



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

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

**El microcrédito y su aporte en la generación de capital social en el cantón
Macará, provincia de Loja**

TRABAJO DE TITULACIÓN.

AUTOR: Merino Hidalgo, Israel Aladino

DIRECTORA: Ing. Espinoza Loaiza, Viviana del Cisne, Mg. Sc.

LOJA- ECUADOR

2018



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>

2018

APROBACION DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Ingeniera.

Viviana del Cisne Espinoza Loaiza, Mg. Sc.

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: El microcrédito y su aporte en la generación de capital social en el cantón Macará, provincia de Loja, realizado por Israel Aladino Merino Hidalgo; ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, marzo del 2018

f).....

DECLARACION DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS

Yo, Israel Aladino Merino Hidalgo declaro ser autor del presente trabajo de titulación: “El microcrédito y su aporte en la generación de capital social en el cantón Macará, provincia de Loja” de la Titulación de Ingeniería en Administración en Banca y Finanzas, siendo la Ing. Viviana del Cisne Espinoza Loaiza, Mg. Sc. 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: Merino Hidalgo Israel Aladino

Cédula: 1105737777

DEDICATORIA

Luego de haber cumplido uno de mis sueños más anhelados en el ámbito académico, dedico el presente trabajo de investigación a mis papás, hermanos y demás familiares que en todo el trayecto de mi carrera supieron brindarme su apoyo incondicional, aportándome la fortaleza para llegar hasta el final.

De igual forma, también se lo dedico a público en general y estudiantes que se encuentran en el mismo camino para obtenerse como profesionales, esperando les sirva de guía de información en todo lo que necesiten.

Israel

AGRADECIMIENTO

Extiendo mi agradecimiento más relevante a Dios todopoderoso por ser el pilar que me sostiene en los momentos de mayor fragilidad, dándome ánimos para llevar a cabo mi objetivo de graduarme en esta carrera.

Así también, agradezco al personal de la Universidad Técnica Particular de Loja y del área administrativa, ya que gracias a la oportunidad que me dieron para formarme académicamente pude cumplir esta meta.

Un agradecimiento especial a mi directora de tesis, Ing. Viviana del Cisne Espinoza Loaiza, Mg. Sc. por orientarme con rigidez y sabiduría en todo el trayecto de mi trabajo investigativo para contribuirme a la oportuna conclusión del mismo.

Para culminar, agradezco a mis familiares, amigos y conocidos que con su apoyo fundamental en el transcurso de mi graduación, me alentaron para que no me diera por vencido y lo llevara a cabo con eficiencia.

Israel

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	i
APROBACION DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
DECLARACION DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xii
RESUMEN.....	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPITULO I.....	5
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	5
1.1. Capital social.....	6
1.1.1. Definición e importancia del capital social.....	6
1.1.2. Formas de capital social.....	8
1.2. Teorías sobre capital social.....	11
1.2.1. Teoría de Coleman.....	11
1.2.2. Teoría de Putnam.....	12
1.2.3. Teoría de Bourdieu.....	13
1.2.4. Otras teorías.....	14
1.3. El capital social como elemento de desarrollo económico.....	15
1.4. Microfinanzas.....	17
1.4.1. Antecedentes y definición de microfinanzas.....	17
1.4.2 Las microfinanzas y su aporte a la mitigación de la pobreza.....	19
1.4.3 Antecedentes y definición del microcrédito.....	20
1.4.4 Formas de generación del microcrédito.....	23
1.4.5 Ventajas y desventajas del microcrédito.....	24
1.4.6 El microcrédito en el Ecuador (origen, evolución, estadísticas).....	25
CAPITULO II.....	29
INFORMACIÓN GENERAL DEL CANTÓN MACARÁ.....	29
2.1. Antecedentes de la provincia de Loja.....	30
2.2. Demografía del cantón Macará.....	31

2.3. Historia del cantón Macará	32
2.4. Actividades económicas	34
2.5. Principales indicadores económicos y sociales	35
2.5.1. Factor demográfico.	35
2.5.2. Factor educación.....	37
2.5.3. Factor económico y mercado laboral.....	38
2.5.4. Factor rentabilidad	41
2.6. Estructura empresarial de Macará.....	42
2.7. Conformación del sistema financiero en Macará	44
CAPITULO III.....	53
APORTE DEL MICROCRÉDITO EN LA GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL DE LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN MACARÁ	53
3.1. Metodología	54
3.1.1. Diseño y tipo de la investigación.	54
3.1.2. Técnicas de recolección de datos.	55
3.1.3. Población y muestra.....	55
3.1.4. Fuentes de recolección de información.	59
3.1.5. Proceso de recolección de datos.	59
3.2. Análisis de resultados.....	59
3.2.1. Datos demográficos.	60
3.2.2. Grupos y redes.....	61
3.2.3. Confianza y solidaridad.	69
3.2.4. Acción colectiva.	71
3.2.5. Demografía y aporte del microcrédito.....	73
CONCLUSIONES	80
RECOMENDACIONES.....	82
BIBLIOGRAFÍA.....	83
ANEXOS.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Datos generales del cantón Macará.....	31
Tabla 2. Actividades económicas de los habitantes de Macará	38
Tabla 3. Ingresos por sector de actividad económica en Macará.....	41
Tabla 4. Establecimientos económicos de Macará	42
Tabla 5. Estructura del sistema financiero de Macará.....	44
Tabla 6. Captaciones del sistema financiero provincial de Loja desde 2006 al 2016.....	49
Tabla 7. Colocación del sistema financiero cantonal de Macará desde 2005 al 2016	50
Tabla 8. Tipo de la investigación.....	54
Tabla 9. Técnicas utilizadas para el levantamiento de información.....	55
Tabla 10. Actividades excluidas de la población de estudio.....	56
Tabla 11. Significado y delimitación de las variables utilizadas en la fórmula finita.....	56
Tabla 12. Asignación de encuestas a cada sector de actividad	58
Tabla 13. Fuentes para recolectar información	59
Tabla 14. Proceso de recolección de información.....	59
Tabla 15. Relación entre formación y medios para financiar las microempresas	76
Tabla 16. Incidencia de la formación en la finalidad para solicitar el microcrédito	77
Tabla 17. Comparación entre formación académica y beneficios sociales que han obtenido los microempresarios mediante el microcrédito.....	78
Tabla 18. Asimilación entre formación académica y beneficios microempresariales alcanzados a través del microcrédito.....	79
Tabla 19. Sexo de los encuestados	92
Tabla 20. Edad de los encuestados.....	92
Tabla 21. Estado civil de los encuestados	92
Tabla 22. Formación académica de los encuestados.....	92
Tabla 22. Como financia usted sus necesidades de negocio	93
Tabla 23. Me gustaría conocer si usted ha solicitado algún tipo de microcrédito	93
Tabla 24. Podría decirme ¿Para qué finalidad usted ha solicitado el microcrédito?	93
Tabla 25. 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.....	93
Tabla 26. Alguna vez se ha unido con otras personas con el fin de solicitar financiamiento para su negocio?	94

