



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 generado con el aporte del
microcrédito en el cantón Loja.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTOR: Quezada Ortega, Erik Alvaro

DIRECTORA: 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 del capital social en la provincia de Loja, cantón Loja” realizado por Erik Alvaro Quezada Ortega, 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 Erik Alvaro Quezada Ortega declaro ser autor del presente trabajo de titulación: Análisis de las dimensiones de capital social en el cantón Loja, de la titulación de Administración en Banca y Finanzas, siendo Mgtr.Espinoza Loayza Viviana del Cisne directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

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

f).....

Autor: Erik Alvaro Quezada Ortega

Cédula: 2100919881

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a Dios, quien ha infundido en mi las fuerzas y el espíritu necesario para cumplir satisfactoriamente con mi proceso de formación profesional.

A mi madre Rosa Quezada, por haber creído en mi sueño de superación, por ser una madre y amiga ejemplar, que con sus palabras y acciones ha generado en mí la motivación para superar con éxito cualquier dificultad.

A mis hermanas Helen y Carla, por cuidar de mi madre durante el tiempo que me he dedicado a mi formación profesional, por su apoyo, cariño y comprensión.

A mis compañeros; Angie, Gissbell, Bryan, Katherine y Leydi; quienes han demostrado ser verdaderos amigos, por su estima y confianza y por las grandes experiencias que han compartido conmigo.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por el privilegio de la vida y la fortaleza que me han permitido continuar en la búsqueda y cristalización de esta meta.

A la Universidad Técnica Particular de Loja, Titulación de Administración en Banca y Finanzas, y a sus docentes, por permitirme formarme como profesional y ser humano al servicio de la sociedad.

Un agradecimiento sincero a la Magister Viviana Espinoza; directora de tesis, por su tiempo y experiencia profesional en la asesoría para la realización y culminación de este trabajo de fin de titulación.

A mi familia, por ser el pilar fundamental para mi formación profesional, por su apoyo y cariño incondicional.

INDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
INDICE DE CONTENIDOS	vi
INDICE DE FIGURAS	viii
INDICE DE TABLAS	ix
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3
1. MARCO TEÓRICO Y REFERENCIAL	4
1.1 Capital social	5
1.1.1 Definición e importancia del capital social.	5
1.1.2 Formas de capital social.....	6
1.2 Teorías de capital social	7
1.2.1 Teoría de Coleman.....	7
1.2.2 Teoría de Putnam.	8
1.2.3 Teoría de Bordieu.	9
1.2.4 Otras teorías.....	10
1.3 El capital social como elemento de desarrollo económico	11
1.4 Microfinanzas	14
1.4.1 Definición y antecedentes de las microfinanzas.....	14
1.4.2 Las microfinanzas y su aporte a la mitigación de la pobreza.....	15
1.4.3 Antecedentes y definición del microcrédito.	17
1.4.4 Ventajas y desventajas del microcrédito.	21
1.4.5 El microcrédito en el Ecuador (origen, evolución, estadísticas).	22
2. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA, ECONÓMICA, SOCIAL, EMPRESARIAL Y FINANCIERA DEL CANTÓN LOJA	26
2.1 Información general del cantón.	27
2.1.1 Antecedentes del cantón.	27
2.1.2 Historia.....	27
2.1.2 Actividades económicas.	28
2.2.1 Actividades comerciales.	28
2.2.2 Actividades de servicios.	28
2.2.3 Actividades del sector primario (agropecuarias).	29
2.2.4 Actividades industriales.....	29
2.3 Principales indicadores económicos y sociales	30
2.3.1 Indicadores económicos.	30
2.3.2 Indicadores sociales.....	31

2.4 Estructura empresarial del cantón	34
2.4.1 Criterios para la clasificación de las empresas.....	34
2.4.2 Número de empresas a 2015 por tamaño en el cantón Loja.	35
2.4.3 Número de empresas por actividad económica en el cantón Loja.....	35
2.5 Conformación del sistema financiero cantonal.....	37
2.5.1 Generalidades del sistema financiero nacional.	37
3. EL MICROCRÉDITO Y SU APORTE A LA GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL	44
3.1 Metodología	45
3.1.1 Metodología cualitativa.....	45
3.1.2 Diseño muestral	45
3.2 Discusión de resultados	48
3.2.1 Datos demográficos del microempresario.	48
3.2.2 Principales estadísticos descriptivos.	50
3.3 Dimensiones del capital social	55
3.3.1 Afiliación a redes y asociaciones locales.....	55
3.3.2 Indicadores de confianza y adherencia a normas.....	60
3.3.3 Acción colectiva y cooperación.....	62
3.3.4 Acción política y empoderamiento.	64
CONCLUSIONES	65
RECOMENDACIONES	66
BIBLIOGRAFÍA	67
ANEXOS	69

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.Participación de las entidades fin.en cartera total de microcrédito,2015	23
Figura 2.Evolución del microcrédito por subsistema a nivel naciona, 2012-2015	24
Figura 3.Evolución del microcrédito de las COAC entre 2010-2015.....	25
Figura 4.Distribución del PEA por actividad económica año 2010	30
Figura 5.Criterios para la clasificación de las empresas	35
Figura 6.Emresas de las principales actividades económicas del cantón Loja	37
Figura 7.Composición del sistema financiero nacional ecuatoriano.....	38
Figura 8.COAC por segmento en el cantón Loja, año 2017	40
Figura 9.Género del encuestado en el cantón Loja	48
Figura 10.Edad del encuestado en el cantón Loja	49
Figura 11.Estado civil del encuestado en el cantón Loja.....	49
Figura 12.Formación académica del encuestado en el cantón Loja	50
Figura 13 Fuentes de financiamiento de los microempresarios en en cantón Loja	50
Figura 14.Microempresarios que han solicitado microcrédito	51
Figura 15.Microempresarios que forman parte de algún grupo u organización	51
Figura 16.Microempresarios que se han unido con otras personas para solicitar financiamiento	52
Figura 17.Microempresarios que cuentan con personas que les prestarían dinero	52
Figura 18.Microempresarios que confían en la gente.....	53
Figura 19.Participación de los microempresarios en act/reuniones en beneficio de sus negocios.53	
Figura 20.Microempresarios que consideran que recibirían apoyo de la gente para sus negocios	54
Figura 21 Microempresarios que estarían dispuestos a asociarse para acceder a créditos	54
Figura 22.Relación entre solicitu de microcrédito y el destino del mismo	57
Figura 23.Distribución por sexo de microempresarios que han solicitado microcrédito	59
Figura 24.Distribución por sexo de microempresarios que pertenecen a alguna organización ...	60

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.Datos informativos del cantón Loja	27
Tabla 2.Actividades de comercio en el cantón Loja	28
Tabla 3 Actividades de comercio y servicios en el cantón Loja	29
Tabla 4.Principales usos de la tierra	29
Tabla 5.Principales productos industriales	30
Tabla 6.Distribución de la pobreza por parroquias del cantón Loja.....	32
Tabla 7 Indicadores de educación del cantón Loja.....	33
Tabla 8.Indicadores de salud del cantón Loja	33
Tabla 9.Tasas de natalidad del cantón Loja.....	34
Tabla 10.Clasificación de empresas del cantón Loja por tamaño	35
Tabla 11.Clasificación de empresas por actividad económica según CIUU 4	36
Tabla 12.Estructura del sistema financiero del canton Loja,2017	39
Tabla 13 Clasificación del microcrédito	39
Tabla 14 Entidades financieras que otorgan microcrédito en el cantón Loja	39
Tabla 15 Criterios para clasificación de COAC por segmentos	40
Tabla 16.Productos de microcrédito del subsistema de bancos privados en el cantón Loja.....	41
Tabla 17.Productos del microcrédito del subsistema de instituciones financieras públicas en Loja	42
Tabla 18.Productos de microcrédito de las ONG's, en el cantón Loja	42
Tabla 19.Productos de microcrédito del subsistema de COAC en el cantón Loja.	43
Tabla 20.Distribución de encuestas por parroquia urbana.....	46
Tabla 21 Distribución de encuestas por actividad económica.....	47
Tabla 22.Fuentes de financiamiento del microempresario según su formación académica	55
Tabla 23 Uso del microcrédito según formación académica del microempresario.....	56
Tabla 24.Influencia del microcrédito en las relaciones del microempresarios según su educación	57
Tabla 25.Relación entre pertenencia a grupos y solicitud de financiamiento en asociación	58
Tabla 26.Relación entre solicitud de microcrédito y disponibilidad de personas a quien pedir dinero	58
Tabla 27.Relación entre confianza y prestación de garantías	61
Tabla 28 Relación entre confianza y sexo y entre pereferecias al otorgar garantías banc y sexo.....	62
Tabla 29.Relación entre participación de reuniones actividades y disposición a asociarse	63

Tabla 30.Relación entre influencia del microcrédito en el negocio y educación	64
Tabla 31Clasificación de las COAC por segmentos en el cantón Loja 2015	70
Tabla 32.Distriución de ecnuestas por actividad económica parroquia El Sagrario	71
Tabla 33.Distriución de ecnuestas por actividad económica parroquia Sucre	71
Tabla 34.Distriución de ecnuestas por actividad económica parroquia S.Sebastián ..	72
Tabla 35.Distriución de encuestas por actividad económica parroquia El Valle	72

RESUMEN

Las microfinanzas y el capital social son dos recursos que están a disposición de los microempresarios, quienes podrán hacer uso de los mismos para generar desarrollo y crecimiento de sus microempresas.

En este contexto, el presente trabajo tiene como objetivo determinar la existencia de capital social generada por el aporte del microcrédito, el cual es estudiado a través del análisis de las dimensiones del capital social presentes en los microempresarios del cantón Loja.

De los resultados obtenidos se puede destacar que el microcrédito es un catalizador del desarrollo microempresarial, por varias razones; a) los recursos que se inyectan al capital de las microempresas permite aumentar las ventas e ingresos , b) los dueños de los negocios se vuelven más responsables en la dirección y manejo de sus microempresas, lo que se traduce en un mejor desempeño, c) el microcrédito genera nuevas oportunidades de hacer negocios, debido a que motiva la ampliación de la red de contactos del microempresario y ayuda a mejorar sus relaciones con proveedores, clientes, instituciones financieras, organizaciones y otros miembros de la sociedad con quienes interactúan.

Palabras clave: Microfinanzas, microcrédito, microempresarios, instituciones microfinancieras, capital social, dimensiones de capital social.

ABSTRACT

Microfinance and social capital are two resources that are available to microentrepreneurs, who may make use of these resources to generate development and growth of their microenterprises.

In this context, the present study aims to determine the existence of social capital generated by the contribution of microcredit, which is studied through the analysis of the dimensions of social capital present in the microentrepreneurs of canton of Loja.

From the results obtained it may be emphasized that microcredit is a catalyst for microenterprise development, for several reasons; a) the resources that are injected into the capital of the microenterprises allow increasing the sales and income, b) business owners become more responsible in the direction and management of their microenterprises, which translates into better performance, c) microcredit generates new opportunities for doing business, due to it motivates the expansion of the microentrepreneur's contact network and helps to improve their relationships with suppliers, clients, financial institutions, organizations and other members of the society with whom they interact.

Key words: Microfinance, microcredit, microentrepreneurs, microfinance institutions, social capital, dimensions of social capital.

INTRODUCCIÓN

La influencia del microcrédito en la generación de capital social es un tema de gran envergadura para distintos actores; sociales, económicos, educativos, entre otros. Interesa a los microempresarios por ser los principales beneficiarios de las microfinanzas, a las instituciones financieras; porque pueden obtener información relevante acerca de las características de los sujetos de microcrédito, a las organizaciones y grupos sociales; ya que les permite estrechar vínculos y adquirir adeptos que les ayudarán a cumplir sus objetivos comunes de organización y a las instituciones educativas, porque constituye un campo amplio para la investigación y generación del conocimiento.

Por lo tanto, como profesional en formación se tiene a bien llevar a cabo la presente investigación, a fin de aportar con información real, generada a través del estudio de campo y el análisis de resultados, la cual constituye una línea base para futuras investigaciones.

El presente trabajo consta de tres capítulos, además de las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

En el capítulo I se muestran los principales conceptos, teorías y características del microcrédito y capital social, así como algunos datos históricos relevantes.

En el capítulo II se presentan los antecedentes históricos y demográficos del cantón, sus principales indicadores sociales y económicos, la estructura empresarial y la conformación del sistema financiero cantonal.

En el capítulo III se realiza una breve descripción del trabajo de campo efectuado y se presenta un análisis de los resultados de la investigación; clasificados de acuerdo a las cuatro dimensiones principales del capital social.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones generadas luego de finalizada la investigación.

1. MARCO TEÓRICO Y REFERENCIAL

1.1 Capital social

1.1.1 Definición e importancia del capital social.

El capital social es un término que no necesariamente se asocia a lo monetario y que a pesar de ser diferente de otros tipos de capital como el económico y cultural, interactúa y se ve influenciado por estos. No existe un solo concepto del que se pueda referenciar porque existen varias teorías y definiciones elaboradas a partir de diferentes perspectivas y campos de estudio. La popular frase: “no solo es importante qué conoces, sino a quién conoces”, nos da una idea de lo que implica el capital social; pues se refiere a lo valioso que son las relaciones de amistad y la colaboración social entre individuos. De acuerdo a (Fukuyama, 1988) el capital social es “la norma que hace que exista cooperación entre dos partes”. Por tanto está vinculado estrechamente al modo de relacionarse en una sociedad y los beneficios que puedan surgir de estas relaciones.

Para la sociología el capital social supone:

El 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 (Bantaba, 2006).

El sociólogo Pablo Fernández cree que: “el capital social puede considerarse como el conjunto de las relaciones sociales de las que en un determinado momento dispone un sujeto individual (por ejemplo, un empresario o un trabajador) o un sujeto colectivo (privado o público)” (Fernández, 2012). Por lo tanto es entendido como un recurso generado a través del vínculo entre las personas dentro de cualquier grupo social.

Debido a la diversidad de conceptos y definiciones que se suscitan en el campo de estudio del capital social, citaremos las dadas por investigadores reconocidos y las cuales han sido tomadas como bases teóricas para la mayoría de estudios en esta temática, cuyas teorías se citarán más adelante. Por ejemplo Bourdieu (1985) citado en (Fernández, 2012) afirma que: “el capital social es el conjunto de recursos actuales o potenciales relacionados con la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de entre conocimiento y entre-reconocimiento; o, en otros términos, con la adhesión a un grupo”.

Coleman (1990) señala que capital social son: “los recursos socio estructurales que constituyen un activo de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones comunes de quienes conforman esa estructura. Mientras que Robert Putnam (1993) dice que son: “aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo. El capital social acrecienta los beneficios de la inversión en capital físico y humano” (Arriagada, 2003).

Hanifan (1916) lo considera como:

Sustancias intangibles (que) cuentan para la mayoría en las vidas diarias de la gente: denominadas buena voluntad, compañerismo, simpatía y relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social... Si (un individuo entra) en contacto con su vecino y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede tener una potencialidad suficiente para la mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad.

1.1.2 Formas de capital social.

Putnam (2000) clasificó el capital social en cuatro oposiciones, mencionado en (Abela, y otros, 2005), las cuales son:

1) Formal-Informal: el formal se refiere al capital social de las asociaciones mientras que el informal se relaciona con los vínculos informales existentes con la familia o amigos, los mismos que pueden ser más efectivos que los lazos formales.

2) Denso-Tenue; se refiere a si el vínculo es fuerte, o denso, a causa de la proximidad y frecuencia del contacto. Existen relaciones esporádicas o casuales que también generan beneficios.

3) Vuelto hacia adentro-Vuelto hacia afuera

4) Vinculante-Punteante.

Respecto a los dos últimos, “el análisis tipológico termina con la oposición entre “capital social vuelto hacia dentro y capital social vuelto hacia afuera” y también entre capital social que tienen puentes y el vinculante”. (Abela, y otros, 2005)

Después de esta clasificación sistematizó cuatro dimensiones del capital social. La primera dimensión analiza si el capital social se presenta como una entidad informal o formal o informal y concluye que aunque ambas son importantes en la generación de capital, las informales tienden más a instrumentarse de manera social. La segunda dimensión se concentra en la frecuencia de los contactos, pues según Putnam los lazos débiles generan la posibilidad de extender los vínculos personales a otras redes sociales y por ende son muy importantes durante un proceso de socialización o intercambio de recursos. La tercera dimensión hace referencia a si el capital es interno o externo, entendiéndose como tal si este es de uso público o privado. Putnam considera que ciertas formas se orientan hacia el interior lo que significa que se promueven los intereses particulares de los miembros de la organización, y por otro lado existen las que se orientan hacia lo público y refuerzan los lazos de unión entre redes más amplias y externas las cuales favorecen no solo a los miembros activos, sino también a quienes casi nunca participan. (Reyes, 2009) En la cuarta dimensión Gordon & Millán (2004, p728) citado en (Reyes, 2009) afirman que la rentabilidad de las relaciones sociales en una red no pueden evadir los efectos externos del capital social.

A parte de estas formas mencionadas anteriormente, Coleman (1990) citado en (Plascencia, 2005) determina seis formas de capital social diferentes;

1) las obligaciones y las expectativas;

2) el potencial de información;

3) las normas y sanciones efectivas;

4) las relaciones de autoridad;

5) las organizaciones sociales apropiables para otros fines y

6) las organizaciones intencionales

La primera forma de capital social se refiere a la reciprocidad que puede generarse cuando existe intercambio de favores entre actores, por ejemplo Coleman supone que si un actor hace un favor a otro, es posible que el primero tenga una expectativa de reciprocidad y una obligación en el segundo por retribuirla. Coleman denomina a esta obligación como pagaré adquirido por el primero para que sea cubierto por el segundo, y además indica que en todas las relaciones sociales existe un gran número de este tipo de pagarés. (Coleman, 2000a, p: 22) mencionado en (Plascencia, 2005).

La segunda forma de capital social se refiere al potencial de información inherente a las relaciones sociales, esto es relevante debido a que se ahorra recursos por la adquisición de información obtenida mediante los contactos y las relaciones sociales. Los estudiosos de las redes sociales indican que estas permiten ampliar las oportunidades individuales y favorecen la cohesión. La tercera forma son las normas y sanciones afectivas; las cuales inhiben determinadas acciones como reducción de crímenes y estimulan la realización de otras por ejemplo las normas escolares hacen más fácil las tareas de educación. Coleman considera las relaciones de autoridad como una cuarta forma de capital social; la transferencia de derechos control entre actores, el capital social sería dichos derechos los cuales pueden ser aprovechados por quien los recibe para obtener alguna ventaja. Finalmente las organizaciones sociales se consideran una forma de capital social, indiferentemente de los fines de esta; ya sean lucrativos o para otros fines distintos como las “experiencias asociativas”. Coleman (2000) las considera como formas de capital social porque al ser organizaciones formales estas permiten obtener beneficios a quienes forman parte de las mismas o tienen alguna relación cercana.

1.2 Teorías de capital social

Es importante el estudio de las principales teorías sobre capital social, las cuales han sido efectuadas en base a la investigación y desde diferentes perspectivas, tratando de explicar de una forma técnica y científica la existencia de este tipo de capital; lo cual ha sido un reto, considerando que no se trata de algo cuantitativo sino más bien cualitativo tornándolo de cierto modo en algo subjetivo y sujeto a opiniones o afirmaciones erróneas. Razón por la cual se ha considera mencionar las teorías con mayor reconocimiento, dada la importancia y seriedad de sus autores y que han sido fuente de consulta de muchas investigaciones y publicaciones realizados sobre esta temática.

1.2.1 Teoría de Coleman.

Coleman considera que el capital social:

Es un 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) citado en (Bantaba, 2006)

Coleman (1988, 1990) citado en (Bantaba, 2006) entiende que el capital social se compone de diferentes recursos: a) redes sociales ; lo que incluye los lazos de parentesco, las redes comunitarias informales, y organizaciones sociales b) las normas sociales que pueden ser de voluntariedad, altruismo, de comportamiento y de derechos aceptados en la comunidad, se incluyen las sanciones que permiten la adecuada convivencia c) los vínculos de confianza social los cuales encierran obligaciones y expectativas recíprocas que facilitan la cooperación.

Para Coleman (1990:301) citado en (Lóez, Alcázar, & Romero) “los individuos no actúan independientemente, los objetivos no son alcanzados independientemente, y los intereses no son completamente egoístas.”. Lo cual significa que al ser parte de una estructura social, cualquier actor puede obtener beneficios sin importar si este fue quien colaboró en la creación de dicha red. Además el capital social estaría caracterizado por; 1) crearse en la estructura social, 2) ser facilitador de acciones individuales y colectivas entre quienes forman parte de dicha red, 3) existe una expectativa de reciprocidad entre quien hizo el favor y el nacimiento de una obligación del favorecido de no quebrantar la confianza, 4) se establecen normas y sanciones de conducta que facilitan la convivencia y las relaciones entre estas redes de convivencia social.

Además Coleman insiste en que el capital social puede ser creado, mantenido o destruido, por ejemplo la ideología que mantiene las organizaciones; incluida la propiedad de cierre de las relaciones sociales que permite la creación de reputación puede contribuir a la generación de capital social si se logra que los individuos impongan sus intereses a los de los demás y puede destruir el capital si sucede lo opuesto. Y como lo menciona Coleman “las relaciones sociales mueren si no se mantienen, las obligaciones se marchitan con el paso del tiempo y las normas dependen de la comunicación regular” (op.cit.:p.321) citado en (Plascencia, 2005) por lo tanto es congruente que para conservar el capital social los individuos se comprometan entre sí y velen por el bienestar común, mantengan una comunicación adecuada a fin de que se afiancen las relaciones con el paso del tiempo.

1.2.2 Teoría de Putnam.

Robert Putnam es un reconocido sociólogo y politólogo quien ha tratado temas de confianza social, conciencia cívica y capital social; este último introducido a partir de una investigación sobre los factores que determinan los resultados “democráticos” de las sociedades. (Urtega & Eguzki, 2013) Su teoría por lo tanto se diferencia de las mencionadas anteriormente por la perspectiva con la que la efectuó, cuya unidad de observación es la sociedad.

Para Putnam (1995) citado en (Urtega & Eguzki, 2013) “las redes, las normas y la confianza son características sociales que permiten la coordinación y la cooperación a fin de conseguir un beneficio mutuo”. Por tanto es consecuente que el fortalecimiento de estas características permitirá obtener mejores resultados en los campos; político, social y económico, pues el fuerte vínculo entre individuos promueve que las acciones llevadas a cabo en una sociedad sean más fáciles de efectuar, ya que de acuerdo a hechos empíricos el ser humano cuando disfruta de un ambiente de colaboración tiende a ser más eficiente en su tareas y se obtienen mejores resultados.

Esta teoría toma aspectos como el “compromiso cívico y asociativo” y el “familiarismo amoral” mencionados anteriormente en una tesis de Tocqueville sobre el rol de las asociaciones, y de las cuales Putnam realiza algunas críticas. Por ejemplo; mientras que Tocqueville considera que “la democracia corría el riesgo de convertir a las personas en individualistas preocupados exclusivamente por sus intereses personales” lo cual perjudicaría al funcionamiento y desarrollo de la sociedad como tal. Putnam creía que en una democracia debido al consenso entre participación asociativa y lectoral el compromiso cívico de los ciudadanos haría que ellos generen sus propias normas de reciprocidad, lo que les permitía funcionar de forma correcta. Esto como resultado del interés de sus miembros por los asuntos públicos, su predisposición a la confianza y solidaridad.

Respecto al familiarismo amoral; cuyo término fue introducido por Edward Banfield (1958) “todos los individuos de una misma cultura tendrán, ante una situación determinada, la misma reacción o los mismos comportamientos”, lo que le sirvió a Putnam para indicar que los valores personales son más influyentes que las condiciones económicas o relaciones sociales para determinar las acciones efectuadas por las personas. (Urteaga & Eguzki, 2013) Por tanto es claro que personas de una misma cultura sabrán tomar decisiones o realizar acciones inclinadas por costumbres o normas comunes.

