoyo a la producción que ha venido siendo un problema latente en el cantón (GAD Catamayo, 2014).

A pesar de lo antes expuesto, el porcentaje de población pobre por NBI en el cantón Catamayo ha ido disminuyendo en el tiempo considerando los datos existentes a partir del año 1990 en el cual se ubicó en un 87,34%, en el 2001 en 83,3% y con una reducción sobresaliente de 19,82 puntos porcentuales para el 2010 ubicándolo en 63,48% como resultado de la adopción de políticas sociales del actual Gobierno Nacional contempladas en el Plan Nacional de Desarrollo por medio del cual se han ejecutado programas y proyectos para impulsar el surgimiento de aquellas personas menos favorecidas (GAD Catamayo, 2014).

2.3.2.2 Tasa de escolaridad.

Con este indicador se determina el promedio de años de estudio que han sido aprobados por la población comprendida a partir de los 24 años de edad, dado que se considera que una persona tendría que culminar sus estudios o estar próxima a hacerlo en esta edad. (SNI, 2011).

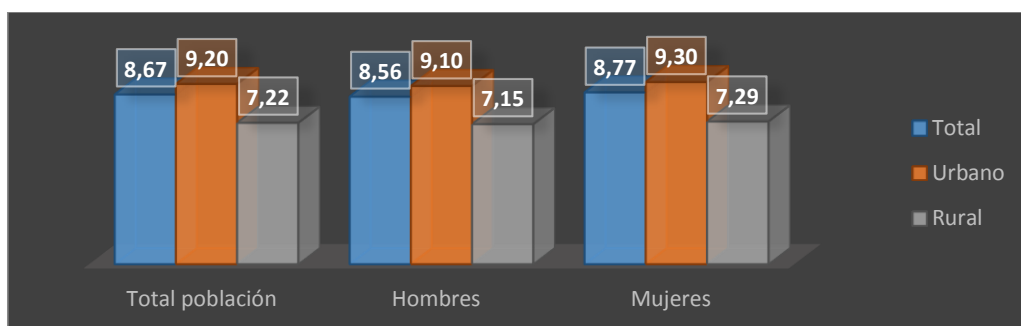


Figura 11. Escolaridad promedio población de 24 años de edad y más, cantón Catamayo, 2010
Fuente: Sistema Nacional de Información (SIN), Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)
Elaboración: La Autora

Partiendo de la figura 11, considerando que la provincia de Loja alcanzó en el 2010 un grado de escolaridad de 9,5, es decir, prácticamente su población tiene en promedio décimo año de Educación General Básica (EGB); el cantón Catamayo está por debajo, ya que su población en promedio ha aprobado el noveno año de EGB. No existe mayor diferencia en el nivel escolaridad entre el total de la población masculina y femenina, dado que en ambos casos han aprobado igualmente entre el octavo y noveno año de EGB.

Además se observa que el nivel de escolaridad crece en proporción mayor en el área urbana que en la rural, pues las personas residentes en la zona urbana tanto hombres como mujeres mayores de 24 años han alcanzado los 9,20 grados, mientras que en el área rural presentan 7,22 años de escolaridad; es decir, únicamente han culminado la escuela. Lo cual es de fácil entendimiento al tomar en cuenta que generalmente en estas zonas existen pocos establecimientos educativos y dadas las condiciones de pobreza que antes se analizaron, quizá no ha permitido a las familias cubrir con todos los gastos que conlleva una educación a niveles superiores.

Finalmente, cabe señalar que en el periodo intercensal 2001-2010, de acuerdo a la información de SENPLADES (2014), la tasa de escolaridad promedio general aumentó en 1.6 años en el cantón Catamayo.

2.3.2.3 Tasa de analfabetismo

El nivel de analfabetismo se determina por la población a partir de los 15 años de edad que no sabe leer y escribir, indicado como el porcentaje de la población de esta edad que contestó a la pregunta sabe leer y escribir (SNI, 2011).

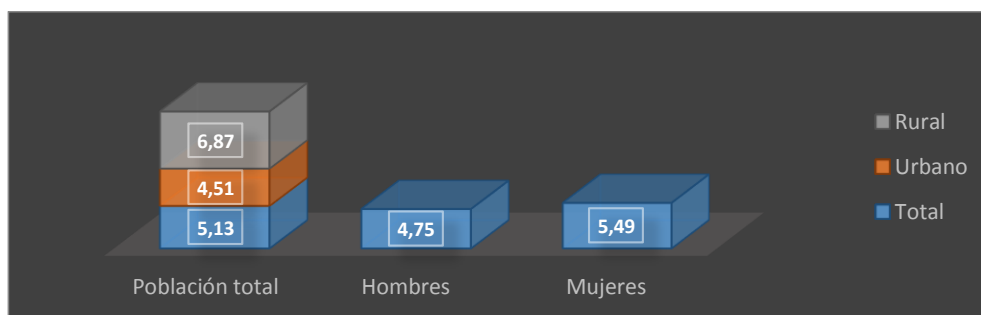


Figura 12. Tasa Analfabetismo Población de 15 y más años de edad, cantón Catamayo, 2010
Fuente: Sistema Nacional de Información (SIN), Censo de Población y Vivienda 2010 (INEC, 2010)
Elaboración: La Autora

Según los datos del Censo de Población y Vivienda (CPV) del año 2010, el total cantonal de la tasa de analfabetismo es del 5,13%, menor a la tasa obtenida a nivel provincial (5,78%). Catamayo posee una tasa de analfabetismo mayor en las mujeres de 5,49%, y de 4,75%; empero, al comparar con los datos del CPV 2001 se evidencia una reducción de 2,357 puntos porcentuales en la tasa de analfabetismo cantonal, y sobre todo una disminución mayor en el caso de las mujeres (2,51 puntos), ello refleja el relativo éxito de los programas de alfabetización desarrollados especialmente con la población históricamente excluida como es el caso de las mujeres.

Además, en la zona rural el porcentaje de personas que no saben leer y escribir es mayor, cerca del 7%; mientras que en la zona urbana dada la mayor presencia y accesibilidad a instituciones educativas, así como más fuentes de empleo para solventar los gastos, existe mayor número de personas con instrucción. Es así que conjuntamente con lo anterior, se pudo establecer que la educación se ha distribuido inequitativamente entre los sectores sociales, existiendo diferencias tanto en términos de lugar de residencia rural/urbano, como en el género. No obstante, de acuerdo a la ficha técnica de Catamayo elaborada por SENPLADES (2014), se registra una reducción de 2.5 puntos porcentuales en la tasa de analfabetismo entre el periodo intercensal 2001- 2010.

2.3.2.4 Programas sociales en Catamayo.

En base a la información del Registro Social (RS2014) recopilada por el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (MCDS), que es una base de datos donde consta información socioeconómica y demográfica individualizada a nivel de familias, con la cual se establece la condición de bienestar de las familias del país en base al índice de bienestar socioeconómico, se determina e identifica a los potenciales beneficiarios de programas sociales de forma eficiente, uniforme y equitativa (RIPS, 2014).

Según lo indica el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social (2014), la base del Registro Social (RS), ha generado a través de un proxy de pobreza por consumo denominado Índice del Registro Social, a aquellos núcleos familiares que se encuentran en estado de pobreza extrema (altamente vulnerables), pobreza moderada (vulnerables) y no pobres (con baja vulnerabilidad). Es así que la distribución de las familias y población por índice de vulnerabilidad, en el cantón Catamayo con fecha de Corte al 12 de Diciembre del 2016, es:

Tabla 6. Distribución de familias y población por índice de vulnerabilidad, cantón Catamayo 2016

Extremo vulnerable		Vulnerable		No vulnerable		Total	
Familias	Población	Familias	Población	Familias	Población	Familias	Población
914	3522	1925	6618	4091	12918	6930	23058

Fuente: Registro Interconectado de Programas Sociales (RIPS, 2014)

Elaboración: La Autora

Como se observa, en el tabla adjunta el 59% de las familias y el 56% de la población de Catamayo, no son vulnerables, es decir, que cuentan con adecuadas condiciones en términos de vivienda, educación, empleo, y acceso a servicios, de acuerdo al RS2014. Sin embargo, el 41% de las familias y 44% de población se encuentran en niveles de extremo vulnerable y vulnerable, dadas las carencias en recursos y capacidades en cada uno de los núcleos familiares, es por tanto que estos grupos son los identificados como posibles candidatos para acceder a los programas sociales y subsidios estatales.

De tal forma, que en la siguiente tabla se presentan los programas sociales del Ministerio de Inciusion Económica y Social (MIES) a los que actualmente están accediendo algunos sectores poblacionales del cantón Catamayo, a saber:

Tabla 7. Programas sociales vigentes, cantón Catamayo, diciembre 2016

Programas Sociales	Beneficiarios Catamayo	Unidades	Descripción
Bono Joaquín Gallegos Lara (JGL)	117	<ul style="list-style-type: none"> • Personas con discapacidad • Personas con enfermedades catastróficas • Menores de 14 años con VIH 	Transferencia monetaria condicionada de USD 240 a un familiar cuidador responsable del cuidado de una persona que padece de discapacidad física o intelectual severas. Incluye capacitación en salud, higiene, rehabilitación, nutrición, derechos y autoestima y seguimiento permanente.
Bono de Desarrollo Humano (BDH) y Pensión Asistencial (PA)	2.991	<ul style="list-style-type: none"> - Madres (BDH) - Adultos mayores (PA) - Niños con discapacidad (PA) 	Transferencia monetaria mensual de USD 50 condicionada al cumplimiento de requisitos establecidos que lo reciben de preferencia a la mujer que consta como jefe de núcleo o cónyuge que se encuentran bajo la línea de pobreza establecida por el MCDS, a personas adultas mayores que hayan cumplido 65 años de edad en estado de vulnerabilidad y personas con un porcentaje de discapacidad igual o superior al 40 %
Crédito de Desarrollo Humano (CDH)	16 Monto USD 9.704,24	<ul style="list-style-type: none"> • Madres • Adultos mayores • Personas con discapacidad 	Financiamiento para establecer mecanismos y estímulos de apoyo a programas de carácter productivo orientados a contribuir a la estrategia de superación de la pobreza de personas y hogares destinatarios del BDH y Pensiones.
Desarrollo Infantil Integral	1050	<ul style="list-style-type: none"> • Centros infantiles del Buen vivir (CIBV) • Creciendo con Nuestros Hijos (CNH) 	Programas que buscan garantizar la protección integral de los derechos de los niños y niñas de 0 a 5 años de edad en igualdad de oportunidades y condiciones, para lograr su pleno desarrollo en armonía con su entorno sociocultural y ambiental.

Fuente: Registro Interconectado de Programas Sociales (RIPS, 2014)

Elaboración: La Autora

Si bien es cierto que existen algunos programas sociales cuya cobertura se extiende a la población catamayense, el número total de beneficiarios es reducido en comparación con la población identificada como vulnerable y en extremo vulnerable, ya que únicamente el 41,2% de estos grupos están accediendo a este tipo de ayudas. Frente a este hecho, se observa que existen barreras en cuanto al acceso a programas sociales y subsidios gubernamentales por parte de aquellos grupos que son los candidatos idóneos, dados sus bajos niveles de bienestar determinados en el RS2014.

2.4 Estructura empresarial del cantón.

Dado que el desarrollo de la presente investigación se enmarca en el sector microempresarial del cantón Catamayo, se considera apropiado realizar un análisis de la estructura empresarial de la localidad, haciendo énfasis por supuesto en las microempresas; que son los entes económicos que cada vez toman mayor importancia en el desarrollo y crecimiento de los pueblos.

Es así que, para introducirnos en este análisis primeramente se precisa conocer el número de empresas existentes en el territorio cantonal, de acuerdo a su clasificación por tamaño por volumen de ventas anuales (V) y número de empleados (P):

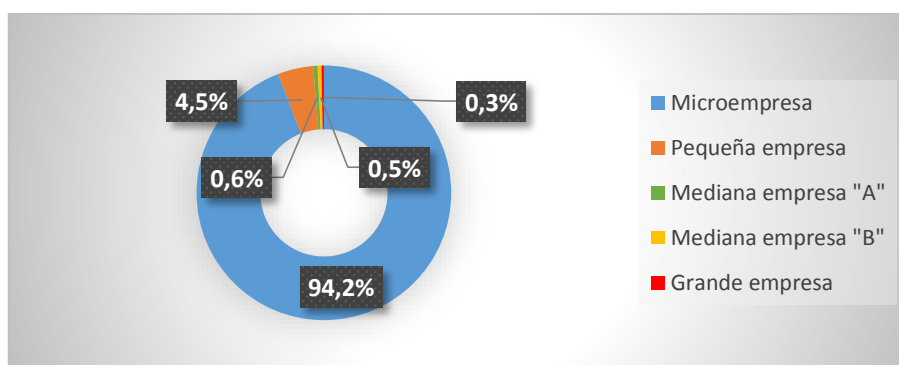


Figura 13. Participación de empresas por tamaño, cantón Catamayo, 2015
Fuente: Directorio de empresas (INEC, 2015)
Elaboración: La Autora

De acuerdo al directorio de empresas 2015 recopilado por el INEC, en Catamayo existen 1.625 de estos agentes económicos; de los cuales 1.530 son microempresas, es decir, aquellos establecimientos que reportan ventas anuales menores a USD 100.000 y tienen entre 1 y 9 empleados. Es notable el predominio de este subsector, dado que prácticamente concentran la totalidad de la estructura empresarial en el cantón, lo que las constituye como potencializadoras del desarrollo cantonal.

En contraparte, la presencia de grandes empresas es mínima ya que existen 5 únicamente; de las que se pueden mencionar algunas de las más conocidas tales como: Monterrey Azucarera Iojana C.A. "MALCA", Agrícola & Comercial Catamayo Agrocatsa S.A.; fábrica de ladrillo y teja vidriada "DECORTEJA", etc., no obstante su escasa participación, representa un problema que se evidencia en la limitada generación de fuentes de empleo así como escasa industrialización en la economía local, debido principalmente a la restringida inversión tanto pública como privada (GAD Catamayo, 2014).

Una vez revisada la composición empresarial por tamaño de los establecimientos, y habiendo determinado que las microempresas son las que mayor participación tienen en el cantón; a continuación se presenta el número de estas estructuras empresariales por sector económico:

Tabla 8. Número de empresas por tipo y por sector económico, cantón Catamayo, 2015

Sector económico/ Tipo de empresa	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Explotación de Minas y Canteras	Industrias Manufactureras	Comercio	Construcción	Servicios	Total
Micro empresa	205	5	146	635	27	512	1530
Pequeña empresa	6	1	1	38	4	23	73
Mediana empresa "A"	1	-	2	5	-	1	9
Mediana empresa "B"		-	-	7	-	1	8
Grande empresa	1	-	1	-	-	3	5
Total	213	6	150	685	31	540	1625

Fuente: Directorio de empresas (INEC, 2015)

Elaboración: La Autora

Partiendo de los datos expuestos en la tabla 8, se observa que en el caso general de las empresas del cantón, la mayor parte (42%) pertenecen al sector de comercio; con el destacado protagonismo lógicamente de las microempresas. Seguidamente, el sector de servicios también está siendo ampliamente explotado, ya que el 33% de microempresas se dedican a prestar servicios como transporte, alojamiento, financieros, inmobiliarias, entretenimiento, artes, etc. Se evidencia además que el 13% y 10% de microempresas están incursionando en el sector de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; así como en el de industrias manufactureras respectivamente. Por último, existe poca participación microempresarial en los sectores de explotación de minas y construcción, pues en conjunto únicamente el 2% de establecimientos están en estos sectores.

Como se ha podido determinar, las actividades de las microempresas en Catamayo están polarizadas en el comercio y prestación de servicios, lo que en cierta medida propicia una sobreoferta en estos sectores, limita la diversificación de los negocios y la creación de nuevas fuentes de empleo. A pesar de ello, existen oportunidades para emprender en sectores poco explotados con la generación de mayor valor agregado, en: manufactura, construcción, transporte, así como con la tecnificación en la producción agrícola y ganadera; siempre y cuando se cuente lógicamente, con el apoyo de las autoridades locales que son responsables de proporcionar el entorno óptimo para el desarrollo productivo, así como la disponibilidad de financiamiento por parte del mercado financiero público y privado, a fin de contribuir a la sostenibilidad económica del cantón.

Para finalizar este apartado, se hace referencia a las formas de organización de los modos de producción en el cantón Catamayo; mediante la cual, el trabajo individual se convierte en una partícula o parte del trabajo social; empoderando a los principales actores productivos en las decisiones que repercuten en la vida social y económica de la comunidad.