Tabla 27. Si usted necesita una pequeña cantidad de dinero ¿Existen personas ajenas o parientes a quienes pediría ayuda?	94
Tabla 28. En términos generales, considera que gracias al microcrédito usted:	94
Tabla 29. 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	95
Tabla 30. De acuerdo al nivel de confianza, si le pidieran una garantía bancaria, usted: Prefiero dar garantía a:	95
Tabla 31. En el último año, ¿Usted o alguien de su hogar participó en alguna actividad en la que las personas se reunieron para trabajar por el beneficio de sus microempresas	95
Tabla 32. Si hubiera un problema que perjudique su negocio, ¿Considera que las personas se unirían para tratar de resolverlo?	95
Tabla 33. Estaría dispuesto en asociarse con el fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento para su negocio?	96
Tabla 34. Considera usted que gracias al microcrédito:.....	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Colocaciones de entidades financieras Ecuador 2016.....	26
Figura 2. Calificación de cartera de crédito para microempresas.....	27
Figura 3. Valor de cartera de PYMES por vencer en entidades financieras.....	27
Figura 4. Ubicación del cantón Macará.....	31
Figura 5. Distribución de la población de Macará por área.....	36
Figura 6. Clasificación de la población de Macará por parroquia.....	36
Figura 7. Inmigración en cantón Macará.....	37
Figura 8. Nivel de educación en cantón Macará.....	37
Figura 9. Población que aporta a la economía de Macará.....	38
Figura 10. Principales cultivos en Macará por parroquia.....	39
Figura 11. Producto Interno Bruto-PIB de Macará.....	40
Figura 12. Impuestos pagados por el sector empresarial en Macará.....	43
Figura 13. Categorización de entidades del sistema financiero en Macará.....	45
Figura 14. Captación de clientes en entidades financieras de Macará.....	45
Figura 15. Captación de ingresos en organizaciones financieras de Macará.....	46
Figura 16. Captación promedio por cliente de instituciones financieras de Macará.....	46
Figura 17. Colocación de ingresos por categoría en cada sector de actividad.....	47
Figura 18. Colocación de ingresos del sector financiero por sector de actividad en cantón Macará.....	48
Figura 19. Colocación de ingresos de la banca pública por tipo de actividad en Macará.....	49
Figura 20. Captación del sistema financiero provincial de Loja 2006-2016.....	50
Figura 21. Colocación del sistema financiero cantonal de Macará 2005-2016.....	51
Figura 22. Sexo, edad, estado civil y formación académica de los microempresarios de Macará.....	60
Figura 23. Medios empleados para financiar las actividades del negocio.....	61
Figura 24. Volumen de acceso al microcrédito.....	62
Figura 25. Finalidad para solicitar el microcrédito.....	63
Figura 26. Relación entre acceso al microcrédito y finalidad para haberlo solicitado.....	64
Figura 27. Integración de microempresarios en organizaciones.....	64
Figura 28. Alianza con otras personas para solicitar financiamiento.....	65
Figura 29. Participación en organizaciones y conexión con otras personas para solicitar financiamiento.....	66
Figura 30. Respaldo económico de personas ajenas para microempresarios.....	66
Figura 31. Relación entre acceso al microcrédito y respaldo económico.....	67

Figura 32. Beneficios del microcrédito para las microempresas.....	68
Figura 33. Influencia del acceso al microcrédito y los beneficios aportados en microempresas	68
Figura 34. Confianza en las personas.....	69
Figura 35. Preferencia para dar garantías financieras.....	69
Figura 36. Relación entre confianza en las personas y preferencias para dar garantías	70
Figura 37. Participación en actividades por el beneficio de las microempresas	71
Figura 38. Predisposición para asociarse para acceder a fuentes de financiamiento.....	71
Figura 39. Comparativo entre participación de microempresarios en actividades para trabajar en beneficio de sus microempresas y su interés en asociarse para acceder a mejores fuentes de financiamiento.....	72
Figura 40. Relación entre sexo y acceso al microcrédito	73
Figura 41. Comparación entre sexo y participación en organizaciones	73
Figura 42. Relación entre sexo y confianza de los microempresarios en las personas	74
Figura 43. Preferencia para dar garantía financiera por género	75
Figura 44. Ventajas del microcrédito en la vida personal de	77

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta para microempresarios de Macará	89
Anexo 2. Resultados de cuestionario por pregunta	91
Anexo 3. Evidencia de aplicación de encuestas.....	97

RESUMEN

El presente estudio investigativo se planteó con el objeto de evaluar el impacto del microcrédito en la generación del capital social del Cantón Macará con base al nivel de accesibilidad a las fuentes de financiamiento por parte de los microempresarios locales.

La metodología que se utilizó en el trabajo de fin de titulación se acogió al modelo exploratorio, descriptivo y explicativo con un diseño cualitativo, además implicó el uso del método deductivo que se fue utilizado para recolectar información elemental en su desarrollo y que fue obtenida de la encuesta aplicada a una muestra de 284 microempresas, comprobándose en los resultados que se logró aumentar el nivel de ventas por parte de sus propietarios, con lo que se incrementó su capital social que contribuyó a reforzar las relaciones con sus familiares y mejorar su convivencia.

Desde este contexto, es definitivo que el desarrollo socioeconómico del cantón Macará depende de la capacidad de microcréditos que los microempresarios adquieren de manera periódica para elevar su capital social y hacer frente a sus necesidades permanentes.

Palabras clave: Microcrédito, capital social, microempresarios, ventas, microempresas.

ABSTRACT

The present research study arose in order to evaluate the impact of micro-credit in the capital of the Canton Macara generation based on the level of accessibility to local microentrepreneurs financing sources.

The methodology that was used in the end of degree work is welcomed to the exploratory, descriptive and explanatory model with a qualitative design, also involved the use of the deductive method that was used to collect basic information on its development and which was obtained from the survey to a sample of 284 micro, checking on the results that was achieved to increase the level of sales by its owners, which increased its share capital which contributed to strengthening relations with its family and improve their coexistence.

In this context, it is definitive that the socio-economic development of the canton Macara depends on the capacity of microcredit the microentrepreneurs acquired regularly to raise its share capital and to make their permanent needs.

Key words: micro-credit, social capital, entrepreneurs, sales, micro-enterprises.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo financiero, económico y social de cualquier estado en la actualidad estriba principalmente de la capacidad de microcréditos que se ofrecen al sector microempresarial que presentan mayores carencias y que por tanto no pueden abastecerlas con los ingresos que captan de su gestión productiva.

La importancia del presente trabajo investigativo procede de la acción que actualmente desempeña el sector microempresarial en los diversos ámbitos de desarrollo socioeconómico del Ecuador con especial énfasis en la población macareña, considerando que el 49.88% de los habitantes se dedican a actividades microempresariales clasificadas en 35.63% para actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, y, el 14.25% en comercio (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017); lo que demuestra su intervención en la producción económica local y nacional, transformándose en un elemento potencial que contribuye a elevarla de forma directa.

Esta investigación se justifica en que se estudian las relaciones que se generan entre las microempresas que integran las redes para producir capital social, permitiendo a la vez valorar la relevancia de las asociaciones para componer grupos con alta conexión, así como la importancia que tiene el trabajo conjunto a través del cual se fomentan más oportunidades para manejar recursos ante instancias gubernamentales y tener accesibilidad a canales de comercialización local y nacional que incrementen su rentabilidad (Harras, Hernández y López, 2012).

Desde este ámbito es destacable que al manifestarse una problemática centrada en la desarticulación del trabajo colectivo entre microempresarios que conlleva a las limitaciones de accesibilidad a fuentes de financiamiento mediante los microcréditos que son necesarios para incrementar su capital social, ante ello es fundamental efectuar un análisis sobre el capital social que se obtiene en las microempresas en orientación al planteamiento de alternativas que aporten a su aumento sustentable.

Con base en esto es que el microcrédito se enmarca como el medio más adecuado para proveer de fuentes de financiamiento al sector microempresarial en pro de su potenciación económica, considerando que las microfinanzas contribuyen al desarrollo del Ecuador; por lo que se presenta este trabajo de fin de titulación sobre el microcrédito y su aporte en la generación de capital social en el cantón Macará, provincia de Loja, que se enfoca a

establecer los beneficios en los microempresarios que han recibido los microcréditos.

Bajo este marco, la investigación se estructuró en tres capítulos desglosados a continuación:

El capítulo I hace una descripción del marco teórico y conceptual referente al capital social, las teorías sobre capital social, el capital social como elemento de desarrollo económico y las microfinanzas que fundamentan la realización del presente estudio.