Putnam estudió en 1970 el “éxito institucional” ocasionado por la creación de nuevas regiones administrativas en Italia. Sustentando dicho “éxito” en cuatro explicaciones posibles las cuales fueron evaluadas mediante un test; 1) el nivel de desarrollo socioeconómico, 2) la orientación de la cultura cívica, 3) las situaciones iniciales y las trayectorias de las regiones, 4) la estabilidad de la sociedad. Para dicho estudio cuyo método era la correlación entre el resultado institucional y unas variables relevantes de dichas explicaciones se requirió de algunos indicadores como; la estabilidad del gobierno regional, plazo del establecimiento del presupuesto, la cuantía del gasto, el nivel de implementación de las propuestas presupuestarias, entre otras. (Urteaga & Eguzki, 2013)

Luego cuando Putnam efectuó el mismo estudio en todas las regiones de Italia llegó a conclusiones muy relevantes que alimentarían el conocimiento del capital social:

1. Las regiones prósperas pertenecientes al norte y centro de Italia poseen un gran compromiso cívico, mientras que las regiones pobres son consideradas incívicas. (Putnam, 1993) Lo cual indica que la democracia es una forma de gobierno que funciona si los individuos de la sociedad se preocupan por cumplir sus normas que han sido establecidas para la correcta convivencia y esto repercute en el desarrollo económico.
2. En las regiones donde las cooperativas y coros presentan mayor desarrollo, son las mismas en la que “los ciudadanos están más deseosos de utilizar sus derechos de ciudadano”. Mientras que en el Sur la apatía y vínculos del clientelismo restringen el compromiso cívico inhiben el desarrollo de una solidaridad social. (Putnam, 1993:149)

Por tanto la teoría de Putnam se fundamenta en el compromiso cívico de los ciudadanos y presenta argumentos en defensa de la democracia como una forma de gobierno en la que los miembros de la sociedad pueden generar desarrollo económico si existe sinergia entre ellos y si estos cumplen las normas de convivencia humana.

1.2.3 Teoría de Bordieu.

La teoría de Pierre Bourdieu sobre capital social se fundamenta en el concepto dado por él mismo, citado en (Forero, 2002)

Es el agregado de los actuales o potenciales recursos que están relacionados con la posesión de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo- en otras palabras con la pertenencia a un grupo –que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido, una credencial que les permite acreditarse, en los diversos sentidos de la palabra (Bordieu, 1986,249).

Por lo tanto en el artículo sobre “Visiones del Capital Social” (Plascencia, 2005) se indica que los elementos esenciales para la existencia de capital social son: pertenecer a un grupo, que existan relaciones de intercambio material y simbólico, el nivel o grado de institucionalización y los recursos que tiene el grupo.

Hablando de la institucionalización, Bourdieu la considera como una “característica principal del capital social que le hace asumir una existencia cuasi- real”. Esto debido a que las relaciones sociales basadas en la cercanía física o social o la simple sociabilidad no son generadoras de capital social, para que esto suceda dichas relaciones deben basarse en el reconocimiento de un mínimo de homogeneidad”(Bourdieu,2000:150) .

En su artículo “The forms of capital”, publicado en inglés en 1985, Bourdieu indicó que las “influencias o relaciones “son la causa para que dos personas con cantidades iguales o similares de capital social y cultural conseguían beneficios diferentes. Dichas influencias se refiere a la capacidad que tienen las personas para movilizar a su favor el capital que poseen los grupos más o menos institucionalizados y ricos en capital. Resaltar que dichos recursos están basados en la pertenencia a un grupo. (Plascencia, 2005)

Bourdieu analiza el concepto de capital social desde “dos implicaciones teóricas y analíticas la primera, es la conexión del capital social con diferencias sociales más amplias, en particular las relacionadas con la clase social, en tanto la segunda es la vinculación del concepto con los fenómenos del poder” (Plascencia, 2005). Por lo que en su artículo de 1985, Bourdieu también consideró que existen grupos privilegiados que poseen mayor capital social, y refirió como ejemplos; a “un grupo de alumnos de un colegio de élite, un club selecto y la aristocracia”; los cuales poseen más capital social que otros, y esto se justifica porque el capital social no depende únicamente de las redes de conexiones sino también del volumen de capital económico, cultural o simbólico. Por lo tanto si un individuo se relaciona con gente que posee más dinero o recursos que otros, su capital social será mayor que el que de un individuo que se relaciona con gente pobre o menos favorecida económicamente.

Respecto a la segunda implicación; en la que se vincula el capital social con el poder se pueden identificar tres aspectos principales. El primero analiza cercanía de conceptos que se establece entre ambos. Pues para Bourdieu la estructura de todo espacio social está constituida por los “poderes sociales fundamentales”. El segundo se analiza la relación entre capital social y diferenciación social. Considerando que el capital social es un recurso que no se ha distribuido de forma equitativa entre los diversos grupos y redes de la sociedad, lo cual crea y refuerza relaciones sociales asimétricas. El tercer aspecto analiza la idea de Bourdieu de que el capital social puede ser objeto, de “delegación institucionalizada” dentro de un grupo, lo que implica que el poder se concentre en los representantes los cuales pueden disponer del capital social del grupo a su modo. Como fuese, se cree que la delegación del capital social y la función de representación de que es objeto, es indicador de que la desigual distribución del capital social que se observa en la sociedad más amplia se origina dentro de los grupos y redes por lo que existen una desigualdad en el uso del capital social, pues habría individuos con mejor posición y legitimidad para aprovecharse de los recursos y beneficios poseídos por los grupos o redes a las que pertenece. (Forero, Hacia una teoría del capital social, 2002)

1.2.4 Otras teorías.

Francis Fukuyama (Fukuyama, 1997) quien realizó algunas sugerencias en el marco de las políticas públicas, define el capital social compuesto por un conjunto de valores y normas compartidas que permiten la cooperación entre miembros del grupo como algo diferente de las normas que producen dicho capital social y considera más bien que se compone de virtudes como la sinceridad y la reciprocidad. Fukuyama considera que el capital social puede ser negativo, dependiendo del contexto económico y tecnológico, sobre todo si estos cambian. “Por ejemplo, la obsolescencia de la línea de montaje, y la instalación de la producción flexible, necesita otras formas de cooperación, y la permanencia de las viejas sólo puede ser perjudicial para las nuevas formas de organización del trabajo”. El capital social también resulta negativo cuando hay formas de organización mafiosas, que se basan en lazos informales, en la reciprocidad y confianza que aunque les genere beneficios a sus miembros, esta no puede ser

catalogada como positiva. En síntesis el capital social resulta negativo cuando es usado para fines dañinos (mafias) y cuando este puede “restar” eficiencia a los procesos productivos o administrativos. (Marrero, 2007)

Portes (1998:15-18), también considera que existen consecuencias negativas del capital social, entre las cuales menciona: a) Los mismos lazos sociales que mejoran las oportunidades de algunas personas, limitan artificialmente las oportunidades de quienes están excluidos de esa red. Es decir que no todos pueden acceder al capital social. b) Cuando todos los miembros de un grupo acceden a los recursos de un individuo lo perjudican ya que impiden que esta tenga éxito en sus negocios individuales. c) La pertenencia al grupo demanda conformidad con sus normas y restringe la libertad de decisión de los miembros., lo cual puede ser perjudicial si se restringen los derechos de sus miembros a perseguir un destino propio.

d) Si la solidaridad se sustenta en la experiencia común de la exclusión social, el éxito de miembros individuales representa un resultado inesperado y por lo tanto, una amenaza para el grupo mismo, lo que redundará además, en una pérdida de los miembros más emprendedores (Marrero, 2007).

1.3 El capital social como elemento de desarrollo económico

Bo Rothstein (2005:66) mencionado en (Herrerros, 2004) considera que un aspecto cuantitativo del capital es el número de relaciones sociales y cualitativo es la intensidad de las relaciones de confianza.

El pertenecer a redes sociales otorgaría al individuo recursos que pueden utilizarse en acciones no alcanzables por falta de capital social. Entre los cuales se citan la información y obligaciones de reciprocidad provenientes de relaciones de confianza. Se refiere a los beneficios que puede recibir un individuo de otro(s) al ser parte de una red social; por ejemplo puede conseguir información sobre ofertas de trabajo o incluso solicitarle un préstamo. (Herrerros 2004).

Herrerros (2004) en su estudio sobre Capital social y desarrollo económico realizado en España, menciona algunos beneficios del capital social sobre el desarrollo económico, fundamentándose en la diversidad de estudios empíricos que se han realizado, entre los cuales están; “el aumento de las tasas de inversión, la reducción de la pobreza, el desarrollo rural en países pobres, la creación de capital humano y efectos indirectos sobre variables económicas debido a la mejoras en la eficiencia de entidades públicas”.

En un estudio comparativo entre capital social y desarrollo económico, efectuado por Knack y Keefer (1997) en 29 países, en el que se analizó la influencia del capital social utilizando indicadores como; la confianza generalizada, el cumplimiento de normas cívicas, la pertenencia a asociaciones, renta per cápita y tasas de inversión. Se obtuvieron buenos resultados, entre los principales; la estrecha relación entre las variables de confianza generalizada y el cumplimiento de normas cívicas con el crecimiento económico y la renta per cápita y en menor proporción con la inversión. Por otro lado la variable de pertenencia a asociaciones no mostró relación positiva ni negativa con el desarrollo económico. (Herrerros, 2004)

Para evaluar si el capital social genera desarrollo económico es necesario medir las variables económicas y de capital social y establecer una relación entre las mismas. Las variables principales que se consideran para el capital social de acuerdo a diversos estudios efectuados los cuales son mencionados por (Reca, 2005) se enlistan a continuación:

1. Confianza, es uno de los indicadores más importantes y aplicables de varias perspectivas; la confianza de la población en las instituciones y en los gobernantes, la legislación y entre la misma población.
2. Asociacionismo, este mide el nivel de pertenencia de la población a grupo, ya sea formales e informales.
3. Interés por los asuntos comunes, el nivel de interés de la población por sucesos de la comunidad. Las comunidades en la que sus miembros se interesan por los problemas comunes poseen mayor capital social.
4. Participación electoral, medida como el porcentaje de la población que se interesa por los asuntos electorales y efectivamente asiste a las urnas electorales.

“El capital social actúa como lubricante y combustible del motor de la actividad económica. Lubricante en el sentido de que al igual que el obtener o no el máximo rendimiento de un motor depende de la calidad del aceite que se utilice, así mismo la calidad y cantidad del capital social (conjunto de relaciones, redes, normas y confianza) harán factible que los elementos que conforman el “motor” de las actividades económicas (capital físico, tecnológico, humano, tejido empresarial) obtengan o no su máximo rendimiento de desarrollo económico. Y combustible en el sentido de que se considera al capital social el impulsador de la actividad económica, pues resulta la base del desarrollo económico en escenarios en los que otras formas de capital son escasas.

En Silicon Valley- California , que es una de las regiones más ricas del mundo, donde funcionan las más importantes compañías de tecnología e informática se llevó a cabo un estudio sobre desarrollo económico cuyo objetivo fue comprobar y demostrar que una de las causas principales de dicho desarrollo fue el uso del capital social a través de políticas institucionales y acciones efectuadas de forma informal por empleados de las empresas (Herrerros, 2004).

Silicon Valley desde sus inicios contaba con fuertes redes de cooperación formal e informal entre empresas, entre trabajadores y empresas-trabajadores. Los directivos de las empresas de esta región pese a ser competidores mantenían fuertes vínculos informales entre ellos y compartían información, técnicas de gestión y experiencias. Dichas relaciones se extendieron de forma progresiva y pronto involucraron a empresas del sector tecnológico, abogados, capital riesgos, consultores. La integración entre pequeñas y grandes empresas permitió el dinamismo del sector (Reca, 2005).

Las redes permiten que las compañías ya sean proveedores o clientes se especialicen en lo que mejor saben hacer y este mejoren su capacidad de respuesta ante los cambios que se susciten en el mercado ya sean tecnológicos, económicos, sociales, etcétera. Otros de los beneficios de las relaciones entre los empresarios es que ayudan a mantener la confianza entre las empresas, por citar un caso los acuerdos de confidencialidad pasan a segundo plano dado que existe confianza. Por tanto la confianza contribuye a que las actividades empresariales se llevan a cabo de una forma más fácil y con mejores resultados. (Reca, 2005)

En el artículo de (Reca, 2005) se analizan las medidas que adaptaron las empresas de la región Silicon Valley para superar las crisis de finales de los años setenta que fue ocasionada por la fuerte competencia de las empresas japonesas. Es interesante que dichas medidas estuvieron relacionadas con el aprovechamiento y fortalecimiento del capital social y que dieron lugar a la recuperación y crecimiento del sector empresarial y económico. Estas fueron; la fusión de empresas mediante una integración vertical a fin de reducir costes y no tanto en la especialización, uso de las redes sociales y técnicas, información compartida , confianza entre proveedores y clientes, renovación de productos y servicios adaptados a las necesidades del cliente.

Otro caso sobre desarrollo económico impulsado por el capital social es el de “Villa El Salvador” el cual es un asentamiento urbano ubicado a 20 kilómetros de Lima-Perú. Este caso es un referente para estudios a realizarse en países en desarrollo, dado que este asentamiento es extremadamente pobre y mediante algunas estrategias vinculadas al uso del capital social ha conseguido un ligero desarrollo económico y crear expectativas de crecimiento a futuro.

Los resultados del programa de desarrollo integral el cual era una proyecto de acción para el desarrollo de todos los ámbitos (económico, social, político y cultural) y grupos de población de Villa El Salvador y cuyos fines eran; la de construir un microcircuito económico a través de empresas comunales para que estas sean fuentes de empleo para las personas del sector y otorgar los recursos que se requieren para el funcionamiento de los órganos directivos de la comunidad.

Los resultados positivos en el campo social y económico se deben en gran parte a la utilización y fortalecimiento del parque industrial, obteniendo los siguientes logros; mejoramiento en el funcionamiento del parque que alberga a más de 1200 empresas, aumento de las fuentes de empleo, apoyo del Gobierno en asistencia técnica e inversiones , fomento de la capacidad innovadora de las empresas del sector lo que permitió mejorar la calidad de los productos y empezar a exportar los mismos hacia Chile, Brasil, Ecuador, Italia, Alemania y España. También se mejoraron los servicios básicos pues se ha registrado una evolución de los abastecimientos de luz y agua, así como dotación de bienes públicos y mejoramiento en el sistema de recolección de desechos. En el campo de educación y cultura se consiguió bajar los niveles de analfabetismo y aumento de la tasa de matriculación en primaria y secundaria (Reca, 2005).

Finalmente en el caso Villa El Salvador , Reca (2005) señala que el éxito obtenido se debe a la ayuda recibida por parte de organismos gubernamentales y no gubernamentales, instituciones internacionales y factores como; la aplicación de una esquema descentralizado mediante la configuración de grupos residenciales, dándole la debida importancia a las necesidades específicas de cada distrito de la villa, adoptando un modelo de organización que busca la participación activa de los ciudadanos en los problemas de la comunidad y la elaboración de políticas y medidas prácticas apoyadas en el capital social existente en la comunidad.

Marta Portela e Isabel Neira en el año 2003 efectuaron un estudio cuyo objetivo era analizar el vínculo entre el capital social y el crecimiento económico, para el cual se tomaron como referencia a Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Noruega ,España, Reino Unido , Suecia y Suiza. Las variables que consideraron para el estudio fueron; 1) el producto interno bruto per cápita (poder adquisitivo) como indicador de desarrollo económico del país, 2) la confianza generalizada tomada como variable del capital social que media el porcentaje de personas que respondía afirmativamente a la pregunta “Generalmente hablando, ¿cree usted que la mayoría de la gente puede ser confiada o que hay que tener cuidado con la gente? 3) el nivel de asociacionismo de la población el cual era medido como el porcentaje de individuos que pertenecen de forma activa o pasiva a algún tipo de asociación y 4) el nivel de educación de la población como indicador del capital humano y su medición era el porcentaje de la población con estudios secundarios.

Los resultados de la investigación mostraron que existe una influencia positiva e importante entre la confianza generaliza y el nivel de asociacionismo con el indicador del capital humano y el desarrollo económico (Portela & Neira, 2003).

1.4 Microfinanzas

1.4.1 Definición y antecedentes de las microfinanzas.

“Las microfinanzas implican la prestación de servicios financieros como ahorros, crédito, transferencias de dinero y microseguros a personas económicamente activas de bajos ingresos” (ACNUR , 2001). Es decir que las microfinanzas son una herramienta financiera dirigida a personas que carecen de recursos monetarios y demandan de los mismos para emprender o expandir negocios; no solo mediante préstamos, también ahorros y otros servicios que se han implementado con el paso del tiempo.

La importancia de las microfinanzas radica en que representan una alternativa para las personas que por su situación de pobreza y otras derivadas de la misma, no cumplen con las condiciones básicas establecidas por las instituciones financieras (IFIS) para acceder a créditos o servicios financieros típicos; el objetivo de las mismas es la inclusión financiera.

El Worl Bank Group considera a las microfinanzas como un movimiento que concibe un mundo en el que los hogares de ingreso bajo tienen acceso permanente a servicios financieros de calidad y accesibles para el financiamiento de actividades productivas generadoras de ingresos y activos (Worl Bank Group, 2016). Por tanto las microfinanzas se han diseñado exclusivamente como dinamizador del sector microempresarial, otorgándoles los recursos necesarios para que estos produzcan y generen rentas ya sea para pagar los préstamos o depositarlos como ahorros.

Entre las instituciones que ofrecen productos y servicios de microfinanzas en Ecuador se sitúan principalmente las cooperativas de ahorro y crédito pertenecientes al Sector Popular y Solidario, la banca privada y pública, las mutualistas, las sociedades financieras, cajas comunales y las organizaciones no gubernamentales (ONG). Estas instituciones de microfinanzas deben cuidar de cumplir con el objetivo de la inclusión financiera sin dejar de lado la rentabilidad y recuperación de los recursos dados en préstamo, convirtiéndose esta última en la principal desventaja para el sujeto de crédito pues el microcrédito es el más caro en el país ya que según el Banco Central la tasa de interés a diciembre 2016 de un microcrédito minorista se ubica en 30,50% anual.

1.4.1.1 Antecedentes.

La mayoría de la bibliografía sobre la historia de las microfinanzas refiere al doctor Muhammad Yunus como el inventor del sistema de microcrédito, quien en 1974 al ver la necesidad de financiamiento de los habitantes de Jobra; una localidad de Bangladesh, decidió prestarle 27 dólares a 42 personas; entre ellos artesanos y negociantes para financiamiento de materia prima y de sus actividades comerciales, ya que para estas personas era imposible acceder a un crédito en la banca local debido a su situación de pobreza y a la restricciones de la misma. Lo importante es que él no exigió ninguna garantía para prestar el dinero, lo hizo basándose en la confianza y en la satisfacción de ayudar a los pobres. Obteniendo excelentes resultados, pues los prestatarios no solo utilizaron adecuadamente el dinero recibido sino que también debido al desarrollo económico que generó dicho recurso para sus emprendimientos, obtuvieron rentas con las cuales devolvieron todo el dinero a su prestamista. (Publicaciones Semana S.A, 2013).

Según las Publicaciones Semana (2013) el doctor Yunus decidió en 1983 crear el Grameen Bank con el apoyo del Banco Central de Bangladesh, cuya misión era dar microcréditos con intereses justos y sin exigir garantía, confiando que los clientes cumplirían con los pagos, que para sorpresa de los banqueros y prestamista tuvieron un retorno del 97 por ciento.

Aquel hito histórico puso a Yunnus como el idealista y creador de las microfinanzas, conocido actualmente como “el banquero de los pobres”, pues su proyecto creció de forma inesperada, dando excelentes resultados; para finales de octubre de 2013 el Banco Grameen tenía 8,47 millones de prestatarios, del cual el 92,20% eran mujeres. Actualmente tiene presencia en 81.388 villas en Bangladesh y ha desembolsado hasta la fecha 14.300 millones de dólares con una tasa de repago del 97,26 %. Lo que ha servido para mejorar la calidad de vida de las personas por medio de préstamos para educación, viviendas y microempresas (Publicaciones Semana S.A, 2013).

Desde aquel hecho histórico las microfinanzas han ido evolucionando a gran escala ya que representa la herramienta adecuada para dar soluciones a necesidades financieras de la gente pobre. Y tal como lo indicó el mismo doctor Yunus en una entrevista para Publicaciones Semana (2013) dijo que “Mientras que el resto de bancos es de los ricos, Grameen Bank es de los pobres”; básicamente porque Grammen presta dinero a mujeres confiando en su capacidad de administrar los escasos recursos y su preocupación por el bienestar de la familia, incluso señaló que era prioridad del banco buscar al cliente para darle ayuda financiera. Por su puesto ese es el mismo propósito de las demás entidades microfinancieras; velar por los más pobres y brindarles soluciones financieras adecuadas.

1.4.2 Las microfinanzas y su aporte a la mitigación de la pobreza.

Para analizar cómo las microfinanzas ayudan en la mitigación de la pobreza, se ha tomado como referencia un artículo realizado por Begoña Gutiérrez Nieto (2006) en la Universidad de Zaragoza, en el cual se analiza la influencia del microcrédito en la reducción de la pobreza bajo dos enfoques; el del sistema financiero y el de préstamos para reducir la pobreza.

Indicar que si bien las microfinanzas es un concepto que abarca más allá del simple hecho de otorgar un crédito a sectores de escasos recursos, se tomará al microcrédito como herramienta principal de esta para efectuar el análisis de la mitigación de la pobreza.

De acuerdo al informe sobre Desarrollo Humano existe pobreza por falta de ingreso y pobreza de capacidad .Para lo cual se determinan tres capacidades; la de supervivencia, conocimiento y aprovisionamiento económico general.

Los sistemas financieros favorecen el alivio de la pobreza por ingresos, antes que de la pobreza por capacidad y esto debido a que estos tienen como objeto la generación de rentas y que se lo puede realizar en corto o mediano plazo, a diferencia de la pobreza por capacidad que requiere un plazo mayor e infraestructura.

En el enfoque del sistema financiero para reducción de la pobreza, el objetivo principal es poner a disposición de las personas con bajos ingresos servicios financieros sostenibles, no únicamente el microcrédito ya que para muchos no es el instrumento más importante para la reducción de la pobreza, sino también otros servicios o instrumentos que les permitan interactuar con el sistema financiero formal y obtener beneficios económicos. Además sería mayor los alcances de mitigación de la pobreza si “se complementa con intervenciones de provisiones de infraestructura, agua, higiene, atención primaria, alfabetización, derechos de la mujeres y dirección de microempresas” (Nieto, 2006) .

Por otro lado el enfoque de préstamos para mitigación de la pobreza, implica que el instrumento del microcrédito efectivamente permita reducir la pobreza pero este también debe “facilitar la realización plena de las personas” (Nieto, 2006).

A fin de lograr el objetivo de reducir la pobreza mediante las microfinanzas, en el artículo de referencia (Nieto, 2006) se indica que es necesario adoptar servicios complementarios y otros

enfoques integrales, incluso se puede llegar a requerir donaciones y subsidios ya que el principal problema para la ampliación de servicios financieros es la falta de fondos.

Gutierrez (2009) considera que las microfinanzas a través del microcrédito es un medio de lucha contra la pobreza, ya que estos pueden ser sostenibles y favorecer en gran manera a mejorar la economía de los más pobres, con especial prioridad en las mujeres. Claro partiendo de la confianza que existe en la capacidad de las personas más pobres para mejorar su situación de pobreza mediante el crédito. Acotando a esto que junto con disminuir la pobreza se pretende mejorar la autoestima y estatus social de las personas, es decir que se debe guiar también por aspectos no económicos.

Hulme y Mosley (1996), en su estudio, mencionado en (Goiria, 2009) indica que entre las medidas de lucha contra la pobreza se sitúan las promocionales y las proteccionales, En donde las medidas promocionales se fundamentan en la pobreza por ingreso por lo que el objetivo de las microfinanzas es elevar las rentas por debajo de la línea de pobreza, de manera que los ingresos se mantengan de forma sostenida por encima de los niveles mínimos.

Mientras que las medidas proteccionales suponen que los ingresos varían en el tiempo respecto a la línea de pobreza, y se concentran en reducir y amortiguar dichas variaciones, a fin de disminuir la vulnerabilidad de las personas. "Los servicios financieros necesarios en este caso serán del tipo de mecanismos de ahorro voluntarios, préstamos de emergencia para el consumo, y créditos para actividades relativamente poco arriesgadas que no generen normalmente endeudamiento" (Goiria, 2009).