En relación a ello, en el cantón, el trabajo individual corresponden en un 36,3% de la población y de forma colectiva existen en total 22 gremios, asociaciones y empresas privadas que generan economía, dentro las cuales se encuentran: Cámara de comercio de Catamayo, Bahía 24 de mayo, Asociación de volquetas río boquerón, Asociación de comerciantes del mercado municipal, Cooperativa de producción y mercado de teja y ladrillo 27 de junio, Malca, Sindicato de choferes, Cooperativa de producción agropecuaria, Asociación de migrantes emprendedores, Federación regional de asociaciones de pequeños cafeteros, Cetmal, Comerciantes de ganado al por mayor y menor, Comerciantes de las ferias libres, Cooperativa de transportes, Compañía de buses Urbacat (GAD Catamayo, 2014).

2.5 Conformación del sistema financiero en el cantón.

En razón de que el objetivo principal de esta investigación radica en la determinación del capital social generado por el microcrédito; es indispensable conocer el entorno y el comportamiento del mercado financiero en el cantón de estudio, considerando que las instituciones financieras son las principales oferentes de este tipo de créditos.

2.5.1 Evolución de las captaciones.

En este apartado se presenta la evolución de los saldos de depósitos realizados en la banca privada y en las instituciones del segmento 1 del Sector Financiero Popular y Solidario SFPS en el periodo 2006-2016, información que permite tener una apreciación de la cultura de ahorro e inversión de la población de Catamayo, así como la concentración de los recursos monetarios en el mercado financiero local.

Cabe indicar que en las bases estadísticas de la Superintendencia de Bancos, no se registran captaciones por parte de la banca pública en el cantón, a pesar de que el antiguo Banco de Fomento, hoy BanEcuador B.P. tiene una agencia en la localidad.

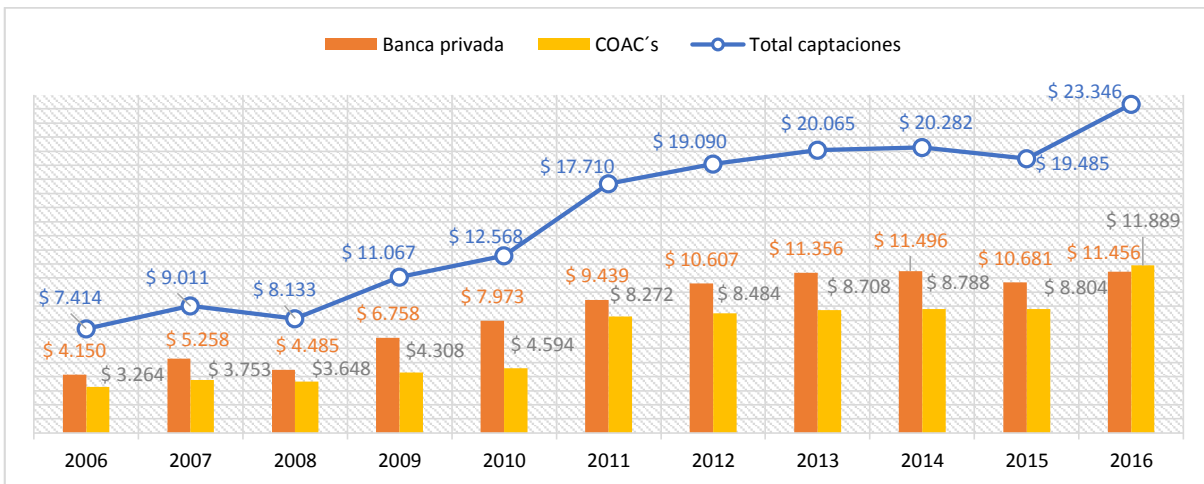


Figura 14: Evolución de las captaciones en miles de dólares, en el cantón Catamayo, periodo 2006-2016

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaboración: La Autora

Con respecto a la figura 14, se observa que el sistema financiero en Catamayo prácticamente ha logrado triplicar los fondos captados del público en el periodo de análisis, aunque con variadas y marcadas fluctuaciones que en breve se exponen.

En lo concerniente a la evolución de captaciones de la banca privada se evidencia la caída de los depósitos en un 14,7% y en 2,8% en los depósitos de las cooperativas, representando en conjunto una disminución de USD 878 mil dólares no captados entre el 2007 y 2008 como producto de la inestabilidad económica y política del país en aquel entonces, debido a la crisis financiera internacional y un entorno de mayores regulaciones y controles en el sistema financiero nacional, que generaron en los depositantes un ambiente de incertidumbre y desconfianza que los llevó a retirar sus recursos de las instituciones financieras.

No obstante lo anterior, el sistema bancario en la comunidad se recuperó rápidamente y se mantuvo estable, sólido y solvente para resistir con firmeza a la crisis mundial; prueba de ello es que en los años siguientes se constata el notable incremento de sus captaciones hasta el año 2013 con una tasa de crecimiento promedio de 13%. Empero, a partir de ahí el crecimiento fue menor debido a la recesión económica que el país ha enfrentado desde el 2014, cuyo impacto ha sido mayor en el año 2015 con un decrecimiento de 7,1% en los depósitos del Banco de Loja, que para este entonces era única entidad de este subsistema en Catamayo. A pesar de que las cifras para el último año muestran una leve mejoría, en parte por la apertura de una sucursal del Banco del Austro en la localidad; el saldo de captaciones es inferior incluso a la obtenido en el 2014, ello refleja un crecimiento lento debido a factores exógenos relacionados con el sismo ocurrido en ese año, el incremento en los tributos como

consecuencia del mismo, así como la caída en el precio del barril de petróleo y la apreciación del dólar.

Se observa además, que las COAC`s del segmento 1 incrementaron sus captaciones en un 80% entre el 2010 y 2011; este repunte en los depósitos está explicado principalmente por una recuperación de la economía dado el aumento en el precio del petróleo en aquel entonces, por lo cual el gobierno acelera la inyección de recursos repercutiendo en mejores ingresos de los hogares. A esto se suman los depósitos de las personas que optaron por jubilaciones masivas dentro de algunas instituciones del país y los fondos de los agricultores que buscaban invertirlos para obtener una rentabilidad e incrementar su producción.

Empero, a partir del 2012 se evidencia una desaceleración en la tasa de crecimiento de las captaciones de las COAC`s en Catamayo, que fue reduciéndose paulatinamente hasta llegar a 0,20% en 2015, esta baja en los depósitos indica por un lado un re direccionamiento de los fondos hacia otros productos financieros o a otras actividades de productividad, y por otro lado disminución de la liquidez general de la economía a partir del 2014, por lo que los hogares, los productores, las empresas tienen menos dinero para ahorrar e invertir.

De hecho entre 2013 y 2015 mantienen saldos de depósitos casi constantes con un leve crecimiento promedio de 1,3%. Sin embargo, para el año 2016 se registra un crecimiento de 35% que representan USD 3.085.058,09 captados en un 14% por la cooperativa Vicentina Manuel Esteban Godoy (Coopmego) que ya tiene su trayectoria en el cantón y un 86% por la cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista JEP que a pesar de operar oficialmente en Catamayo desde abril del 2015, duplicó los saldos de depósitos entre el 2015 y 2016 evidenciando la excelente acogida y posicionamiento que ha logrado en dos años de operación.

Contrariamente, para el 2016 se registra una disminución de 21,7% en el número de socios y de un 17,6% de cuentas aperturadas en Catamayo; si bien la JEP duplicó el número de socios como de cuentas, la Coopmego presenta una reducción de 5.737 socios y 6.507 cuentas de acuerdo al reporte de captaciones de la SEPS a diciembre de 2016. Dado que la contracción es únicamente en el número de socios y cuentas, mas no en el volumen captado, se podría pensar que existen personas con cuentas en las dos cooperativas en mención, que cerraron su cuenta en la Coopmego y trasladaron sus fondos a la JEP.

Finalmente, haciendo una breve comparación entre las captaciones de la banca privada y las COAC`s del segmento 1; si bien es cierto hasta el año 2015 los bancos presentan saldos mayores de depósitos esta tendencia presenta un cambio en el 2016 en donde incluso el

volumen captado por las COAC`S supera en USD 433.244,39 al captado por los bancos, es decir una diferencia de 4 puntos porcentuales. Además cabe indicar que de manera general, la evolución entre el 2010 y 2016 de las captaciones ha sido mucho mejor en las entidades del segmento 1 del sistema financiero popular y solidario ya que su tasa de crecimiento promedio es de 20% frente al 6,5% de la banca privada, acerca de lo cual se puede constatar como la crisis financiera actual ha tenido un mayor impacto en el sistema financiero privado.

2.5.2 Evolución de las colocaciones.

La inyección de recursos a la economía del cantón mediante la concesión de créditos por el sistema financiero nacional, exhibe una tendencia positiva en cuanto a su crecimiento (19% en promedio) ya que entre los 11 años de análisis prácticamente se han quintuplicado las captaciones como se visualiza en la figura 15.

Los años de mayor auge crediticio se presentan desde el 2009 al 2011, llegando a un máximo crecimiento en el orden de 72% entre 2010 y 2011 que se sustenta primordialmente por la inyección de recursos por parte de la banca pública (BNF) y las cooperativas de ahorro y crédito que llegaron a incrementar sus colocaciones en una proporción exorbitante: 250% en el BNF y 107% en las COAC`s. Posteriormente, el aumento de las colocaciones en el SF del cantón ha iniciado una desaceleración, llegando incluso a una contracción del 1% en dos periodos consecutivos desde el 2013 al 2015, ocasionado por la crisis financiera que ocasionó una restricción crediticia sobre todo en el caso de los bancos privados para precautelar su liquidez. No obstante, para el 2016 se evidencia un incremento del 10%, sostenido mayoritariamente por las colocaciones de las COAC`s.

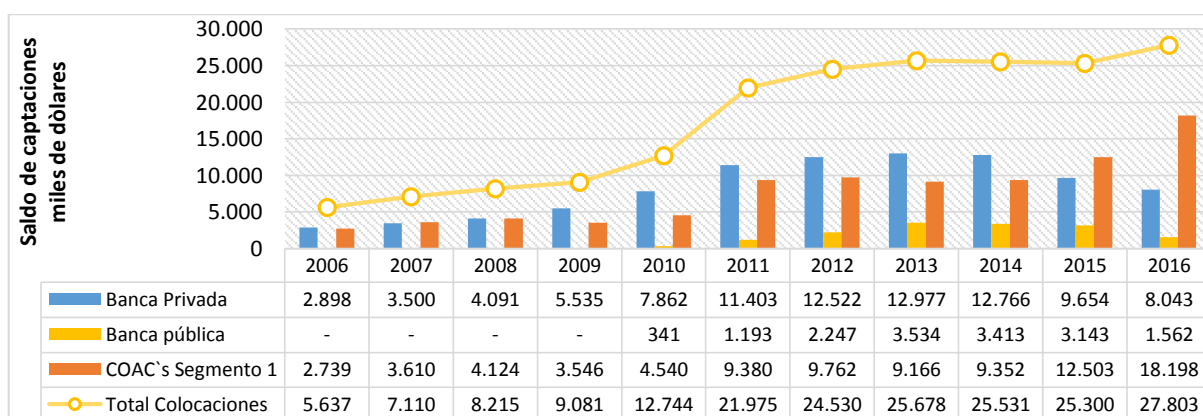


Figura 15: Evolución de las colocaciones por subsistema en el cantón Catamayo, periodo 2006-2016
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Superintendencia de Bancos
Elaboración: La Autora

Resulta pertinente mencionar que dentro del periodo 2007-2013, el gobierno implementó una serie de nuevas regulaciones para el sistema bancario dentro de las cuales están: la fijación

de tasas máximas de interés, gratuidad de los servicios financieros así como establecimiento de tarifas máximas y básicas de las mismas, aumento del impuesto a la salida de divisas (pasó de 0,5% a 1%), la creación del impuesto a los activos en el exterior para instituciones controladas por la SB y requerimientos mayores en el nivel de liquidez (Delgado, 2015).

Estas regulaciones afectaron en forma global al patrimonio y rentabilidad de los bancos, a la vez que con menos dinero para invertir se desencadenó una desaceleración en la colocación de créditos. En el caso concreto de la banca pública en Catamayo, este efecto se evidenció únicamente entre el 2007 y 2008 en vista de que las colocaciones crecieron 4 puntos porcentuales menos que el periodo anterior. A pesar de esto, la banca privada en el cantón logró permanecer firme gracias a su apropiada gestión, reportando crecimiento en el saldo de colocaciones hasta el año 2013; no obstante, a partir del 2014 su tendencia va en sentido contrario, especialmente entre el 2014 y 2015 que registra un decrecimiento de 24% con respecto del periodo anterior, y un crecimiento de -17% en el último año. En este contexto, se enfatiza que si bien las captaciones de la banca privada han ido en aumento y por ende posee una adecuada liquidez, estos recursos no están siendo reinvertidos en su totalidad en la misma localidad ya que existe menos acceso al crédito, producto de la aversión al endeudamiento por parte de los agentes económicos como respuesta a la crisis que afronta el país.

Cabe resaltar, que la cartera de crédito del BP por línea de negocio en Catamayo se compone en promedio por un 35% de comercial, 34% consumo, 23% microempresa y 8% vivienda, con ello se deduce que los bancos están financiando principalmente a las medianas y grandes empresas, que como ya se expuso en apartados previos, son escasas en el cantón.

En el caso de la banca pública, cuya única institución presente en Catamayo es hoy en día el BANEQUADOR B.P, se constata que su aporte en el financiamiento del cantón es reducido, lo cual tiene que ver también con el hecho de que el BNF como tal inició hace pocos años sus operaciones en la comunidad (finales de octubre de 2008), razón por la cual además se tiene acceso a las estadísticas de colocaciones a partir del año 2010. En los primeros años de funcionamiento, el BNF incrementó notablemente su cartera de crédito como se mencionó anteriormente, apoyando prioritariamente al agro, microempresarios y sector comercial, con el propósito de impulsar el desarrollo económico de la localidad. El destino de los créditos concedidos ha sido únicamente en los segmentos comercial y microcrédito, con mayor concentración en este último. Desafortunadamente, en los últimos dos años se observa una caída en las colocaciones de la banca pública, que se relaciona en gran medida por la preferencia de las personas por otras alternativas de financiamiento como las instituciones de la Economía Popular y Solidaria.

Es así que, en cuanto a las colocaciones de las COAC`s del segmento 1 en Catamayo, su crecimiento promedio es 25% y evolución es evidente ya que el saldo de su cartera es al 2016 aproximadamente 7 veces el saldo de colocaciones de 2006. Un dato que sobresale entre el año 2010 y 2011 es que de acuerdo a los datos disponibles se obtiene un crecimiento de 107% en las colocaciones, pero esto se debe a que recién en este periodo se introducen los saldos de cartera correspondientes a la Cacpe Loja (que opera en el cantón) porque se integró al sistema controlado por la SB. Respecto al periodo 2012 y 2013, existe una contracción de 6 puntos porcentuales en las colocaciones que obedece al entorno macroeconómico del país en aquel tiempo a causa del estancamiento en el precio del petróleo; la reducción de las remesas; baja inversión privada y una leve inversión extranjera; etc.

Una vez superado este panorama, el sistema cooperativo en el cantón se ha fortalecido como lo indica el haber logrado duplicar su cartera crediticia entre el 2013 y 2016. De hecho su crecimiento alcanzado entre 2014 y 2015 que es de 33,7% y de 45,6% entre 2015 y 2016; ha sido tal que se constituye en el subsistema líder en el financiamiento de Catamayo en los dos últimos años.

En lo concerniente a la estructura de la cartera de crédito por línea de negocio, esta se compone en promedio por un 59% en consumo, seguido de microempresa con un 25%, 9% en comercial y 7% en vivienda. Esto refiere que, las COAC`s están financiando mayoritariamente el consumo de los hogares y personas, pero además se constata el importante apoyo que proporciona a la microempresa y por ende al sector productivo del cantón.

Con todo lo expuesto previamente, se establece que frente a la latente recesión económica del país, las entidades del sistema financiero popular y solidario están inyectando mayores recursos en comparación con los bancos privados en la economía del cantón, en el último año aproximadamente el 65% de los créditos provienen de las COAC`s y únicamente el 35% de los bancos.

2.5.2.1 Evolución del microcrédito.

Centrándose en el microcrédito concedido en el cantón, se analiza desde los tres subsistemas, como lo son: banca privada, banca pública y las COAC`s del segmento 1 que operan en Catamayo; es así que a continuación se presenta la evolución histórica de la cartera de microempresa en Catamayo durante el periodo 2006-2016.

El crecimiento promedio del microcrédito en Catamayo entre el 2006 y 2016 es de 13,5%; sin embargo, las tasa más altas de crecimiento se registran entre el 2010- 2011 (40,9%), 2011-

2012 (32,6%) en vista de que este tiempo se constituyó como aquel de bonanza económica y apoyo al sector microempresarial. A diferencia de lo registrado entre el 2013 y 2014, cuyos datos reflejan el impacto de la recesión económica con una contracción del microcrédito, especialmente por parte de la banca privada. No obstante, a partir del 2015 se evidencia nuevamente un auge muy marcado protagonizado como se revisará posteriormente, por el aporte de las instituciones financieras de la economía popular y solidaria.