El capítulo II comprende la información general del cantón Macará que engloba los antecedentes de la provincia de Loja, por encontrarse ubicado en esta zona, demografía, historia, actividades económicas, principales indicadores económicos y sociales, estructura empresarial y la conformación del sistema financiero.

En resultado, en el capítulo III se puntualiza de forma profunda el aporte del microcrédito en la generación de capital social de las microempresas del cantón Macará que detalla la metodología aplicada para conseguir la información veraz de los 284 microempresarios a través de métodos y técnicas que fueron implementadas con el instrumento de la encuesta, a partir de la cual se especifica el análisis de los resultados que permitieron corroborar las ventajas de acceder a los microcréditos en el sector microempresarial y dar cumplimiento al tercer objetivo de determinar las dimensiones del capital social generadas a través del microcrédito y en un contexto general con el objetivo de evaluar el impacto del microcrédito en la generación del capital social en el Cantón Macará.

Además se plasmó las conclusiones determinadas al culminar el trabajo investigativo con las respectivas recomendaciones que se deben implementar para solventar el problema presentado.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

1.1. Capital social

Como parte inicial del presente estudio investigativo expone la sustentación teórica correspondiente a las variables que componen el tema analizado como el capital social y el microcrédito para dar una delineación efectiva de su importancia en la rentabilidad de las microempresas.

Por ello, primeramente se describe lo relacionado a capital social que es la base de desarrollo de esta investigación, por lo que es primordial resaltar que aún la concepción precisa de este término no es está determinada. Desde este punto de vista se requiere revisar algunas definiciones que se acercan a ello como la de capital que es el conjunto de recursos que una empresa invierte para llevar a cabo una actividad que le genere ingresos.

Dentro de este contexto, García (2011) indica que el capital surge de la necesidad de relacionarse comercialmente para la explotación entre empleadores y el personal de sus empresas ya que este implica la disposición de la mayor parte de destrezas que poseen las personas para generar utilidades.

1.1.1. Definición e importancia del capital social.

El capital social constituye las relaciones que la empresa aplica con respecto a sus reglamentos, redes y confianza; para integrar y orientar sus operaciones a la obtención de beneficios recíprocos que contribuyan a su crecimiento financiero. Todo capital social se destina a su utilización para promover y establecer alianzas equilibradas entre el interés de tipo colectivo e individual.

Conforme a ello se deduce que “el capital social puede convertirse entonces en un resguardo que encierra, especialmente en el caso de grupos de microempresarios que se constituyen sobre la base del rechazo, su único proyecto colectivo de incremento de utilidades” (Urteaga, 2013).

En consecuencia el capital social refleja una base fundamental que se obtiene de la estructura social de la empresa que contribuye a que las gestiones de los miembros de la misma se ejecuten en orientación a su distribución inicial bajo un mismo ambiente. Con este enfoque es que la forma de organización incluye los recursos como parte de ella y que son utilizados para concretar los fines a los que se desea llegar.

Aludiendo a lo anteriormente expuesto es oportuno distinguir que el capital social representa en concreto el “agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo” (Arboleda, Ghiso y Quiroz, 2008).

Sobre esta perspectiva, la generación y aglomeración de innovadoras maneras de aminorar el capital social, representan los pilares en la economía empresarial que demanda la transformación hacia entornos de constante capacitación, participación, coordinación y promoción con respecto a la aplicación de conocimientos financieros en los procedimientos de producción que permitan integrar de forma inclusiva las relaciones de tipo laboral en un nuevo ambiente de negociación para tener mayor accesibilidad fuentes de financiamiento; por ello es que Flores y Rello (2001) consideran que:

Lo importante del capital social para los individuos y los grupos que lo poseen es la potencialidad que les confiere y de la que carece el individuo aislado. Es decir, lo esencial del capital social es que es una capacidad. Representa la capacidad de obtener beneficios a partir del aprovechamiento de redes sociales. La existencia de estas redes les brinda ventajas adicionales a los individuos que tienen acceso a ellas, en comparación con las que obtendrían si actuaran individualmente y sin el apoyo de esas relaciones sociales. La capacidad de obtener esta ventaja adicional es un capital social, el cual no debe confundirse con las fuentes e infraestructura de este capital, ni con sus resultados.

En un sentido más explícito es prácticamente imposible medir el capital social en forma objetivas debido a que no constituye una entidad única, sino que se fundamenta en el carácter del recurso de diversas maneras de organizarse socialmente en referencia a las preferencias de interés de individuos o grupos determinados. (Vargas, 2002).

Dando continuidad a ello, es pertinente indicar que el capital social atribuye una serie de capacidades específicas para la concreción de objetivos conforme a una correcta organización y aplicación de las redes de vinculación entre las personas.

A ello se incluye el aporte de (Portela, 2002), quien considera que “el capital social es más una propiedad de los grupos que una propiedad de los individuos, como lo es el capital humano”.

La incidencia que el capital social tiene sobre la producción del conocimiento es elemental, de tal manera que es más de tipo informal porque de esta forma se provee la interrelación permanente de las personas y se acumula en mayor escala el capital humano que se aplica,

necesitándose del capital social. Ante ello, (Ostrom, 2003) corrobora lo expuesto estableciendo que:

La perspectiva del capital social ayuda a abordar la cuestión de cómo acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática. Al mismo tiempo, esta perspectiva le pide a los teóricos de la acción colectiva que salgan del mundo del razonamiento puro y aborden cuestiones empíricas de políticas públicas, cuestiones de importancia práctica. También sugiere a los generadores de políticas que amplíen sus perspectivas.

Por tanto, “es necesario visualizar capital social como un factor para alcanzar cohesión social, que representa un concepto que incluye ausencia de conflicto social latente y presencia de fuertes lazos sociales, donde se incluyen la confianza y las normas de reciprocidad” (Sapag y Kawachi, 2007). En conclusión, sea cual sea la valorización del capital social, su potencial es evidente al momento de establecer lazos de trabajo recíproco para coadyuvar a la erradicación de problemas sociales mediante el estímulo de la confianza y labor equitativa.

1.1.2. Formas de capital social.

Considerando que el capital social se concibe como uno de los métodos empleados por un grupo colectivo para llevar a cabo ciertos objetivos propuestos en beneficio de todos sus integrantes y que puede abarcar un entorno particular o comunitario, conviene destacar las siguientes formas de capital social.

1.1.2.1. Capital social grupal o comunitario.

Bajo este enfoque, el capital social se considera como el pilar fundamental para el logro de objetivos, fomentando la creación de relaciones de tipo social entre los integrantes de un conjunto de poblaciones que son incentivados con intereses comunes como medio para ampliar y mantener su relación a futuro. A partir de ello, es relevante mencionar lo propuesto por (López, 2006) en correspondencia a que:

Este tipo de capital se manifiesta en la repetición de actos de ayuda entre un grupo de personas que constituyen un equipo estable que no alcanza la condición de una construcción social compleja y presenta niveles de organización más bien simples, con resultados y beneficios que no trascienden el círculo social establecido por sus participantes.

De manera más general, el capital social se orienta a promover la aplicación de las relaciones sociales desde una perspectiva amplia de las comunidades, fundamentándose en el

desarrollo de un sistema social complicado ya que su obtención se relaciona directamente a la gestión de actividades para crear utilidades mutuas.

Por consiguiente, conviene concluir que cada comunidad se conforma de personas que buscan obtener un beneficio mediante la inversión del capital social. En referencia a ello (Dourston, 2015) señala que:

Evidentemente, las comunidades se componen de individuos que se benefician del capital social comunitario. A fin de cuentas, proseguir la confrontación entre las visiones sub-sociologizada y sobre-sociologizada se vuelve rápidamente un ejercicio estéril. Al contrario, gran parte de la riqueza del ideario del capital social radica justamente en lo que aclara sobre la manera en que el capital social individual interactúa, a veces en contra, pero en general para reforzar las instituciones de capital social comunitario.