Las dos medidas citadas son muy importantes y las cuales pueden complementarse para obtener mejores resultados, no necesariamente se las aplica de forma aislada. Por ejemplo al aplicar las medidas proteccionales se dejaría el camino listo para posteriormente aplicar las medidas promocionales. Pues primero es necesario mejorar las condiciones actuales que permitan acceder a medidas promocionales. Según Hulme y Mosley" los impactos de créditos son más positivos en los grupos de personas pobres que no se encuentran entre las más pobres". (Goiria, 2009) Por lo cual recomienda que se distinga entre las personas pobres por segmentos, y se combine medidas promocionales del tipo de crédito productivo con las proteccionales las cuales demandan servicios más diversos de ahorro y crédito.

De acuerdo a la publicación "Glosario Básico y Microfinanzas" de (Lacalle, y otros, 2010) se determina que las microfinanzas pueden ayudar a los pobres en los siguientes niveles:

1. Individual, motiva el incremento de los ingresos y ahorros y por tanto se da la oportunidad a los beneficiarios para que planifiquen su futuro y controlen su consumo y de esta manera serán menos vulnerables, pues habrán pasado de una supervivencia diaria a un estado de oportunidades de crecimiento y evolución.
2. Familiar, los servicios microfinancieros motivan mejoras en las alimentación, salud, educación de los miembros de las familias o incluso permite efectuar mejoras a las viviendas a fin de que la calidad de vida de los mismos sea mayor.
3. Comunitario, las comunidades puede atraer recursos y generar empleo, ya que las actividades microempresariales se verán fortalecidas por el aporte de las microfinanzas y entonces se crea la oportunidad de desarrollo comunitario.
4. Institucional, es posible que al otorgar servicios microfinancieros es determinados sectores se vean favorecidas las instituciones que allí pertenecen.

1.4.3 Antecedentes y definición del microcrédito.

El microcrédito es un préstamo que se lo efectúa a una persona o a un grupo a fin de que puedan desarrollar algún proyecto pequeño. Usualmente se otorga sin tener que comprobar ingresos, previa entrega de documentos como comprobante de domicilio y un documento de identificación. Este tipo de créditos cuentan con diferentes modalidades, por ejemplo si se le otorga a un número determinado de personas, éstas pueden optar por dividir los pagos entre sí. Regularmente, en los microcréditos se paga semanal o quincenalmente, por lo que si el crédito se les otorga a doce personas, cada una de ellas pagaría una vez cada tres meses. Si le llegara a interesar este tipo de financiamiento tendría que acercarse al banco de su preferencia para conocer los requisitos y los métodos de pago". (Finanzas Prácticas, s.f.)

El creador de este tipo de crédito es Muhammad Yunus y el Grameen Bank que preside como la institución pionera, nacida a finales de los años 70. El microcrédito supone un cambio por parte de la ayuda al desarrollo ya que en vez de proporcionar fondos no reembolsables se busca que las personas construyan una salida a su situación de pobreza mediante el emprendimiento u otras prácticas económicas (Nieto, 2005).

El microcrédito moderno que originalmente se dio en diferentes organizaciones que ofrecían préstamos y servicios de ahorro a personas que estaban excluidas de los servicios financieros que brindaba la banca comercial ya que esta no atendía sus demandas de crédito debido a que al ser personas pobres no están en condiciones de ofrecer garantías físicas

Las instituciones de microcrédito de la actualidad otorgan pequeños créditos sin garantía real a personas pobres las cuales han proliferado en países con un sistema financiero no tan desarrollado y según (Daley-Harris, 2003:3) para finales de 2002 estas instituciones habían atendido a más de sesenta y siete millones de clientes, de los cuales cuarenta y un millones se encontraban entre los más pobres cuando lo recibieron. (Nieto, 2005)

1.4.3.1 Formas de generación del microcrédito a nivel mundial.

Existen diversas metodologías que han sido creadas y adoptadas por las entidades dedicadas a otorgar microcréditos, las mismas que han sido tomadas de un artículo de Lacalle y otros (2010) y que se detallan a continuación:

1.4.3.1.1 Grupos solidarios.

Es una metodología exitosa, creada por el Grameen Bank en la década de los setenta y posteriormente fue adoptada por entidades de Latinoamérica y África.

Este método obliga a quienes requieren un crédito a agruparse con el fin de garantizar el pago del préstamo. Cada miembro puede realizar un crédito personal, pero si no cumple con sus obligaciones, todos los demás miembros del grupo deberán liquidar la deuda de forma solidaria.

Las principales características de un grupo solidario se detallan a continuación, las cuales han sido tomadas de (Lacalle, y otros, 2010) :

1. Están basadas en la garantía mutua lo que implica que todos los integrantes del grupo se garantizan entre ellos el pago del crédito.
2. Todo cliente que demande un microcrédito debe poseer una microempresa que esté operando o a su vez demostrar que tiene capacidad para iniciar una actividad económica.

3. Se puede obtener reducción de los costos medios del crédito, ya que un crédito grupal o particular tiene el mismo costo de administración y operación.
4. Los grupos solidarios se componen en su mayoría por mujeres y esto principalmente porque este tipo de crédito está sustentado en la responsabilidad colectiva.

1.4.3.1.2 Préstamos individuales.

En este caso el préstamo es solicitado por una sola persona, la cual deberá cumplir con todos los requisitos exigidos por la entidad que otorga el crédito y su vez deberá tener la capacidad de pago y responder con sus obligaciones de forma individual. La ventaja es que al adaptarse a las características del cliente los montos son más elevados que en los grupos solidarios (Lacalle, y otros, 2010).

Este tipo de préstamos no cuentan con una garantía especial o aval para la devolución del dinero por lo que representa una ventaja para el beneficiario del crédito ya que obtiene dinero sin arriesgar sus propiedades.

Diferente de las otras modalidades en las que se debe conformar un grupo, en este caso las personas lo pueden hacer solos, únicamente con el respaldo de sus ingresos actuales o esperados que genere la actividad económica para la que solicita.

1.4.3.1.3 Cooperativas de ahorro y crédito.

Las cooperativas son entidades financieras que están conformadas por un grupo de personas asociadas de forma voluntaria cuyo objetivo es el desarrollo económico y social mutuo, que lo pueden obtener mejorando el acceso a los servicios financieros. Los individuos se organizan en cooperativas de acuerdo a características comunes; tales como lugar donde viven o actividades que realizan. Para ser miembro de una cooperativa es necesario abrir una cuenta de ahorro en la misma, con lo cual se tendrá el acceso al microcrédito y también a opinar respecto a la administración y manejo de los recursos de la entidad. (Lacalle, y otros, 2010)

Las garantías que se exigen al “socio”; como se denomina a los miembros de la cooperativa, estas son reducidas, pues la mayoría de los microcréditos son un múltiplo de los ahorros del socio, lo que indica que la garantía del crédito es la cuenta de ahorro que dispone en la entidad. También se puede utilizar a otro miembro de la cooperativa como consignatario a fin de garantizar el cumplimiento de las obligaciones (Lacalle, y otros, 2010).

1.4.3.1.4 Bancos comunales.

Los bancos comunales crean grupos de autoayuda entre individuos de una misma comunidad a fin de facilitar el acceso a servicios financieros que son requeridos para emprender alguna actividad económica y promover el ahorro entre los integrantes del grupo. Estos bancos se organizan en grupos de 30 a 50 personas que habitan en una misma comunidad (comúnmente mujeres) a fin de garantizarse de forma mutua en los créditos que reciben. La metodología indica que primero debe existir una entidad microfinanciera promotora que instituya el banco comunal. Luego esta deberá organizar y conformar el grupo, los cuales tendrán que pasar por un periodo de prueba y capacitación. Durante este proceso también se designará al consejo directivo (presidente, secretario, tesorero), quienes a su vez deberán realizar los estatutos y planificar la inauguración de la entidad. Una vez constituido el banco la promotora inyectará un monto de capital inicial para que el mismo inicie las operaciones (Lacalle, y otros, 2010).

Para obtener un crédito individual de acuerdo a (Lacalle, y otros, 2010) se requiere que todos firmen un acuerdo de préstamo colectivo como garantía de cumplimiento de las obligaciones crediticias. Los préstamos al inicio suelen ser por un valor de cincuenta dólares y a un plazo máximo de cuatro meses.

Características.

1. Los préstamos están basadas en garantías mutuas
2. Se reduce el riesgo de los prestamistas al limitar las cantidades de los préstamos nuevos a los depósitos de ahorro.
3. Es seguro obtener un préstamo para capital de trabajo, pero se debe contar con una microempresa en marcha.
4. Favorece el desarrollo de las comunidades, de acuerdo a hechos empíricos.

1.4.3.1.5 Fondos rotatorios.

Los fondos rotatorios son utilizados por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAS) y su funcionamiento se dan entre un grupo de personas con algún vínculo común, las cuales mantiene reuniones semanales o mensuales a fin de aportar dinero a un fondo de ahorro, el mismo que se repartirá a los miembros del grupo por turnos.

El éxito de esta metodología es que los prestatarios devuelvan en el tiempo acordado el dinero recibido ya que al funcionar con los mismos recursos de los miembros, si alguien incumple con el pago se afectará directamente a todo el grupo ya que habrá menos dinero para rotar. Una desventaja de los fondos rotatorios es que no siempre se puede recibir el dinero prestado cuando se lo requiere ya que esto se realiza por turnos (Lacalle, y otros, 2010).

1.4.3.1.6 Grupos de autoayuda (Self help groups).

El Banco Nacional para la Agricultura y Desarrollo (NABARD) fue quien instituyó este tipo de grupos en 1992 en la India y cuya característica principal es la autogestión del grupo.

Estos grupos se conforman por 15 a 20 mujeres los cuales reciben apoyo de otra entidad, tales como: bancos, agencia facilitadora, organizaciones no gubernamentales (ONG) o el Fondo Monetario Internacional (FMI) (Lacalle, y otros, 2010).

Estas se forman por la cooperación entre:

Banco- Grupo de autoayuda, en la que el banco toma el carácter de promotor.

Banco-Agencia facilitadora-Grupo de autoayuda; la tarea de la agencia es formar el grupo, pero dicho grupo recibe financiamiento directo del banco.

ONG-Grupo de autoayuda; la ONG es la facilitadora o intermediario financiero para lo cual deberá crear el grupo y tener un acercamiento con la entidad financiera a la que se solicitará el crédito.

Una vez conformado el grupo de autoayuda estableciendo, misión, visión, objetivos, responsables del grupo o líderes, se procede a tener un acercamiento con la entidad financiera con la que se pretende trabajar. Luego los miembros del grupo deberán ahorrar periódicamente determinadas cantidades de dinero el cual será guardado por el líder. Después de que el grupo dispone de los fondos necesarios, inician los préstamos a los miembros, mediante una evaluación de las necesidades económicas de cada uno, y la determinación de las condiciones e intereses a cobrar. La ventaja es que el interés se adapta a las necesidades y capacidades económicas del grupo, por lo que los préstamos les resultarán más baratos o cómodos. Además cuando el grupo decide que ahorrará los fondos sobrantes, se depositará el dinero en una cuenta corriente en una entidad financiera con la cual tienen relación (Lacalle, y otros, 2010).

1.4.3.1.7 Ejemplos de metodologías de microcrédito de algunos bancos.

Se ha tomado como referencia la metodología adoptada por el Grameent Bank dado que esta entidad es la pionera en el Microcrédito y por lo que sus fundamentos sirven de guía para otras entidades microfinancieras, que también se considerarán dentro del análisis.

De acuerdo a Nieto (2005) el Grameent Bank tiene una metodología particular pues para dar un microcrédito. Se solicita formar grupos de cinco personas, los cuales no deben ser familiares del prestatario, claro es importante que tengas cosas en común; nivel económico y social y similar y mismas metas o visiones. Las solicitudes de préstamo individual deben estar aprobadas por los integrantes del grupo, pues es fundamental ya que ellos asumirán de forma solidaria el incumplimiento de pago por parte de sus miembros.

Continuando con la metodología determinada por el Grameen Bank; todas las personas que soliciten un microcrédito deberán seguir un curso sobre el funcionamiento del banco. Si un cliente potencial no responde satisfactoriamente, el empleado del banco delega la decisión en el grupo, y el grupo le excluye. Este proceso de selección asegura que sólo los más necesitados y tenaces formarán parte del Grameen Bank, pues así lo estableció el mismo Yunus en 1987 (Nieto,2005).

Es importante indicar que solo tres miembros del grupo podrán acceder al préstamo durante las primeras seis semanas y si estos cumplen con sus cuotas adecuadamente lo podrán hacer los otros dos miembros faltantes y quien sea el representante del grupo obtendrá el crédito al final.

Grameent Bank desde el año 2000 ha establecido dos tipos de préstamos; el básico y el flexible (Nieto,2005).

1. Básico, es un crédito dirigido para cualquier actividad económica que genere utilidades, con un plazo de hasta tres años y con pagos semanales variables o fijos. En el caso de que el cliente incumpla con el pago hasta seis meses de otorgado el crédito se lo clasifica como moroso y se efectúa la provisión del 100% del capital otorgado.
2. Flexible, es un préstamo renegociado, originado como crédito básico pero que se convierte en flexible cuando se ha declarado moroso al cliente pero este tiene la voluntad de pagar. La provisión de este préstamo es del 50%. Por lo tanto este crédito tiene mayor riesgo que el básico.

Como se trata de un grupo se ha determinado una metodología crediticia que se describe a continuación.

1. El 5% del importe del crédito se deposita en un fondo mutuo, más los pequeños aportes que den realizar todos los miembros del grupo.
2. Ningún integrante podrá obtener un crédito en caso de que un miembro del grupo incumpla con su compromiso de pago, por lo que lo común es que los demás miembros paguen la deuda del moroso. La garantía es la presión que ejercen los demás integrantes del grupo sobre quien adeuda pues todos requieren beneficiarse de los préstamos que ofrece el Banco.
3. Existen centros donde se lleva a cabo reuniones obligatorias semanales a la que asisten hasta ocho grupos con el objetivo de realizar pagos, depósitos y discutir nuevas solicitudes de crédito.

Lo que hacen otras entidades financieras según Nieto (2005)

- **Bancosol (Banco de Bolivia)**, es un banco privado centrado más en el lucro que en lo social, pero fue creado exclusivamente para atender a la microempresa en 1992. El 50 % de sus socios son organizaciones internacionales.

Este banco ofrece préstamos grupales, préstamos a asalariados e individuos que prefieren realizar el préstamo solo pero que disponen de una garantía.

- El Bank Rakyat de Indonesia (BRI) utiliza una metodología de préstamo pero también solicita a sus prestatarias garantías. Este banco no es considerado una entidad de servicio social puesto que no proporciona a sus clientes ningún tipo de formación o acompañamiento.
- Bank Kredit Desa (BKD) de Indonesia inició sus programas sociales en 1929. Otorga préstamos a individuos y las operaciones son financieramente viables. Atiende la demanda de créditos del sector perteneciente a los más pobres pero a pequeña escala y no solicita garantía. Importante indicar que maneja los fondos que dispone a nivel local.

1.4.4 Ventajas y desventajas del microcrédito.

El microcrédito es una herramienta financiera cuya característica principal es el bajo costo económico comparado con su elevada potencialidad. Es un motivador de emprendimientos en los sectores sociales marginales e incentivador del desarrollo de arreglos contractuales que permiten aumentar el capital social.

1.4.4.1 Ventajas.

A nivel individual, permite el desarrollo personal y le da la oportunidad de trabajar y dar una respuesta a un extenso sector de la población que no es atendida totalmente por el Estado.

El microcrédito ha generado en los beneficiarios; “aumento de la autoestima, bienestar interior, fortalecimiento de ser, desarrollo de capacidades y destrezas, ganas de ser y hacer”.

(Bukstein, 2004, Pág. 15)

Sansouber (2004) establece algunas ventajas del microcrédito en su tesis titulada “Microcréditos como alternativa de financiamiento”, entre las cuales están:

1. El autoempleo: las personas crean negocios propios con los recursos recibidos en un microcrédito, son su propio jefe y por lo cual se preocupan no solo por el bienestar del negocio sino que buscan su solidez y crecimiento. Crean fuentes de empleo y fomentan el consumo regional que hará más fácil identificar y ubicar nichos de mercado los cuales se convertirán en una fuente de recursos e insumos para grandes empresas.
2. La propagación de la cultura de la innovación y del emprendedor, pues buscan los microemprendimientos nacen a partir de una idea nueva o de mejorarlas de un producto, lo cual es beneficioso para el sector comercial.

1.4.4.2 Desventajas

En (Bukstein, 2004, Pág. 15-16) señala algunas desventajas del microcrédito que se tornan en problemas que deben enfrentar los microempresarios para posicionarse en el mercado y desarrollarse empresarialmente:

1. Problemas de gestión: debido a la debilidad económica, a la falta de directrices generales y una administración personalizada.
2. Problemas de relaciones de trabajo: debido a que existe mano de obra familiar que no recibe un pago o salario y falta de incentivos.
3. Problemas para acceder a mercado de materias primas e insumos: pagos sin facturas, reducida capacidad de mantener el stock, difícil adquisición de insumos a fabricantes, mercado de materias primas inestable.

4. Problemas con los niveles de operatividad: inadecuado áreas de trabajo pues generalmente utilizan su vivienda, poca tecnología en maquinarias y equipo, productos de baja calidad y mercados saturados para venta de sus productos.
5. Problemas de acceso a los mercados de productos, mercados con alto riesgo e incertidumbre, no hay posibilidades para realizar estudios de mercado, costos altos de transporte.
6. Problemas de estrangulamiento financiero: costos altos y baja productividad, no diferenciación entre capital a corto y largo plazo, tasas de interés elevadas.
7. Problemas de costos, falta de registros contables, costos estiman por intuición carecen de exactitud.

Entre las desventajas señaladas por (Sansouber, 2004) figuran las siguientes:

1. Muchas microempresas no generan lo suficiente para solventar el costo de la materia prima que se necesita para la fabricación o comercialización del producto y/o servicio, pero cuando ya consiguen obtener el margen digno de ganancia evaden a toda costa el pago de impuestos, lo que acarrea a que estas microempresas no se concentren en nichos de mercado con beneficio social y pasen a ser parte del sector informal.
2. Gran parte de los beneficiarios de un microcrédito lo ven solo como un préstamo y conforman un solo negocio a fin de subsistir temporalmente, pues una vez que su situación mejora dejan la actividad económica quitándole la oportunidad a otro emprendedor que quizá planeaba establecer el mismo negocio con fines claros de desarrollo.

1.4.5 El microcrédito en el Ecuador (origen, evolución, estadísticas).

La Superintendencia de Bancos, define al microcrédito de la siguiente forma:

Es todo crédito no superior a ciento cincuenta (150) remuneraciones básicas unificadas concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, con un nivel de ventas inferior a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00), o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificada por la institución del sistema financiero. (Resolución No. JB2014-3049 de 27 de agosto del 2014)

El microcrédito en el Ecuador se inició como crédito informal, el cual fue otorgado por prestamistas particulares a tasas de usura; luego fue asumido por el Estado hace 20 años atrás a través de instituciones públicas, como la Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional de Fomento; y luego la banca privada, para desarrollar el microcrédito, con tasas subsidiadas.

Uno de los sucesos más relevantes para el sector microfinancieros es que el gobierno del Dr. Rodrigo Borja se impulsó el desarrollo de pequeñas y medianas empresas a través del apoyo a las unidades económicas informales, micro empresariales y artesanales (Vos, León y Ramírez, 2003).

Después en el Ecuador se produjeron una serie de hechos que provocan la desestabilización de la economía nacional, el hecho más relevante y que afectó al Sistema Financiero fue la crisis de 1999, año en el cual se cerraron más de 6.000 empresas y 60 corporaciones financieras a nivel nacional (Universo, 2002), lo que ocasionó el aumento de la inseguridad de los depositantes en los bancos haciendo que las cooperativas de ahorro y crédito tomen mayor fuerza en el mercado; estas entidades tienen entre sus actividades principales la

prestación de servicios microfinancieros. Actualmente, no solamente el Estado e instituciones y fundaciones no formales buscan ayudar mediante programas a las mipymes sino también bancos privados y cooperativas brindan servicios microfinancieros (Campoverde & Valdivieso, 2010).

Actualmente este sector está formado por los bancos privados, las cooperativas de ahorro y crédito, las sociedades financieras y las instituciones financieras públicas. El Gobierno nacional se ha centrado en potenciar a los sectores pertenecientes a la Economía Popular y Solidaria creado en 2008 y cuyo fin es la inclusión financiera a través servicios financieros ofrecidos por las cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales, asociaciones crediticias y organizaciones no gubernamentales (ONG).

De estas entidades las Cooperativas de Ahorro y Crédito son las más importantes dentro del sector de las microfinanzas. La figura 1 muestra el porcentaje de participación de las entidades microfinancieras en Ecuador en el año 2015, donde es clara la actuación de las cooperativas de ahorro y crédito cuya participación supera el 70%, mientras que los bancos privados solo tienen un 18% de participación y esto debido a que el microcrédito no es el principal interés de los bancos, más bien se concentran en créditos comerciales, corporativos, de consumo, dirigidos a segmentos con mejores ingresos y altos rendimientos.

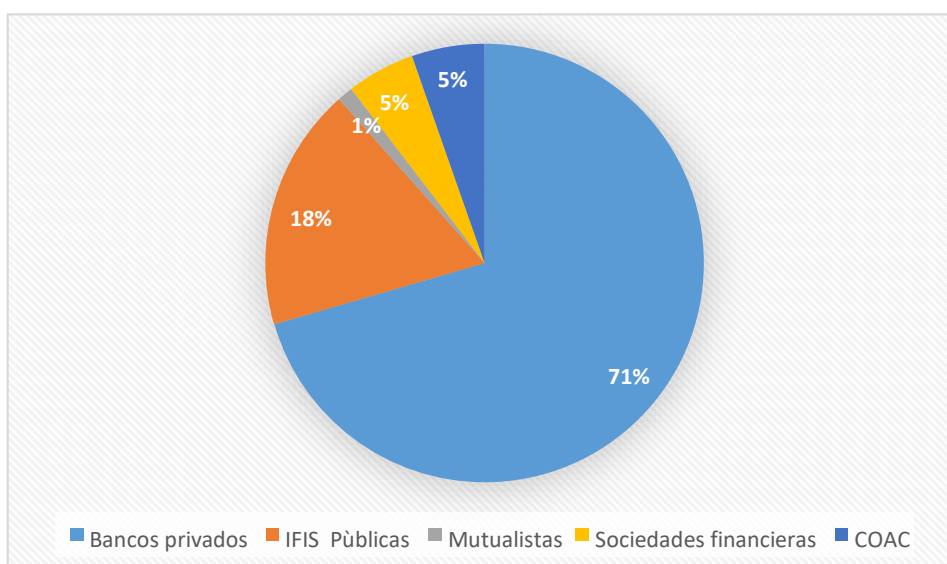


Figura 1. Participación de las entidades financieras en la cartera total de microcrédito en el año 2015

Fuente: Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria Elaboración: Autor

Es importante detallar que la Superintendencia de Bancos estableció nuevos segmentos de microcréditos en el año 2015, mediante decreto de la Junta de Regulación Monetaria y Bancaria, los cuales son:

1. Microcrédito minorista: son operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad financiera, sea menor o igual a USD 1.000,00 incluyendo el monto de la operación solicitada. La tasa referencial para 2017 establecida por el Banco Central es de 27.41%

2. Microcrédito de acumulación simple: son operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad financieras sea superior a USD 1.000,00 y

hasta USD 10.000,00 incluyendo el monto de la operación solicitada. La tasas de interés referencial es 25.06%

3. Microcrédito de acumulación ampliada: son operaciones se otorgan a solicitantes de créditos cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero sea mayor a USD 10.000,00 incluyendo el monto de la operación solicitada. Tiene una tasa referencial de 21.58%

1.4.5.1 Evolución del microcrédito en Ecuador desde el año 2012 a 2015.

Considerando que la economía ecuatoriana se ha visto afectada por diversos factores macroeconómicos negativos, como la caída del precio de petróleo, pérdida de la competitividad por la apreciación del dólar, lo que resultó en que la banca se viera más reacia a otorgar crédito por temor a la pérdida de liquidez. Obviamente esto ocasionó que se redujera la cartera de créditos en general, incluido el microcrédito.