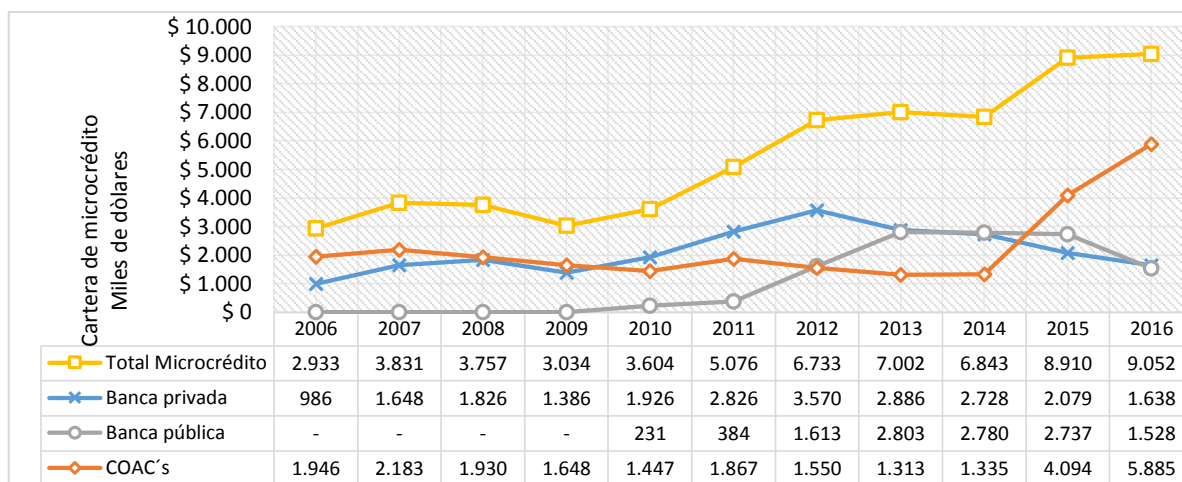


Figura 16: Evolución del microcrédito por subsistemas en el cantón Catamayo, periodo 2010-2016
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Superintendencia de Bancos
Elaboración: La Autora

Como se aprecia en la figura 16, aproximadamente hasta el año 2013, la banca privada representada únicamente por el Banco de Loja, era la pionera en concesión de microcréditos. No obstante, a partir de ahí ha mostrado una contracción en su cartera de microempresa producto de la disminución en el volamiento de captaciones que se revisó anteriormente. Por ende, se infiere que la banca ha sido más restrictiva a la hora de otorgar créditos a fin de precautelar su liquidez, además este segmento no le resulta tan rentable dado que, la aplicación de metodologías adecuadas para el correcto desarrollo de las microfinanzas son más costosas que las de otro tipo de crédito, a ello se suma la dificultad de obtener una operación rentable a pesar de que la tasa de interés nominal es la mayor; dado que la información financiera de los clientes debe levantarse desde cero, existen garantías reales, y los microempresarios en su mayoría están en zonas rurales, elementos que generan una operación de mayor costo y riesgo (ABPE, 2012).

Por su parte, el Banco Nacional de Fomento que es la única institución financiera pública que opera en Catamayo en la concesión de créditos y particularmente de microcréditos, entre el año 2011 y 2012 incrementó en un 320% su cartera de microempresa en Catamayo, esto producto del impulso que dio el BNF al desarrollo del sector de la economía popular y solidaria

mediante esta línea de crédito para apoyar a los pequeños productores, artesanos y microempresarios del país aplicando políticas que favorezcan a la la reducción de los requisitos que se solicitan para este producto crediticio.

Para el año 2013 el apoyo al sector de las microfinanzas fue igual de importante ya que evidenció un crecimiento del 74% con respecto del año anterior, llegando incluso el volumen de cartera a un monto similar al colocado por el banco privado. Pese a ello, desde el año 2014 se registra una mayor restricción del microcrédito por parte del BNF, con una reducción del 1% al 2014, 2% al 2015 y 44% al 2016.

De todas formas, si bien se observa una disminución de créditos para la microempresa en el último par de años por parte de la banca pública y privada en el cantón; las COAC's han destinado sus recursos mayoritariamente al financiamiento de este sector, tal es el caso que en el 2015, del total de microcréditos concedidos, el 46% proviene de esas entidades, y en el 2016 su aporte representa el 65%, estos recursos han sido colocados principalmente por la cooperativa JEP, la COAC más grande del país.

2.5.3 Entidades financieras que operan en el cantón.

A continuación se presentan las entidades de intermediación financiera que operan legalmente en el cantón y por tanto componen el Sistema Financiero local, desempeñando sus funciones principales que consisten en la captación de recursos excedentes de los agentes superavitarios para colocarlos mediante créditos a los agentes deficitarios.

Tabla 9. Instituciones financieras en el cantón Catamayo

Bancos		Cooperativas de Ahorro y Crédito		
Públicos	Privados	Segmento 1	Segmento 2	Segmento 4
BanEcuador B.P.	Banco de Loja S.A.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista "JEP" Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CAPCE Loja Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Catamayo
	Banco del Austro	Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina Manuel Godoy Ortega "COOPMEGO" Ltda.	Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente Ltda.	

Fuente: Base de datos del Registro Único de Contribuyentes del Servicio de Rentas Internas a octubre del 2016 (SRI, 2016); Investigación de campo.

Elaboración: La Autora

Conforme a la tabla 9, se observa que en el cantón Catamayo el sistema financiero se compone de un banco público, dos bancos privados y cinco cooperativas del Sector Financiero Popular y Solidario de los segmentos 1, 2 y 4.

De las entidades detalladas previamente, todas están operando actualmente con micro finanzas a excepción del Banco del Austro. Es por ello que, con el fin de caracterizar los productos microcrediticios que ofrecen cada una de estas entidades, en las tablas subsecuentes se presentan de manera individual la oferta particular de microcrédito que cada IF ha desarrollado para atender las necesidades del sector microempresarial de Catamayo.

Tabla 10. Descripción y características de productos microcrediticios del BanEcuador.

Producto	Características
Crédito de desarrollo solidario Destinado a personas beneficiarias del BDH para que inicien actividades económicas con la asesoría del MIES.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: Desde \$300 hasta \$600 por individuo, correspondiente al 50% del BDH recibido por persona • Pagos: Personalizados acorde al flujo de caja y al ciclo productivo. • Plazo: Hasta 12 meses. Tasa de Interés: 11,26%* Garantía: Solidarias.
Crédito de Desarrollo Humano Otorgado a beneficiarios del BDH para que puedan emprender en negocios propios.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$600 para crédito individual y \$1.200 para asociativo. • Pago: Mensual. • Plazos: 12 meses para crédito individual y 24 meses para crédito asociativo. • Tasa de Interés: 5%* Garantías: Solidarias.
Crédito a microempresas Microemprendimientos en actividades productivas, de comercio o servicios en varios sectores.	<ul style="list-style-type: none"> • Montos: Desde \$50,00 hasta \$54.900,00 • Amortización: Personalizado de acuerdo al flujo de caja y al ciclo productivo: mensual, bimensual, trimestral, semestral o al vencimiento. • Plazos por destino de inversión: Capital hasta 3 años; Activo Fijo hasta 10 años. • Tasa de Interés: Comercio y servicios: 15%*; Producción: 11,26%*⁵ • Garantías: Garantía personal; hipotecas; prendas: industriales, agrícolas o comerciales, bienes familiares o del negocio; certificados de inversión; fondos de garantía, cartas de crédito, garantía solidaria, facturas comerciales negociables y certificados de depósito de mercadería.

Fuente: BanEcuador
 Elaboración: La Autora

Como se aprecia en la tabla 10, el actual BanEcuador, ofrece atractivos productos microfinancieros con tasas de interés accesibles ya que de hecho son las más bajas en comparación a las otorgadas por las demás IF que operan en el cantón, como se revisará más adelante. Además, son productos crediticios diseñados a acorde a las necesidades de los ciudadanos catamayenses, en especial a los pequeños productores a quienes además se les ofrece capacitación y asistencia técnica.

⁵ Vigente desde enero de 2017

Tabla 11. Descripción y características de productos microcrediticios del Banco de Loja

Producto	Características
Micro Asesor Destinado a los clientes microempresarios para solventar las necesidades de financiamiento para capital de trabajo e inversión en capital.	Plazo: Hasta 36 meses. Fecha fija de pago. Pago: Cuotas preferenciales Garantías: Quirografaria, hipotecaria o prendaria.
	Microcrédito Minorista: <ul style="list-style-type: none"> • Monto de operación y saldo adeudado: ≤ \$1.000 • Tasa de interés: 26,13%+
	Microcrédito de Acumulación Simple: <ul style="list-style-type: none"> • Monto de operación y saldo adeudado: >\$1.000 ≤ \$10.000 • Tasa de interés: 24,54%+
	Microcrédito de Acumulación Ampliada: <ul style="list-style-type: none"> • Monto de operación y saldo adeudado: >\$10.000 < \$30.000 y • Tasa de interés: 22,93%+ • Monto de operación y saldo adeudado: ≥\$30.000 • Tasa de interés: 16,93%6

Fuente: Banco de Loja S.A.
 Elaboración: La Autora

El Banco de Loja figura como el banco privado más antiguo del cantón que ofrece sus productos de microcréditos para fomentar los sectores microempresariales de la localidad. Sin embargo, como se visualiza en la tabla 11, a pesar de que dentro de su oferta no se encuentran con mayores requerimientos para acceder al crédito, cuenta con montos altos y plazos módicos; sus tasas de interés son bastante elevadas, lo cual lo vuelve una opción costosa para este tipo de crédito.

Tabla 12. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista “JEP” Ltda.

Producto	Beneficiarios	Características
MicroJEP	Destinado al financiamiento de actividades de producción, comercio o de servicio; siempre y cuando la fuente de repago provenga de los ingresos generados por la actividad económica financiada.	Plazo: Hasta 60 meses. Pagos: Mensual, bimensual, trimestral, personalizado. Garantías: Quirografaria, hipotecaria, prendaria o mixta.
		Microcrédito Minorista: <ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$0 - \$1.000 • Tasa de interés: 17,50%+
		Microcrédito de Acumulación Simple: <ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$3.001 - \$10.000 • Tasa de interés: 17,50%+
		Microcrédito de Acumulación Ampliada: <ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$10.001 - \$ 20.000 • Tasa de interés: 17,50+

Fuente: COAC Juventud Ecuatoriana Progresista “JEP”
 Elaboración: La Autora

La tabla 12 presenta la información de la cooperativa más grande del país que también tiene su presencia en el cantón; tratando de posicionarse con su producto microcredito de fácil

⁶ Vigente desde febrero de 2017

acceso, con cómodos plazos, montos significativos y con la tasa de interés más barata después de las que ofrece el BanEcuador, y la menor del resto de COAC`s que operan en Catamayo. En relación a ello, la JEP se constituye en un valioso aliado para los microempresarios y el desarrollo del sector, siendo al 2016 la principal entidad que financia al sector microempresarial

Tabla 13. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy Ltda

Producto	Beneficiarios	Características
Credi Micro	Dirigido a socios emprendedores, para consolidar o ampliar su negocio o empresa, financiando capital de trabajo, adquisición de maquinaria, mobiliario, equipamiento, etc.	Plazo: Hasta 36 meses. Pagos: Mensuales y reajuste cada 360 días. Garantías: Quirografaria, hipotecaria o prendaria.
		Microcrédito Minorista: • Monto: \$0 - \$3.000 • Tasa de interés: 19,90%*
		Microcrédito de Acumulación Simple: • Monto: \$3.001 - \$10.000 • Tasa de interés: 19,90%*
		Microcrédito de Acumulación Ampliada: • Monto: \$10.001 - \$ 20.000 • Tasa de interés: 19,90%*

Fuente: COAC Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega
Elaboración: La Autora

La CoopMego, es otra institución que presta sus servicios micro financieros en el cantón, cuya información se expone en la tabla 13, enfocada a financiar requerimientos de liquidez y capital de los microempresarios, pero de manera especial se enfoca en los agricultores y ganaderos para apoyar financieramente en la adquisición de insumos, maquinaria e infraestructura, así como en asistencia técnica. Ofrece tasas de interés atractivas, dentro de las más económicas del mercado financiero local y con una atención ágil.

Tabla 14. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CAPCE Loja Ltda.

Producto	Beneficiarios	Características
Microcrédito	Microempresarios formales para financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, con un nivel de ventas inferior a \$100.000,00 anuales y fuente principal de repago sea el producto de las ventas o ingresos por actividad del negocio.	<ul style="list-style-type: none"> • Plazo: Máximo 36 meses. • Pagos: mensual, bimensual, trimestral • Monto: Hasta máximo: \$20.000 Para nuevos socios tendrá un cupo máximo de \$5.000 con los siguientes plazos: \$ 500 hasta 6 meses \$1.000 hasta 12 meses \$1.500 hasta 18 meses \$1.501 a \$5.000 hasta 24 meses Para socios con buen historial crediticio y capacidad de pago: Montos de \$5.001 a \$20.000 hasta 36 meses • Tasa de interés: 22%* reajutable 180 días. • Garantías: Quirografaria, hipotecaria o prendaria.

Fuente: COAC de la Pequeña Empresa Loja
Elaboración: La Autora

La CACPE ofrece los servicios microfinancieros a la comunidad que se visualizan en la tabla 14, similares a los analizados previamente, sin embargo, se observa que tiene mayores restricciones en cuanto a los montos de colocación y los plazos, acorde a la confianza generada con el socio. Además dentro de sus requisitos muestra mayores exigencias, en contraste con las otras entidades.

Tabla 15. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Julián Lorente Ltda.

Producto	Características
Microcrédito Destinado a financiar actividades productivas, de comercio y de servicios a pequeña escala.	Plazo: Desde 6 a 18 meses Pagos: Mensuales Monto: Desde \$500,00 hasta \$8.500 Tasa de interés: 21,95%* reajutable trimestralmente. Garantías: Quirografía o Garantías reales
Microcrédito CONAFIPS Orientando a beneficiar directamente al sector agropecuario y a las actividades relacionadas con la agricultura.	Micro Express Plazo: 12 meses. Pagos: Mensuales Monto: \$500,00 Tasa de interés: 19,50%* reajutable trimestralmente. Garantías: Quirografía o Garantías reales
	Credi Emprendimiento Plazo: 24 meses Pagos: Mensuales Monto: \$1.500,00 Tasa de interés: 19,50%* reajutable trimestralmente. Garantías: Quirografía o Garantías reales
	Credi Desarrollo Plazo: 36 meses Pagos: Mensuales Monto: \$3.500,00 Tasa de interés: 19,50%* reajutable trimestralmente Garantías: Quirografía o Garantías reales

Fuente: COAC Padre Julián Lorente
Elaboración: La Autora

Es necesario recalcar que la cooperativa Padre Julián Lorente absorbió en el 2016 a la COAC de la Cámara de Comercio de Catamayo “CADECAT” Ltda., con lo cual abarcó el mercado que esta entidad tenía ganado en el cantón, dado su posicionamiento como una cooperativa propia de la comunidad y toda la confianza que los socios depositaron en ella. Adicionalmente, tras haber establecido un convenio con la CONAFIPS, ofrece a la ciudadanía otros productos de microcréditos con características peculiares y a un costo bastante accesible, que tienen un destino sobre todo para el apoyo y fomento del sector agropecuario para los pequeños y medianos productores; información que se detalla en la tabla 15.

Tabla 16. Descripción y características de productos microcrediticios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Catamayo Ltda.

Producto	Características
<p>Microcrédito Destinado a comerciantes y agricultores, empleados públicos y privados, para el financiamiento de adquisición de materia prima, mercadería, repuestos o insumos agropecuarios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: Desde \$500,00 hasta \$3.000,00 • Plazo: 24 meses y 36 meses • Pagos: mensual, bimensual, trimestral • Tasa de interés: 13,40% anual • Garantías: Quirografaria Hipotecaria a partir de \$3.001,00

Fuente: COAC Catamayo Ltda.

Elaboración: La Autora

En la tabla 16 se presenta información de la cooperativa de Ahorro y Crédito Catamayo, la misma que cuenta con una ventaja frente a su principal competencia (las COAC's) en el mercado financiero catamayense, al proporcionar la tasa de interés más baja en el segmento de microcrédito, con lo que atrae a mayor número de socios y clientes ofreciendo un producto micro financiero con costos más accesibles y requisitos mínimos. Adicional a ello, al ser una entidad pequeña y originaria del cantón, cuenta con mayor acogida por parte de la comunidad, al tiempo que le permite mantener un contacto más cercano con sus socios e incluso involucrarse en sus actividades productivas. Empero, como una desventaja que se puede observar, es el monto reducido de los créditos; lo cual puede limitar en varios casos el financiamiento total que los microempresarios requieran.