De la misma forma, el capital social comunitario es “aquella forma de capital referida a la capacidad que tiene un grupo humano de emprender acciones colectivas que redunden en beneficio de todos sus miembros, se presenta como un factor relevante para el desarrollo sustentable” (Comparato, 2012).

Analizando esto se evidencia que mientras más alto sea el tamaño de la comunidad, mayor será el beneficio obtenido mediante el capital social ya que se promueven actividades de tipo productivo que propicia un mayor rendimiento económico para la colectividad en general.

Desde esta dimensión es que para (Azuelo, 2009), “el capital social comunitario refleja la institucionalidad local con capacidad de autogestión”, con lo cual se identifica la acción responsable que deben realizar los individuos que generan el capital social al igual que las entidades encargadas de su desarrollo. Por tanto es verificable que:

Al contrario, para conocer con detalle el grado de desarrollo comunitario de nuestro sistema educativo, es necesario que nos aproximemos a los espacios de colaboración donde pueden generarse los procesos de construcción del nosotros a que antes aludíamos, teniendo bien presentes a todos y cada uno de los actores implicados en la actividad cotidiana. (Meneses y Mominó, 2008)

1.1.2.2. Capital social puente.

Esta forma de capital se orienta a reforzar las relaciones sociales sin importar los obstáculos de tipo cultural, étnico, religioso y social como la creación de asociaciones impulsadas por un grupo de personas o jóvenes.

En relación a ello se establece que “al igual que es muy eficaz para fortalecer la solidaridad y reciprocidad entre sus miembros, el capital social puente es muy eficaz para facilitar el acceso a recursos o activos externos, ajenos a nuestro círculo o cultura” (Pozo, 2017); lo que es afirmado por (Rubio, 2012) al plantear que:

El capital social de vinculación o puente se da entre personas y grupos similares. Son relaciones sociales medianamente estrechas que suelen basarse en puntos de coincidencia adquiridos, que pueden derivarse de compromisos a medio plazo. Este tipo de capital puede caracterizarse por sentimientos moderados como el respeto, la confianza y el compañerismo que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo y los miembros de un mismo club o comunidad.

Ante esta perspectiva, la gestión que implica el capital social, mostrado a manera de puente, no debe descuidar la corresponsabilidad en orientación al esfuerzo vinculado bajo una sola línea de mando que implica la coordinación de intereses relacionados para el alcance de los objetivos en búsqueda de un futuro mejor para todos.

Por consiguiente, el capital social abarca los vínculos sociales que “son de carácter débil y tienen la capacidad de relacionar indirectamente a las personas de una red con la gente que se mueve en otras redes (conocidos distantes o amigos de amigos)” (Fernández y Vaillant, 2010). En este sentido, los vínculos débiles son más eficaces para alcanzar recursos valiosos como la información no redundante.

La consecuencia de esta forma de capital radica en la producción de redes que sirven de herramienta para promover el logro eficiente las metas económicas, teniendo en consideración con este tipo de capital según (Arellano, 2008), “el desarrollo se produce cuando las personas pueden aprovechar los beneficios que les otorga para formar parte de una comunidad, pero también la destreza y capacidad para participar en redes que superan sus comunidades”.

1.1.2.3. Capital social de escalera.

El capital social de escalera es el que determina las conexiones entre un individuo que tiene poder limitado en línea vertical con otro individuo que tiene poder superior, se fundamenta en implementar compensaciones irregulares entre los habitantes como actores sociales de un país.

El capital social de aproximación o escalera se refiere a nexos que crean relaciones entre grupos y personas de distinta identidad y grados de poder sociopolítico. Existe en las relaciones asimétricas entre personas

que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen. (Rubio, 2012)

Por tanto, es importante indicar que el capital social de escalera “se basa en lazos verticales entre los grupos de bajos recursos y personas o grupos en posiciones de influencia en organizaciones de tipo formal” (Forni, Nardone y Castronuovo, 2013).

De igual forma es destacable que mediante esta forma del capital, las actividades sociales se efectúan bajo un marco de programas con carácter social para vincular a los integrantes de un estado con dichos programas y otros integrantes que intervienen indirectamente en ellos.

Evidentemente “el capital social de escalera es propuesto para distinguir el vínculo entre un grupo o una comunidad con actores u organizaciones de mayor poder porque tienen más recursos, información y autoridad formal legitimada” (García, 2011).

En complemento a lo mencionado anteriormente cabe agregar que de acuerdo Lorenzelli (2003), “la presencia de estas formas de relacionamiento en el capital de escalera, resulta de vital importancia para generar e incrementar la capacidad de llevar adelante acciones colectivas beneficiosas”.

En resultado el capital social implica la “reciprocidad con control asimétrico, ya que conecta a un actor de escaso poder verticalmente con otro de mayor poder y puede servir para empoderar y desarrollar sinergias gracias al acceso a recursos económicos, políticos o cognitivos” (Eslava, 2014); por lo que su aplicación es muy común en sistemas de desarrollo político de los estados.

1.2. Teorías sobre capital social

1.2.1. Teoría de Coleman.

En lo concerniente al capital social han surgido algunas teorías distintivas como la de Coleman (1988) citada por (Cuellar y Bolívar, 2009), quienes señalan que el capital social refiere a ciertos ámbitos de las relaciones sociales que forman recursos imperceptibles innatos a ellas, mismos que proceden de las relaciones sociales y que se coligan con ellas, y que pueden ser adecuados o utilizados por los actores en su beneficio.

En referencia a ello, es determinante que el capital social no representa un trabajo individual, sino el conjunto de actividades que integran dos componentes similares fundamentados en la correcta estructuración social que posibilita la gestión eficiente de los actores promovedores del desarrollo económico en el interior de cada región o localidad.

Y es que conforme a (García, 2011), “dicho capital social no es deteriorable a través de las acciones de los individuos”, sino que más bien promueve la interrelación bajo un análisis específico de desarrollo socioeconómico de las sociedades en base a todos los elementos que lo integran.

Por tanto, en esta teoría sobresale la importancia de que la empresa representa su capital social cuando lo orienta al cumplimiento de objetivos que no se pueden alcanzar sin el mismo, sino que implica la mayor cantidad de costo para su efecto.

Si bien el sentido común dicta que muchas partes del desarrollo se presentan como recursos productivos y que a su vez muchas de ellas posibilitan el logro de algunas metas, Coleman argumenta que al menos seis de ellas pueden ser reconocidas como condiciones básicas de capital social. (Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO, 2009)

Dada esta afirmación, es pertinente mencionar que “el capital social consiste en recursos insertos en la estructura de las relaciones sociales” (Millán y Gordon, 2004).

En resultado, todo sistema social que rige el desarrollo de los pueblos sigue una estructura que implica la utilización de recursos altamente necesarios para generar rendimiento financiero.

1.2.2. Teoría de Putnam.

Esta teoría define al capital social bajo el mismo contexto de la teoría de Coleman, a diferencia de que son las empresas las que crean los reglamentos de aplicación recíproca que permiten generar un sistema social adecuado a su funcionamiento.

Así también es conveniente resaltar lo expresado por (Urteaga, 2013) con respecto a que “es más fácil trabajar juntos en una comunidad dotada de un stock sustancial de capital social, dicho de otra forma, la reciprocidad generalizada es más eficaz que la desconfianza”.