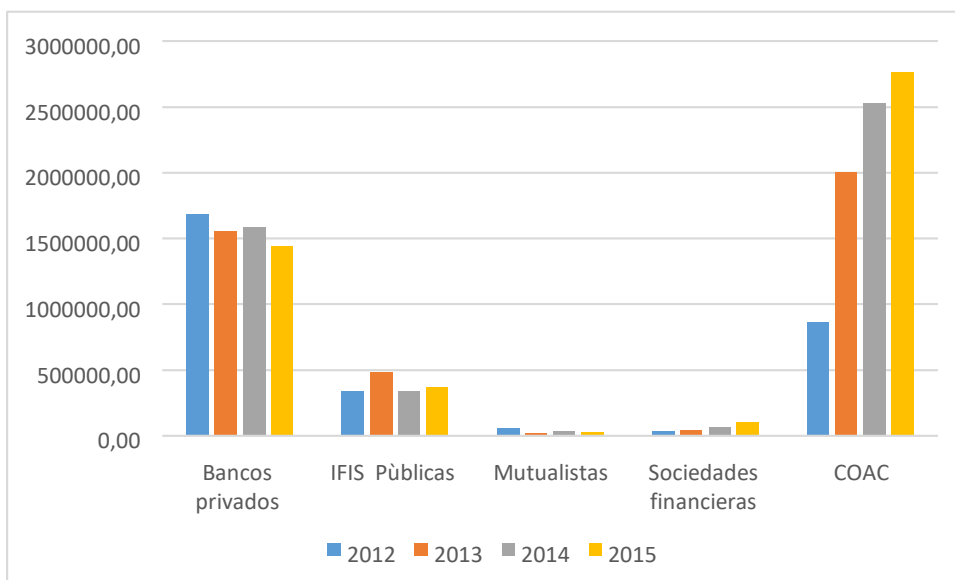


Figura 2. Evolución del microcrédito por entidad microfinanciera entre los periodos de 2012 2015 (en miles de dólares)

Fuente: Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria Elaboración: Autor

De acuerdo a la figura 2 donde se recogen los datos en volumen de microcréditos otorgados por las entidades que realizan este tipo de actividad financiera, se observa que los datos son diferentes para cada una de ellas. Por ejemplo la banca privada y las mutualistas disminuyeron la cartera de microcréditos del año 2014 al 2015, mientras que las entidades financieras públicas redujeron su cartera de 2013 a 2014, pero se empezaron a recuperar en el año 2015.

El caso de las cooperativas de ahorro y crédito es muy particular pues han un crecimiento elevado, por lo que es importante analizarlas independientemente.

En la figura 3 se observa que respecto al microcrédito, las cooperativas de ahorro y crédito tienen una tendencia a crecer muy notoria, esto se debe a que el microcrédito es una de sus principales productos de colocación, pues si nos referimos a los datos del año 2014, el microcrédito representó el 40,17% de la cartera brutal total. Esto implica que estas entidades se esfuercen por aumentar esta cartera y llegar cada vez a más microempresarios.

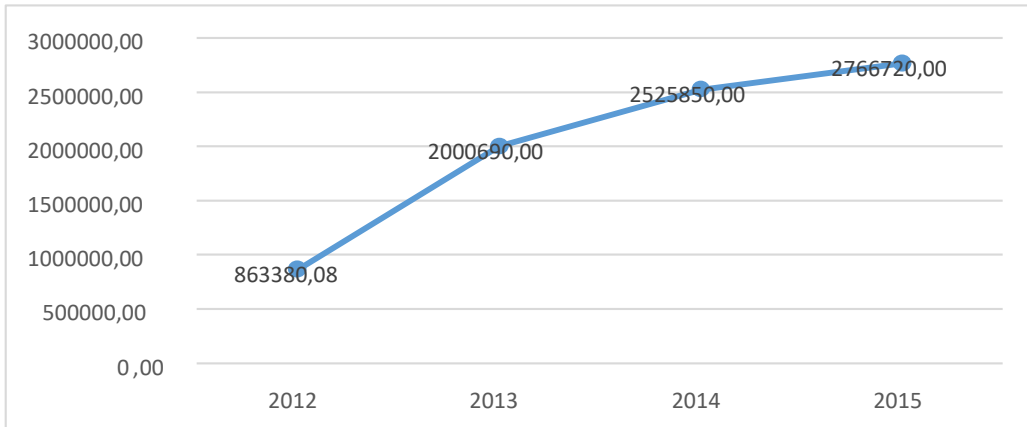


Figura 3. Evolución del microcrédito COAC 2012-2015

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaboración: Autor

Finalmente, cabe indicar que en forma general, considerando los datos de todas las entidades microfinancieras de Ecuador, durante los periodos 2012-2015, las tasas de crecimiento del microcrédito fue; 38% en 2013, 11% en 2014 y apenas 3% en 2015, mientras que si consideramos solo las COAC, estas superan la media con 10% en el año 2015.

2. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA, ECONÓMICA, SOCIAL, EMPRESARIAL Y FINANCIERA DEL CANTÓN LOJA

2.1 Información general del cantón.

2.1.1 Antecedentes del cantón.

Loja es un cantón que combina lo moderno con lo tradicional. Es reconocida por su indudable atractivo turístico ya que es considerada como el Jardín Botánico del Ecuador debido a su alta biodiversidad y recursos naturales. Otros aspectos sobresalientes del cantón son, su cultura, gastronomía, educación y la caridad de su gente. Es el mayor de los 16 cantones de la provincia de Loja, seguido de Zapotillo, Paltas y Saraguro, representa el 17.1% del territorio provincial (Municipio de Loja, 2014).

Datos informativos

Tabla 1. Datos informativos del cantón Loja.

Cabecera cantonal	Loja
Habitantes	253.625
Altura	2.100m.s.n.m
Extensión	1.883 Km².
Clima	Templado andino, en junio y julio llovizna tipo oriental (vientos)
Temperatura	Fluctúa entre 16 y 21° C.
Fecha de cantonización	25 de junio de 1824
Límites del cantón	NORTE: Saraguro. SUR y ESTE : Provincia de Zamora Chinchipe, OESTE: Parte de la provincia del Oro y cantones Catamayo, Gonzanamá y Quilanga
División política	Parroquias urbanas: El Sagrario, San Sebastián, Sucre y El Valle Parroquias rurales: Chuquiribamba, Chantaco, el Cisne, Gualiel, Jimbilla, Malacatos, Quinara, Santiago, San Pedro de Vilcabamba, San Lucas, Taquil, Vilcabamba, Yangana.

Fuente: Municipio de Loja (2017), INEC (2016)

Elaboración: Autor

2.1.2 Historia.

La ciudad de Loja fue fundada en dos ocasiones: la primera se suscitó en el valle de Garrochamba (Valle de Catamayo en la actualidad) en 1546, con el nombre de *La Zarza*, bajo el mandato del *General* Gonzalo Pizarro; la segunda y definitiva se efectuó en el valle de *Cuxibamba* ("*llanura alegre*") por el General Alonso de Mercadillo y bajo orden de Pedro de la Gasca, tras haber sometido a Pizarro, el 8 de diciembre de 1548 (EcuRed, 2015) .

El General Pizarro ordenó fundar Loja a fin de tener una ciudad fortaleza equidistante de las poblaciones en las que se había encontrado oro, esto es Zaruma y Nambija. Durante su época de oro llegó a tener tanta importancia como Quito o Guayaquil al ser la ciudad donde iban los recursos de las minas de oro que la rodeaban y al ser el eje económico de su área de influencia (EcuRed, 2015).

La última fundación fue realizada por Don Alonso de Mercadillo, quien era originario de la ciudad española de Loja, en Granada. En las crónicas de la conquista española, esta ciudad es nombrada como LOJA. Se asentó presumiblemente sobre una ciudad de los nativos americanos preexistente. Los pobladores de este valle eran conocidos por los conquistadores españoles como los "Paltas" (EcuRed, 2015).

Loja fue un punto de partida para la cuenca del Amazonas y la región de El Dorado para los conquistadores españoles. Declaró su independencia de España el 18 de noviembre de 1820. Es la primera ciudad del Ecuador en contar con energía eléctrica en el año de 1897. Y el alumbrado eléctrico se lo inauguró en 1899 (EcuRed, 2015).

2.1.2 Actividades económicas.

El cantón Loja se ha caracterizado por basar su economía en el comercio antes que la industria, por lo que los comerciantes adquieren productos de otras ciudades del país para venderlos localmente a fin de satisfacer las necesidades de la población.

El sector de los servicios es representativo dentro de la economía cantonal, dada la presencia de empresas privadas y estatales dedicadas a solventar determinadas necesidades de la población; tales como educación, salud, transporte, vivienda, servicios financieros, entre otras. Otras actividades tradicionales del cantón; son la agricultura y la ganadería, las cuales si bien son importantes desde el punto de vista de satisfacción de necesidades, aportan en menor proporción al desarrollo económico del cantón (Municipio de Loja, 2014).

2.2.1 Actividades comerciales.

En el cantón existen 6.340 establecimientos comerciales, de los cuales 6.516 (97%) realizan el comercio al por menor y 192(3%) al mayoreo. Entre las actividades comerciales, se destacan; la venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco, que representan el 17% dentro de este sector y de las cuales hay 1935 establecimientos dedicados a dicha actividad. (INEC, 2010)

Tabla 2. Actividades de Comercio

Actividades de Comercio	Número	Porcentaje
Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.	1935	17
Venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados.	252	2
Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados.	394	3
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados.	852	7
Venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercados.	364	3

Fuente: INEC, Censo Económico 2010

Elaboración: Municipio de Loja (2014)

2.2.2 Actividades de servicios.

Entre las actividades de servicios más representativas se ubican las de alimentación, tanto restaurantes como el servicio móvil de comidas, el mantenimiento y reparación de vehículos automotores y actividades jurídicas.

Tabla 3 . Actividades de comercio y servicios del cantón Loja

Actividades de Comercio y Servicios	Número	Porcentaje
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	459	4
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.	931	8
Otras actividades de telecomunicaciones.	384	3
Actividades jurídicas.	430	4
Actividades de médicos y odontólogos.	278	2
Actividades de peluquería y otros tratamientos de belleza.	299	3

Fuente: INEC, Censo Económico 2010

Elaboración: Municipio de Loja (2014)

2.2.3 Actividades del sector primario (agropecuarias).

Según el Banco Central del Ecuador (2010); el 58% de la producción agrícola del Ecuador está concentrada en tres provincias: Guayas, Los Ríos y Pichincha; mientras que la producción de la provincia de Loja, representa el 2.3 por ciento de la producción nacional (BCE, 2010); lo cual es un indicador de la debilidad de este sector en la provincia y por ende en el cantón, y por tanto la producción cantonal es comercializada solo a nivel local.

2.2.3.1 La agricultura y ganadería.

En el cantón Loja existen 11.234 personas dedicadas a la agricultura y ganadería, de las cuales el 75% la desarrollan en zonas rurales y el 25% en zonas urbanas (INEC, 2010). Estas actividades se llevan a cabo de forma tradicional en pequeñas parcelas, sin el apoyo de herramientas tecnológicas. El 50% son parcelas entre 0,7 y 5 hectáreas, el 38% son parcelas entre 5 y 25 hectáreas y el 12% corresponden a parcelas mayores de 25 hectáreas.

Tabla 4 .Principales usos de la tierra

OCUPACIÓN	USO DE LA TIERRA	SUPERFICIE	
		(ha)	(%)
Agro	Agrícola	6.305,11	3,33
	Pecuario	46.583,05	24,61
	Forestal	4.836,83	2,55
	Avícola	8,60	0,005
	Acuícola	3,13	0,002
Sin uso para el agro	No aplicable	131.585,90	69,50
Total		189.322,63	100.00

Fuente: Municipio de Loja (2013)

Elaboración: Municipio de Loja (2014)

En la tabla 4 se observa que del total de 189.322,63 hectáreas de tierra del cantón, solo un 30,5% es adecuada y está disponible para las actividades del agro y de las cuales la mayor parte de tierra se utiliza en las actividades pecuarias o ganaderas.

Las parroquias donde se llevan a cabo la mayor parte de las actividades ganaderas son; Yangana, Taquil, Gualiel y San Lucas, esto debido a que son favorables para tal actividad ya que cuentan con climas entre 10° y 18° C.(Municipio de Loja, 2014)

Las actividades agrícolas utilizan solo el 3.33% del suelo cantonal, los principales productos son maíz, hortalizas y plantas aromáticas en zonas templadas y en las zonas subtropicales de las parroquias de Malacatos, Vilcabamba, Quinara y Yangana, la caña de azúcar para otros usos como la panela y agua ardiente (Municipio de Loja, 2014).

2.2.4 Actividades industriales.

En el cantón existen 1.138 establecimientos pertenecientes a la industria manufacturera.

La fabricación de prendas de vestir son las más representativas dentro de este sector, con 201 establecimientos, mientras que las panaderías son la de menor representatividad, con el 13% o 148 establecimientos a nivel cantonal. Además de estos establecimientos industriales, existe un gran número de pequeños talleres artesanales que realizan una variedad de actividades de transformación que representan el 37% (Municipio de Loja, 2014).

Tabla 5 .Principales productos industriales

PRINCIPALES ACTIVIDADES	N°	%
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel.	201	1
Fabricación de productos metálicos para uso estructural.	198	8 1
Fabricación de muebles.	175	7 1
Elaboración de productos de panadería.	148	5 1
Otros	416	3 3
TOTAL	1.138	7 10

Fuente: INEC, Censo Económico 2010
Elaboración: Municipio de Loja (2014)

2.3 Principales indicadores económicos y sociales

2.3.1 Indicadores económicos.

Es importante conocer los principales indicadores económicos y sociales del cantón a fin de tener una visión más amplia de la situación económico-social actual. Los indicadores sirven para medir determinadas variables y dar un diagnóstico real del entorno, las cuales se estiman a continuación:

2.3.1.1 Empleo.

La población económicamente activa o PEA representa el 53.2% de la población del cantón, y a nivel PEA provincial es del 52.1%.

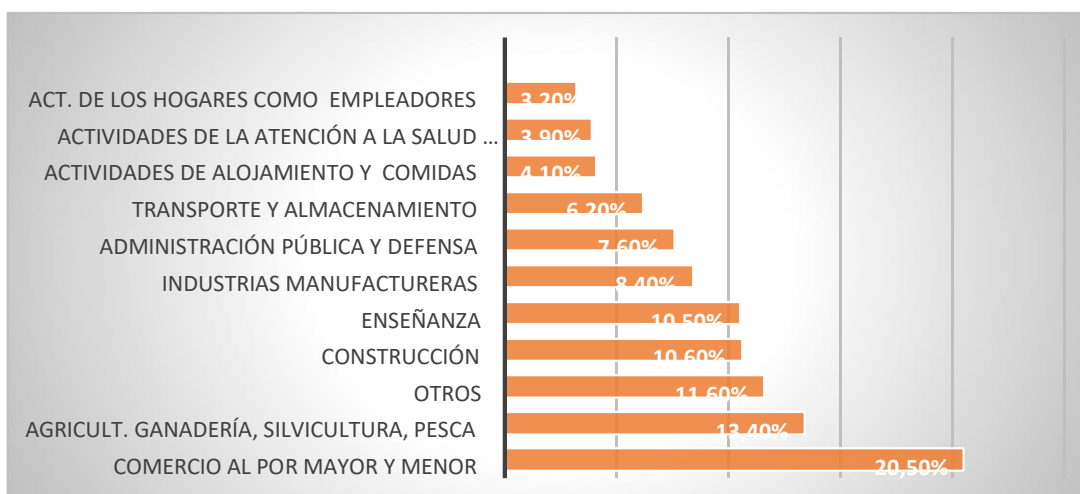


Figura 4: Distribución del PEA por actividad económica.
Fuente: INEC-Censo de Población y Vivienda, 2010

Elaboración: Autor

De acuerdo a los datos de la figura 4; el 20% de la PEA cantonal se ocupa en actividades relacionadas al comercio al por mayor y menor, lo cual es razonable ya que esta actividad económica es la más representativa en el cantón. Entre otros sectores económicos que acaparan un porcentaje del PEA relevante se ubican; el de la construcción, y el de la enseñanza. Este último dado la presencia de establecimientos de educación primaria, secundaria y tercer nivel.

2.3.2 Indicadores sociales.

El cantón Loja en el año 2016, tiene una población aproximada de 253.625 habitantes, lo que representa el 50,64% de la población de la provincia; la cual es de 500.794 habitantes aproximadamente, ubicándose entre los nueve cantones más poblados del país. (INEC,2016)

Del total de la población cantonal, el 79.3% viven en zonas urbanas y el 20.7% en el área rural. La mayor parte de la población está representada por mujeres el 51.8% y el 48,2% corresponden a hombres.

2.3.2.2 Pobreza y desigualdad.

La pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) cantonal para el año 2010 fue de 43,59%. Este indicador es menor al provincial 64,81%. Este cantón es el que registra menor pobreza dentro de la provincia.

Tabla 6. Distribución de la pobreza por parroquias

Detalle	NBI (2010)
Provincia Loja	61,84
Cantón Loja	43,59
Loja (urbano y periferia)	35,98
Chantaco	91,93
Chuquiribamba	95,69
El Cisne	71,61
Gualel	94,32
Jimbilla	94,17
Malacatos	77,75
San Lucas	96,62
San Pedro de Vilcabamba	67,24
Santiago	95,50
Taquil (Miguel Riofrio)	96,88
Vilcabamba (Victoria)	59,01
Yangana (Arsenio Castillo)	78,18
Quinara	86,71

Fuente: INEC-Censo de Población y Vivienda 2010

Elaboración: Municipio de Loja – Equipo PDOT

De acuerdo a datos del INEC mostrados en la tabla 6, son varias las parroquias que registran elevados porcentajes de pobreza, como ; San Lucas, Santiago, Taquil, Gualel, Chantaco, Chuquirimaba, que superan el 90% en pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), todas estas pertenecientes al área rural del cantón, mientras que en la zona urbana de Loja y la periferia el porcentaje de pobreza es mucho menor con un 35.98%, y esto se debe a que las condiciones de vida de la población en este sector son mejores pues tienen acceso a servicios básicos y existe una mayor atención por parte del Gobierno Municipal (INEC,2010).

2.3.2.3 Educación

La educación es una de las principales preocupaciones de la política pública y de la inversión del Estado a fin de garantizar la igualdad e inclusión social. Esta es una de las formas de desarrollo social y económico, pues una población educada tiene mayores oportunidades de emplearse tanto dependiente como independientemente y está presta a tomar mejores decisiones.

De acuerdo a datos del INEC (2010) en el cantón Loja, hay 355 centros educativos, de los cuales el 75% (266) son establecimientos públicos, 18% (64) particulares, 4% (14) fiscomisionales y 3% (11) municipales. Del total de estos centros el 31,53% está en buenas condiciones y el 61,58% en condiciones regulares, este último indica que se requiere mayor inversión estatal en este sector a fin de cumplir con los objetivos de brindar una educación de calidad y calidez.

En la tabla 7 se puede ver algunos indicadores importantes, por ejemplo el sector rural sigue siendo objeto de preocupación pues tiene una tasa de analfabetismo del 8,11%.

De los niños con capacidades especiales del cantón, solo el 29,49% asisten a centros de educación especial, por lo que es señal que existe una gran necesidad a fin de contribuir con la inclusión de este sector social.

Los niveles de educación básica y bachillerato superan el 80% lo cual es un indicador de que gran parte de la población en edad escolar asiste a centros educativos.

Tabla 7. Indicadores educación del cantón Loja

INDICADOR	CANTÓN LOJA	URBANO	RURAL
Tasa de analfabetismo	3,20%	2,17%	8,11%
Tasa de asistencia escolar a nivel básico (5-14 años)	96,64%	97,48%	92,79
Tasa de asistencia escolar a nivel bachillerato (15-17 años)	83,99%	86,30%	71,98%
Niños/as que asisten a centros de educación inicial (0-4 años)	45,05%	43,67%	52,50%
Niños/as con discapacidad que asisten a centros de educación especial	29,49%	30,93%	23,28%

Fuente: INEC-Censo de Población y Vivienda 2010

Elaboración: Municipio de Loja – Equipo PDOT

2.3.2.3.1 Universidades.

En el cantón Loja hay tres universidades que brindan educación superior; de tercer y cuarto nivel, entre ellas la Universidad Nacional de Loja(UNL) y la Universidad Técnica Particular de Loja(UTPL) las cuales fueron constituidas en la ciudad , y una sede de la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE). Respecto a la tasa de asistencia educativa a nivel superior, en el cantón Loja es de 39,05% (Infoplan), a nivel urbano es de 43,81% y rural 15,37%; lo que significa que el sector rural acceden poco al nivel superior (INEC,2010).

2.3.2.4 Salud.

La salud es uno de los aspectos prioritarios para el Estado, y es ahí precisamente donde existen deficiencias, pues la demanda de servicios médicos siempre ha sido alta.

En el cantón existen 148 establecimientos de salud, de los cuales 108 son privados y 40 públicos. Pero a pesar de estos el mayor prestador de servicios de salud es el Ministerio de Salud Pública (MSP), el cual cubre tanto zonas urbanas y rurales del cantón, con 3 centros de salud, 20 subcentros y 3 puestos de salud.

De acuerdo a datos del INEC (2010) reflejados en la tabla 8, la tasa de mortalidad infantil es alta con un 17,04% y está por encima del promedio del país que es del 14,62%.

La desnutrición crónica es otro de los problemas en salud del cantón, pues su índice es de 18,30%, muy cercano al índice del país, por tanto los organismos cantonales y provinciales de salud debe trabajar arduamente en proyectos de nutrición a fin de erradicar la desnutrición (INEC, 2010).

Tabla 8. Indicadores de salud del cantón Loja

INDICADOR	CANTÓN LOJA	PAÍS
Tasa de Mortalidad Infantil (defunciones por 1000 nacidos vivos)	17.04%	14.62%
Tasa de Desnutrición Crónica	18,30%	20,30%
Tasa de mortalidad (defunciones por 1000 habitantes	5,11%	4,26%

Fuente: INEC-Censo de Población y Vivienda 2010

Elaboración: Municipio de Loja – Equipo PDOT

De acuerdo a la Dirección Provincial de Salud (2013) las principales problemas de salud de la población son; rinofaringitis, amigdalitis, faringitis y parasitosis aguda. Además un factor de preocupación son los índices de embarazos en adolescentes, que en 2010 se ubicaron en; 13,96% en el área urbana y 18,63% en el área rural.

2.3.2.4.1 Seguridad Social.

Los datos del censo 2010, reflejan que en el cantón Loja existe una gran necesidad en materia de seguridad social, pues el 67,51% de la población mayor de 18 años no está afiliada a la seguridad social y solo el 19,71% de la población pertenece al Seguro General IESS y solo un 3,58% está afiliado al seguro campesino, lo que significa que existe gran parte de la población desprotegida.

2.3.2.4.2 Tasa de natalidad.

La tasa de natalidad es importante para calcular la tasa de crecimiento poblacional. Esta variable permite obtener el número promedio anual de nacimientos durante un año por cada 1.000 habitantes.

En la tabla 9, se puede observar que la tasa de natalidad cantonal 16,11% es superior a la provincial del 14,61%, y que las parroquias que registran mayores nacimientos en un año son San Lucas (17,76%), Gualel (15,05%) y Vilcabamba(14,44%).