2.6 Otras operadoras de microfinanzas del cantón.

Además de las entidades del sistema financiera antes mencionadas, en el cantón Catamayo existe una institución de microfinanzas (IMF), la denominada Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES), que tiene como fin contribuir al mejoramiento social y económico de los grupos vulnerables o de exclusión de la Región Sur del país, concentrándose actualmente en las provincias de El Oro, Loja y Zamora Chinchipe (Rodríguez, 2011).

Según lo indica Rodríguez, (2011), FACES desarrolla un programa de microfinanzas urbanas y rurales que buscan fortalecer y fomentar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas; para ello cuenta con una oficina operativa en el cantón Catamayo y siete más distribuidas en: Loja, Gonzanamá, Paltas, Yanzatza, Palanda y El Oro. Es así que, a continuación se exponen los productos microcrediticios comprendidos dentro del programa de microfinanzas de la fundación FACES, ofertados a la población.

Tabla 17. Descripción y características de productos microcrediticios de la Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES).

Producto	Descripción	Características
FAMIEMPRESAS	Crédito gradual, personalizado, ágil y oportuno; destinado a fortalecer y apoyar los requerimientos de capital de microempresarios informales propietarios de un limitado número de activos.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$100 - \$20.000 • Tasa de interés anual: 20,04% • Plazo: 36 meses
PROMUJER	Crédito dirigido a las mujeres microempresarias de subsistencia, para el financiamiento de las necesidades inversión o capital de trabajo. Atendiendo las necesidades particulares dada su condición de género.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$100 - \$20.000 • Tasa de interés anual: 20,04% • Plazo: 36 meses
CREDIAGRO	Producto crediticio dirigido al sector agropecuario de las zonas rurales, para el financiamiento de actividades de producción por cuenta propia o familiar; adaptado a sus necesidades específicas, posibilidades y ciclos productivos.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$100 - \$5.000 • Tasa de interés anual: 20,04% • Plazo: 18 meses
CREDI ESPERANZA	Producto financiero dedicado exclusivamente a las personas con discapacidad o familias rurales con algún miembro con discapacidad, enfatizando en el involucramiento a la o las personas con discapacidad en actividades productivas en los casos que sea posible.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$100 - \$1.500 • Tasa de interés anual: 21,6% • Plazo: 6 meses
CREDITO ASOCIATIVO	Crédito orientado al sector urbano o rural, para contribuir financieramente a organizaciones de productores que tengan mínimo un año de vida jurídica, y demuestren un funcionamiento estable y permanente por lo menos durante tres años.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$100 - \$2.000 • Tasa de interés anual: 24,06% • Plazo: 12 meses
CREDIURGEN	Línea de crédito encaminada a la cobertura de emergencia del tipo familiar, de salud, accidentes, o cualquiera otro acontecimiento que demande de gastos imprevistos.	<ul style="list-style-type: none"> • Monto: \$100 - \$600 • Tasa de interés anual: 26,04% • Plazo: 5 meses Personas con mínimo dos créditos liquidados correctamente y con calificación A

Fuente: FACES; Rodríguez (2011)
Elaboración: La Autora

Revisando detenidamente la información presentada en la tabla 17 se puede afirmar que la ONG FACES, ha desarrollado una amplia gama de productos micro financieros adaptados a las características y necesidades particulares de sus grupos de interés, evidenciando su dedicación en el cumplimiento de su objetivo que es netamente de apoyo al bienestar social y económico de la comunidad, razón por la cual es un emblema de confianza y cooperación en el cantón. No obstante, haciendo una breve comparación con los montos proporcionados por la fundación y los otorgados por las IF, estos son bastante limitados, así mismo lo es el plazo de pago. En cuanto a las tasas de interés, estas se mantienen en las tasas promedio del mercado financiero local, menores a aquellas de la banca privada y mayores a las tasas de las COAC`s y el banco público.

CAPÍTULO III: EL MICROCRÉDITO Y SU APOORTE A LA GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

En este capítulo se expone todo lo concerniente a la investigación de campo, en lo que corresponde a la metodología aplicada, así como la presentación y análisis de resultados

3.1 Metodología.

La investigación realizada ha tenido tres enfoques: exploratoria, cualitativa y descriptiva. Ello en vista de que en la revisión de la literatura sobre las formas de medición del capital social, sobresale principalmente el uso de variables cualitativas; por ende, se fundamenta en un proceso inductivo que incluye: explorar y describir, y luego generar perspectivas teóricas.

El levantamiento de información se efectuó en primera instancia con la recolección de datos bibliográficos mediante la revisión, estudio y síntesis de varias fuentes de información secundaria para la elaboración del marco teórico y, con la recopilación de datos estadísticos empleados en el análisis de la evolución del microcrédito, en el ámbito mundial, nacional y cantonal.

Posteriormente, considerando que el objetivo de esta investigación consiste en determinar la existencia de capital social generado por el aporte del microcrédito en el sector microempresarial del cantón Catamayo, se procedió a la aplicación de encuestas a una muestra determinada de microempresarios de la localidad. Siendo esta la principal herramienta metodológica empleada, a continuación se describe a detalle el proceso de muestreo.

3.1.1 Diseño muestral.

El universo del presente trabajo investigativo lo conforman los contribuyentes RISE, especial y otros en estado activo, del registro del Servicio de Rentas Internas (SRI) a octubre de 2016; únicamente de la cabecera cantonal de Catamayo, y de las actividades económicas que en efecto corresponden a operaciones de microempresas.

A partir de este universo constituido por 2063 registros, se estableció el número de microempresas de las cuales se levantó la información, calculando la muestra con la fórmula de población finita obtenida de Rodríguez E.(2005):

Ecuación 3.1:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{e^2 (N-1) + Z^2 P Q}$$

Donde:

- Z: 1,96 (nivel de confianza del 95%)
- P: 0,5
- Q: 0,5
- N: 2063
- e: 0,05 (error)

Aplicando la fórmula antes mencionada resulta una muestra de 324 encuestas a aplicar, mismas que se levantaron en los meses de febrero y marzo de 2017 a propietarios de microempresas de la cabecera cantonal de Catamayo. Para ello se realizó en primera instancia un muestreo estratificado que según Vivanco (2005), consiste en dividir a la población en subpoblaciones o subestratos. Los estratos están conformados por elementos que tienen puntuación homogénea en la variable de estudio, con lo cual se mejora la precisión y se garantiza el hecho de que cada grupo se encuentre representado en la muestra.

Es así que, partiendo de la base de datos del SRI que presenta las actividades económicas de las empresas y establecimientos conforme a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económicas CIIU a 6 dígitos; los estratos son las secciones identificadas por un código alfabético; y a fin de facilitar el tratamiento de la información, para los subestratos se han considerado las divisiones identificadas con un código numérico de dos dígitos.

Para determinar la distribución de las encuestas, primeramente se calculó el peso relativo de cada sección respecto del total de registros, luego el peso relativo de cada división con respecto de cada sección, y en base a estos porcentajes se obtiene la participación correspondiente de cada subestrato en la muestra. A partir de ello y considerando estos lineamientos, los microempresarios fueron escogidos aleatoriamente dentro de cada división para el levantamiento de información.

En la tabla 18 se presenta la estructura esquemática por sección y división de las actividades económicas y su correspondiente número de encuestas; cabe indicar que en la investigación de campo se levantaron dos encuestas adicionales, en las divisiones C13 y S95 respectivamente.

Tabla 18. Distribución de encuestas por sección y división de actividad económica en la cabecera cantonal del cantón Catamayo

CIUU (2 dígitos)	Actividad Económica	Subtotal de Registros	Total de Registros	Ponderación por División	Ponderación por Sección	N° de encuestas	N° de encuestas adaptado
A	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.		241		11,68%	38	38
A01	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas.	237		98,34%		37,2	37
A02	Silvicultura y extracción de madera.	1		0,41%		0,2	0
A03	Pesca y acuicultura	3		1,24%		0,5	1
B	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.		14		0,68%	2	2
B07	Extracción de minerales metalíferos	9		64,3%		1,41	1
B08	Explotación de otras minas y canteras	4		28,6%		0,63	1
B09	Actividades de servicios de apoyo para la explotación de minas y canteras	1		7,1%		0,16	0
C	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.		258		12,51%	41	42
C10	Elaboración de productos alimenticios.	85		33%		13,35	13
C13	Fabricación de productos textiles	5		1,9%		0,79	2
C14	Fabricación de prendas de vestir	27		10%		4,24	4
C15	Fabricación de cueros y productos conexas	1		0,4%		0,16	0
C16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	10		3,9%		1,57	2
C18	Impresión y reproducción de grabaciones	4		1,6%		0,63	1
C20	Fabricación de sustancias y productos químicos	2		0,8%		0,31	0
C23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	57		22,1%		8,95	9
C24	Fabricación de metales comunes	1		0,4%		0,16	0
C25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	28		10,9%		4,40	4
C26	Fabricación de productos de informática, electrónica y óptica	1		0,4%		0,16	0
C27	Fabricación de equipo eléctrico.	3		1,2%		0,5	1
C28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	6		2,3%		0,94	1
C30	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte.	1		0,4%		0,16	0
C31	Fabricación de muebles.	20		7,8%		3,14	3
C32	Otras industrias manufactureras.	7		2,7%		1,10	2
E	DISTRIBUCIÓN DE AGUA; ALCANTARILLADO, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO.		2		0,10%	0,31	1
E38	Recolección, tratamiento y eliminación de desechos, recuperación de materiales	2		100%		0,31	1
G	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS		977		47,36%	153	153
G45	Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas.	86		8,80%		13	13
G46	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	247		25,28%		39	39
G47	Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	644		66%		101	101
H	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO		318		15,41%	50	50
H49	Transporte por vía terrestre y por tuberías	146		46%		23	23
H51	Transporte por vía aérea	3		1%		0	0
H52	Almacenamiento y actividades de apoyo al transporte.	165		52%		26	26
H53	Actividades postales y de mensajería	4		1%		1	1
I	ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS		180		8,73%	28	28
I55	Actividades de alojamiento.	14		8%		2	2
I56	Servicio de alimento y bebida	166		92%		26	26
J	INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.		26		1,26%	4	4
J58	Actividades de publicación.	3		12%		0,47	0
J60	Actividades de programación y transmisión	1		4%		0,16	0
J61	Telecomunicaciones.	13		50%		2,04	2
J62	Programación informática, consultoría de informática y actividades conexas	5		19%		0,79	1
J63	Actividades de servicios de información	4		15%		0,63	1
N	ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO		6		0,29%	1	1
N77	Actividades de alquiler y arrendamiento	3		50%		0,471	1
N79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades conexas	1		17%		0,157	0
N80	Actividades de seguridad e investigación.	1		17%		0,157	0
N81	Actividades de servicios a edificios y paisajismo.	1		17%		0,157	0
R	ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN.		32		1,55%	5	5
R90	Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	11		34%		1,7	2
R92	Actividades de juegos de azar y apuestas	3		9%		0,5	0
R93	Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas	18		56%		2,8	3
S	OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS		9		0,44%	1	2
S95	Reparación de computadores y de efectos personales y enseres domésticos.	9		100%		1	2
	Total	2063	2063		100%	324	326

Fuente: Base de datos del SRI a octubre del 2016, cálculos propios.
Elaboración: La Autora

3.2 Presentación de resultados.

En este punto se exponen mediante tablas y gráficos los resultados obtenidos del trabajo de campo con su respectivo análisis, a fin de establecer las dimensiones de capital social que se generan en el cantón Catamayo con el aporte del microcrédito.

3.2.1 Datos demográficos del microempresario.

Los principales datos aquí recogidos, permiten definir el perfil demográfico del microempresario del cantón Catamayo.

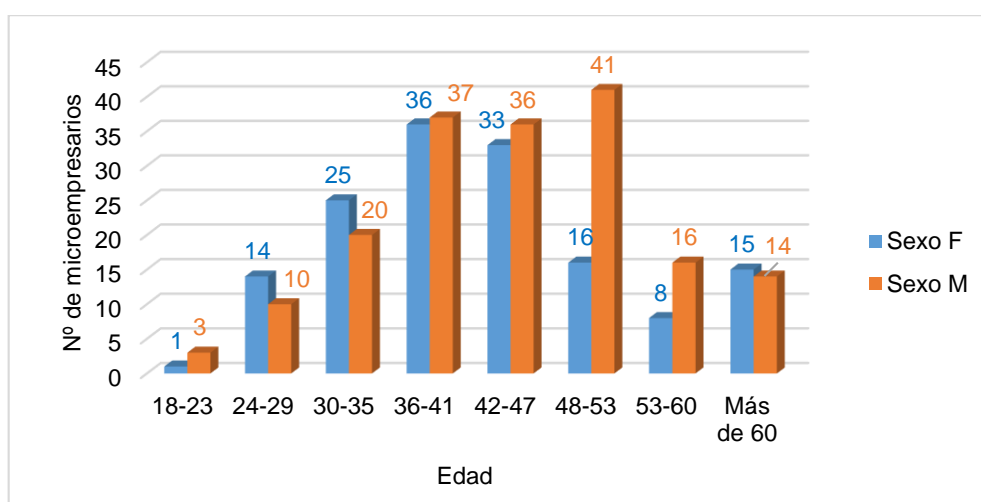


Figura 17. Género de los encuestados por intervalo de edad

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

En la figura 17 se visualiza la composición de los microempresarios encuestados por género y edad; de ello se evidencia que mayoritariamente el 54% son hombres y el 46% mujeres, además son relativamente jóvenes ya que del total de microempresarios, el 75% se ubican en edades entre 30 y 53 años. Empero el mayor grupo de hombres se encuentran entre los 48 y 53 años, mientras que el grupo más representativo de las mujeres es más joven ya que están en el rango de 36 y 41 años.

De ello se infiere que los hombres son quienes más emprenden en Catamayo y en general la mayoría de microempresarios se encuentran en el periodo de la madurez e inicio de la adultez.

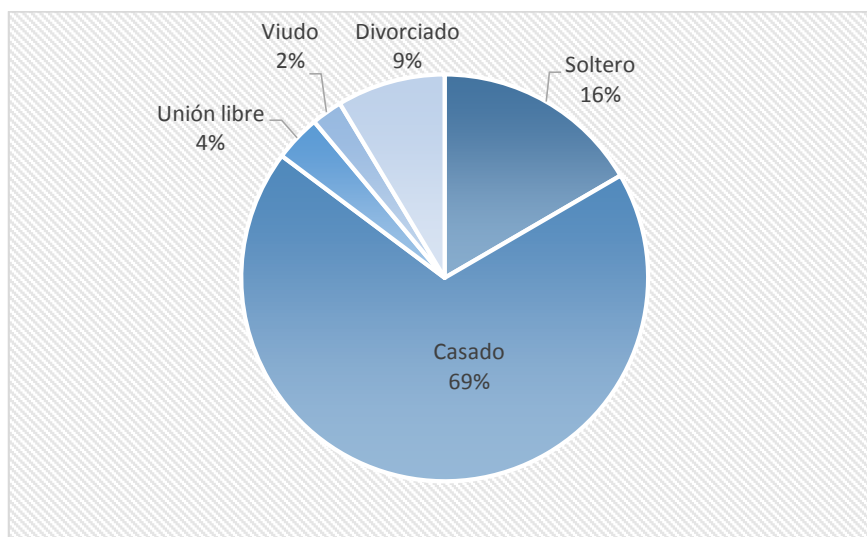


Figura 18. Estado civil de los encuestados
Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

Analizando la figura 18, se constata que más de la mitad de los microempresarios encuestados se encuentran casados, lo cual coincide con las edades presentadas previamente en las que por lo general ya se consolida la vida matrimonial; de lejos le siguen el 16% de encuestados que son solteros. A partir de esto se puede deducir que la mayoría de microempresas son familiares y por ende son probablemente su principal fuente de ingresos.

Tabla 19. Relación entre formación académica y actividad económica del cantón Catamayo

Formación académica	Actividad económica										Total
	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Explotación de minas y canteras	Industrias Manufactureras	Comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos	Transporte y almacenamiento	Comidas	Información y comunicación	Actividades de apoyo	Artes, entretenimiento y recreación	Otras actividades de servicios	
Primario incompleta	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Primaria completa	9	0	6	20	8	7	1	0	0	0	51
Secundario incompleta	6	0	3	13	8	4	0	0	0	0	34
Secundaria completa	15	0	15	57	13	8	0	0	0	0	108
Tercer nivel incompleto	5	1	13	24	1	2	0	0	3	0	49
Tercer nivel completo	3	1	3	34	8	7	3	1	2	2	64
Postgrado	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Otro	0	0	2	2	12	0	0	0	0	0	16
Total	38	2	42	153	50	28	4	1	5	2	325

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

En base a la información expuesta en la tabla 19, se ha determinado que del total de microempresarios encuestados, el 33% son bachilleres de los cuales 57 se dedican al

comercio al por mayor, menor y reparación de vehículos; 15 realizan actividades de agricultura, ganadería y pesca; otros 15 pertenecen a la industria manufacturera, 13 efectúan servicios de transporte y 8 prestan servicios de comida y alojamiento. Seguidamente, el 20% tienen título de tercer nivel y se dedican principalmente al comercio y al transporte. En síntesis, la media del nivel de estudios de los microempresarios analizados corresponde a secundaria completa y, como se analizó en el capítulo 2 se coincide en que la principal actividad económica generadora de ingresos y personas ocupadas en Catamayo es el comercio, seguida por servicios de transporte y en tercer lugar la industria.