El capital social que dichas redes pueden generar desempeña un papel crucial en muchas facetas de la vida social, política y económica de las. Por ejemplo, puede reducir los costes de transacción propios de

todo intercambio de mercancías y, por consiguiente, estimular el desarrollo económico; ya que permite un mayor control sobre los gobernantes favoreciendo el funcionamiento de la democracia. (García, 2011)

Para hacer más eficaz los beneficios obtenidos con el uso del capital social, es fundamental la cooperación de todos los participantes de la gestión que se realiza en las empresas bajo una misma estructura de desarrollo. En congruencia a ello, es importante hacer alusión a lo establecido por Plascencia (2005) sobre que:

Putnam caracteriza a la comunidad cívica como aquella en la que la ciudadanía tiene un alto compromiso cívico, se asume y actúa como iguales políticamente; son capaces de una elevada solidaridad, confianza y tolerancia, y dan un fuerte impulso al asociacionismo en la vida pública.

Dando relevancia a ello, es considerable que la accesibilidad de las personas al capital social debe tener características similares, aunque diverge en medida del ambiente local que se presente, de su capacidad formativa, su valor y sus recursos económicos.

Putnam no cree que haya que elegir entre comunidad y libertad: es posible tener las dos, el elemento clave al que recurre para resolver la disyuntiva es la tolerancia (2000: 355). La comunidad cívica abunda tanto en tolerancia como en capital social. La confianza tenue, en efecto, reúne a personas y grupos diferentes y promueve su cooperación. (Jorge, 2013)

1.2.3. Teoría de Bourdieu.

El capital social en esta teoría se entiende dentro del ambiente de la economía aplicada ya que constituye un instrumento de tipo analítico que contribuye a vislumbrar las relaciones entre poderío y conflictos, permitiendo visionar en forma crítica la realidad más asertiva del medio social de la organización.

Esta concepción es sustentada por (Freire, 2013), quien señala que el capital social es:

El conjunto de recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de inter-reconocimiento; o, en otros términos, a la pertenencia a un grupo, como conjunto de agentes que no están solamente dotados de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por los otros o por ellos mismos), sino que están también unidos por lazos permanentes y útiles.

Mediante la teoría de Bourdieu se sostiene la posibilidad de potenciar el desarrollo socio-económico de un grupo de personas al poner en práctica todas sus habilidades en conjunto,

tomando en cuenta que todos son integrantes de una sola región coordinada que se orienta a generar capital social.

Bourdieu definió el capital en general como una fuerza dentro de un campo o energía de la física social, en esta noción incluye a todos los bienes, materiales y simbólicos sin distinción, que se presentan ellos mismos como raros y dignos de ser buscados en una formación social concreta o en uno de los diferentes campos relativamente autónomos que configuran el espacio social de las sociedades modernas, (Fernández, 2013)

Bajo este ámbito, es concluyente que en el proceso de crecimiento de cualquier región o país, la indagación y explotación de sus recursos conforma su capital que ha de ser dispuesto para la formación de sociedades que aporten en su propio desarrollo. Con este enfoque es imprescindible destacar lo planteado por el (Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO, 2009) con respecto a que:

Las condiciones básicas de existencia de cualquier tipo de capital social se reducen a: 1) la pertenencia a un grupo (red social); 2) las condiciones en las que se dan los intercambios; y, 3) la posesión de límites relativamente precisos en los que se agrupan y por los cuales se distinguen los actores en la red.

1.2.4. Otras teorías.

Además de las teorías anteriores con referencia a capital social, existen otras muy importantes de mencionar como la de Fukuyama (1995) citado por (Saiz y Jiménez, 2008), quien establece que “el capital social como una capacidad que deviene del predominio de la confianza en una sociedad o en ciertas partes de la sociedad, concibe la confianza como el diferenciador de las sociedades”.

De otra parte, otros aportes como el de los enfoques comunitarios y redes conceptualizan al capital social como un tema individual que engloba diferentes efectos, ya que la empresa debe tomarlo como una variable aparte.

Así también se evidencia que para el Banco Mundial (2000) citado por Linares, Colmenares, Espinoza, Cote (2009, p. 119):

El capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que representan la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. De acuerdo con este organismo, numerosos estudios demuestran que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible.

Por lo tanto, es destacable una definición relacionada a capital social que concuerda con la del banco Mundial y que lo contextualiza como el conglomerado de normativas, entidades y organizaciones que potencian la confianza y participación mutua entre actores de una comunidad y de su sociedad para su bien recíproco.

De forma relativa se ha establecido la teoría del desbordamiento que conforme a (Urteaga, 2013) se fundamenta en que:

La noción jamás ha sido utilizada anteriormente. De modo que la diferencia esencial entre las regiones cívicas e incívicas estriba en la capacidad de cooperación de los individuos, que se fundamenta en la existencia de redes y de normas de reciprocidad que se desarrollan en su seno y se generalizan: el capital social.

Por lo que dependiendo del nivel de redes que sean implementadas en cada pueblo o comunidad, será la capacidad de capital social que tengan porque mientras haya mayor cooperación de personas, este aumentará.

1.3. El capital social como elemento de desarrollo económico

Al caracterizarse el capital social por ser reducible, flexible y duradero, tiende a complementarse con la obtención de otras formas de capital y aporta una cantidad de servicios que promueve la mayor renta económica para quien lo tiene.

En este sentido, el capital social se conforma de una gran variedad de componentes muy heterogéneos que implican la presencia de dificultades que tienden a reducirlos a una unidad de medida frecuente debido a que mediante este capital se facilita la disminución de costos operativos asociados a diferentes relaciones de carácter económico, que coadyuva a la mejor gestión casos de pobreza para evitar la exclusión y marginación de quienes la viven, en tanto que se incrementa las finanzas de la inversión entre los entes públicos. En este ámbito, es necesario mencionar que:

En economías desarrolladas, dinámicas, en las que el proceso productivo es complejo e involucra a multitud de actores, el capital social permite reducir los costes de transacción en un contexto de información asimétrica e incompleta. Es precisamente esta reducción de costes la que permite identificar y valorar económicamente el flujo de servicios del capital social, y la que ha llevado a algunos autores a afirmar que éste tiene una mayor importancia en economías avanzadas, en función de la complejidad del proceso productivo y los costes de transacción que conlleva. (Azqueta, Gavaldón y Margalef, 2007)

Bajo este contexto, el desarrollo de las economías locales se genera mediante las utilidades que alcanzan los actores sociales de una comunidad o pueblo haciendo buen manejo de su capital social para integrarse a la misma, en tanto que para llevar a cabo ello, es necesario que estos posean los recursos y capacidad que les permita tener mayor participación en redes más extensas que contribuyan a disolver los obstáculos presentados entre sus comunidades para formar parte de un solo desarrollo económico a nivel nacional.

(Rodríguez, 2012), por su lado explica que “como los recursos del capital social no son reproducibles de un lugar a otro debido a sus características inimitables, el capital social de una región o país puede convertirse en una de las fuentes de desarrollo económico más importantes”.

Además de ello es evidente que a la mayor parte de empresas les corresponde asignar una gran cantidad de recursos para incrementar su capital social, por cuanto el conocimiento actual para su gestión se basa en grupos sociales y redes, ante lo cual el capital social representa el medio que permite acaparar el mayor conocimiento que implica su operatividad innovadora en conformidad a las demandas de su ambiente.

Desde esta aseveración es determinante que el capital social debe considerarse al momento de evaluar el desarrollo económico de un pueblo, comunidad, región, o país; requiriéndose enfocarse su relación con los demás tipos de capital que son el humano, natural y físico.

En este caso es acertado aclarar que el desarrollo económico sustentable se basa en la mezcla adecuada de todos estos tipos de capital ya que no dan los mismos beneficios si se abarcan por separado.

De manera complementaria, la labor del desarrollo económico implica también la contextualización de un procedimiento globalizador en relación a la innovación tecnológica de la información que genera a una sociedad cambiante denominada sociedad de redes.