Tabla 9. Tasas de natalidad del cantón Loja

Detalle	Nacimientos	Población	Tasa de Natalidad x
País	219162	14'483499	1000 habitantes
Provincia Loja	6560	448996	14,61
Cantón Loja	3462	214855	
Loja	3070	180617	
Chantaco	8	1177	6,80
Chuquiribamba	37	2466	15 ,
El Cisne	11	1628	6 ,
Gualel	31	2060	15 ,
Jimbilla	11	1114	9 ,
Malacatos	72	7114	10 ,
San Lucas	83	4673	17 ,
San Pedro de Vilcabamba	8	1289	6 ,
Santiago	11	1373	8 ,
Taquil	30	3663	8 ,
Vilcabamba	69	4778	14 ,
Yangana	12	1519	7 ,
Quinara	9	1384	6 ,

Fuente: MSP-Anuario estadísticas vitales.2010 y INEC-Censo.2010

Elaboración: Municipio de Loja – Equipo PDOT

2.4 Estructura empresarial del cantón

Según el Directorio de Empresas del INEC, en el año 2014 se registraron un total de 843.644 empresas a nivel nacional y 1.126.365 establecimientos, de las cuales la provincia de Loja solo tiene una representación empresarial del 3,4%, con 28.680 empresas.

2.4.1 Criterios para la clasificación de las empresas.

El tamaño de las empresas se define de acuerdo con el volumen de ventas anuales (V) y el número de personas ocupadas (P). Esta clasificación fue establecida por la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

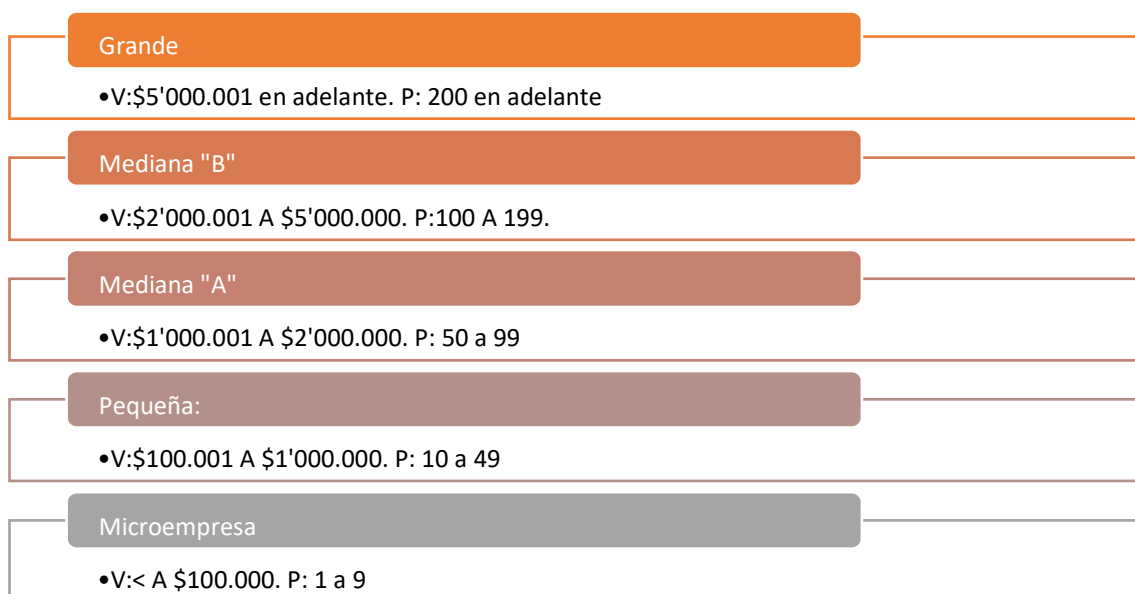


Figura 5: Clasificación de las empresas
Fuente: Comunidad Andina de Naciones (CAN), 2014
Elaboración: Autor

2.4.2 Número de empresas a 2015 por tamaño en el cantón Loja.

Es importante conocer el número de empresas que operan en el cantón, así como la clasificación de las mismas de acuerdo al tamaño. Esto nos permitirá determinar la conformación del tejido empresarial local, lo cual es muy relevante en esta investigación ya que una parte importante del tejido empresarial es objeto del presente estudio; como son las microempresas.

Tabla 10. Clasificación empresas del cantón por tamaño.

Tamaño de empresas con personal promedio 2015	Casos	%
Microempresa	15939	92%
Pequeña empresa	1079	6%
Mediana empresa "A"	105	1%
Mediana empresa "B"	74	0%
Grande empresa	39	0%

Fuente: Superintendencia de compañías
Elaboración: Autor

El tejido empresarial del cantón Loja está compuesto en un 92% por Microempresas, es decir que las actividades económicas realizadas por microempresarios son la base y sustento de la economía del cantón. El 8% restante del tejido empresarial lo componen en su mayoría la pequeña empresa y por tanto la existencia de mediana y grande empresa es casi nula en la localidad. Ver tabla 10.

2.4.3 Número de empresas por actividad económica en el cantón Loja.

Conocer el número de empresas por actividad económica cantonal, nos permitirá determinar en qué actividades existe una alta concentración empresarial o microempresarial y verificar si en el cantón son más comunes las actividades productivas o de servicios.

A continuación en la tabla 11 se detalla las empresas de acuerdo al tipo de actividad económica del cantón Loja.

Tabla N 11. Clasificación empresas por actividad económica CIUU 1 dígito.

Código CIUU4	ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Casos	%
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1362	4,75
B	Explotación de minas y canteras	377	1,31
C	Industrias manufactureras	2448	8,54
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	23	0,08
E	Distribución de agua, alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	19	0,07
F	Construcción	1518	5,29
G	Comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos, automotores y motocicletas.	10058	35,07
H	Transporte y almacenamiento	2919	10,18
I	Actividades de alojamiento y servicio de comidas.	2117	7,38
J	Información y comunicación	205	0,71
K	Actividades financieras y de seguros	112	0,39
L	Actividades inmobiliarias	742	2,59
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas.	3031	10,57
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	827	2,88
O	Administración pública y defensa, planes de seguridad social, afiliación obligatoria.	107	0,37
P	Enseñanza	468	1,63
Q	Actividades de atención a la salud humana y asistencia social.	794	2,77
R	Artes, entretenimiento y recreación.	334	1,16
S	Otras actividades de servicios.	1176	4,10
T	Actividades de los hogares como empleadores, productores de bienes y servicios uso propio.	26	0,09
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.	3	0,01
X	Sin clasificación	13	0,05
Z	Sin clasificación	1	0,00
Total		28680	100

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaboración: Autor

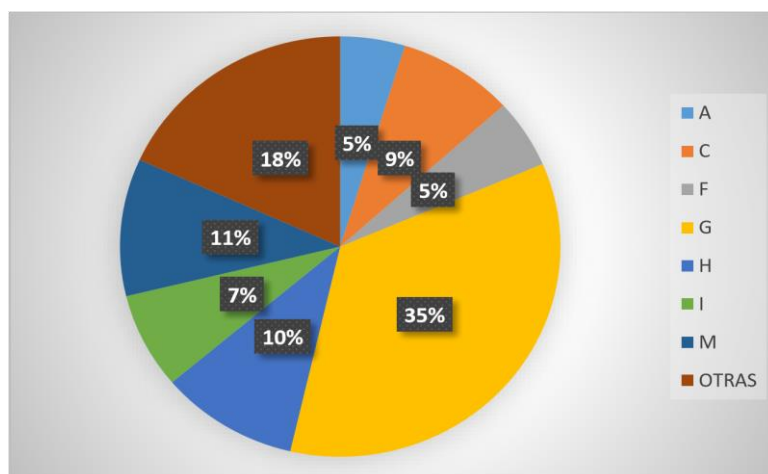


Figura 6. Clasificación empresarial por actividad económica en el cantón Loja, 2015
 Fuente: INEC, 2015
 Elaboración: Autor

En la figura 6, se observa que existen más empresas que realizan actividades económicas de comercio al por mayor y menor G (35%), seguidas del sector M (11%) o actividades profesionales, científicas y técnicas. El sector de la construcción y la agricultura acaparan casi el mismo número de empresas (micro) pues tienen el 5% respectivamente dentro del tejido empresarial local.

Por tanto se verifica que el cantón Loja es un cantón que basa su economía en la microempresa y que la mayoría de estas se dedican a actividades comerciales (compra y venta de bienes), construcción y actividades de enseñanza, esta última dada la alta presencia de profesionales de tercer y cuarto nivel, con una tasa de educación de 39,05%, según Censo Nacional 2010.

2.5 Conformación del sistema financiero cantonal

Antes de analizar la composición del sistema financiero del cantón Loja, se detallará la estructura del sistema financiero nacional, que aplica también a nivel local, pero con menor número de entidades financieras.

2.5.1 Generalidades del sistema financiero nacional.

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro, prestarlo a los demandantes de recursos (Superintendencia de Bancos, 2015).

En la figura 7, consta la composición del sistema financiero nacional

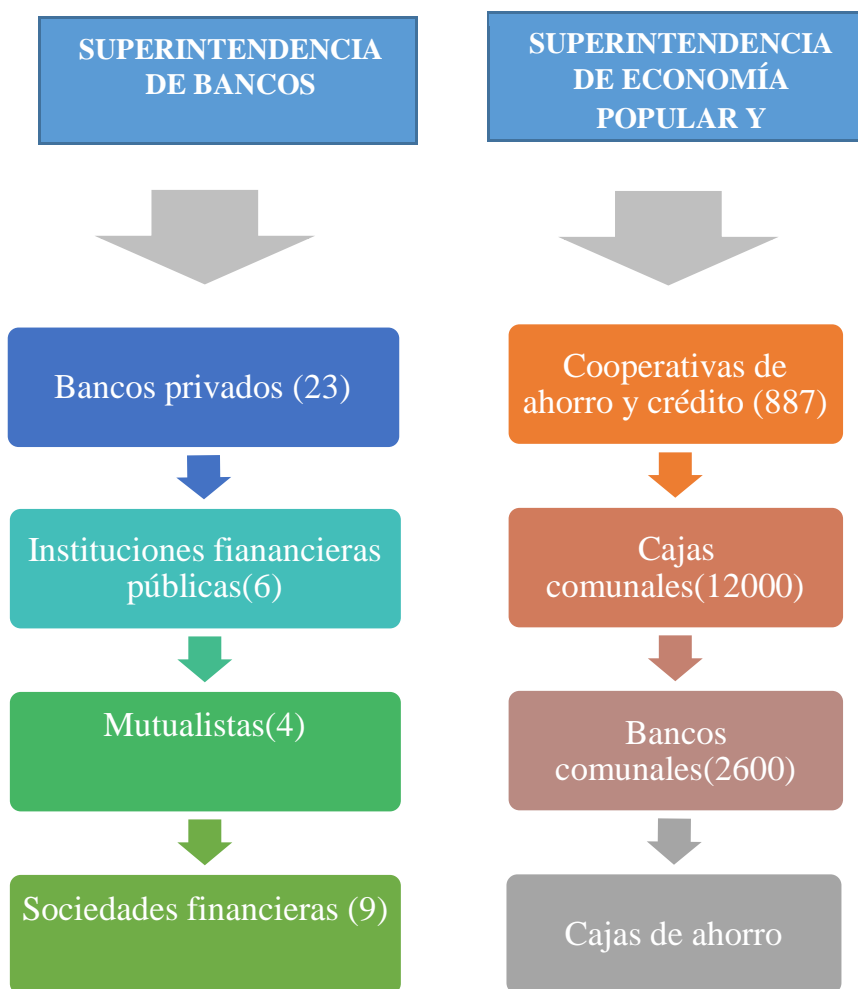


Figura 7: Clasificación Sistema Financiero Nacional
 Fuente: SB Y SEPS , 2017
 Elaboración: Autor

2.5.1.1 Sistema financiero local.

El Sistema financiero cantonal, está compuesto de acuerdo a la misma estructura nacional, varía en número de entidades financieras que operan localmente, tanto externas como propias que surgieron dentro del cantón. En la tabla 12 consta el tipo y número de entidad financiera local.

Tabla 12. Estructura sistema financiero del cantón Loja, 2017

BANCO PRIVADOS	14
IFIS PÚBLICAS	3
MUTUALISTAS	1
SOCIEDADES FINANCIERAS	3
COAC	33
TOTAL SISTEMA FINANCIERO	54
ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES	3
TOTAL	57

Fuente: SB Y SEPS, 2017
 Elaboración: Autor

2.5.1.2 El Microcrédito en el cantón Loja.

Antes de analizar el comportamiento del microcrédito y de las instituciones microfinancieras que operan dentro del cantón, conozcamos las generalidades del mismo:

Microcrédito:

Es todo préstamo concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero, que actúa como prestamista. Superintendencia de Bancos (2015)

El microcrédito se clasifica en tres tipos, según se presenta en la tabla 13.

Tabla 13. Clasificación del Microcrédito

Microcrédito minorista	Menor o igual \$1000,00	30,50%
Microcrédito acumulación simple	Más de \$1000,00 y hasta \$10.000,00	27,50%
Microcrédito de acumulación ampliada	Mayor a \$10.000,00	25,50%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2016

Elaboración: Autor

2.5.1.2.1 Entidades Microfinancieras en el cantón Loja.

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos (2016) en el cantón Loja, de los 14 bancos que operan, 11 otorgan microcréditos, 2 instituciones financieras públicas, 1 sociedad financiera y 1 mutualista y 3 organizaciones no gubernamentales.

2.5.1.2.1.1 Entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos.

A continuación se detallan las entidades que otorgan microcréditos:

Tabla 14. Entidades financieras que otorgan microcrédito en el cantón Loja

N°	BANCOS PRIVADOS
1	BP AUSTRO
2	BP BANCODESARROLLO
3	BP FINCA
4	BP GUAYAQUIL
5	BP INTERNACIONAL
6	BP LOJA
7	BP MACHALA
8	BP PICHINCHA
9	BP PROCREDIT
10	BP PRODUBANCO
11	BP SOLIDARIO
N°	INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS
1	BANCO NACIONAL FOMENTO (BAN ECUADOR)
2	CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL
N°	SOCIEDADES FINANCIERAS
1	SF PROINCO(En liquidación)

Fuente: Superintendencia de Bancos,2017

Elaboración: Autor

2.5.1.2.1.2 Cooperativas de ahorro y crédito.

En la siguiente tabla se detallan las cooperativas de ahorro y crédito que operan en el cantón clasificado por segmentos, mismo que otorgan diferentes productos microfinancieros:

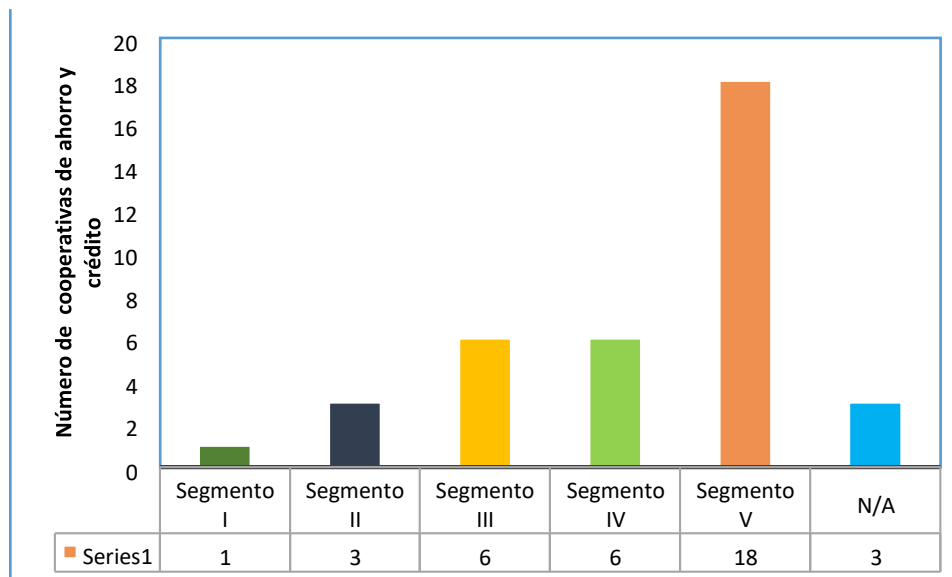


Figura 8. COAC por segmento en el cantón Loja.
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2017
Elaboración: Autor

Los criterios en base a cuales se clasifican las cooperativas de ahorro y crédito constan en la tabla 15.

Tabla 15. Criterios de clasificación de COAC por segmentos

Segmento	Activos (USD)
1	Mayor a 80'000.000,00
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00
5	Hasta 1'000.000,00
	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria Elaboración: Autor.

2.5.1.2.1.3 Organizaciones no gubernamentales (ONG's).

ONG son las siglas de Organización No Gubernamental. Es un término que hace referencia a una entidad social sin fines lucrativos, no dependiente de la administración pública y que suele desarrollar actividades de carácter social y humanitario. (Definición ABC, 2015).

En el cantón existe tres de estas organizaciones:

1. Fundación de Desarrollo Comunitario Sin Fronteras (DECOF)

2. Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES)

3. Red de Entidades Financieras Equitativas del Sur (REPSE)

2.5.1.3 Caracterización del microcrédito en el cantón Loja.

Las entidades financieras que operan en el cantón Loja, han diseñado productos microfinancieros, a fin de llegar al sector popular y solidario con herramientas financieras novedosas que permitan al microempresario obtener financiamiento pese a las limitaciones que este tenga para acceder a un crédito en la banca formal.

Es importante indicar que del conjunto de entidades microfinancieras, la mayoría de bancos posee un solo producto de microcrédito, ya que su mercado meta no es el sector popular y solidario, incluso los volúmenes de microcrédito representan un pequeño porcentaje de toda la cartera de créditos que disponen, por ejemplo, de acuerdo a los datos publicados por la Superintendencia de Bancos en el año 2015; el Banco de Loja en tuvo una cartera total de créditos en el cantón Loja, por \$ 83.623.117,03, de los cuales solo el 6% correspondía a Microcrédito, es decir colocó solo \$5.186.792,28 en este sector.

A continuación se detalla el condensado de los productos microfinancieros que ofertan las entidades financieras que operan dentro del cantón:

Tabla 16 .Productos de microcrédito del subsistema de bancos privados, en el cantón Loja

SUBSISTEMA BANCOS PRIVADOS				
Institución microfinanciera	Productos Microfinancieros	Montos	Plazos (meses)	Tasas (%)
Banco Desarrollo	Credidesarrollo	200-50.000	60	20-21
	Credimicroempresarial	200-50.000	12-60	21-22
	Crediterras	1.000-40.000	90	16-17-18
	Credirol	150-10.000	42	21-22
	Crediemergent	150-2.000	18	21-22
	Crediecológico	1.000-20.000	36	12
Banca Finca	Finca comunal	300-3.200	6-12	27,49-30,49
	Finca individual	2.000-10.000	18	27,49-30,49
Banco Pichincha	Activos fijos	500-20.000	3-36	22,92
	Capital de trabajo	300-20.000	2-24	22,92
	Actividades agropecuarias	300-20.000	2-36	22,92
	Crédito grupal	50-3.000	3-12	22,92
Banco Guayaquil	Microcrédito	1.000-20.000	12-60	27,5
Banco del Austro	Crediconfianza	1.000-20.000	12-36	25,5-27,5-30,5
Banco de Loja	Microasesor	1.000-10.000.- 30.000	36	18,31-25,50-27,50
Banco Solidario	Microcrédito	500-1.500-12.000	6-12-18	24,36 - 27,48-30,48
Banco Internacional	Microcrédito	1.000-20.000	12-36	25,50-27,50-30,50

Fuente: Instituciones financieras del cantón (2017)

Elaboración: Autor

En la tabla 16, se observa los productos de microcrédito que ofrecen los bancos privados en el cantón Loja, en el cual se determina que son pocos los bancos que tienen más de un producto.

El Banco Desarrollo tiene productos de microcrédito variables, los cuales se adaptan a las diversas necesidades de los microempresarios, es decir tienen créditos a la medida, lo cual es muy beneficioso para el microempresario.

Tabla 17. Productos de microcrédito del subsistema de Instituciones financieras públicas, en el cantón Loja.

SUBSISTEMA INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS				
Institución microfinanciera	Productos Microfinancieros	Montos	Plazos (meses)	Tasas (%)
BanEcuador	Credito de desarrollo o Solidario	600	12	20-21
	Credito emprendedores	500-50.000	60	21-22
	Crédito para Microempresa	56.250	60	
	Crédito Asociativo	500-3.000.000	60	
Corporación Financiera Nacional	Renovación Parque Automotor	500-20.000	32	
	Vehículos usados	500-20.000	32	
	Emprendedores	20.000-10.000	60	
	Credimicro	20.000	120	-2% Redescuento

Fuente: Instituciones financieras del cantón (2017)

Elaboración: Autor

Según la tabla 17, las entidades financieras públicas que operan en el cantón Loja, disponen de productos de microcrédito diversos, los cual beneficia al microempresario ya que puede acceder a un crédito acorde a las necesidades de su negocio. Por ejemplo hay créditos destinados propiamente para microempresarios que prestan servicio de transporte, y otros en los que se puede acceder en grupo a través de garantías solidarias.

Tabla 18. Productos de microcrédito del subsistema ONG's, en el cantón Loja.

SUBSISTEMA ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES				
Institución microfinanciera	Productos Microfinancieros	Montos	Plazos (meses)	Tasas (%)
FUNDACIÓN DECOF	Microcrédito empresarial	1.000-10.000	24	27,5%
	Microcrédito Individual	500-5.000	12	25%
	Microcrédito Grupo Solidario	300-5.000	12	23%

Fuente: Instituciones financieras del cantón (2017)

Elaboración: Autor

DECOF, es una organización no gubernamental que opera en el cantón Loja, el cual ofrece tres productos de microcrédito para los microempresarios. Además los clientes tienen la opción de acceder a un crédito de forma individual o en grupo a través de garantías solidarias.

Tabla 19. Productos de microcrédito del subsistema de COAC, en el cantón Loja

SUBSISTEMA COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO- Segmentos I-II-III				
Institución microfinanciera	Productos Microfinancieros	Montos	Plazos (meses)	Tasas (%)
COOPMEGO LTDA.	Credi Agro	3000,00 10.000,00 20.000,00	12 18 24 60	19,90-21,82
	Credi Efectivo			19,90-21,82
	Mi Primer Crédito Coopmego			19,06-20,82
	Credi Rotativo			15,19-16,29
	Credi Comunal Pago Mensuales			25-28,07
	Credi Comunal Pago Quincenales			24,87-28,07
	Credi Comunal Pago Semanales			24,80-28,07
	Microcrédito Oficina			19,90-21,82
	Microcrédito Campo Pagos Mensuales			21,50-23,75
	Microcrédito Campo Quincenales			21,40-23,74
	Microcrédito Campo Semanales			21,35-23,75
	Credi Seguro Vehículo			13,90-14,82
	Credi Vehículo			13,90-14,82
PADRE JULIÁN LORENTE	Microcrédito	500-3000	6-12-18	21,95-30,5
	Micro Express	500	12	19,50-30,50
	Credi Emprendimiento	1500	24	19,50-30,50
	Credi Desarrollo	3500	36	21,47-27,50
CACPE LOJA LTDA.	Microcrédito	500,00-20.000	6-12-18-24-36	24,3%
CACEL LTDA.	Credi Extraordinario	800	5	25,2%
CADECOL LTDA.	Microcrédito	20.000	36	25,2%
LOJA INTERNACIONAL LTDA.	Minorista	0-1000	12	25,5%
	Acumulación simple	3.001-10.000	24	27%
	Acumulación ampliada	10.0001-20.000	36	27%
FORTUNA LTDA.	Microcrédito	500-20.000	24	27%

Fuente: Instituciones financieras del cantón (2017).

Elaboración: Autor

3. EL MICROCRÉDITO Y SU APORTE A LA GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

3.1 Metodología

Esta investigación es de tipo exploratorio descriptivo ya que se pretende examinar un tema poco estudiado; a través de las teorías científicas y datos bibliográficos existentes, así como de algunos estudios que guardan relación con el tema central. Para lo cual es necesario recolectar datos sobre diversas variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a estudiar a través de un trabajo de campo en el área objeto de la investigación.

De acuerdo a la revisión bibliográfica; que consta en el marco teórico del capítulo I, no existe un estudio específico sobre la generación de capital social a través del microcrédito en el cantón Loja, por lo tanto este trabajo constituye una línea base inicial que servirá para futuras investigaciones. Además los datos que resulten de la investigación pueden ser de interés para las entidades microfinancieras que operan en el cantón; puesto que constituye un recurso con información muy valiosa acerca de los microempresarios, algunos comportamientos comunes y otras características de los mismos, los cuales pueden servir como punto de partida para estudios de mercado de productos microfinancieros.