3.2.2 Dimensiones del capital social.

Con el propósito de determinar la existencia de capital social gracias al aporte del microcrédito en el cantón Catamayo, el análisis se lo realiza en función de las dimensiones del capital social que se pueden generar y que a continuación se presentan.

3.2.2.1 Grupos y redes.

En esta primera dimensión se recopila información concerniente al financiamiento de los negocios, relacionándolo a su vez con el establecimiento de grupos y redes.

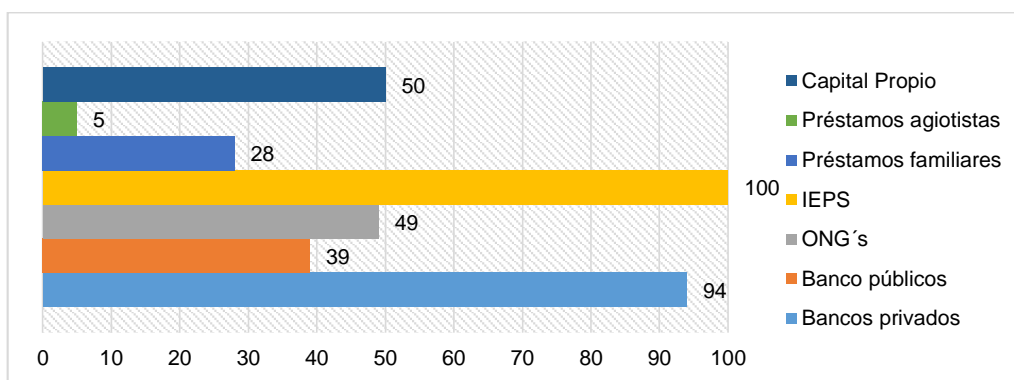


Figura 19. Medio del financiamiento para las necesidades del negocio

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

La figura 19 muestra cuál es el principal medio de financiamiento al que acuden los microempresarios; en este aspecto cabe mencionar que existen casos en los cuales combinan los medios de financiamiento para su negocio, lo cual ha sido considerado para la representación de los datos. De ello sobresale que el 64% se ha orientado por financiarse mediante el sistema financiero formal; el 13% por instituciones semiformales como el caso de la ONG FACES; el 9% con agentes informales como agiotistas o préstamos entre familiares y finalmente un importante porcentaje (14%) que ha empleado ahorros o capital propio para

emprender en sus negocios o en su defecto, los mismos ingresos generados por su actividad son reinvertidos en la microempresa por lo cual no acuden a fuentes externas de financiamiento.

Desagregando esta información, se obtiene que el 27% opta por solicitar créditos a las Instituciones Financieras de la Economía Popular y Solidaria; es decir las cooperativas de ahorro y crédito que operan en la localidad como lo son la JEP, CoopMego, CACPE Loja y Padre Julián Lorente; muy de cerca está el 26% que recurre a endeudamiento con bancos privados, en su mayoría el Banco de Loja dado que tiene mayor trayectoria en el cantón y luego el Banco del Austro. Por último, se evidencia un escaso financiamiento por parte de la banca pública ya que sólo el 11% ha recurrido a la misma, esto producto de lo que algunos encuestados manifestaron sobre los trámites engorrosos y mayores requisitos que en la actualidad solicita el BanEcuador para el acceso a financiamiento.

De los datos presentados en la tabla 20 se evidencia que dentro de los grupos más representativos en cuanto a formación académica y el medio de financiamiento que emplean los microempresarios encuestados del cantón Catamayo, están:

Tabla 20. Relación entre formación académica y medio de financiamiento

Medio de financiamiento		Bancos Privados	Bancos Públicos	ONG's	IEPS	Préstamos con familiares	Préstamos con agionistas	Capital propio	Total
Formación académica	Primario incompleta	0	1	0	1	0	0	0	2
	Primaria completa	9	5	11	12	8	1	8	54
	Secundario incompleta	4	5	9	9	2	0	8	37
	Secundaria completa	35	15	14	37	6	0	14	121
	Tercer nivel incompleto	16	5	7	14	6	2	7	57
	Tercer nivel completo	24	8	8	21	5	2	8	76
	Postgrado	1	0	0	0	0	0	0	1
	Otro	5	0	0	6	1	0	4	16
Total		94	39	49	100	28	5	49	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Los microempresarios que tienen educación primaria completa, el 22% ha optado como alternativa de financiamiento por las COAC's y 20% por la ONG FACES, dado que estas instituciones por su naturaleza se inclinan a promover una mayor inclusión social. Con respecto a los emprendedores bachilleres, el 31% de ellos opta por las COAC's y en un 29% por los bancos privados, en este grupo se observa un mayor acercamiento a la banca tradicional. En sentido contrario, los propietarios de microempresas con título de tercer nivel

acceden en un 32% a la banca privada como medio de financiamiento principal y en segundo lugar, el 28% que se han decidido por las cooperativas,

Al contrastar los datos anteriores con el análisis de colocaciones de microcrédito realizado en el capítulo 2, y en vista de que en base a los grupos de microempresarios por nivel de instrucción se evidencia que todos a excepción de la persona que posee postgrado, financian las necesidades económicas del negocio con las COAC`s; se confirma que estas intuiciones son la principal fuente de financiamiento para las pequeñas unidades económicas de producción y prestación de servicios en el cantón Catamayo, destacando su alcance y la importante inclusión financiera que promueven para llegar a todos los grupos de personas y contribuir al desarrollo económico de los sectores más vulnerables, entendiendo así su acogida y posicionamiento en la localidad.

Tabla 21. Relación entre microcrédito solicitado y actividad económica del cantón Catamayo

Ha solicitado algún tipo de microcrédito	Actividad económica											Total
	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Explotación de minas y canteras	Industrias Manufactureras	Distribución de agua, gestión de desechos y actividades de saneamiento	Comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos y motocicletas	Transporte y almacenamiento	Comidas	Información y comunicación	Actividades de apoyo	Artes, entretenimiento y recreación	Otros servicios	
Si	28	1	30	0	116	36	19	3	1	5	2	241
No	9	1	12	1	37	14	9	1	1	0	0	85
Total	37	2	42	1	153	50	28	4	2	5	2	326

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Con respecto a la tabla 21, se indica que el 74% de los microempresarios en estudio han solicitado algún tipo de microcrédito; dentro de los cuales los más representativos son en un 48% quienes desarrollan actividades relacionadas al comercio por mayor y menor y un 12% que corresponden a la industria manufacturera. En contraparte, el 26% de emprendedores que no solicitaron microcréditos, el grupo más representativo desarrolla actividades de transporte y servicios de comida y alojamiento.

Ahora, de acuerdo al género de los microempresarias que han obtenido microcrédito, en base a la figura 20 se determina que:

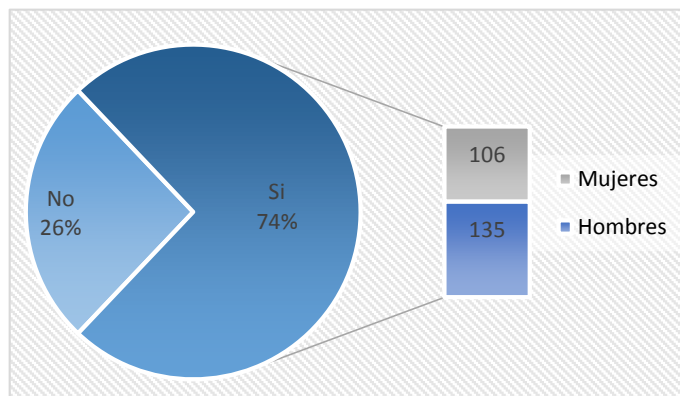


Figura 20. Acceso al microcrédito por género
Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

Los hombres microempresarios son quienes han accedido mayoritariamente al microcrédito en el cantón Catamayo con un 56% de representatividad. Dentro de los emprendedores que no solicitaron financiamiento, el 50% son hombres y el 50% son mujeres. En este contexto, si bien es cierto que el microcrédito tradicionalmente tiene como prioridad a la mujer dado el mayor riesgo de exclusión social que posee y destacando su papel primordial en la familia, lo cual la coloca en una posición idónea para restituir las ganancias en beneficio del colectivo mediante el fomento del emprendimiento y autoempleo femenino; la realidad es que actualmente el alcance del microcrédito es mayor y no se hace gran distinción al momento de canalizar estos recursos a la población femenina.

Además se debe destacar, que en base a la información recolectada los hombres tienen más propensión a establecer nuevos negocios y dado que la mayor parte de los microempresarios están casados, se sobre entiende que al ser ellos jefes de hogar buscan la forma de generar empleo y fuentes de ingresos para sus familias.

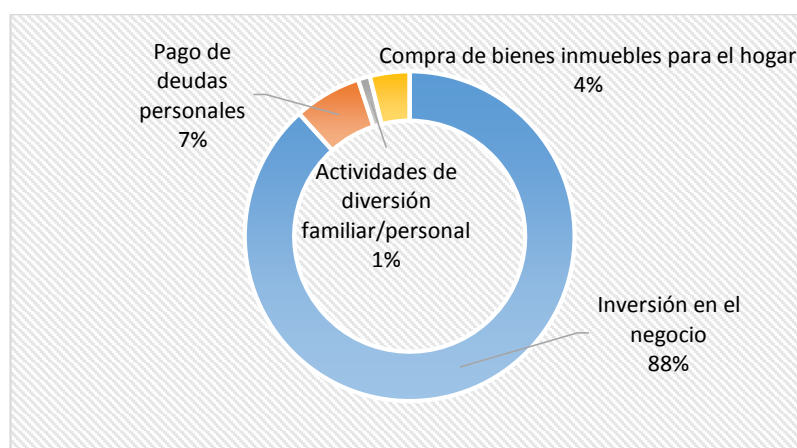


Figura 21. Destino del microcrédito
Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

En la figura 21 observamos la finalidad por la cual los propietarios de las microempresas solicitaron algún tipo de microcrédito. En base a ello es pertinente aclarar que hubo casos en los cuales algunos encuestados manifestaron tener más de un destino para el microcrédito solicitado. De ello deriva que el 88%, es decir 227 personas destinaron los fondos a la inversión en actividades productivas vinculadas a su negocio. Sin embargo, el 12% restante que constituyen 30 personas, emplearon estos recursos en actividades de diferente índole. Esta situación implica que los recursos económicos provenientes de los microcréditos no están siendo reinvertidos en su totalidad en la generación de actividades económicas sostenibles y rentables que propicien un desarrollo económico de los emprendedores y de sus familias.

Tabla 22. Relación entre nivel de formación académica y finalidad del microcrédito

Finalidad del microcrédito	Inversión en el negocio	Pago de deudas personales	Actividades de diversión familiar/personal	Compra de bienes inmuebles para el hogar	Total
Primario incompleta	2	0	0	0	2
Primaria completa	32	2	0	1	35
Secundario incompleta	24	3	0	0	27
Secundaria completa	82	4	0	5	91
Tercer nivel incompleto	38	2	1	1	42
Tercer nivel completo	38	6	2	2	48
Otro	11	0	0	1	12
Total	227	17	3	10	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Como previamente se determinó, el 88% de los microempresarios han destinado el microcrédito para invertir en su negocio, por tanto de manera general se puede decir que independientemente del nivel de formación académica; los recursos provenientes de este crédito se consolidan prioritariamente en actividades productivas. No obstante, vale la pena resaltar, que dentro de las desviaciones relevantes sobre el empleo de estos fondos, se identifica el grupo de microempresarios con secundaria incompleta ya que el 11% de ellos y el 12,5% de emprendedores con título universitario, utilizan este dinero para saldar deudas personales. También se identifica que las personas con menor nivel de estudios, son quienes invierten más adecuadamente el crédito. Sin embargo, no es factible concluir que el nivel de instrucción influye en el destino del microcrédito. Esta información se observa en la tabla 22.

En lo que respecta al establecimiento o pertenencia a grupos, y el mecanismo de asociarse para acceder a préstamos para invertir en los negocios; la tendencia general que sobresale en los microempresarios encuestados, es que en su mayoría con el 56,1% ni ellos ni su familia

participan en algún grupo, asociación u organización formal o informal, y que el 76,1% tampoco se ha unido con otros individuos para solicitar financiamiento.

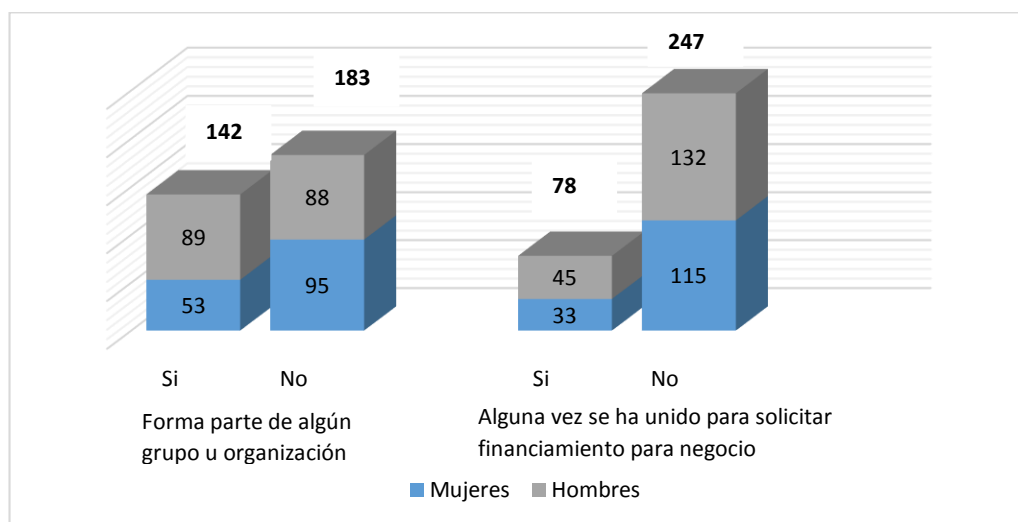


Figura 22. Relación entre sexo, pertenencia a un grupo y unirse para solicitar financiamiento
Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

De las personas que forman parte de algún grupo el 62,7% son hombres, de igual forma, dentro de los microempresarios que en algún momento solicitó crédito en grupo, el 57,7% son hombres. Mientras tanto se observa que las mujeres reflejan menor predisposición para asociarse y solicitar financiamiento colectivo; esto se explica en gran medida porque como se estableció antes, los hombres son quienes lideran el establecimiento de emprendimientos y el acceso al financiamiento en el cantón en base a la muestra estudiada.

A fin de determinar si existe relación entre la pertenencia a un grupo u organización de cualquier tipo y el unirse con otras personas para solicitar financiamiento para el negocio se presenta en primera instancia la tabla 23, de cuya información se ha encontrado que:

Tabla 23. Relación entre pertenencia a un grupo y acceso a financiamiento

		¿Alguna vez se ha unido con otras personas con el fin de solicitar financiamiento para su negocio?		Total
		Si	No	
¿Usted o alguien de su familia forman parte como miembro de algún grupo u organización?	Si	42	101	143
	No	36	147	183
Total		78	248	326

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

De los microempresarios que pertenecen a grupos, el 29,4% si se ha unido con otras personas para solicitar financiamiento y un 70,6% no lo ha hecho. Por otro lado, dentro de las personas que no son miembros de grupos u organizaciones, el 19,7% si se ha agrupado para obtener préstamos pero el 80,3% no lo ha hecho.

Si comparamos estas proporciones, podemos ver que efectivamente la proporción de microempresarios que se ha unido para solicitar financiamiento es mayor en aquellos en los que los emprendedores o sus familias pertenecen a un grupo, y en contra parte el mayor porcentaje de microempresarios que no se han unido para obtener créditos tampoco pertenecen a algún grupo, ni ellos ni su familia.

En apariencia existe una relación entre pertenencia a un grupo y unirse para solicitar financiamiento, por tanto para realizar una inferencia estadística a nivel poblacional se aplica la prueba Chi-cuadrado (X^2) de Pearson, cuya hipótesis nula es que las variables son independientes entre sí y por tanto no tienen relación.