Es así que el nuevo modelo globalizador en correspondencia a la competencia en la que fluctúan las empresas de la actualidad implican un alto índice de potenciación móvil y flexible porque el manejo que se dé al capital social es apreciable para los individuos en perspectiva de que les facilita el mayor conocimiento de nuevas opciones de productividad que están generándose, en tanto que el capital social provee para las empresas la innovación de

equiparación para mejorar su calidad y eficiencia en razón de que les permite moldear su nivel de conocimiento e información, por lo que (Vicencio, 2009) agrega que:

Esta estructura de relaciones sociales incluidas en el capital social, que existe en todo grupo empresarial y que vinculan al individuo con un conglomerado específico, sería relevante en los resultados económicos en la medida que fomentaría los intercambios, los niveles de asociatividad, las capacidades cooperativas, la construcción de redes y el acceso a los recursos, entre otros factores, facilitando además la colaboración mediante relaciones sociales o la acción colectiva.

Deductivamente, estas capacidades que involucran la adaptación al entorno económico actual, tienden a implementarse en cualquier región, por lo que la determinación de las políticas estatales deben enfocarse a incluir a los habitantes que no tienen suficiente conocimiento sobre el uso correcto de tecnologías para su aplicación en el desarrollo productivo y su integración en el nuevo modelo de redes sociales que se presentan para contribuir a una mayor economía fundamentada en su cooperación mutua.

1.4. Microfinanzas

1.4.1. Antecedentes y definición de microfinanzas.

En las épocas de los tiempos, en que tuvieron lugar la primera y segunda guerra mundial, se vieron afectados muchos países a nivel global que trataban de buscar alternativas que les permitiera generar ingresos para el abastecimiento de las necesidades básicas de su población.

De manera respectiva, los habitantes que conformaban diversos tipos de sociedades no tenían accesibilidad a servicios financieros de tipo informal ya que solo se podían adquirir por parte de los Estados de aquella época.

Desde esta perspectiva es que “en los países de renta alta se trata de un grupo minoritario y frecuentemente en situación de exclusión social, pero en los países de renta media y baja es una situación habitual para grandes capas de población” (Gutiérrez, 2008).

En tal medida, esta situación fue reconocida por García, Grifoni, López y Mejía (2013) como un conjunto de barreras para el desarrollo económico a escala nacional que impedía a la población generar recursos propios, siendo estas barreras de tipo económico ya que para las instituciones financieras no era interesante potenciar la producción de los sectores excluidos.

Ya en el año de 1974, el profesor Muhammad Yunus de Bangladesh planteó la manera de organizarse socialmente en los pueblos rurales o más afectados, denominándolos gobiernos rurales, para los cuales se crearon los bancos comunales mientras que posteriormente en 1976 fue creado el Grameen Bank en Bangladesh con una mayor escala económica.

A consecuencia de ello, se crea el Banco Comercial en 1983 en el que se asignaba el 40% de acciones para el Gobierno y el 40% restante para la población campesina sin tierra; en este banco se destinó servicios financieros para mujeres en un 94%; por finalmente en 1984 crearse el Bank Rakyat en Indonesia que se orientaba a proveer servicios para la producción agrícola, estableciendo ya las microfinanzas. (Virreira, 2010)

A partir de ello es que las microfinanzas se entienden como el conjunto de servicios de carácter financiero destinados a potenciar la economía de las microempresas. Bajo esta perspectiva, en su marco globalizador, las microfinanzas se enfocan a incentivar la mayor socialización de servicios financieros en los sectores excluidos de la banca comercial de una región para promover la inclusión de los mismos en su economía y que contemplan seguros, préstamos privados, servicios de ahorro y el microcrédito.

(Cuasquer y Madonado, 2011) por su lado opinan que “las microfinanzas incluyen los productos y servicios financieros y no financieros que proporcionan las entidades a las personas de bajos ingresos que no han sido incluidas en el sistema financiero normal, para el desarrollo de las actividades productivas, de comercio o servicios”.

De otra parte, el fin primordial de las microfinanzas es aportar en la reducción de los problemas de pobreza, permitiendo paliar las consecuencias de la gestión financiera informal y su exclusión financiera correspondientes a falta de recursos y elevadas tasas de comisión que demanda la necesidad de aplicar métodos para gestionar un riesgo diferente que sea adaptable en las bancas comerciales; lo que es relacionado por (Rodríguez, 2008) al mencionar que:

Se pueden distinguir tres tipos de impacto de las microfinanzas: uno de carácter social, al aumentar los ingresos que mejoran la calidad de vida de las familias. Otro, sobre el medio microempresarial, porque a él están especialmente dirigidas para fomentar nuevas microempresas o para mejorar las que ya existen. Y el impacto en los mercados financieros, porque aumenta la oferta de productos y servicios financieros, y expande el mercado de las entidades financieras.

Por consiguiente, la operatividad microfinanciera implica además de la interrelación rigurosamente financiera, la integración de la acción de intermediación social que aún no se

ha desarrollado y que coadyuva a la articulación de los sistemas colectivos de seguridad mutua en referencia a las conexiones crediticias que a través del tiempo llegan a optimizar el nivel de posicionamiento, institucionalización y formalización en el entorno local, regional o nacional.

Bajo este preámbulo se muestra el aporte de las microfinanzas que es significativo, por cuanto permite equilibrar el consumo, generando mayores mercados como medio para la potenciación económica local, al mismo tiempo que se equipara la distribución de capitales acumulados en beneficio de una población para fomentar el aumento de la cohesión social de esta y el empleo.

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

Al conocer que el microfinanciamiento surge en base a las necesidades para acceder al capital de producción por parte de la población que vive en pobreza para gestionarlo en operaciones que les contribuya a salir de esa situación, es indispensable potenciar la inclusión familiar y el autoempleo.

Así es que dentro del microfinanciamiento también influye el eficaz manejo de los recursos medioambientales que sirve de medio de respaldo para el incremento económico sustentable, por lo que es importante resaltar que:

Las microfinanzas son una posible herramienta para aliviar la pobreza en los países en vías de desarrollo. Caso de análisis: el Grameen Bank de Bangladesh”, los aspectos históricos que se tienen de las micro finanzas datan en la Cumbre del Milenio del año 1996 en la que participaron 189 países, donde se enuncian una serie de objetivos y metas orientadas a mejorar la calidad de vida de los habitantes del planeta. (Cruz, Pérez y Piedra, 2013)

En tanto que el microfinanciamiento corresponde a la participación coordinada de las entidades financieras a fin de dar atención prioritaria a los habitantes con los más escasos recursos para que satisfagan sus necesidades, esta surgió a raíz de la exclusión a la que hizo hincapié la banca comercial en años anteriores.

Conforme a ello se ha desarrollado en forma creciente durante los últimos años, los productos financieros en orientación a generar mayor vinculación de los sectores que son más afectados por la pobreza en relación a su sostenibilidad para el aporte al desarrollo socio-económico de cada región y el país.

Haciendo relevancia a lo anteriormente explicado, (García y Zapata, 2012) determinan que “la evolución de los productos y servicios financieros destinados a la población de escasos recursos ha permitido que en ellos se encuentren dos elementos distintivos: la vinculación préstamo-ahorro y la sostenibilidad”.

De igual forma es importante diferenciar que las microfinanzas se engloban como una estrategia que deriva del conocimiento de que el capital social que es necesario para los pobres debe ser utilizado en gestiones de emprendimiento que les facilite ir reduciendo los obstáculos que impiden su desarrollo.

En tal medida, con las microfinanzas se puede conseguir que los habitantes que atraviesan la pobreza, cambien su situación de ambiente de producción limitada a uno financiero y creciente, mediante su acceso al microcrédito, haciéndoles actores de su propio bienestar económico.

Con ello en definitiva se promueve la labor de las regiones y cada estado a emplear el sistema microfinanciero como estrategia para crear fuentes de accesibilidad a la propiedad para el mayor control de los recursos económicos en bien de la sociedad pobre, disponiendo el microfinanciamiento.