3.1.1 Metodología cualitativa.

En el presente trabajo se utiliza la metodología cualitativa dado que es una investigación que se basa en el análisis subjetivo de las características del capital social, mediante la determinación de sus dimensiones. Y además se establecerá criterios u opiniones personales fundamentadas sobre los resultados que arrojen los datos recolectados

Para la presente investigación se han tomado datos de algunas fuentes de información públicas generadas por organismos estatales nacionales e internacionales, las cuales se enlistan a continuación:

- Base de Datos del Registro Único de Contribuyentes (RUC) a octubre del 2016.
- Actividades económicas estratificadas en base al CIIU 4, a 2 dígitos.

3.1.2 Diseño muestral.

La presente investigación toma como universo a los microempresarios del cantón Loja; mismos que constan en la Base de Datos del R.U.C del Servicio de Rentas Internas, con corte a octubre del año 2016, para lo cual fue necesario darle un tratamiento adecuado a dicha información, mediante la técnica de muestreo estratificado, mediante el siguiente proceso:

1. En la base de datos provincial, seleccionar los microempresarios del cantón Loja y de las cuatro parroquias urbanas; San Sebastián, El Sagrario, Sucre y El Valle.
2. Estratificar por actividad económica, de acuerdo al catálogo CIIU 4, a dos dígitos.
3. Aplicar la fórmula de población finita dada por Murray y Larry (2005), para el cálculo de la muestra, la cual consta en la siguiente tabla.

DATOS	
N	40477
Z	3,8416
P	0,5
Q	0,5
e	0,0025
	1

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

$$n = \frac{51381 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 (51381 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

NUMERADOR	DENOMINADOR
38873,1504	102,1479
n	381

Número de encuestas

4. Una vez obtenido el número de encuestas, se debe calcular el número de microempresarios a encuestar por parroquia y luego por actividad económica:

La tabla con la distribución por parroquia y actividad consta en el anexo 2.1

Tabla 20. Distribución de encuestas por parroquia urbana

Parroquias	Número	Pesos	Número de Encuestas
El Sagrario	12850	32%	121
Sucre	9592	24%	90
El Valle	10251	25%	97
San Sebastian	7784	19%	73
TOTAL	40477	100%	381
MUESTRA	381		

Fuente: Trabajo de campo
Elaboración: El Autor

Tabla 21. Distribución de encuestas por actividad económica

Muestra por actividad económica		
CIU 2 Dígitos	Frecuencia	Porcentaje
Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexos	8	2,1%
Extracción de minerales metalíferos	2	0,5%
Elaboración de productos alimenticios	15	3,9%
Elaboración de bebidas	1	0,3%
Fabricación de prendas de vestir	7	1,8%
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja	2	0,5%
Impresión y reproducción de grabaciones	2	0,5%
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	4	1,0%
Fabricación de muebles	3	0,8%
Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas	11	2,9%
Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	95	24,9%
Comercio al menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	111	29,1%
Transporte por vía terrestre y por tuberías	45	11,8%
Almacenamiento y actividades de apoyo al transporte	8	2,1%
Actividades postales y de mensajería	16	4,2%
Servicio de alimentos y bebidas	26	6,8%
Telecomunicaciones	13	3,4%
Programación informática, consultoría de informática y actividades conexas	1	0,3%
Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	7	1,8%
Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas	2	0,5%
Reparación de computadores y de efectos personales y enseres domésticos	2	0,5%
Total	381	100%

Fuente: Base de datos del R.U.C del Servicio de Rentas Internas y CIU 4.

Elaboración: El Autor

3.2 Discusión de resultados

A fin de determinar la generación de capital social a través del microcrédito en los microempresarios del cantón Loja, se ha realizado un estudio de campo mediante la aplicación de una encuesta que originalmente es utilizada por el Banco Mundial para realizar estudios similares pero que ha sido adaptada de acuerdo a los objetivos de la presente investigación. Los resultados de dicha encuesta que se presentan a continuación parten de una descripción del perfil demográfico del microempresario, para posteriormente analizar la relación entre el capital social y el microcrédito.

3.2.1 Datos demográficos del microempresario.

Los datos demográficos son datos relevantes para la investigación, pues nos permite conocer el perfil de los microempresarios del cantón, así como algunas características importantes, tales como: edad, sexo, formación académica, entre otras.

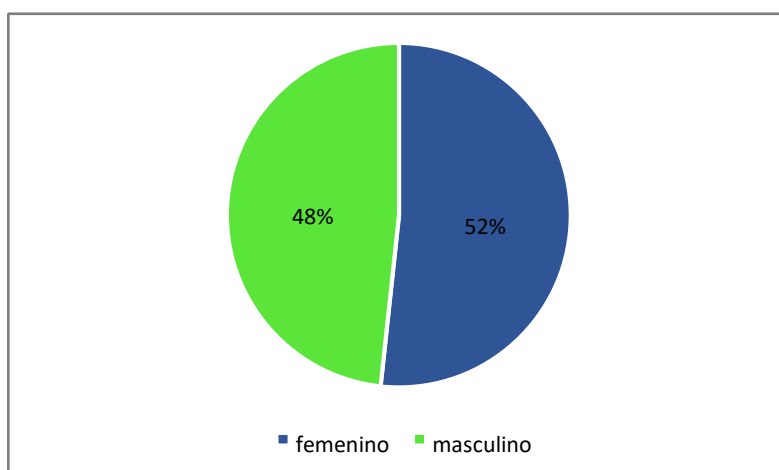


Figura 9: Género del encuestado

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

En la figura 9 se observa que de los microempresarios encuestados, el 52% (197) son mujeres, mientras que un 48% (184) hombres. Lo cual es un indicador de que las microempresas están siendo manejadas en su mayoría por mujeres, pero se observa una importante representatividad en los hombres.

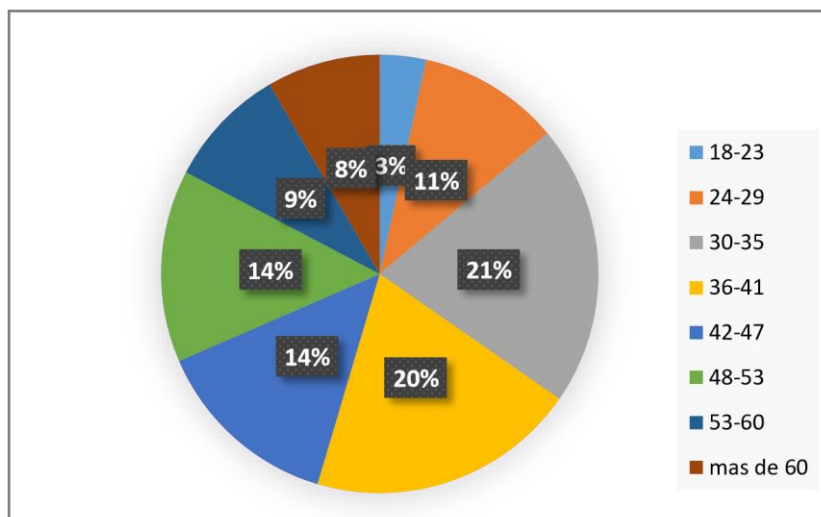


Figura 10. Edad del encuestado

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

De acuerdo a la figura 10, se observa que los microempresarios se ubican en un rango de edad entre 30-35 años en un 21%, mientras que de 36 a 41 en un 20%. En un porcentaje de 14% se ubican los rangos de edad de 42-47 y 48-53 años. Por lo tanto los microempresarios del cantón Loja son de edades muy variables, pero en mayor proporción entre edades de 30 hasta los 53 años, lo cual puede ser un factor positivo, pues la gente debido a su experiencia es más eficiente en el manejo del negocio.

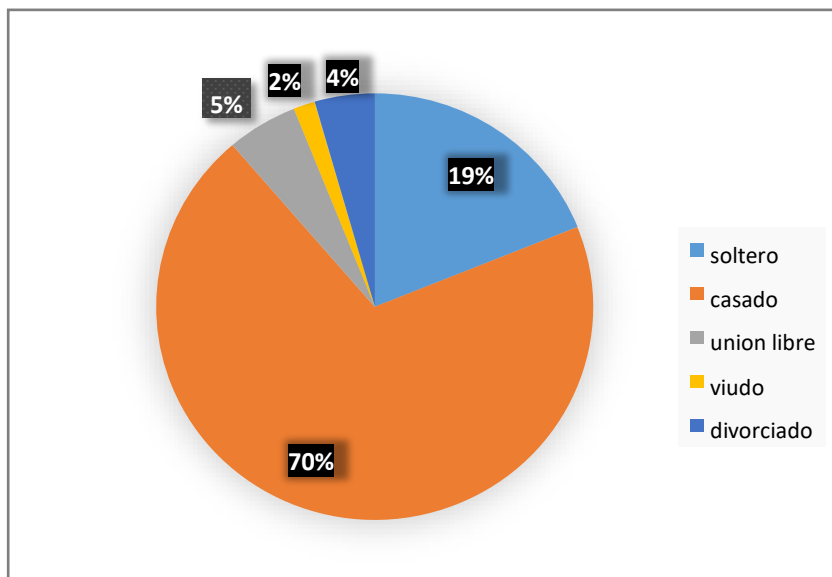


Figura 11. Estado civil del encuestado

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

Respecto al estado civil del encuestado, predominan los microempresarios casados con un 70% (266) frente al 19% (72) correspondiente a los solteros. En porcentajes mínimos se sitúan los microempresarios con estado civil de unión libre, divorciado y viudo.

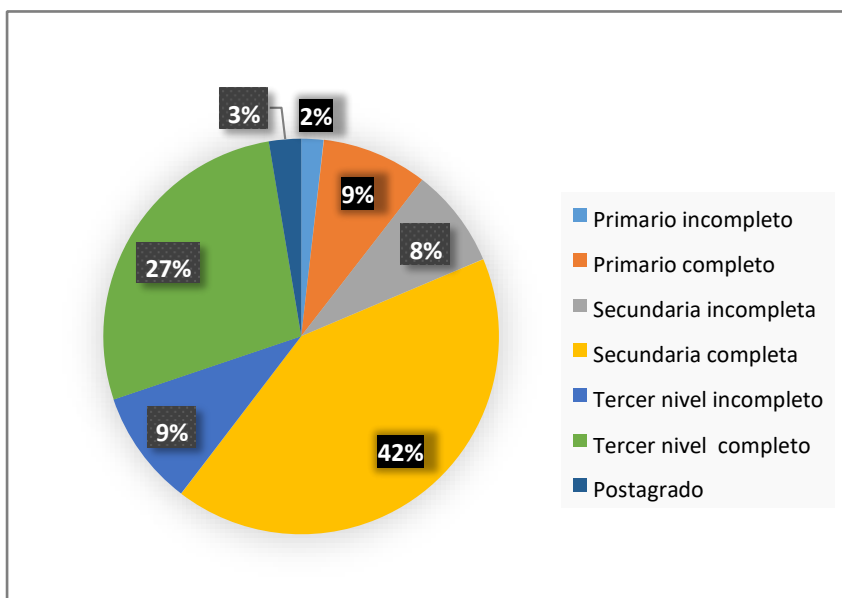


Figura 12: Formación académica del encuestado
 Fuente: Trabajo de campo
 Elaboración: El Autor

En la figura 12 se observa que la mayoría de los microempresarios encuestados en un 42% cuenta con secundaria completa y el 27% tiene título de tercer nivel completo. En menor proporción, con el 9% se sitúan los microempresarios con tercer nivel incompleto y primaria completa. Por lo tanto se determina que el nivel de educación del microempresario promedio del cantón Loja es muy buena, pues predominan; la secundaria y tercer nivel completos.

3.2.2 Principales estadísticos descriptivos.

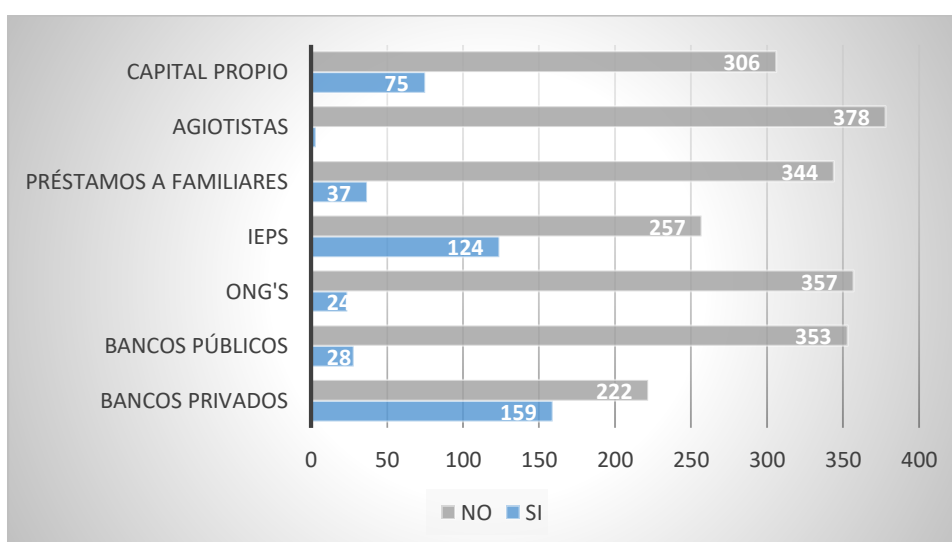


Figura 13. Fuentes de financiamiento del microempresario en el cantón Loja.
 Fuente: Trabajo de campo
 Elaboración: El Autor

De acuerdo a la figura 13, se observa que los microempresarios suelen acudir principalmente a bancos privados para solicitar financiamiento en general, y en segundo lugar se ubican las Instituciones de Economía Popular y Solidaria (COAC). Y en tercer lugar se ubica el capital propio como fuente de financiamiento.

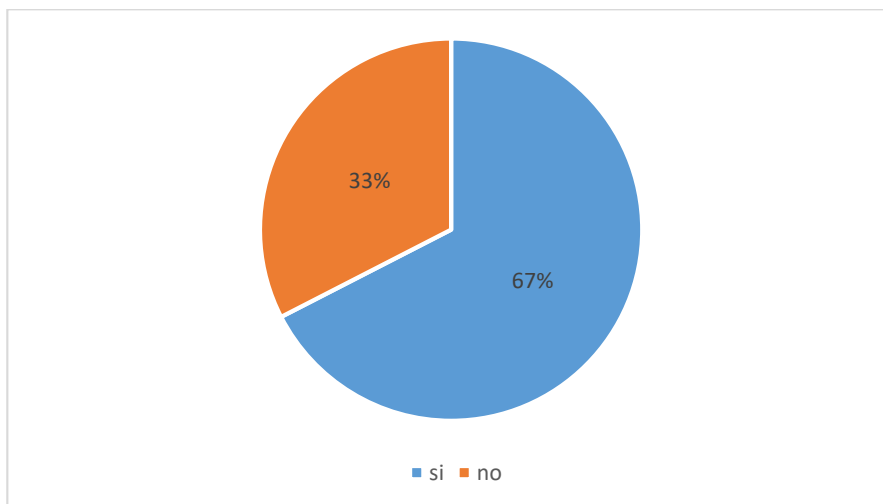


Figura 14. Microempresarios que han solicitado microcrédito
Fuente: Trabajo de campo
Elaboración: El Autor

De acuerdo a la figura 14 se puede determinar que el 67% de los microempresarios encuestados han solicitado algún tipo de microcrédito en el último año; es decir que 257 personas de las 381 encuestadas afirman que han utilizado este producto microfinanciero para financiar sus actividades económicas.

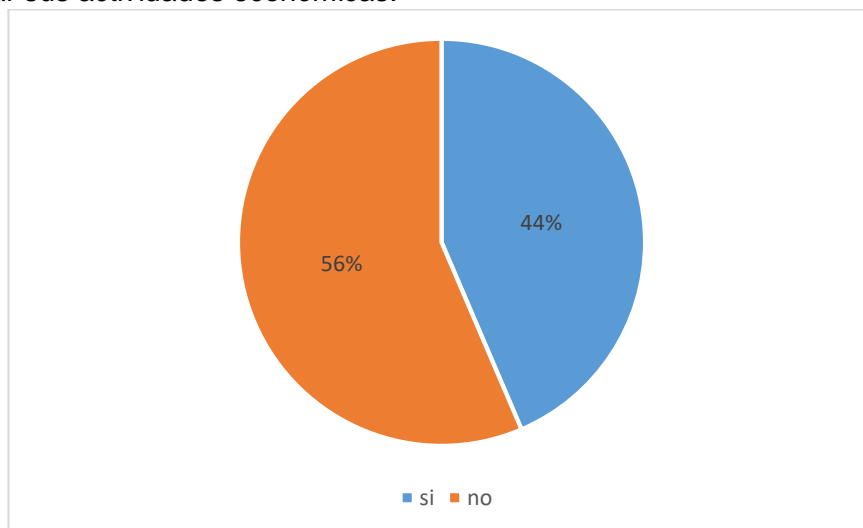


Figura 15. Microempresarios que forman parte de algún grupo u organización
Fuente: Trabajo de campo
Elaboración: El Autor

De acuerdo a la figura 15; el 44% de los microempresarios encuestados forman parte de algún grupo u organización, lo cual indica que en su mayoría no están organizados.

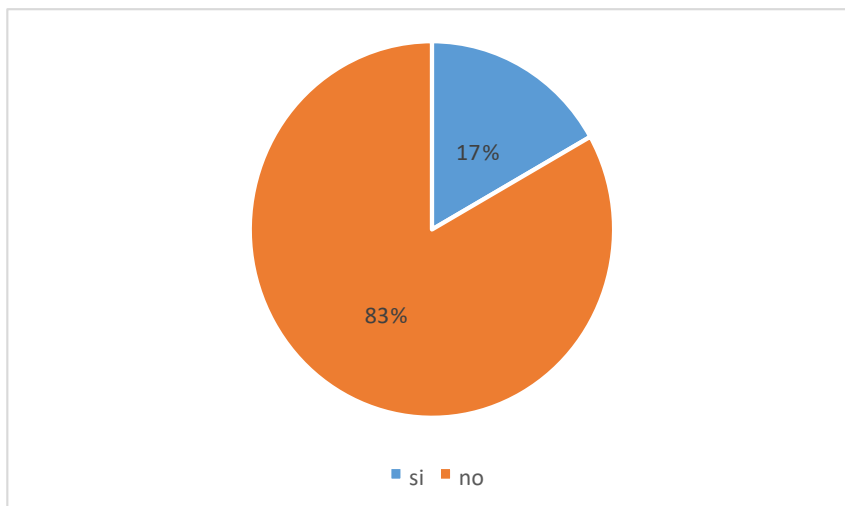


Figura 16: Microempresarios que se han unido con otras personas para solicitar financiamiento.

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

En la figura 16 se observa que apenas un 17% de los microempresarios encuestados se han unido alguna vez a fin de solicitar financiamiento, lo cual indica un bajo nivel de acceso al microcrédito a través de grupos y garantías solidarias.

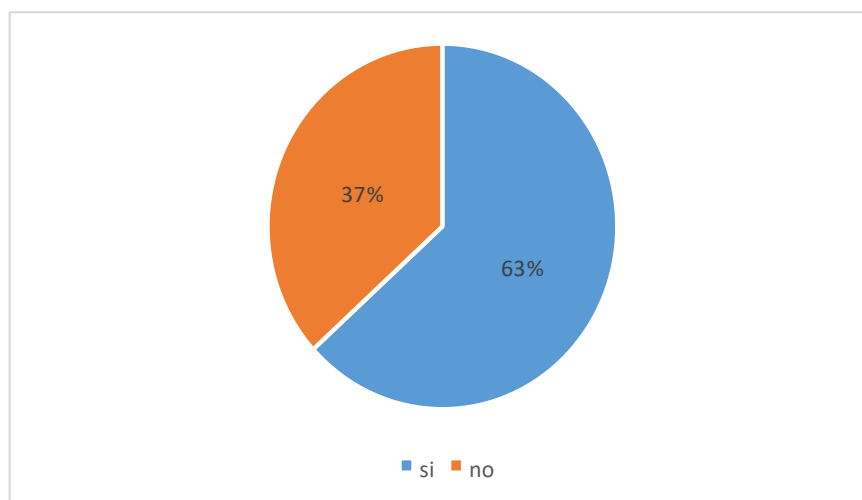


Figura 17: Microempresarios que cuentan con personas que les prestarían dinero

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

En la figura 17 se observa que el 63% de los microempresarios tienen personas cercanas, a excepción de familiares y parientes cercanos que les prestarían dinero, en caso de requerirlo.

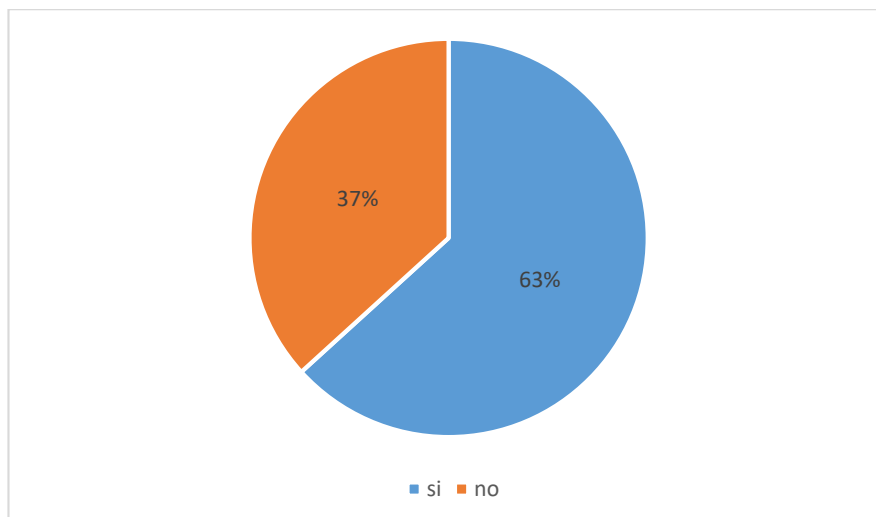


Figura 18. Microempresarios que confían en la gente

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

En la figura 18 se observa que el 63% de los microempresarios encuestados, no confía en la gente; esto tratándose de confianza de forma general; la cual puede aplicarse a negocios o

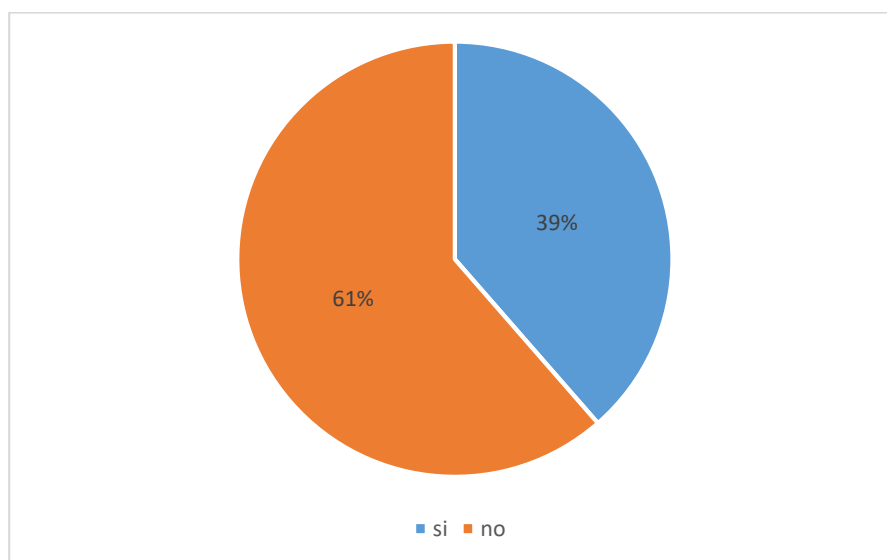


Figura 19. Microempresarios que han participado de reuniones/actividades en beneficio de sus microempresas.

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

De acuerdo a la figura 19, el 39% de los microempresarios encuestados, han participado alguna vez en reuniones o actividades cuyo objetivo es el beneficio común de las microempresas.