Tabla 24. Prueba de chi-cuadrado entre pertenencia a un grupo y acceso a financiamiento

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,148 ^a	1	,042		
Corrección de continuidad ^b	3,633	1	,057		
Razón de verosimilitud	4,123	1	,042		
Prueba exacta de Fisher				,050	,029
Asociación lineal por lineal	4,136	1	,042		
N de casos válidos	326				

a. 0 casillas (0,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 34,21.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

La hipótesis nula se distribuye según Chi-cuadrado de Pearson en este caso con un grado de libertad de 1 con la distribución teórica que se observa en la tabla 24, y nos indica que como su significación asociada a este estadístico es en este caso 0,042 que es menor a 0,05 que es la probabilidad de error, se rechaza la hipótesis y por tanto se concluye que el ser parte o pertenecer a algún grupo u organización influye en que los microempresarios del cantón Catamayo se unan o agrupen con otros para acceder a créditos para sus negocios.

Por otro parte, resulta relevante mencionar que los microempresarios que son miembros o alguien de su familia es miembro de algún grupo u organización, estos pertenecen a las

siguientes ramas de actividades económicas más representativas: el 38,5% que desarrolla actividades de Comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos y motocicletas, en este caso se menciona la existencia de asociaciones de comerciantes mayoristas y minoristas que se han constituido en el cantón. Por otro lado el 29,4% que presta servicios de transporte, esto por el hecho de que existen varias cooperativas de transporte y carga de las cuales los propietarios de camiones, camionetas o taxis son socios. Y, el 11,2% que se dedica a la agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas; de los cuales muchos de ellos manifestaron dedicarse al cultivo de caña y por ende son miembros de la Asociación de Cañicultores que trabaja directamente con MALCA.

Así mismo, coincide que los emprendedores que en algún momento optaron por créditos grupales pertenecen a estas 3 secciones de actividad económica: 44,9% de personas que se unieron para solicitar crédito se dedican al comercio, 19,2% presta servicios de transporte y el 12,8% desarrolla actividades de agricultura y ganadería.

Tabla 25. Relación entre existencia de personas que pueden ayudarle ante una necesidad urgente de dinero y el acceso a microcrédito.

		Si repentinamente usted necesita una pequeña cantidad de dinero, ¿Existen personas ajenas a su hogar inmediato y parientes cercanos a quienes pediría ayuda?		Total
		Si	No	
Alguna vez ha solicitado algún tipo de microcrédito	Si	134	107	241
	No	44	41	85
Total		178	148	326

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

Del total de microempresarios encuestados, el 54,6% considera que efectivamente existen personas ajenas a su hogar inmediato a quienes puede acudir en caso de necesitar con urgencia una pequeña cantidad de dinero; de ellos el 75,3% han solicitado algún microcrédito y el 24,7% no lo ha hecho. Dentro de aquellos que afirman no tener a quien recurrir para que les concedan un pequeño préstamo, 72,3% han accedido al microcrédito y 27,7% no han accedido.

De este análisis se desprende que no existe relación directa entre contar con personas del entorno como amigos, vecinos, conocidos e incluso agiotistas que estén en condiciones de conceder préstamos esporádicos a los microempresarios, y el acceso de los mismos al microcrédito; ya que porcentualmente los microempresarios que han solicitado microcrédito a pesar de que consideran tener a quien recurrir en caso de una urgencia económica superan a los que también han obtenido el financiamiento y no cuentan con personas cercanas que

podieran prestarles dinero. Por ende se observa una preferencia de optar por un crédito formal que ofrece quizá mayores montos y plazos más convenientes, lo que a su vez evidencia con la figura 19 en la cual se observa que únicamente el 1% recurre a agiotistas, lo cual indica que sólo en casos extraordinarios o como última alternativa los emprendedores acuden a préstamos externos con personas de su entorno.

Como parte del análisis para determinar el aporte del microcrédito en la generación de capital social, a continuación se presenta la tabla 26 con los resultados obtenidos sobre cómo el acceso a este producto crediticio ha contribuido en el fortalecimiento de relaciones interpersonales relacionándolo a su vez con el nivel de instrucción académica de los microempresarios.

Tabla 26. Relación entre formación académica y fortalecimiento de relaciones interpersonales gracias al microcrédito

		Formación académica								Total
		Primaria		Secundaria		Tercer nivel		Otro		
		Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna	
Considera que gracias al microcrédito usted:										
Fortaleció relaciones familiares	Si	25	67,6%	84	75,7%	48	58,5%	10	90,9%	167
	No	12	32,4%	27	24,3%	34	41,5%	1	9,1%	74
Fortaleció relaciones con vecinos	Si	12	32,4%	53	47,7%	21	25,6%	9	81,8%	95
	No	25	67,6%	58	52,3%	61	74,4%	2	18,2%	146
Fortaleció relaciones con amigos	Si	13	35,1%	58	52,3%	27	32,9%	8	72,7%	106
	No	24	64,9%	53	47,7%	55	67,1%	3	27,3%	135
Generó nuevas relaciones con personas ajenas a la familia y amigos	Si	21	56,8%	83	74,8%	56	68,3%	9	81,8%	169
	No	16	43,2%	28	25,2%	26	31,7%	2	18,2%	72

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

Del total de microempresarios se observa que el 55,7% coinciden que la obtención de algún tipo de microcrédito ha propiciado a su vez que se refuercen las relaciones con familiares, personas cercanas de su entorno e inclusive establecer nuevos vínculos con personas externas. En los grupos cuyo efecto resulta más evidente es en los microempresarios con otro tipo de formación académica como es el caso de tecnólogos, artesanos calificados, choferes profesionales, etc., y en aquellos con estudios secundarios.

Desagregando la información, de los encuestados que han solicitado microcrédito, principalmente el 70,1% afirma que al invertir en su negocio ha permitido llegar a un mayor número de clientes, un acercamiento con diferentes proveedores por ende mayor nivel de negociación y relacionarse con los asesores de las entidades financieras en la cual obtenido

el financiamiento y en algunos casos les han facilitado algún tipo de asistencia técnica; generando con ello nuevas relaciones con personas ajenas a la familia y amigos. En este ámbito el 81,8% de los emprendedores con otra formación académica son quienes han percibido una mayor influencia positiva, en contraste con el 43,3% que tiene estudios primarios y que no ha generado nuevas relaciones con personas externas a su entorno más cercano.

También se refleja una importante influencia en el fortalecimiento de relaciones con la familia como lo asegura el 69,3% de microempresarios, en vista de que según manifiestan, el tener los recursos necesarios para invertir en sus actividades productivas crea oportunidades de crecimiento cuyos resultados se reflejan en generación de empleo para los miembros de la familia y utilidades destinadas al consumo familiar y ahorro; lo que en conjunto propicia en cierta medida un ambiente familiar de apoyo mutuo, unión y bienestar. Nuevamente los emprendedores con otra clase de formación académica representan con el 90,9% al grupo en el cual se evidencia mayormente esta influencia del microcrédito; mientras que al otro extremo se encuentra el 41,5% con estudios universitarios que niegan haber mejorado sus relaciones familiares.

En lo que respecta al fortalecimiento de relaciones con otras personas de su entorno, la percepción del microempresario en general es que el efecto del microcrédito con este tipo de relaciones no ejerce mayor influencia; únicamente el 39,4% de emprendedores considera que se han visto beneficiadas sus relaciones con vecinos y el 44% está de acuerdo que han mejorado sus relaciones con amigos; en contra parte quienes no están de acuerdo señalan que las relaciones de este tipo no tienen conexión directa con el financiamiento ya que no influye ni beneficia a estos grupos. En ambos casos, los emprendedores con una formación académica identificada como otra, presentan en mayor porcentaje el efecto positivo del microcrédito en relaciones con amigos y vecinos; en tanto quienes tienen estudios de tercer nivel, en su mayoría refieren que desde su perspectiva el micro financiamiento no ha influido en este tipo de relaciones.

En síntesis se puede constatar, que el acceso a este tipo de financiamiento sí ejerce efectos positivos sobre las relaciones interpersonales de los microempresarios de la localidad, sobre todo con quienes mantiene relaciones comerciales y con aquellas que se encuentran más estrechamente relacionados mediante vínculos familiares.

3.2.2.2 Confianza y solidaridad.

Dado que el capital social cumple un rol fundamental en la estimulación de confianza y solidaridad, en este punto se analiza el nivel de confianza de los microempresarios encuestados y como a su vez ello se refleja en el apoyo que puedan proporcionar al servir de garantes a las personas de su entorno próximo.

En los hallazgos más significativos se encontró que existe un alto nivel de desconfianza en los microempresarios de la localidad, tal es el caso de que únicamente el 30,4% considera que efectivamente se puede confiar y no necesita ser demasiado prudente en sus tratos con otras personas; mientras que del 69,6% que no confía, las mujeres muestran mayor tendencia a no confiar (70,9%) similar a la posición de los hombres ya que el 68,4% tampoco confía.

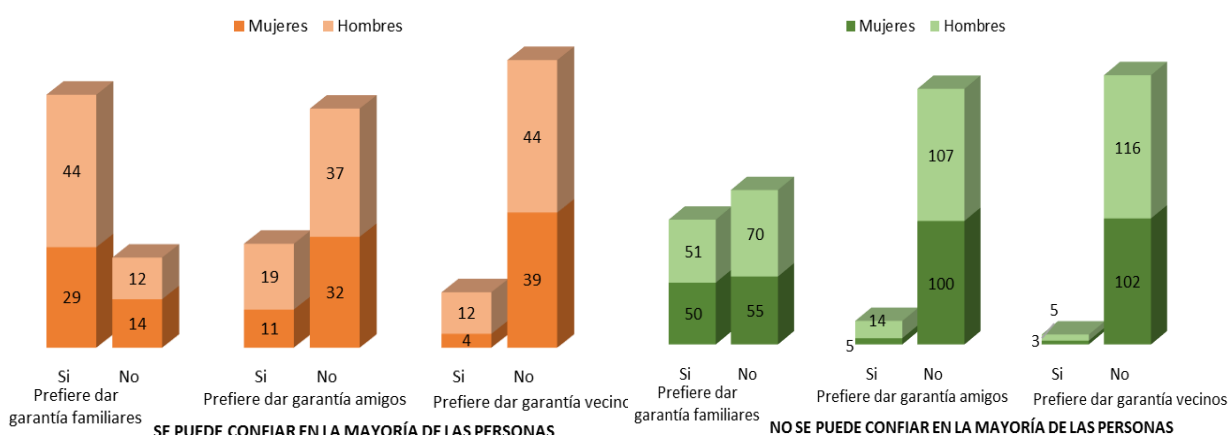


Figura 23. Relación entre nivel de confianza y garantías bancarias

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Al observar la figura 23 y relacionando el nivel de confianza con la concesión de garantías personales; se encuentra la desconfianza de las mujeres reflejada en su escasa tendencia (en contraposición con los hombres) para conceder garantías bancarias ya sea para algún familiar, amigo o vecino.

Concretamente sobre las 99 personas que manifiestan confiar en sus semejantes sólo el 40,1% concedería alguna garantía bancaria y prácticamente de manera exclusiva el 73,7% serviría de garante para sus familiares, evidenciándose con ello una actitud desfavorable para servir de garantes a personas externas al núcleo familiar.

Dentro de los 227 emprendedores que coinciden en un nivel de confianza nula, de forma general sólo el 19% concedería alguna garantía bancaria. No obstante, se ha determinado una contradicción en el caso de garantías a familiares, ya que en términos absolutos 101

personas están dispuestas a conceder estas garantías, frente a un menor número de quienes confirmaron confiar en los demás y que concederían esta garantía que son únicamente 73 microempresarios, de esto se extrae que en suma 179 personas de las 326 si concederían garantías pero sólo a sus familiares indiferentemente del nivel de confianza que manifiestan. En los siguientes casos de quienes manifestaron no confiar, se refleja en la escasa preferencia de servir de garantes a amigos (8,4%) y a vecinos (3,5%).

En base a lo anterior se puede inferir que existe un debilitamiento en la confianza de los microempresarios analizados, lo que influye a su vez en los actos de solidaridad reflejados en el poco apoyo como garantes para sus amigos y vecinos, con excepción de sus familiares. Esto es producto de lo que muchos emprendedores coinciden, sobre la mala experiencia con personas a quienes en el pasado sirvieron de garantes y no fueron responsables ni cumplieron con sus obligaciones de pago, por lo que legalmente les correspondió asumir la deuda ajena.

3.2.2.3 Acción colectiva y cooperación.

En la presente dimensión del capital social se analiza la predisposición de los microempresarios para organizarse y cooperar entre sí, con la finalidad de emprender en acciones que generen resultados favorables a nivel individual y colectivo.

Se ha determinado que el 74,8% de microempresarios no ha participado con otras personas en actividades que beneficien a sus negocios, con lo cual se constata un nivel débil de cooperación entre microempresarios y un ambiente de egoísmo; pues cabe indicar que algunos de los emprendedores encuestados manifestaron que cada quien se preocupa únicamente por su bienestar y de forma independiente busca la forma de hacer surgir su negocio.

Por otra parte, del 25,2% de emprendedores que sí ha participado en actividades, están aquellos que pertenecen a asociaciones como es el caso de comerciantes mayorista y minoristas y los socios de cooperativas de transporte, en las cuales se reúnen y organizan eventos con fines puntuales como es el caso de promocionar sus negocios; establecer fondos para casos de urgencias económicas, etc. Aquí también están otros microempresarios individuales que comentan participar en actividades conjuntas sobre todo en temas de capacitación o establecer alianzas estrategias ya sea con proveedores o competidores para optimizar recursos, disminuir costos y ampliar su mercado.

Tabla 27. Relación entre participación en actividades grupales en beneficio del negocio y disposición para asociarse a fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento.

		¿Estaría dispuesto en asociarse con el fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento para su negocio?		Total
		Si	No	
En el último año, ¿Usted o alguien de su hogar participó en alguna actividad en la que las personas se reunieron para trabajar por el beneficio de sus microempresas?	Si	53	29	82
	No	110	134	244
Total		163	163	326

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

Con respecto a la disposición de los microempresarios para asociarse y obtener mejores fuentes de financiamiento para sus negocios, existe igual número de personas que están dispuestas a asociarse y quienes no lo están.

Contrariamente, el 67,5% que optaría por unirse para solicitar financiamiento son quienes no han participado en actividades con otras personas en beneficio de sus negocios. En base a esto se infiere que existe la voluntad de un porcentaje de personas para organizarse, pero no se ha concretado por la poca iniciativa y liderazgo por parte de los microempresarios y a la vez falta de oportunidades que propicien estos encuentros o acercamientos entre los emprendedores, por parte de las autoridades locales.

Lo anterior también se relaciona con la percepción de los microempresarios sobre la ayuda con la que suponen contar en caso de enfrentar alguna dificultad con su negocio, es así que de la figura 24 se puede extraer la siguiente información.

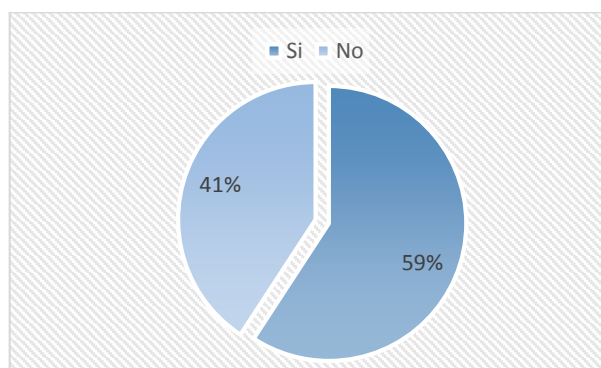


Figura 24. Considera que las personas se unirían para tratar de resolver algún problema que perjudique su negocio
Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

De los 326 propietarios de microempresas, 193 exponen su confianza frente a contar con la colaboración de las personas de su entorno más cercano en un supuesto problema que se le

presente con su microempresa, haciendo especial énfasis en su familia en primera instancia y continuación con sus amigos y vecinos.

En este apartado cabe señalar una característica especial de las personas que se encuentran asociadas a algún grupo u organización, es por ello que nuevamente se retoma el caso de los comerciantes mayoristas, minoristas y los socios de las cooperativas de transporte, ya que en estos casos el hecho de ser miembros, les ofrece un apoyo permanente y extraordinario en casos fortuitos, este puede ser de tipo económico, en especie u organizando actividades para recaudar fondos. Por ejemplo, se señala en el caso particular de los socios de las cooperativas de transporte de pasajeros que operan con camionetas, quienes han declarado que dentro de su asociación cuenta con un seguro contra accidentes y un fondo mutuo para utilizarlo en caso de que algún o algunos miembros tengan necesidad económica urgente, siempre y cuando cumpla con los requisitos legales que exige la asociación.

3.2.2.4 Empoderamiento y acción política.

En esta dimensión del capital social se presenta un acercamiento sobre cómo el microcrédito ha tenido influencia o ha generado cambios en el contexto de la actividad productiva de los microempresarios y a su vez en el contexto local.