1.4.3 Antecedentes y definición del microcrédito

La Fundación Iberoamericana para el Desarrollo (2012) sostiene que en la década de los 70, y ante la creciente miseria que estaba consumiendo a su país, Bangladés, el profesor de Economía de la Universidad de Chittagong, Muhammad Yunus, se cuestionaba los principios de las leyes económicas y financieras que deniegan el acceso al crédito de los pobres, por carecer de aval ni garantía de pago.

En el sector financiero o bancario se suponía que la población pobre que se caracterizaba por insuficiencia de conocimientos y recursos materiales, por lo tanto no podrían pagar el préstamo de efectivo al banco con sus respectivos intereses.

Por lo que esta situación constituía una serie de obstáculos que a consideración de Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido (2011), les impedía a los habitantes que se encontraban en pobreza, salir de ello, ya que la labor de las entidades bancarias de aquel entonces se orientaba a mantener su sistema comercial, entregando préstamos de mediano y gran

volumen, quedando descartados los préstamos de montos inferiores para evitar incurrir en gastos innecesarios de tramitación.

Como resultado de esto, posteriormente Muhammad Yunus creó el Banco de los Pobres o Grameen Bank que requirió apenas de una poca cantidad de capital para su ejecución, siendo esta institución destinaba a la entrega de préstamos en un ambiente favorecedor a los habitantes más pobres. (Quintás, 2005)

Yunus estableció que las relaciones dependientes de los recolectores, artesanos y agricultores podrían eliminarse con la inversión del capital en este tipo de gestión, con lo que se aportó a los pobladores, los recursos que necesitaban para adquirir materia prima que les facilite el incremento de su margen de utilidad y que puedan cubrir las cuotas del préstamo, dejando otra cantidad para su solventar sus necesidades básicas personales.

Consecutivamente, Yunus fue evidenciando como esta inversión resultó muy positiva para mejorar la situación de los pobres que aunque no se terminaba por completo, había logrado contribuir en la eliminación de barreras que promovían la permanente pobreza del sector vulnerable.

Tomando este modelo como base, se fueron implementando otras Organizaciones no Gubernamentales en la década de los 90, recurriendo a la indagación de nuevas alternativas para el otorgamiento de préstamos que más tarde se denominarían microcréditos que se orientaban más a préstamos de tipo grupal o colectivo, por lo que la mayoría de empresas pudieron sentir un desarrollo económico permitiéndoles crear programas de microcrédito.

Los avances ya conseguidos permitieron que las principales instituciones comenzaran a diversificar sus productos. Los esfuerzos fueron dirigidos a alcanzar a los más pobres de los pobres, los cuales se habían quedado fuera de los programas por la inadecuación de los productos ofrecidos. (Lacalle, Márquez, Durán, Rico y Cordero, 2007).

Fue luego de este periodo que se dio el incremento prolongado del sistema Grameen como un tipo de microcrédito que se fundamentó en la concesión de franquicias, siendo así que los nuevos centros de acopio que se fueron creando siguieron sus mismos procesos y reglamentos, por lo que solo se entregaba un tipo de microcrédito con las mismas condiciones para cualquier cliente.

Con ello se promovió un sistema de gestión de la información creciente y, una estandarización que permitió reducir costes y el desarrollo general del país. Bajo este preámbulo surgió el término microcrédito que constituye los programas de concesión de pequeños préstamos de efectivo a los habitantes con los más bajos recursos económicos para la futura creación de microempresas que les permita generar utilidades con las que puedan solventar sus necesidades y aportar al desarrollo de la economía nacional.

El microcrédito tiene por objetivo otorgar préstamos a los pobres que carecen de activos, y por tanto de garantías tal como se entiende en los circuitos financieros convencionales, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y sus familias. Este instrumento es mucho más que prestar una pequeña cantidad de dinero, es la oportunidad para que muchas personas puedan explotar sus potenciales. Sin el microcrédito, muchas personas pobres no descubrirían las capacidades que ellos mismos albergan. (Torre, Sainz, Sanfilippo y López, 2012)

De otra parte, el microcrédito refleja el nivel de clientes para el otorgamiento de préstamos, el sistema aplicado y la utilización de los fondos financieros por parte de las entidades bancarias, por lo que para (García y Díaz, 2011) este es:

Una realidad que ha permitido a millones de personas en áreas empobrecidas obtener pequeños créditos para dar un impulso a sus negocios, personas que de otro modo no hubieran tenido acceso a préstamos de la banca tradicional (excluidas de los sistemas financieros formales de sus países en todo el mundo) y hubieran estado abocadas al estancamiento o a depender de los prestamistas y usureros que habitualmente cargan tasas de interés tan elevadas que no permiten al prestatario salir del círculo de la pobreza.

Dando relación a esta afirmación se presentan algunas características del microcrédito que se puntualizan a continuación:

- ❑ Logra la salida del ambiente de pobreza de los sectores más vulnerables mediante el financiamiento de microempresas productivas.
- ❑ Contribuye a la reducción de las barreras para la accesibilidad al crédito por parte de los habitantes, mayormente excluidos del sistema financiero aplicado en forma formal, aportando el instrumento para erradicar las desigualdades de tipo financiero.
- ❑ Se contextualiza como un producto financiero que se orienta a viabilizar la independencia económica por parte del cliente hacia el préstamo obtenido a futuro, facilitando autoalimentar el sistema aplicado.
- ❑ Se enfoca a la entrega de dinero en poco volumen a las personas con más necesidades que se modifica dependiendo el tipo de actividad al que se vaya a destinar.

- ❑ Constituye actividades de financiación de tipo simplificado que se generan en un sistema fácil de tramitación.
- ❑ El tiempo para la devolución es muy corto y por tanto, en cada pago los montos son bajos dependiendo la capacidad económica del cliente que por lo general se hace cada semana o mes.
- ❑ No exige la firma de un aval o hipoteca ya que propicia la confianza en el cliente que adquiere el microcrédito porque se estima que la futura microempresa será la garantía del mismo.
- ❑ El dinero se destina solamente para gestiones seleccionadas en forma previa a la entrega del microcrédito por parte del prestatario.

1.4.4 Formas de generación del microcrédito

Para generar el microcrédito se ha impulsado mediante la reforma de legislaciones de parte de los Estados, la creación de cajas de ahorros en las entidades que se dediquen a la entrega de microcréditos para los habitantes de sectores más pobres. En este contexto se ha necesitado la elaboración y ejecución de programas orientados a reforzar el microcrédito en dichas instituciones como los siguientes:

- ❑ El programa de Microcrédito del ICO que de acuerdo a López (2017) fue creado en 2003 con la colaboración del Fondo Europeo de Inversiones para mejorar las condiciones de financiación ofrecidas a los beneficiarios de los microcréditos. Por ello, este programa se enfoca a mejorar la accesibilidad del microcrédito por parte de la población con dificultades para obtenerlo por falta de garantías requeridas en las entidades bancarias a fin de eliminar la exclusión social a la que se enfrentan, aportando las facilidades de emprendimiento del sector pobre y su mejora económica.
- ❑ El programa de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias, establecido en el año de 2008 conforme a López (2017) y que fue impulsado por el Ministerio de Turismo, Industria, Comercio e Igualdad con el apoyo de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Dicho programa está orientado reforzar las actividades productivas de las mujeres que desean generar ingresos por su propia cuenta y que lo vayan a concretar en un tiempo determinado para tres años, a excepción de cinco años para los casos que impliquen el fortalecimiento y desarrollo competitivo de la empresa, para lo que en forma anticipada se debe presentar el plan empresarial con la calificación otorgada por la Dirección de la Política de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME).