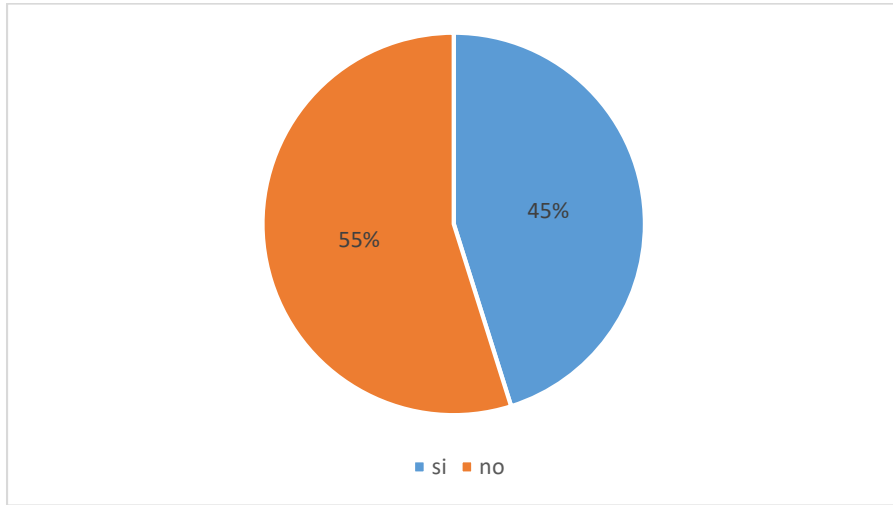


Figura 20. Microempresarios que cuentan con personas que ayudarían a resolver problemas de sus negocios
 Fuente: Trabajo de campo
 Elaboración: El Autor

De acuerdo a la figura 20; el 55% de los microempresarios consideran que en caso de presentarse un problema en su negocio, las personas cercanas se unirían para ayudar a resolverlo

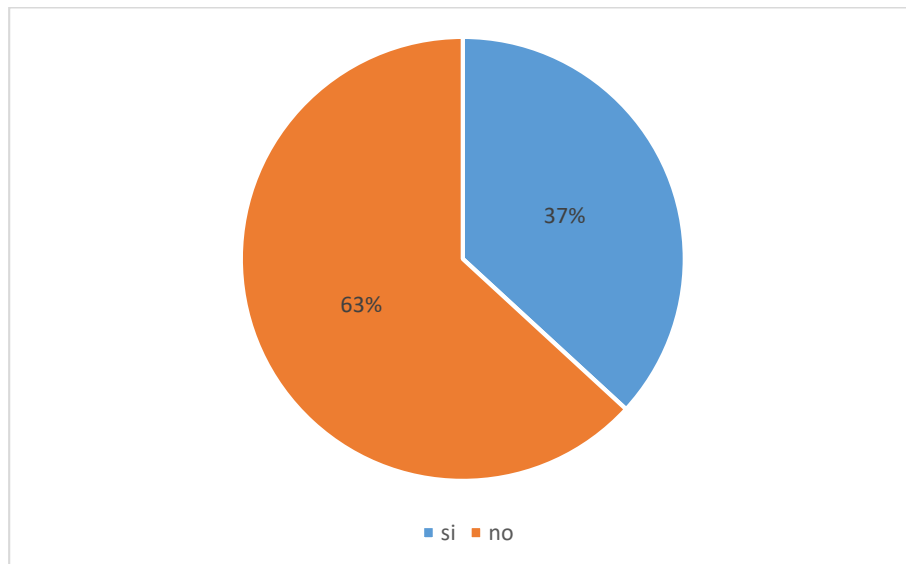


Figura 21. Microempresarios dispuestos a asociarse para acceder a mejores fuentes de financiamiento
 Fuente: Trabajo de campo
 Elaboración: El Autor

En la figura 21, se observa que el 37% de microempresarios estarían dispuestos a asociarse a fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento, pues el otro 63% prefiere solicitar algún tipo de crédito solo.

3.3 Dimensiones del capital social

A fin de determinar la existencia de capital social generada a través del microcrédito, se ha tomado a bien desagregarlo y enfocarse en cuatro dimensiones principales; 1) Grupos y redes, 2) Confianza y Solidaridad, 3) Acción colectiva y cooperación, 4) Empoderamiento y acción política.

3.3.1 Afiliación a redes y asociaciones locales.

Esta dimensión del capital social, busca conocer el nivel de pertenencia del microempresario a grupos o redes, puesto que representa un recurso valioso en sí mismo ya que permite al microempresario disponer de contactos a quienes puede solicitar algún favor o viceversa y de esta manera constituye un recurso importante para los negocios.

3.3.1.1 Fuentes de financiamiento del microempresario de acuerdo a su nivel de educación.

Es importante conocer las preferencias de financiamiento de los microempresarios del cantón Loja y determinar si estas tienen relación con su nivel de educación, para lo cual se utilizará la siguiente tabla, la cual reúne los datos generados a través de la encuesta aplicada.

Tabla 22. Fuentes de financiamiento del microempresario de acuerdo a su formación académica

Pregunta 1. Fuentes de financiamiento del negocio	Formación académica														Total	
	Primaria incompleta		Primaria completa		Secundaria incompleta		Secundaria completa		Tercer nivel incompleto		Tercer nivel completo		Postgrado			
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	suma	%
Bancos Privados	2	1,3%	10	6,3%	11	6,9%	59	37,1%	14	8,8%	58	36,5%	5	3,1%	159	100,0 %
Bancos Públicos	0	0,0%	3	10,7%	2	7,1%	11	39,3%	2	7,1%	9	32,1%	1	3,6%	28	100,0 %
ONG's	1	4,2%	2	8,3%	3	12,5%	11	45,8%	3	12,5%	4	16,7%	0	0,0%	24	100,0 %
IEPS	3	2,4%	14	11,3%	15	12,1%	57	46,0%	9	7,3%	23	18,5%	3	2,4%	124	100,0 %
Préstamos con familiares	1	2,7%	2	5,4%	2	5,4%	20	54,1%	2	5,4%	9	24,3%	1	2,7%	37	100,0 %
Préstamos con agiotistas	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	33,3%	1	33,3%	1	33,3%	0	0,0%	3	100,0 %
Capital propio	0	0,0%	7	9,3%	4	5,3%	36	48,0%	6	8,0%	20	26,7%	2	2,7%	75	100,0%

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

Según la tabla 22; de los 159 microempresarios que afirman buscar financiamiento en bancos privados, el 36,5 % corresponde a personas que cuentan con tercer nivel de educación, y el 37,1% a microempresarios que tienen secundaria completa.

Solo 28 de los 381 microempresarios afirman buscar financiamiento en bancos públicos, y de los cuales el mayor porcentaje corresponden a personas de segundo y tercer nivel completo, en un 39,3% y 32,1% respectivamente.

De los 124 microempresarios que prefieren buscar financiamiento en las cooperativas de ahorro y crédito (IEPS), el 46% pertenece a los de secundaria completa y el 18,5% a personas de tercer nivel.

Los datos de la tabla permiten determinar que los microempresarios en primer lugar prefieren acceder a Bancos privados en busca de financiamiento, y en segundo lugar a cooperativas de ahorro y crédito. Los préstamos con familiares es la tercera opción preferida por los microempresarios, de los cuales, los de secundaria completa representan el 54,1%.

3.3.1.2 Finalidad del microcrédito de acuerdo al nivel de educación del microempresario

Esta relación entre variables nos permitirá conocer si el nivel de educación del microempresario influye en el uso correcto de los recursos recibidos en microcrédito.

Tabla 23. Finalidad del microcrédito de acuerdo al nivel de educación del microempresario

Pregunta 3. Finalidad de solicitud del microcrédito	Formación académica												Total			
	Primaria incompleta		Primaria completa		Secundaria completa		Secundaria incompleta		Tercer nivel completo		Tercer nivel incompleta		Postgrado		suma	%
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Inversión en el negocio	5	2,0%	23	9,1%	23	9,1%	111	43,7%	20	7,9%	66	26,0%	6	2,4%	254	100,0 %
Pago de deudas personales	1	2,0%	7	14,0%	7	14,0%	25	50,0%	3	6,0%	7	14,0%	0	0,0%	50	100,0 %
Actividades de diversión familiar/personal	0	0,0%	1	25,0%	0	0,0%	2	50,0%	0	0,0%	1	25,0%	0	0,0%	4	100,0 %
Compra, bienes inmuebles para el hogar	1	7,1%	2	14,3%	2	14,3%	7	50,0%	1	7,1%	1	7,1%	0	0,0%	14	100,0 %
Para estudio (familia)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	2	100,0%

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

En la tabla 23, se observa que de los 254 microempresarios que han destinado los recursos del microcrédito para el financiamiento de su negocio, el 43,7% son personas que cuentan con un nivel de educación de secundaria completa. Con un 26% se ubican los de tercer nivel completo y los de primaria completa en un 9,1%. Los datos indican que los microempresarios con un nivel de educación secundario completo le dan el uso adecuado al microcrédito, invirtiéndolo en su negocio a fin de generar mayor rentas.

La información de la tabla 23, nos permite determinar que en su mayoría se está dando un uso adecuado al microcrédito o por lo menos utilizándolo para lo cual fue solicitado. Respecto a la relación entre nivel de educación y uso del microcrédito, los microempresarios de segundo y tercer nivel completo son quienes en su mayoría hacen un uso adecuado de dicho producto microfinanciero.

3.3.1.3 Influencia del microcrédito en las relaciones del microempresario de acuerdo a su formación académica.

Es necesario determinar si el microcrédito influye o no en el mejoramiento de las relaciones de amistad del microempresario y si existe alguna relación con su nivel de educación. Esto nos permitirá conocer si un microempresario que tienen un título universitario de tercer o cuarto nivel, tiene mejores relaciones o redes de amistad que una persona que cuenta solo con instrucción primaria o secundaria.

Tabla 24. Influencia del microcrédito en las relaciones del microempresario de acuerdo a su formación académica.

Pregunta 7. Influencia del microcrédito en relaciones del microempresario	Formación académica												Total			
	Primaria incompleta		Primaria completa		Secundaria incompleta		Secundaria completa		Tercer nivel incompleto		Tercer nivel completo		Postgrado		suma	%
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Fortaleció sus relaciones familiares	3	1,6%	17	9,2%	21	11,4%	83	44,9%	14	7,6%	41	22,2%	6	3,2%	185	100,0%
Fortaleció sus relaciones con los vecinos	1	2,1%	7	14,6%	6	12,5%	23	47,9%	2	4,2%	7	14,6%	2	4,2%	48	100,0%
Fortaleció sus relaciones con amigos	3	3,5%	11	12,8%	13	15,1%	31	36,0%	4	4,7%	22	25,6%	2	2,3%	86	100,0%
Generó nuevas relaciones con pers.ajenas a finlia.	4	2,7%	15	10,1%	20	13,5%	63	42,6%	12	8,1%	32	21,6%	2	1,4%	148	100,0%

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

De acuerdo a los datos de la tabla 24; se determina que el microcrédito dónde más ha fortalecido las relaciones familiares, es en microempresarios con un nivel de educación secundario completa, con el 44,9%, y en microempresarios de tercer nivel con el 22,2%.

La influencia del microcrédito en el fortalecimiento de relaciones con amigos y vecinos es baja, solo 48 y 86 microempresarios del total de encuestados respondieron que este ha cumplido tales fines. Pero 148 microempresarios concuerdan que el microcrédito sí les ha permitido generar nuevas relaciones de amistad, y de los cuales el 42% son personas que tienen secundaria completa.

Por lo tanto se determina que quienes manejan mejores redes de amistad son los microempresarios con una instrucción secundaria, y de tercer nivel, lo cual pueda ser resultado de su largo proceso de formación académica en donde tienen la oportunidad de conocer y establecer relaciones de amistad con muchas personas, las cuales en un futuro representa un recurso valioso que puede ser explotado en los negocios.

3.3.1.4 Relación entre solicitud del microcrédito y su destino o uso.

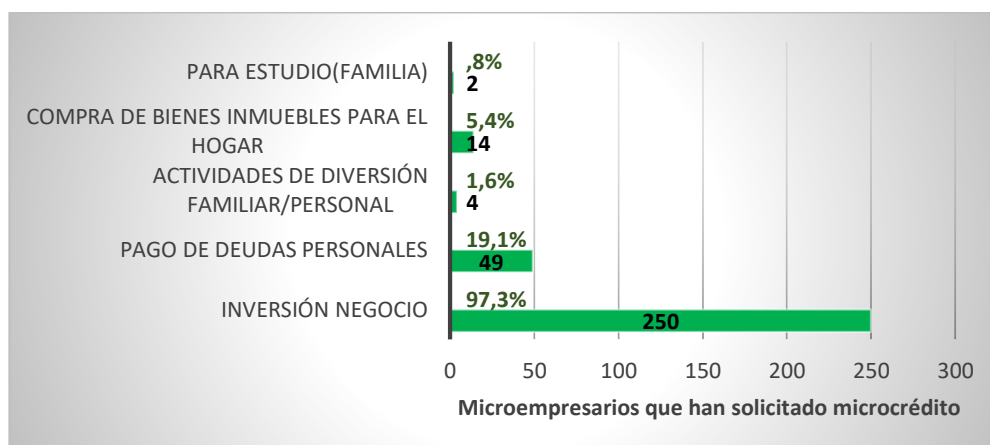


Figura 22. Relación entre solicitud de microcrédito y destino del mismo

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

Respecto al uso real del microcrédito; de los 257 microempresarios que lo han solicitado, el 97,30% ha invertido los recursos recibidos en el negocio. El 19,3% lo ha utilizado para el pago de deudas personales y solo el 5,4% lo ha destinado para la compra de bienes inmuebles para el hogar. Entre otros usos se sitúa las diversiones familiares y la educación, las cuales no superan el 2% por consiguiente no son representativas.

Por lo tanto se puede determinar que aún existe un porcentaje representativo de microempresarios que no acceden al microcrédito, ya sea por que que tienen otra fuente de financiamiento o porque les resulta muy caro adquirirlo, dada la tasa de interés del mercado para este producto; 30,5% según BCE (2017). Este es un dato interesante para las entidades microfinancieras pues tienen aún más del 30% del mercado por conquistar y donde pueden destinar sus inversiones.

Finalmente indicar que los microempresarios están haciendo un uso adecuado del microcrédito, pues solo 7 de los encuestados no invierten el dinero en el negocio, el resto a parte de utilizarlo en el negocio, también lo utiliza para algún gasto personal o familiar, como se indicó anteriormente.

3.3.1.5 Relación entre pertenencia a grupos u organizaciones y microempresarios que han solicitado financiamiento en grupo.

Tabla 25. Relación entre pertenencia a grupos y solicitud de financiamiento en asociación

Pregunta 5. Microempresarios que han solicitado financiamiento en grupo	Pregunta 4. Pertenencia a grupos u organizaciones			
	Sí		No	
	Recuento	Porcentaje	Recuento	Porcentaje
	36	21,70%	130	78,30%

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

Del total de encuestados; 166 microempresarios (43,6%) pertenecen a algún grupo u organización y de los cuales únicamente el 21,7% se ha unido con otras personas para solicitar financiamiento para el negocio (Tab.25). Al conocer que la mayoría de los microempresarios encuestados o los miembros inmediatos de su hogar no forman parte de alguna organización, lo cual repercute de forma negativa en el sentido que no reciben ninguna clase de apoyo de personas con las que podrían crear algún vínculo e interactuar.

3.3.1.6 Relación entre solicitud de microcrédito y la posibilidad de acceder a un préstamo de terceros.

Estas preguntas nos permiten conocer cuántos de los microempresarios que han solicitado microcrédito en el último año, cuentan con la ayuda de personas que les prestarían dinero en caso de requerirlo, lo cual constituye una forma de medir la calidad de sus relaciones, ya que las personas hacen favores de este tipo a gente que consideran sus amigos o por que los une algún vínculo importante.

Tabla 26. Relación entre solicitud de microcrédito y la existencia de personas que le prestarían dinero a los microempresarios encuestados.

Pregunta 6. Existen personas cercanas (excepto familiares y parientes cercanos) que le prestarían dinero al microempresario	Pregunta 2. Microempresarios que alguna vez ha solicitado algún tipo de microcrédito			
	sí		no	
	Recuento	Porcentaje	Recuento	Porcentaje
sí	156	60,7%	85	68 ,5%
no	101	39,3%	39	31 ,5%
Total	257	100%	124	100%

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

De los 257 microempresarios que han solicitado algún tipo de microcrédito en el último año, de acuerdo a la tabla 18; el 60,7% (156) cuentan con la ayuda de personas cercanas que les prestarían dinero en caso de requerirlo; estamos hablando de un monto no superior a los \$100,00 dólares. Esta variable excluye la familia inmediata y parientes cercanos.

Esto se analiza debido a que se evalúa la calidad de las relaciones de los microempresarios con las personas de su círculo de interacción, pues una persona solo presta dinero a quien considera adecuado hacerlo y debido a la amistad que mantiene con el microempresario. Por tanto el hecho de que más del 50% de microempresarios que han realizado algún tipo de microcrédito tengan personas a las que recurrir para pedir dinero, nos indica que siempre que el microempresario presente una necesidad económica; si es para el negocio tiene una entidad microfinanciera de confianza a quien recurrir mediante el microcrédito y en caso de requerirlo para algún gasto personal/familiar o incluso del negocio, tiene amigos que también le pueden ayudar, esto vinculado también al monto del dinero requerido. A través del análisis de estos datos se puede creer que quienes acceden al microcrédito tienen mejores relaciones que quienes no han accedido al mismo medido por las opciones que tienen cuando requieren dinero.

3.3.1.7 Relación entre sexo con solicitud de microcrédito y la pertenencia a grupos u organizaciones.

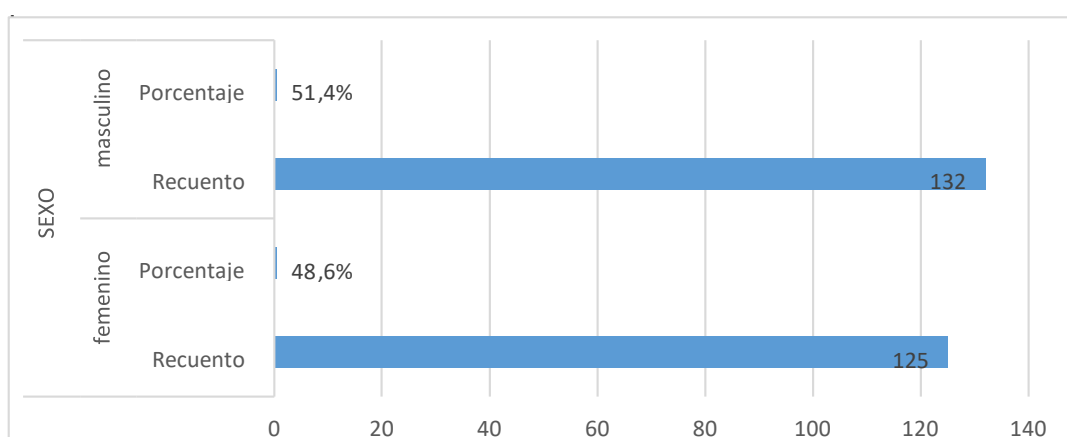


Figura 23. Distribución por sexo de microempresarios que han solicitado microcrédito

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

De los 257 microempresarios que han solicitado microcrédito, según la tabla 18; el 48,6% corresponden a personas del sexo femenino y el 51,4% a personas del sexo masculino. Es decir que en el último año han solicitado más microcrédito microempresarios hombres antes que mujeres. Esto puede deberse a que en muchos casos las microempresas aunque son administradas por mujeres, el que figura como dueño del negocio es el esposo.

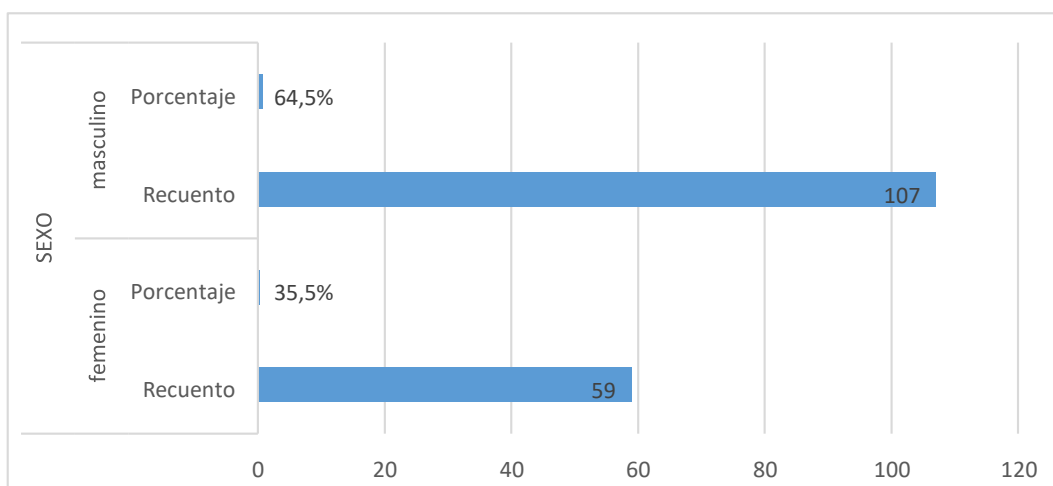


Figura 24. Distribución por sexo de microempresarios que pertenecen a alguna organización

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

De los 166 microempresarios que pertenecen a alguna organización formal o informal, el 35,5% son mujeres y el 64,5% hombres, lo que indica que el nivel de pertenencia a grupos es más alto en hombres que en mujeres.

Esto puede deberse a varios factores; como la disponibilidad de tiempo, el interés por pertenecer a un grupo o a que en muchos casos es un requisito para realizar sus actividades económicas; como en el sector del transporte; "para operar un servicio comercial de transporte se requerirá de un permiso de operación y será prestado únicamente por compañías y cooperativas autorizadas para tal objeto..." (Según Resolución No.052-DIR2010-CNTTTSV).

3.3.2 Indicadores de confianza y adherencia a normas.

La confianza es una de las dimensiones más importantes del capital social y la base del microcrédito por lo tanto es muy importante conocer el grado de confianza que mantienen los microempresarios con las personas con las que interactúan, para lo cual se recurre a la información estadística generada por el levantamiento de información, presentada a continuación.

3.3.2.1 Relación entre confianza y préstamo de garantías bancarias.

Es necesario conocer la relación entre los microempresarios que confían en la gente y la solidaridad de los mismos con los demás, medida por la concesión de garantías bancarias a terceros.

Tabla N° 27. Relación entre confianza y prestación de garantías.

Pregunta 9. Personas a las que el microempresario daría una garantía bancaria	Pregunta 8. Microempresarios que confían en la gente	
	Recuento	Porcentaje
Familiares	101	72,1%
Amigos	61	43,9%
Vecinos	29	20,7%

Fuente: Trabajo de campo
Elaboración: El Autor

El 37%% de los microempresarios encuestados afirman que confían en la gente; esto puede aplicarse a cuestiones de relaciones personales, interacción con los amigos, vecinos y en los negocios, según figura 17.

De acuerdo a las cifras estadísticas levantadas en el sector microempresarial y como se puede verificar en la tabla 27; se determina que respecto a la dimensión de capital social correspondiente a la confianza los microempresarios del cantón Loja, en su mayoría, el 63,3% no confía en la gente, lo que puede afectar a las relaciones comerciales con proveedores, clientes, y la comunidad. Un caso específico es que los dueños de negocios no suelen hacer ventas a crédito a muchos clientes pues no creen en la voluntad y capacidad de pago de los mismos, incluso consideran que se crean conflictos, aunque puede ser una oportunidad para generar crecimiento de su negocio, los microempresarios no quieren correr dicho riesgo debido a la desconfianza.

De los 101 microempresarios que respondieron que sí se puede confiar en la gente, el 72,1% está dispuesto a dar una garantía bancaria a un familiar si este se lo pidiese, el 43,6% también daría una garantía a un amigo y solo el 20,7% estaría dispuesto a ayudar con una garantía bancaria a un vecino. Por lo tanto se puede ver que los niveles de solidaridad son variables y dependen del vínculo del microempresario con la persona, pues si se trata de ayudar a un amigo o vecino a través de la prestación de garantías son pocos quienes lo harían, pero a un familiar más del 70% le ayudaría.