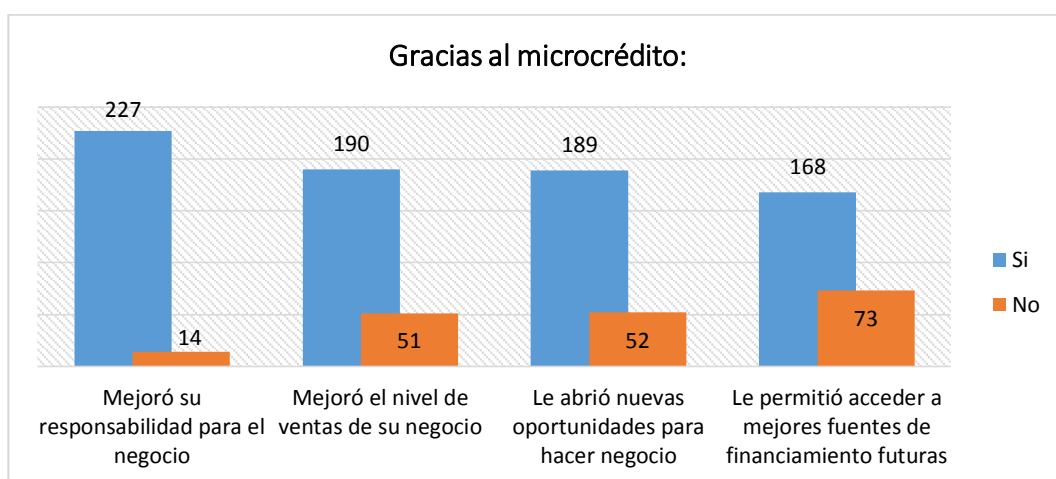


Figura 25. Aporte del microcrédito para los microempresarios
Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

En base a la información de la figura 25, se extrae que del total de los 241 microempresarios de Catamayo que han solicitado microcrédito, el 94% coinciden en que su responsabilidad con el negocio aumentó, ya que contraída esta obligación debían tomar las decisiones acertadas sobre la inversión de estos recursos en alternativas que generen los beneficios o

rendimientos suficientes para cubrir las cuotas del préstamo, solventar otros gastos y obtener su utilidad neta.

Seguidamente está el aumento en el nivel de ventas, de lo cual el 79% de emprendedores confirman que con los recursos obtenidos mediante el microcrédito han podido surtir adecuadamente sus inventarios, invertir en infraestructura, mano de obra, materia prima, etc., lo cual permite ofertar más y mejores productos o servicios a sus clientes. Empero, dentro del 21% restante están quienes destinaron el dinero a otros fines y otros microempresarios que hacen referencia a que dada la latente recesión económica del país, el nivel de ventas se ha mantenido y en algunos casos incluso ha disminuido, que a pesar de aumentar sus mercaderías muchas de las veces la rotación del inventario es mínima, y en caso de por ejemplo, las tiendas de abarrotes y productos de primera necesidad estos llegan a caducarse antes de ser vendidos, lo cual conlleva a una pérdida que es asumida por el propietario principalmente y en un pequeño porcentaje por los proveedores.

En cuanto a si el microcrédito ha contribuido para incursionar en nuevas oportunidades de negocio, el 78% concuerdan que en efecto estos recursos han permitido en algunos casos por ejemplo diversificar sus líneas de productos, sean estos diferentes o complementarios; existen otros casos en los cuales gracias al microcrédito tienen sus pequeñas sucursales en las parroquias del cantón, y algunos otros en los cuales una misma persona ha podido establecer más de un negocio de diferente actividad. Mientras que el 22%, manifiesta que o bien no ha tenido la intención de invertir en otra oportunidad de negocio o los recursos no han sido suficientes para emprender en estos.

Por último, se tiene que el 70% de emprendedores ha podido acceder a mejores fuentes de financiamiento a partir de un primer microcrédito que obtuvieron, con el cual al demostrar su responsabilidad y puntualidad en el pago generaron un buen historial crediticio que a su vez les ha facilitado en oportunidades posteriores obtener montos mayores de crédito para reinvertir en sus microempresas. En cuanto al 30% que no está de acuerdo, afirman que en vista de que no alcanzaron un nivel de ventas o ingresos satisfactorios o acorde a lo que habían planificado para cumplir a tiempo con el pago de las cuotas, llegaron inclusive a caer en mora, lo que además ha propiciado una actitud renuente frente al endeudamiento.

Para relacionar el nivel de instrucción académica de los microempresarios con el empoderamiento alcanzado por los mismos, se presenta la información condensada en la tabla 28; de lo cual se ha encontrado que substancialmente los emprendedores que poseen una formación académica identificada como otra (tecnólogos, artesanos, choferes

profesionales, etc.) han obtenido mayores beneficios en su ámbito productivo gracias al microcrédito. Esto puede ser probablemente, resultado de la estrecha vinculación entre su formación académica y la actividad de su microempresa que le proporciona un mayor nivel especialización y facultad para aprovechar al máximo el potencial del microcrédito en los aspectos clave que se han analizado.

Tabla 28. Relación entre empoderamiento y formación académica

Considera usted que gracias al microcrédito:		Formación académica							
		Primaria		Secundaria		Tercer nivel		Otro	
		Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna	Recuento	% del N de columna
Mejóro su responsabilidad para el negocio	Si	32	86,5%	106	95,5%	78	95,1%	11	100,0%
	No	5	13,5%	5	4,5%	4	4,9%	0	0,0%
Mejóro el nivel de ventas de su negocio	Si	23	62,2%	92	82,9%	66	80,5%	9	81,8%
	No	14	37,8%	19	17,1%	16	19,5%	2	18,2%
Le abrió nuevas oportunidades para hacer negocio	Si	24	64,9%	89	80,2%	66	80,5%	10	90,9%
	No	13	35,1%	22	19,8%	16	19,5%	1	9,1%
Le permitió acceder a mejores fuentes de financiamiento futuras	Si	24	64,9%	85	76,6%	48	58,5%	11	100,0%
	No	13	35,1%	26	23,4%	34	41,5%	0	0,0%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

En lo que respecta al mejoramiento de la responsabilidad con el negocio, el grupo de microempresarios que tienen una formación académica definida como otra coinciden en su totalidad con haber tenido este efecto positivo en sus actividades; mientras que los que poseen estudios primarios solamente, son quienes en menor porcentaje acuerdan haber conseguido tal resultado.

Cerca del 83% de microempresarios con estudios de nivel secundario constituyen el grupo en el que más influencia ha tenido el microcrédito sobre el incremento en el nivel de ventas, seguidamente está el 81,8% de emprendedores con otro tipo de formación académica.

Los propietarios de microempresas con otra formación académica son los que principalmente con un 90,9% coinciden en haber tenido nuevas oportunidades para hacer nuevos negocios a partir del microcrédito y quienes además en consenso el 100% afirman que gracias al mismo han podido acceder a mejores fuentes de financiamiento; en este último caso el 41,5% de emprendedores con estudios de pregrados no están de acuerdo en haber mejorado sus posibilidades de financiamiento posteriores al microcrédito solicitado.

En los tres primeros aspectos analizados, es evidente que los emprendedores con un nivel de educación primaria son el grupo que menos efectos positivos han obtenido por medio del microcrédito, lo cual indicaría que por su bajo nivel de instrucción no manejan técnicas de gestión adecuadas para su negocio sobre todo en lo que concierne en las estrategias de inversión de sus recursos lo cual les limitan la obtención de rendimiento satisfactorios en los ámbitos administrativo y financiero.

En virtud de que el propósito principal de esta investigación radica en determinar la generación de capital social con el aporte del microcrédito, a continuación se presenta tabla 29 que consolida los hallazgos más significativos donde se evalúa el estado de las cuatro dimensiones estudiadas del capital social en los microempresarios del cantón Catamayo.

Tabla 29. Dimensiones del capital social en microempresarios del cantón Catamayo.

Grupos y redes	Pertenencia a un grupo u organización: (-)	(-): La tendencia general es no ser miembro de algún grupo u organización formal o informal.
	Acceso a financiamiento en grupo: (-)	(-): Escasa predisposición para organizarse a fin de solicitar financiamiento colectivo para sus negocios.
	Fortalecimiento de relaciones interpersonales: (+)	(+): Se promueve el establecimiento de nuevas relaciones comerciales y se mejora las relaciones familiares
Confianza y solidaridad	Confianza social: (-)	(-): Predomina la desconfianza con las personas del entorno.
	Solidaridad y confianza para conceder garantías bancarias: (-)	(-): Representada por la negativa de la mayoría de microempresarios para conceder garantías a amigos o vecinos.
Acción colectiva y cooperación	Acción colectiva: (-)	(-): Débiles relaciones colectivas para trabajar en conjunto en búsqueda de beneficios comunes.
	Cooperación: (+)	(+): Predisposición para colaborar en la resolución de problemas que afectan a microempresarios y sus negocios.
Empoderamiento y acción política	Empoderamiento individual: (+)	(+): Reflejado en un efecto positivo sobre el ámbito productivo del microempresario y posibilidad de acceso a mejores fuente de financiamiento.
	Empoderamiento colectivo: (+)	(+): Los microempresarios se reconocen como actores activos y de cambio en los contextos económico y social de la comunidad.

(+): Indicador positivo de Capital Social; (-): Indicador negativo de capital social

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: La Autora

CONCLUSIONES

Finalizada la presente investigación denominada “Análisis de las dimensiones del capital social en el sector microempresarial del cantón Catamayo, provincia de Loja”, las conclusiones que se han obtenido del estudio son las siguientes:

- Se ha podido determinar que la mayor parte de microempresas de Catamayo son familiares, sus propietarios que son primordialmente hombres en su mayoría están casados y se encuentran en el periodo de la madurez e inicio de la adultez, siendo por tanto los principales productores de ingresos y sostenimiento familiar. Además, considerando que los microempresarios por definición poseen bajos niveles de educación, en el caso del microempresario de Catamayo su nivel de formación académica va en aumento lo cual representa un importante avance en el sector microempresarial ya que significaría una mejor preparación y capacitación para la gestión de sus negocios.
- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito han demostrado ser la base del financiamiento para las microempresas del cantón Catamayo; coadyuvando al desarrollo local mediante el empleo de los recursos propios de la comunidad para canalizarlos en la inversión de actividades productivas, mejorando con ello la calidad de vida de los habitantes y proporcionando oportunidades de surgimiento para los grupos más vulnerables de la sociedad.
- Si bien el actual BanEcuador B.P. que tiene como filosofía ser una banca de desarrollo que busca atender a los emprendedores, pequeños y medianos productores, artesanos, comercializadores y ganaderos del país, y que además se presenta como líder nacional en la línea de crédito para microempresa en sus primeros 12 meses de gestión; su apoyo hacia los emprendedores de Catamayo es mínima como se ha constatado con la información de primera mano recopilada de los mismos microempresarios y las estadísticas analizadas donde también se incluyen los datos del antiguo Banco de Fomento. En base a esto y adicional se establece que en la práctica la banca pública como tal no está garantizando la inclusión económica para la producción y el desarrollo de los grupos de atención prioritaria en todos los sectores del país.
- El grado de patriarcado en el cantón es alto, por lo cual existe un limitado desarrollo de actividades productivas por parte de mujeres microempresarias, a ello se suma su poco acceso al microcrédito; generando con esto más barreras que dificultan la participación de las mujeres en la economía de la localidad. Ante esto y considerando que uno de los objetivos del microcrédito es el de otorgar poderes a las mujeres, la

necesidad de orientar estos préstamos a la población femenina debería ser un objetivo clave de las entidades micro financieras en la localidad.

- El escaso nivel de participación de los microempresarios o de sus familiares más cercanos como miembros de grupos u organizaciones, desencadena una problemática que se evidencia en la pérdida de oportunidades de negocio y desarrollo, al evitar la posibilidad de integrarse y establecer alianzas estratégicas entre microempresas con lo que obtendrían mayor acceso a recursos que los obtenidos de forma individual, mejor flujo de información, acercamiento a una red de contactos influyentes, y la combinación de esfuerzos para lograr objetivos comunes que promuevan su crecimiento.
- Concordando con la conclusión anterior, la poca predisposición a formar parte de grupos se puede relacionar con el hecho de que las organizaciones existentes en Catamayo donde se agrupan algunos emprendedores, presentan alta vulnerabilidad dado que no logran consolidar procesos de autogestión y negociación de recursos económicos, por lo cual en muchos casos no consiguen sus objetivos a cabalidad. Mientras que algunas otras organizaciones han sido constituidas con una limitada visión y por tanto una consolidación esporádica, ya que al cumplir el objetivo concreto por el cual fueron creadas estas se desintegran y por ende se desaprovecha la cohesión lograda para cumplir otros propósitos.
- El microcrédito fortalece el capital social de *unión* o *bonding* de los microempresarios de Catamayo, al mejorar los vínculos familiares que constituyen las relaciones socialmente más estrechas y cercanas que poseen, dentro de las cuales se concibe este tipo de capital social. Asimismo contribuye substancialmente a la generación de capital social de *puente* o *bridging*, al posibilitar el establecimiento de relaciones externas al círculo social inmediato de los microempresarios. Al combinar ambos tipos de capital social, los microempresarios pueden aprovechar los aspectos beneficiosos derivados de los lazos fuertes y cercanos para facilitar el eficaz acceso a redes y activos más extensos que permiten a su vez extraer mejores recursos, ideas e información.
- El debilitamiento de la confianza entre microempresarios y personas de su entorno, genera poca predisposición para formar grupos o ser miembro de los mismos; consecuentemente esta problemática limita la acción colectiva como herramienta para trabajar juntos en la consecución de objetivos comunes, lo que en definitiva resulta en disminución del capital social.
- Existe una escasa interrelación entre los microempresarios y por ende una reducida intervención en el desarrollo de la comunidad; esto se debe a más del ambiente

generalizado de desconfianza, a la ausencia de liderazgo de los mismos emprendedores e incentivo por parte de autoridades locales y gubernamentales para promover la integración, cohesión, cooperación y confianza entre las microempresas, con la finalidad de mejorar el desempeño en sus actividades, en su entorno y en definitiva ejercer un efecto positivo en el desarrollo económico y social del cantón.

- El microcrédito ha demostrado un efecto positivo sobre el empoderamiento individual de los microempresarios, ya que coadyuva a su crecimiento económico, desarrollo de habilidades y capacidades relacionadas con la gestión de sus negocios, además que propicia oportunidades para incursionar en nuevas alternativas de negocio y el acceso a más recursos económicos para reinvertir en sus actividades productivas. Estos aspectos a la vez otorgan poder y protagonismo a las microempresas como actores clave para influir en cambios positivos en el sector microempresarial y en el cantón.
- Se evidencia una conexión en el nivel de instrucción de los microempresarios con el fortalecimiento de relaciones interpersonales y el grado de empoderamiento obtenido; esto en vista de que en los emprendedores con una formación académica ligada estrechamente a la actividad de su microempresa, el efecto positivo que ejerce el microcrédito es mayor en comparación con aquellos emprendedores con un nivel de educación primaria. En base a ello se establece que, en el primer caso al poseer mayor especialización, los microempresarios aprovechan esta ventaja optimizando los recursos y beneficios del microcrédito para multiplicar sus efectos.
- Por último y cumpliendo con el objetivo general de la investigación que es: *determinar la existencia de capital social generado por el aporte del microcrédito en la provincia de Loja, cantón Catamayo*; se concluye que efectivamente el microcrédito contribuye a generar capital social en los microempresarios del cantón; dentro de lo cual las dimensiones que este genera son: el establecimiento de redes de relaciones intra o hacia adentro y relaciones entre o hacia afuera, la predisposición a la cooperación entre microempresarios para hacer frente a problemas y el empoderamiento individual de los mismos. No obstante, el empoderamiento colectivo no se termina de consolidar por los indicadores de baja asociatividad, confianza y acción colectiva que hacen que se vea disminuido el Capital Social

RECOMENDACIONES

Lo ideal sería que este tipo de investigaciones lleguen a manos de los microempresarios, de las instituciones que operan activamente con las microfinanzas y con las autoridades locales responsables del diseño de políticas y estrategias que promuevan la inclusión social y el desarrollo económico de la comunidad.

Es así que, partiendo de las conclusiones expuestas previamente, las recomendaciones que de ellas surgen son:

- Los fondos públicos son necesarios para impulsar al sector microempresarial, así como para levantar y dinamizar la producción y la economía del cantón Catamayo; por lo cual resulta pertinente que la banca pública desarrolle proyectos orientados a financiar microemprendimientos relacionados con las principales actividades que se desarrollan en la comunidad, como son: agropecuarias, comerciales e industriales.
- Resulta conveniente que las instituciones micro financieras que operan en el cantón, diseñen y ofrezcan productos microcrediticios dirigidos exclusivamente a mujeres, con características que se adapten a sus necesidades, con la finalidad de promover el emprendimiento femenino y la inclusión de la mujer en la economía del cantón.
- Asimismo, considerando que el escaso nivel de confianza en los microempresarios constituye una dificultad al momento de solicitar garantías personales o solidarias, es necesario que las instituciones micro financieras tomen en cuenta este aspecto para generar metodologías crediticias apropiadas a fin de que no se limite la concesión de microcréditos y se minimice el riesgo.
- Sería favorable que las autoridades con mayor incidencia en la localidad, implementen programas de capacitación para reactivar las organizaciones sociales y desarrollen espacios y/o escenarios que propicien un acercamiento e interacción entre los diversos microempresarios.
- Propender a que la población posea un mayor nivel de educación debe ser un objetivo fundamental de las políticas públicas, con ello se lograría una estructura empresarial y particularmente microempresarial dotada de talento humano, conocimientos y especialización, que desencadenaría en un valioso impacto sobre el desarrollo y crecimiento socio-económico de las comunidades.
- Finalmente, en vista de que se ha demostrado el aporte del microcrédito para generar capital social; resulta imperioso para el Gobierno Central, para el Sistema Financiero y para la Economía Popular y Solidaria, otorgar mayor importancia a las microfinanzas mediante mecanismos que permitan canalizar estos recursos hacia las pequeñas

unidades económicas que constituyen los motores de crecimiento porque son estas las que articulan principalmente el aparato productivo del país.

BIBLIOGRAFÍA

- ABPE. (2012). boletín informativo de la asociación de bancos privados del ecuador. *ABPE Informa*(28), 4.
- Armendáriz de Aghion, B., & Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance (second edition)*.
- Arellano Yanguas, J. (2008). Capital social: ¿Despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local? *Cuadernos de Trabajo de Hegoa*, 46, 46.
- BCE Dirección De Estadística Económica. (2011). *Evolución del Crédito y Tasas de Interés Efectivas Referenciales Marzo 2011*. Quito.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2001). *Iniciativa interamericana de capital social, ética y desarrollo*. Obtenido de <http://www.iadb.org/etica/iniciativa.cfm>
- BCE. (Noviembre de 2016). *Instructivo de Tasa de Interés del Banco Central del Ecuador*. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/Instructivo_TI.pdf
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* , 241-258.
- Burgess, E., Martínez, M., Magnoni, B., Carballo, I. E., & Hainze, A. (Julio de 2016). *Inter-American Development Bank*. Obtenido de <https://publications.iadb.org/handle/11319/7782>
- Cajamar. (2015). *Las microfinanzas: Caracterización e instrumentos*. Barcelona.
- Capdevielle, J. (2014). Capital social: debates y reflexiones en torno a un concepto polémico. *Revista de Sociología E Política*, 22(51), 3–14. <https://doi.org/10.1590/1678-987314225101>
- Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Universidad Libre de Ámsterdam. (2002). *Informe Anual 2002*. San José.
- Coleman, J. S. (Enero de 1990). *Harvard University Press*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/51992842_The_Foundations_of_Social_Theory
- Cuasquer, H., & Maldonado, R. (2011). Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay. *Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos*, 56.
- Cuéllar Saavedra, Ó., & Bolívar Espinoza, G. A. (2012, April). Capital social hoy. *POLIS Revista Latinoamericana*, 6–8. Retrieved from <http://polis.revues.org/2663>
- Delgado, S. (2015). *APLICACIÓN DE LOS INTERESES PASIVOS Y ACTIVOS EN EL SISTEMA BANCARIO ECUATORIANO Y SUS EFECTOS MACROECONOMICOS 2007-2013*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Di Giannatele, S., Elbitar, A., Maya, L., Ramírez, A., & Roa, M. J. (2010). *Confianza , redes sociales y hábitos financieros : Un estudio empírico* (No. 498). *Documentos de Trabajo del CIDE*. Mexico D.F.
- Economist Intelligence Unit (EIU). (2015). *Microscopio Global 2015*. New York.

- Forni, P., & Nardone, M. (2005). Grupos solidarios de microcrédito y redes sociales: sus implicancias en la generación de capital social en barrios del Gran Buenos Aires. *REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 9(5).
- Fuertes Eugenio, A. M., Agost Felip, M. R., Fuertes Fuertes, I., & Soto Personat, G. (2013). Las aportaciones del apoyo social al capital social: propuesta de un modelo integrado y convergente. *Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, 77(2013), 155–188.
- GAD Catamayo. (2014). PDYOT 2014-2019. *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Catamayo 2014-2019*. Catamayo, Loja, Ecuador.
- GAD Catamayo. (19 de Enero de 2015). *GAD Municipal Catamayo*. Obtenido de <http://www.gadmunicipaldecatawayo.gob.ec/>
- Galan, D., & Tobar, C. (2012). *Universidad de cuenca. El Escorial*. Universidad de Cuenca.
- Goldmark, L. (2006). Mas alla de las microfinanzas: Darle pescado, enseñarle a pescar y mejorar la pesca Antonio Vives. *Financial Times*, 12.
- Guibert Ucín, J. M. (2009). *Responsabilidad Social Empresarial: Competividad y casos de buenas prácticas en Pymes*. Deusto Publicaciones.
- Gutierrez Goiria, J. (2009). Microfinanzas y desarrollo: situacion actual, debates y perspectivas, 49.
- Gutiérrez P., J. (s.f.). *Ventajas y desventajas de los microcréditos*. Obtenido de Ventajas y desventajas de los microcréditos: <http://www.grandespymes.com.ar>
- INEC. (11 de Octubre de 2012). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*.
- INEC. (2015). *Redatam.inec.gob.ec*. Obtenido de <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&B ASE=DIEE2015&MAIN=WebServerMain.inl>
- Jácome, H., & Cordovéz, J. (2003). *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo*.
- Jácome, H., Sánchez, J., Oleas, J., Martínez, D., Torresano, D., Naranjo, C., ... Moncayo, J. (2016). *Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento* (Primera). Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Lacalle, M. (2010). *Glosario basico sobre Microfinanzas* (No. 12). *Colección Cuadernos Monográficos*. Retrieved from <http://nantiklum.org/doc/monograficos/CM12.pdf>
- López Fernández, M., Martín Alcázar, F., & Romero Fernández, P. M. (2007). Una revisión del concepto y evolución del capital social. *Conocimiento, Innovación Y Emprendedores: Camino Al Futuro*, 1060–1073.
- López, M. T., & Gentile, N. (2008). *Sistema de indicadores económicos y sociales: la importancia del análisis integrado*. Universidad Nacional de Mar del Plata , Fac. de Ciencias Económicas y Sociales. CENTRO DE INVESTIGACIÓN, SEGUIMIENTO Y MONITOREO DEL DESARROLLO . Obtenido de <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00408.pdf>
- Martínez, L. (2003). Capital social y desarrollo rural. *ICONOS*, 16, 73-83. Obtenido de www.redalyc.org/articulo.oa?id=50901610

- Martínez, R. (2014). *Microfinanzas Américas: Las 100 mejores*.
- Martínez Cañas, R. (2009). Las Relaciones Interorganizativas Y La Generación De Capital Social En Los Parques Científicos Y Tecnológicos, 404.
- Microfinance Information Exchange (MIX). (2010). MIX Microfinance World : Reporte del Mercado de Microfinanzas para América Latina y El Caribe 2010, 1–23.
- Mix Market. (2014). Global Outreach & Financial Performance Benchmark Report - 2014, 34. Retrieved from https://www.themix.org/sites/default/files/publications/mix_global_regional_benchmark_report_2014_0.pdf
- Modroño, P. R., & del Río, C. R. (2013). *El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial. Ekonomiaz: Revista vasca de economía*.
- Molina Morales, F. X. (2008). *La estructura y naturaleza del capital social en las aglomeraciones territoriales de empresas: Una aplicación al sector cerámico español*. Bilbao: Fundación BBVA.
- Oña Sislema, E. J. (2015). *Desarrollo de un modelo de gestión de riesgo de crédito para instituciones de microfinanzas del Ecuador*. Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador.
- Ostrom, E., & Ahn, T. K. (2003). Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), 155–233. <https://doi.org/10.2307/3541518>
- Pastor, P. (2013). Microcrédito en México : una mirada desde la innovación social, 9(2), 32–42.
- Perezgrovas, R., Rodríguez, G., & Zaragoza, L. (2013). Indicadores del capital social asociados al micro financiamiento de grupos de artesanas en Aguacatenango , Chiapas. *Quehacer Científico En Chiapas*, 8(1), 9–22.
- Putnam, R. (1993). The prosperous community: social capital and public life. *The American Prospect*.
- RIPS. (2014). *Registro Interconectado de Programas Sociales - RIPS*. Obtenido de http://www.rips.gob.ec/Rips/pages/consulta_territorial/rs/familiasPoblacion.jsf#
- Rodríguez, F. (16 de Marzo de 2011). *Boletín Informativo FACES*. Obtenido de <http://boletininformativofaces.blogspot.com/>
- Saiz, J. E., & Jiménez, S. R. (2008). Capital social : una revisión del concepto Social capital : a review of the concept. Retrieved from http://www.usta.edu.co/otras_pag/revistas/r_cife/cife13/RC13_13.pdf
- Saltalamacchia, H. R. (2015). Capital social: concepto y método. *Aportes a La Discusión Sobre Capital Social*, 1–37.

- Sarabia, M., & Hernández, L. (2013). *EL MICROCRÉDITO COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA DE DESARROLLO DE LOS MICROEMPREENDEDORES DE LA CALLE DE LA MONEDA DE LA CIUDAD DE CARTAGENA*. Obtenido de <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/2830/1/TRABAJO%20FINAL%20E%20SPE%20FINANZAS.pdf>
- SNI. (2011). *FICHA TÉCNICA*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/PORTAL/FICHAS_INFOPLAN/01%20Escolaridad%20promedio%20de%20la%20poblaci%C3%B3n%20de%2024%20y%20m%C3%A1s%20a%C3%B1os%20de%20edad.pdf
- SNI. (2011). *Sistema Nacional de Información*. Obtenido de <http://app.sni.gob.ec/>
- Solis Rodríguez, F. T., & Limas Hernández, M. (2013). Capital social y desarrollo: origen, definiciones y dimensiones de análisis. *Nóesis*, 22(43), 187–212.
- Stocco, E., & Goizueta, J. (Enero de 2011). *Las microfinanzas: una comparativa en siete regiones del mundo*. Universidad Autónoma de Madrid.
- Superintendencia de Bancos. (2009). *ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LAS MICROFINANZAS 2008-2009* (Boletín de Microfinanzas).
- Teresa, M., & Rivera, G. (2009). El capital social ¿Qué es y por qué importa?, 60.
- Torralla, A. (2013). *Trabajo Fin de Grado*. Zaragoza. Retrieved from <http://zaguan.unizar.es/>
- Torre, B., Sainz, I., Sanfilippo, S., & López, C. (2012). *Guía sobre Microcréditos* (Universida). Santander. Retrieved from <http://www.ocud.es/files/doc851/guiamicrocreditosmail.pdf>
- Trujillo, V., & Navajas, S. (2015). *Inclusión Financiera en América Latina y El Caribe: Datos y Tendencias*. FOMIN, BID.
- Valcárcer, M. (2008). *Capital social análisis*. Perú.
- Vargas F. Gonzalo. (2001). Hacia una teoría del capital social. *Revista de Economía Institucional*, 4 No. 6, p71-108.
- Virreira, R. (Octubre de 2010). *Las microfinanzas*. Obtenido de http://www.abappra.com/pdf_microfinanzas/presentacion_virreira_centellas_introduccion_microf.pdf
- Whiteford, R. A. (CEPAL) M. S. (MSU) I. A. (CEPAL) L. J. R. (MSU) S. (2003). *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Retrieved from [ww.cepal.org/.../2324-capital-social-y-reduccion-de-la-pobreza-en-ame...](http://www.cepal.org/.../2324-capital-social-y-reduccion-de-la-pobreza-en-ame...)
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Capital social: Implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo. *World Bank Research Observer*, 15(2), 225–249.
- World Bank Group. (2014). *CGAP Portal de Microfinanzas*. Obtenido de Historia de las microfinanzas: <https://www.microfinancegateway.org/es/temas/historia-de-las-microfinanzas>

ANEXOS

ANEXO 1

CUESTIONARIO CAPITAL SOCIAL

Estimado entrevistado, la Universidad Técnica Particular de Loja a través de la titulación en Administración en Banca y Finanzas está desarrollando un proyecto de investigación orientado a determinar como el microcrédito ha aportado en la generación y fortalecimiento de capital social en la provincia de Loja. Por ello solicitamos nos dedique unos minutos de su tiempo para realizar algunas preguntas en torno al tema antes mencionado.

Número de encuesta: _____

A. Grupos y redes

1. Me gustaría comenzar haciéndole algunas preguntas orientadas a conocer las formas de financiamiento que usted tiene para cubrir sus necesidades en general. Podría decirme como financia usted sus necesidades del negocio:

- 1.1 Bancos privados
- 1.2 Bancos públicos
- 1.3 ONG's
- 1.4 Instituciones de la economía popular y solidaria
- 1.5 Prestamos con familiares
- 1.6 Préstamos con agiotistas _____

2. Me gustaría conocer si usted alguna vez ha solicitado algún tipo de microcrédito;

- 2.1 Sí
- 2.2 No _____

3. Podría decirme para que finalidad usted ha solicitado el microcrédito?

- 3.1 Inversión en el negocio
- 3.2 Pago de deudas personales
- 3.3 Actividades de diversión familiar/personal
- 3.4 Compra de bienes inmuebles para el hogar _____

4. ¿Usted o alguien de su familia forman parte como miembro de algún grupo u organización? Estos podrían ser grupos formalmente organizados o simplemente grupos de personas que se reúnen de manera regular para realizar una actividad o conversar acerca de algo.

- 4.1 Si
- 4.2 No _____

5. Alguna vez se ha unido con otras personas con el fin de solicitar financiamiento para su negocio?

- 5.1 Si
- 5.2 No _____

6. Si repentinamente usted necesita una pequeña cantidad de dinero [RURAL: suficiente para pagar los gastos de una semana en su hogar; URBANO: que iguale aproximadamente el sueldo de una semana], ¿existen personas ajenas a su hogar inmediato y parientes cercanos a quienes pediría ayuda?

- 6.1 Si
- 6.2 No _____

7. En términos generales, considera que gracias al microcrédito usted:

Criterios	7.1 Si
	7.2 No
A. Fortaleció sus relaciones familiares	
B. Fortaleció sus relaciones con los vecinos	
C. Fortaleció sus relaciones con amigos	
D. Generó nuevas relaciones con personas ajenas a la familia y amigos	

B. Confianza y solidaridad

8. Hablando en forma general, ¿diría usted que puede confiar en la mayoría de las personas o que no necesita ser demasiado prudente en sus tratos con otras personas?

8.1 Se puede confiar en las personas

8.2 No se puede confiar en nadie _____

9. De acuerdo al nivel de confianza, si le pidieren una garantía bancaria, usted:

Criterios	9.1 SI
	9.2 NO
A. Prefiero dar garantía familiares	
B. Prefiero dar garantía amigos	
C. Prefiero dar garantía vecinos	

C. Acción colectiva y cooperación

10. En el último año, ¿usted o alguien de su hogar participó en alguna actividad de la en la que las personas se reunieron para trabajar por el beneficio de sus microempresas?

10.1 Sí

10.2 No _____

11. Si hubiera un problema que perjudique su negocio, ¿considera que las personas se unirían para tratar de resolverlo?

11.1 Si

11.2 No _____

12. ¿Estaría dispuesto en asociarse con el fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento para su negocio?

12.1 Si

12.2 No _____

D. Empoderamiento y acción política

13. Considera usted que gracias al microcrédito:

Criterios	13.1 Si
	13.2 No
A. Mejoró su responsabilidad para con el negocio	
B. Mejoró el nivel de ventas de su negocio	
C. Le abrió nuevas oportunidades para hacer negocio	
D. Le permitió acceder a mejores fuentes de financiamiento futuras	

Datos generales del entrevistado

NOMBRE	SEXO 1. F 2. M	EDAD 1. 18 - 23 2. 24 - 29 3. 30 - 35 4. 36 - 41 5. 42 - 47 6. 48 - 53 7. 53 - 60 8. Mas de 60	ESTADO CIVIL 1. Sotero 2. Casado 3. Unión libre 4. Viudo 5. Divorciado	FORMACIÓN ACADÉMICA 1. Primario incompleta 2. Primaria completa 3. Secundaria incompleta 4. Secundaria completa 5. Tercer nivel incompleto 6. Tercer nivel completo 7. Postgrado 8. Otro	CIIU	CANTÓN

GRACIAS POR SU COLABORACION