Entre la principal razón por la que los microempresarios se muestran negativos para garantizar a alguien en un crédito está la irresponsabilidad que manifiestan los prestatarios con sus obligaciones ya que al ser garante les ha tocado pagar deudas "ajenas", por lo tanto las malas experiencias influyen en la solidaridad de los microempresarios para con otros. Finalmente, indicar que el microcrédito no está generando niveles representativos de confianza entre los microempresarios, más bien en algunas ocasiones motiva la reducción o destrucción de la misma; ya que cada vez que una persona no cumple con sus pagos, el garante del mismo deja de confiar en dicha persona, esto es aplicable directamente a la solidaridad ya que cada vez serán menos los microempresarios que quieran ayudar al alguien con una garantía bancarias.

3.3.3.2 Relación entre sexo con confianza y prestación de garantías bancarias.

La relación entre estas dos variables, busca determinar quienes confían más en las personas, si los microempresarios hombres o mujeres; así como la preferencia al otorgar una garantía bancaria dependiendo del género del microempresario.

Tabla N°28 .Microempresarios que confían en la gente de acuerdo al sexo y preferencias al dar garantías bancaria de acuerdo al sexo del microempresario encuestado.

Preguntas 8 y 9	Sexo				TOTAL
	Femenino		Masculino		
	Recuento	Porcentaje	Recuento	Porcentaje	
Pregunta 8. Microempresarios que confían en la gente	73	52,1%	67	47,9%	140
Pregunta 9.1 Microempresarios que daría garantía bancaria a familiares	87	46,0%	102	54,0%	189
Pregunta 9.2 Microempresarios que daría garantía bancaria a amigos	36	41,4%	51	58,6%	87
Pregunta 9.3 Microempresarios que daría garantía bancaria a vecinos	20	52,6%	18	47,4%	38

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

Respecto a la confianza por género, según la tabla 28; de los 140 microempresarios que afirman confiar en la gente, el 52,1% pertenece a mujeres y el 47,9% a hombres, es decir la confianza se concentra en los microempresarios del sexo femenino.

Del total de 189 microempresarios que darían una garantía bancaria a un familiar; el 54% son hombres y el 46% son mujeres. De los 87 microempresarios que otorgarían una garantía bancaria a un amigo el 58,6% son hombres y el 41,4% a mujeres. De los 38 microempresarios que garantizarían a un vecino para un crédito; el 52,6% son mujeres y el 47,4% son hombres.

Por lo tanto se determina que cuando se trata de garantizar en un crédito a un familiar y a amigos los hombres están más prestos a hacerlo, mientras que para garantizar a un vecino, las mujeres son quienes más disponibles se muestran a realizarlo. Por tanto respecto a la solidaridad por género, conocemos de acuerdo a los datos citados anteriormente, que los hombres microempresarios son más solidarios con la familia y amigos, mientras que las mujeres son más solidarias con los vecinos. Esto puede darse por el sentido de compromiso de los hombres microempresarios con sus amigos y familia que es más fuerte que en las mujeres.

El hecho de que las mujeres estén dispuestas a garantizar a un vecino antes que los hombres nos permite deducir que en ellas son quienes más interactúan con vecinos, esto puede darse debido a que las mujeres como amas de hogar pasan más tiempo en casa o en sus negocios y por tanto tienden a ser más fuertes las relaciones con sus vecinos y por tanto se presentan más solidarias con los mismos. Por lo tanto para una persona que requiera una garantía bancaria de un vecino microempresario, tiene más probabilidad de tener una respuesta favorable si se la pide a una mujer antes que a un hombre.

3.3.3 Acción colectiva y cooperación.

Esta dimensión del capital social mide el grado de inclusión del microempresario en grupos u organizaciones que trabajan por el beneficio de metas y objetivos comunes que buscan el crecimiento y desarrollo de las microempresas.

3.3.3.1 Relación entre participación de actividades de cooperación entre microempresas y disposición a asociarse para acceder a mejores fuentes de financiamiento.

Estas preguntas nos permiten conocer el grado de interacción entre microempresarios y su disponibilidad para trabajar en conjunto por el beneficio común.

Tabla N° 29. Relación entre microempresarios que han participado de actividades/reuniones para trabajar por el beneficio de sus microempresas

Pregunta 12. Disposición del microempresario para asociarse a fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento	Pregunta 10. Microempresarios que han participado en actividades /reuniones en beneficio de sus microempresas.			
	si		no	
	Recuento	Porcentaje	Recuento	Porcentaje
si	39	26,5%	101	43 ,3%
no	108	73,5%	132	56 ,7%
Total	147		1	233

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El Autor

De acuerdo a la figura 18; el 39% de los microempresarios indican que han participado de alguna reunión con motivo de trabajar por el beneficio de sus microempresas. Este porcentaje incluye a 147 microempresarios de la muestra, de los cuales según la tabla 29; solo el 26,5% afirma estar dispuesto a asociarse a fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento para su negocio.

Estos datos nos permiten conocer que el grado de cooperación entre microempresarios del cantón no es muy representativo, pues solo una parte de ellos interactúan entre sí a través de reuniones a fin de buscar mejoras o soluciones para sus negocios. Además los microempresarios que no mantienen algún tipo de reunión en grupos con otros pares, pierden oportunidades de crecimiento y desarrollo para sus negocios, ya que estos grupos pueden ser la base y el apoyo para emprender innovación o la buscar estrategias que los lleven a generar mayores utilidades y brindar un mejor servicio a la comunidad.

El indicador que mide la intención y disposición de acceder al financiamiento en grupo tiene un nivel bajo, que no supera ni el 30%, por lo cual es congruente creer que los microempresarios prefieren trabajar solos cuando hay de por medio intereses de dinero, pues quienes no están dispuestos a asociarse para realizar un crédito afirman que no lo hacen porque no les gusta depender de otra persona o estar pendiente si esta es o no responsable con sus obligaciones, además no confían en que los demás miembros no cumplan con sus obligaciones crediticias, lo cual les afecta a todo el grupo debido a que este crédito se sustenta en las garantías solidarias.

Por lo tanto a la gran mayoría de microempresarios no creen que sea necesaria la acción colectiva, puesto que prefieren trabajar por sí solos a fin de lograr sus intereses antes que buscar apoyo y ayudarse mutuamente por el logro de las metas comunes.

3.3.4 Acción política y empoderamiento.

Esta dimensión del capital social implica el mejoramiento de la situación actual del negocio generada por la influencia del microcrédito.

Por lo cual se planea conocer si este producto microfinanciero ha repercutido en las acciones del microempresario y en los esfuerzos del mismo por hacer crecer su negocio.

3.3.4.1 Influencia del microcrédito en el negocio de acuerdo a formación académica del microempresario.

Tabla N° 30. Relación entre la influencia del microcrédito en el negocio y la formación académica del microempresario encuestado.

Pregunta 13. Influencia del microcrédito en el negocio	Formación académica														
	Primaria incompleta		Primaria completa		Secundaria incompleta		Secundaria completa		Tercer nivel incompleto		Tercer nivel completo		Postgrado		Total
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	suma
Mejóro su responsabilidad para con el negocio	5	2,0%	25	10,0%	25	10,0%	106	42,2%	20	8,0%	64	25,5%	6	2,4%	251
Mejóro el nivel de ventas de su negocio	4	2,2%	14	7,5%	16	8,6%	80	43,0%	16	8,6%	51	27,4%	5	2,7%	186
Le abrió nuevas oportunidades de hacer negocio	3	1,7%	17	9,8%	12	6,9%	71	40,8%	13	7,5%	55	31,6%	3	1,7%	174
Le permitió acceder a mejores fuentes de financiamiento futuro	4	2,0%	19	9,7%	18	9,2%	88	44,9%	14	7,1%	49	25,0%	4	2,0%	196

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

De acuerdo a la tabla 30 se determina que existe influencia del microcrédito en el mejoramiento del negocio.

De los 251 microempresarios que consideran que gracias al microcrédito ha mejorado su responsabilidad para con el negocio, en su mayoría son personas que cuentan con secundaria y tercer nivel completos, el 42,2% y 25,5% respectivamente.

Del total de encuestados; 196 microempresarios indican que el microcrédito le ha permitido acceder a mejores fuentes de financiamiento futuras, y con una representatividad alta en personas de tercer y cuarto nivel, con el 44,9% y 25%.

El microcrédito también ha generado que el nivel de ventas de los negocios de los microempresarios mejore; 186 del total de encuestados afirman que con dichos recursos han podido aumentar la mercadería y surtir más el negocio, lo cual atrae más clientes y por tanto aumento de las ventas.

Respecto a la generación de nuevas oportunidades de hacer negocio a través de la influencia del microcrédito; 174 de los encuestados afirman que el microcrédito les ha permitido conseguir nuevos clientes, mejores proveedores o implementar algo nuevo en el negocio.

Finalmente, indicar que la influencia del microcrédito en el mejoramiento del negocio tiene una alta concentración en microempresas cuyos propietarios son personas que cuentan con secundaria y tercer nivel completo, por lo que una de las razones puede ser que debido a su grado de educación saben cómo administrar de mejor forma los recursos del microcrédito y sacarle mayores beneficios que una persona que tiene un grado de educación menor.

CONCLUSIONES

Una vez cumplido el objetivo de esta investigación; de analizar las dimensiones de capital social en los microempresarios del cantón Loja, lo cual nos permitió determinar la existencia de capital social en dicho colectivo y conocer si este fue generado por la influencia del microcrédito, se concluye lo siguiente:

- El capital social es un recurso intangible, del que la gente desconoce su existencia, pero que lo utiliza a diario a través de la interacción con otros individuos cuando obtienen algún beneficio de dicha relación. Este recurso al igual que otros tiene un costo implícito, que implica dedicación, tiempo y esfuerzo a fin de generarlo y conservarlo. Cuando este se torna sólido, luego de un proceso de interacción continuo, puede ser aprovechado en diversos ámbitos, incluido en los negocios. Se puede lograr descuentos, financiamiento a bajo costo, así como otras ventajas que el resto no poseen.
- El microcrédito en teoría ha sido creado para permitir a personas de bajos recursos acceder a fuentes de financiamiento formal, de tal modo que tenga una oportunidad de generar algún negocio y con este sustentar sus necesidades básicas. Pero de acuerdo a la investigación efectuada, se ha determinado que el mayor porcentaje de microempresarios son personas que ya poseen alguna fuente de ingresos familiar y que hacen uso del microcrédito para generar más ingresos para su hogar. Además estas personas cuentan con un nivel de educación de secundaria completo y formación universitaria, lo cual es un indicador de la calidad del microempresario lojano, pues este está más preparado para manejar un negocio. Por lo tanto el microcrédito genera desarrollo no solo en los más pobres, sino también en otros niveles sociales.
- Respecto a la generación de capital social, a través del microcrédito, se ha determinado que si existe influencia, pues el 57% de los microempresarios que han realizado un microcrédito en el último año, afirman que este les ha permitido generar nuevas relaciones de amistad; lo cual fortalece la dimensión de Grupos y Redes. Esto es muy beneficioso para el dueño de un negocio, ya que mientras más amplia sea su red de contactos, mayores serán sus probabilidades de éxito en el negocio, pues sus amigos serán sus clientes, proveedores o prestamistas.
- Una de las dimensiones del capital social, con menor incidencia en el colectivo microempresarial del cantón, es la confianza y solidaridad. Los encuestados afirman en su mayoría que es difícil confiar en las personas, dadas las condiciones sociales de la actualidad, lo que repercute en la solidaridad hacia los demás, pues muchos se muestran reacios cuando se habla de prestar una garantía bancaria. Esto en sí mismo constituye una desventaja para el microempresario, pues les quita la oportunidad de acceder al financiamiento formal, dado que cada vez es menos la gente que confía y está presta a ayudar.
- En lo referente a la dimensión del capital social, que mide el grado de participación de las personas en la búsqueda de metas comunes, a través de la acción colectiva y cooperación, se ha determinado que existe egoísmo entre microempresarios, pues son pocos los que están dispuestos a trabajar por el beneficio de terceros.
Lo cual a largo plazo generará una sociedad despreocupada por los demás, e incluso perjudica al microempresario, ya que se crea un ambiente de competencia y deslealtad.

RECOMENDACIONES

- Es necesario que los microempresarios conozcan los beneficios del capital social, y lo consideren como un recurso que está disponible para su uso y disfrute, pues este no solo permite la armonía en la convivencia con la sociedad, sino también que puede ser aprovechado para objetivos comerciales. De ahí que se recomienda que las instituciones educativas, organizaciones no gubernamentales, grupos sociales, enseñen la importancia de este recurso, para lo cual deben capacitarse en normas de conducta, ética, solidaridad y valores.
- Es necesario recomendar a las instituciones de microfinanzas, que busquen un acercamiento al microempresario, y le brinden a este el acompañamiento que necesita para dirigir adecuadamente un negocio, cuando lo hace a través del financiamiento con dichas entidades, puesto que constituye un factor fundamental para el éxito del negocio que emprenda, lo que se traduce de forma directa en una reducción de la cartera de microcrédito vencida. Pues si el microempresario logra generar rentas debido a las buenas prácticas empresariales, podrá cumplir con sus obligaciones financieras de forma eficiente.
- Se recomienda a los entes gubernamentales; principalmente a quienes hacen parte del Sector Económico Popular y Solidario: brindar capacitaciones a los microempresarios en temas como , atención al cliente, marketing, manejo de redes sociales, y administración de un negocio, a fin de conseguir microempresarios más preparados, lo cual se traduce en un mejor servicio para la comunidad y el desarrollo económico de sus microempresas; logrando con ello dos objetivos: 1) fortalecimiento de redes debido a la alta interacción durante las reuniones de capacitación y 2) un mejor manejo de los recursos monetarios de la microempresa.
- Se recomienda a las instituciones microfinancieras que operan en el cantón, hacer uso de los datos presentados en esta investigación, pues contiene información relevante sobre el perfil del microempresario, sus características, pertenencia a redes o grupos sociales y niveles de organización, confianza y cooperación, lo cual les permitirá diseñar productos de ahorro y crédito ajustado a sus necesidades, aumentando así las probabilidades de éxito; si el objetivo es ampliar la cartera de créditos a través de nuevos productos de microfinanzas.

BIBLIOGRAFÍA

- Abela, J. A., Boyer, P. C., Galindo, P., García, A., Gualda, E., Castillo, A., . . . Vàsquez, R. (2005). En *Desde la esquina de Europa. Anàlisis comparado del capital social en Andalucía, España, Europa* (pág. 95). Sevilla, España: Biblioteca Nueva.
- ACNUR . (2001). Obtenido de <http://www.acnur.org>
- Arriagada, I. (27 de Junio de 2003). *Cepal*. Obtenido de <http://www.cepal.org/>
- Bantaba. (2006). *Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*. Obtenido de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es>
- Bukstein, G. (2004). Anàlisis de las entidades de microfinanzas y beneficiarios en La Argentina. *Revista argentina de sociologia* , 56-73.
- Campoverde, B., & Valdivieso, A. (2010). *Micorfinanzas en la economia ecuatoriana*. Cuenca.
- Fernández, P. (26 de Enero de 2012). *Sociología Política*. Obtenido de <http://pabloraulfernandez.blogspot.com/>
- Finanzas Pràcticas. (s.f.). *Finanzas P`ràcticas*. Obtenido de <https://www.finanzaspracticass.com.co>
- Forero, G. V. (2002). Hacia una teoria del capital social. *Revista de Economia Institucional*, 4, 71-108. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41900604>
- Forero, G. V. (2002). *Revista de Economia Institucional*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41900604>
- Fukuyama, F. (1988). El fin de la historia . *The National Interest*.
- Goiria, J. G. (2009). Microfinanzas y desarrollo, situacìon actual debates y perspectivas . *Cuadernos Hegoa*.
- Herreros, F. (2004). *Capita social y desarrollo econòmico*.
- Lacalle, M., Rico, S., Màrques, J., Jayo, B., Duràn, J., Jimènèz, I., . . . Gonzàlez, A. (2010). Glosario Bàsico sobre Microfinanzas, Reediciòn ampliada. *Colecciòn de Cuadernos Monogràficos*.
- Lóez, Alcàzar, & Romero. (s.f.). Obtenido de Dialnet : /Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-UnaRevisionDelConceptoYEvolucionDelCapitalSocial-2233299%20(1).pdf
- Marrero, A. (2007). La teoria del capital socia. Unacrítica en perspectiva lationamericana. *ARXIUS*, 4354.
- Nieto, B. G. (2005). Antecedentes del Microcrèdito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales. *CIRIEC-España, Revista de Economia Pùblica , Social y Cooperativa* , 25-50.
- Nieto, B. G. (2006). *Universidad Complutense de Madrid*. Obtenido de <http://pendientedemigracion.ucm.es/>
- Plascencia, J. R. (2005). Tres visiones sobre capital social: Bordieu, Coleman y Putnam. *Acta Republicana Política y Sociedad* , 21-35.

- Portela, M., & Neira, I. (2003). Capital social: las relaciones sociales afectan al desarrollo. *Documento de Trabajo*.
- Publicaciones Semana S.A. (23 de 11 de 2013). *Semana*. Obtenido de <http://www.semana.com/>
- Reca, P. G. (2005). Capital social y desarrollo económico. Los casos Valley y Villa El Salvador. *Nòesis.Revista de ciencias sociales y humanidades*, 161-188.
- Reyes, R. G. (2009). *Capital social: una revisiòn introductoria a sus prinpales conceptos*. Manizales: Centros de Estudios Avanzados en Niñez y Juventud alianza de la Universidad de Manizales y el Cinde.
- Sansouber, R. Y. (2004). *Microcrèditos como alternativa de financiamiento*. Mèxio,D.F.
- Urtega, & Eguzki. (29 de Junio de 2013). *Redalcy*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/>
- Worl Bank Group*. (2016). Obtenido de <https://www.microfinancegateway.org>

ANEXOS

ANEXO 2.1 Clasificación de COAC por segmentos

Tabla 31. Clasificación de las COAC por segmentos, en el cantón Loja.

SEGMENTO	CLASIFICACIÓN POR SEGMENTOS-SEPS
1	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO VICENTINA MANUEL ESTEBAN GODOY ORTEGA LTDA. COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.
2	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PADRE JULIAN LORENTE LTDA. COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA CACPE LOJA LTDA. COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EDUCADORES DE LOJA
3	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE LOJA LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CREDIAMIGO LTDA. COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CRISTO REY COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO LOJA INTERNACIONAL LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES DE LOJA LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA MICROEMPRESA FORTUNA
4	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OBRAS PUBLICAS FISCALES DE LOJA Y ZAMORA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PROBIENESTAR LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SOLIDARIA LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LOS PROFESIONALES DEL VOLANTE UNION LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 27 DE ABRIL COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SERVIDORES MUNICIPALES DE LOJA LTDA.
5	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN SEBASTIAN - LOJA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE CRECIMIENTO ECONOMICO RENTABLE CRECER LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO UNION Y PROGRESO UNIPRO LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO VILCABAMBA CACVIL COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE PROFESIONALES DE LOJA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 27 DE DICIEMBRE COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO HOSPITAL MILITAR COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO GLOBALCOOP COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO REINA DEL CISNE LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SANTIAGO LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MIGRANTES & EMPRENDEDORES LTDA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL INSTITUTO DANIEL ALVAREZ BURNEO COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL EMPRENDEDOR COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA EL DESARROLLO DE LA REGION SUR CACDESUR COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DEL PRODUCTOR Y COMERCIANTE DE SAN LUCAS CADECPROC-SL COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PARA EL DESARROLO DEL SUR LTDA.
N/A	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CASA FACIL LTDA. EN LIQUIDACION COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO PROSPERAR LTDA. EN LIQUIDACION COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO NUEVOS HORIZONTES LOJA LTDA. EN LIQUIDACION

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2015

Elaboración: El autor

Anexo 2.2 Distribución de encuestas por parroquia y actividad económica

Tabla N° 32. Distribución de encuestas por actividad económica parroquia El Sagrario

Distribución parroquia El Sagrario		
Código CIUU	Descripción	Nro encuestas
A01	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	1
C10	Elaboración de productos alimenticios	4
C14	Fabricación de prendas de vestir	3
C18	Impresión y reproducción de grabaciones	1
G45	Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas	2
G46	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	54
G47	Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	31
H49	Transporte por vía terrestre y por tuberías	2
H52	Almacenamiento y actividades de apoyo al transporte	1
H53	Actividades postales y de mensajería	8
I56	Servicio de alimento y bebida	8
J61	Telecomunicaciones	4
R90	Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	2
S95	Reparación de computadores y efectos personales y enseres domésticos	1
	Total encuestas	121

Fuente: Base de datos del R.U.C del Servicio de Rentas Internas, 2016

Elaboración: El autor

Tabla N° 33. Distribución de encuestas por actividad económica parroquia Sucre

Distribución parroquia Sucre		
Código CIUU	Descripción	Nro Encuestas
A01	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	2
B07	Extracción de minerales metalíferos	1
C10	Elaboración de productos alimenticios	3
C14	Fabricación de prendas de vestir	2
C16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, exceptos muebles, fabricación de artículos de paja	1
C18	Impresión y reproducción de grabaciones	1
C25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	2
C31	Fabricación de muebles	1
G45	Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas	4
G46	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	11
G47	Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	26
H49	Transporte por vía terrestre y por tuberías	17
H52	Almacenamiento y actividades de apoyo al transporte	3
H53	Actividades postales y de mensajería	1
I56	Servicio de alimento y bebida	5
J61	Telecomunicaciones	4
J62	Programación informática, consultoría de informática y actividades conexas	1
N77	Actividades de alquiler y arrendamiento	1
R90	Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	2
R93	Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas	1
S95	Reparación de computadores y efectos personales y enseres domésticos	1
	Total encuestas	90

Fuente: Base de datos del R.U.C del Servicio de Rentas Internas, 2016

Elaboración: El autor

Tabla Nº 34. Distribución de encuestas por actividad económica parroquia San Sebastián

Distribución parroquia San Sebastián		
Código CIUU	Descripción	Nro encuestas
A01	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	2
B07	Extracción de minerales metalíferos	1
C10	Elaboración de productos alimenticios	2
C14	Fabricación de prendas de vestir	1
C25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	1
C31	Fabricación de muebles	1
G45	Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas	1
G46	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	17
G47	Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	23
H49	Transporte por vía terrestre y por tuberías	8
H52	Almacenamiento y actividades de apoyo al transporte	1
H53	Actividades postales y de mensajería	4
I56	Servicio de alimento y bebida	5
J61	Telecomunicaciones	1
R90	Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	2
R93	Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas	1
S95	Reparación de computadores y efectos personales y enseres domésticos	1
	Total encuestas	73

Fuente: Base de datos del R.U.C del Servicio de Rentas Internas, 2016

Elaboración: El autor

Tabla Nº 35. Distribución de encuestas por actividad económica parroquia El Valle

Distribución parroquia El Valle		
Código CIUU	Descripción	Nro encuestas
A01	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	3
C10	Elaboración de productos alimenticios	6
C11	Elaboración de bebidas	1
C14	Fabricación de prendas de vestir	1
C16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, exceptos muebles, fabricación de artículos de paja y d	1
C25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.	1
C31	Fabricación de muebles	1
G45	Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas	4
G46	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	13
G47	Comercio al por menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	31
H49	Transporte por vía terrestre y por tuberías	16
H52	Almacenamiento y actividades de apoyo al transporte	3
H53	Actividades postales y de mensajería	3
I56	Servicio de alimento y bebida	7
J61	Telecomunicaciones	4
R90	Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	2
	Total encuestas	97

Fuente: Base de datos del R.U.C del Servicio de Rentas Internas, 2016

Elaboración: El autor

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	ESTADO CIVIL 1. Sotero 2. Casado 3. Unión libre 4. Viudo 5. Divorciado	FORMACIÓN ACADÉMICA	CIU	CANTÓN
		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		1. Primario incompleta 2. Primaria completa 3. Secundaria incompleta 4. Secundaria completa 5. Tercer nivel incompleto 6. Tercer nivel completo 7. Postgrado 8. Otro		

GRACIAS POR SU COLABORACION