De otra parte, se ha implementado en las instituciones financieras la caja de ahorros como un medio sustentable que coadyuva al mejor manejo del capital adquirido del microcrédito, siendo así que para la concesión del mismo se ha realiza la distribución de las instituciones financieras de acuerdo a Romero (2017) en:

- ❑ Bancos en correspondencia a Gobat (2012), son instituciones que ponen en relación a ahorristas y prestatarios, cuya misión es el depósito y, la captación de fondos de personas con dinero para acumularlo y transferirlo mediante préstamos a quienes lo requieran.
- ❑ Sociedades financieras que son entidades que tienen como fin la participación en el mercado de capital y entregar créditos de financiamiento para producción, construcción, adquisición y comercialización de productos a mediano y largo plazo (Romero, 2017).
- ❑ Cooperativas de ahorro y crédito son las instituciones constituidas con personalidad natural o jurídica que se conforman de manera voluntaria a fin de efectuar gestiones de mediación financiera y de responsabilidad social con los socios (Pozo, 2011).
- ❑ Mutualistas que representan la unificación de las personas con el objeto de trabajar con el apoyo mutuo para solucionar sus requerimientos financieros, estas por lo general invierten en actividades inmobiliarias (Romero, 2017).

1.4.5 Ventajas y desventajas del microcrédito

El microcrédito que representa la opción más viable del crecimiento económico aporta algunas ventajas entre las que se puede destacar el enfoque de carácter regional, por cuanto se asigna para su entrega en sectores rurales con mayor índice de pobreza en el cada país (Martínez, 2008).

De otra parte, contribuye a la mejor facilidad para la tramitación del crédito, reflejándose su agilidad y flexibilidad, aunque haya que cumplir con ciertos requisitos formales.

El microcrédito es muy ventajoso porque para (Velázquez, 2007), coadyuva la indagación para la correcta determinación del tipo de empresa que se va a crear para evitar gastos que conlleven a pérdidas futuras en los clientes, potenciando sus habilidades productivas.

Aunque entre otras “ventajas del microcrédito están la de otorgar créditos bancarios a personas pobres sin garantías, la difusión mundial con una variedad de organismos privados y públicos trabajando en esta línea de crédito” (Mendoza (2014).

Como resultado, el microcrédito tiene la ventaja de que coadyuva a la generación de actividades de producción en un entorno familiar para proveerles riqueza con su aumento de utilidades.

El microcrédito para Sanhueza (2013), también presenta algunas desventajas reflejadas en que implica un costo creciente de inversión al considerarse como un medio para la frecuente adquisición de créditos anexos.

En cambio, “las desventajas del microcrédito sustentadas bajo teorías y modelos económicos son la información asimétrica, el manejo en tasas de interés y la generación de actividades informales junto con la creciente cartera del producto a nivel financiero” (Mendoza, 2014).

En consecuencia se genera el sobreendeudamiento de los clientes que al incurrir en mora por impago, se ven en la obligación de solicitar microcréditos en otras instituciones para pagar el saldo anterior, lo que genera mayor deuda para los mismos que van adquiriendo nuevos microcréditos y los destinan a actividades diferentes a las indicadas en la entidad acreedora.

1.4.6 El microcrédito en el Ecuador (origen, evolución, estadísticas)

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del Ecuador que son las que tienen acceso directo a los microcréditos, fundamentan su gestión en su habilidad de adaptación a las transformaciones económicas, en medida de que constituyen altos niveles de aporte a la economía nacional, ante lo cual se hace necesaria la elaboración y aplicación de programas que contribuyan a facilitar la accesibilidad al microcrédito por parte de estas.

La fuente para el movimiento de la economía en Ecuador son las Pequeñas y medias empresas (PYMES), un sin número de emprendimientos que se dan en el país son la fuente de trabajo y el motor para que la economía gire constantemente. Pese a que proveen gran beneficio al país también solo las PYMES saben lo difícil que puede ser continuar creciendo, salir adelante o superar una pérdida por la falta de facilidad de acceso al crédito en el país. (Morán, 2015)

Dentro de este proceso cobra importancia el sistema financiero ecuatoriano que se compone de todas las entidades públicas y privadas que prestan servicios bancarios, y que se

encuentran registradas en la Superintendencia de Bancos como intermediarias para la concesión de los microcréditos a las PYMES, por tanto, en el sistema de dicha entidad constan el siguiente reporte:

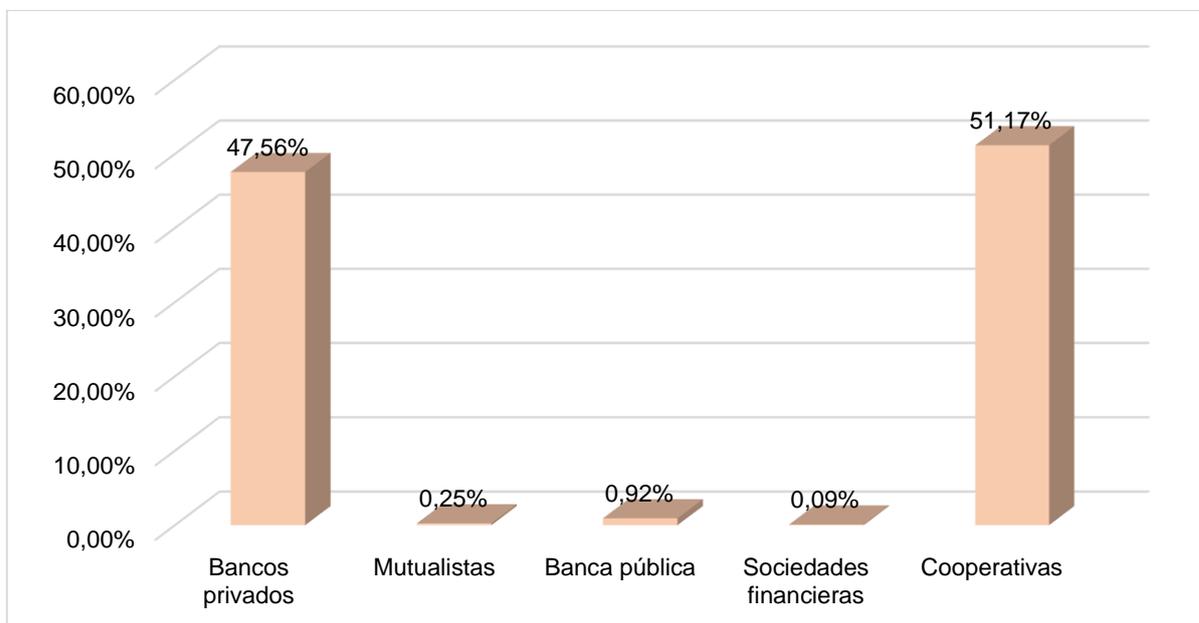


Figura 1. Colocaciones de entidades financieras Ecuador 2016

Fuente: Superintendencia de Bancos (2017)

Elaboración: El autor

En la figura 1 se observa que de los \$ 6'077'311.141,30 de colocaciones recaudados en el sistema financiero del Ecuador, el 51.17% corresponden a las cooperativas, el 47.56 proviene de bancos privados, el 0.92% de la banca pública, el 0.25% de las mutualistas y el 0.09% de sociedades financieras. Esto se debe a que las cooperativas y los bancos privados disponen en su mayoría de suficientes recursos económicos provenientes de terceras personas para ofrecer microcréditos.

Ahora bien, esto conlleva a conocer que la mayor parte del capital social que poseen las pymes del país proviene de las cooperativas y la banca privada al mostrarse en estas entidades, una mejor aplicación de mejores políticas de microcrédito que propician su mayor adquisición por parte de los microempresarios. Dando una mirada a ello se expone a nivel general del país que el aporte de los microcréditos de parte de las demás instituciones financieras es muy reducido y no contribuye de forma esperada en la economía nacional, dada la presencia de limitantes para la obtención de microcréditos que incide para que los niveles de pobreza se mantenga en los sectores más vulnerables y no puedan tener un desarrollo sustentable como se espera.

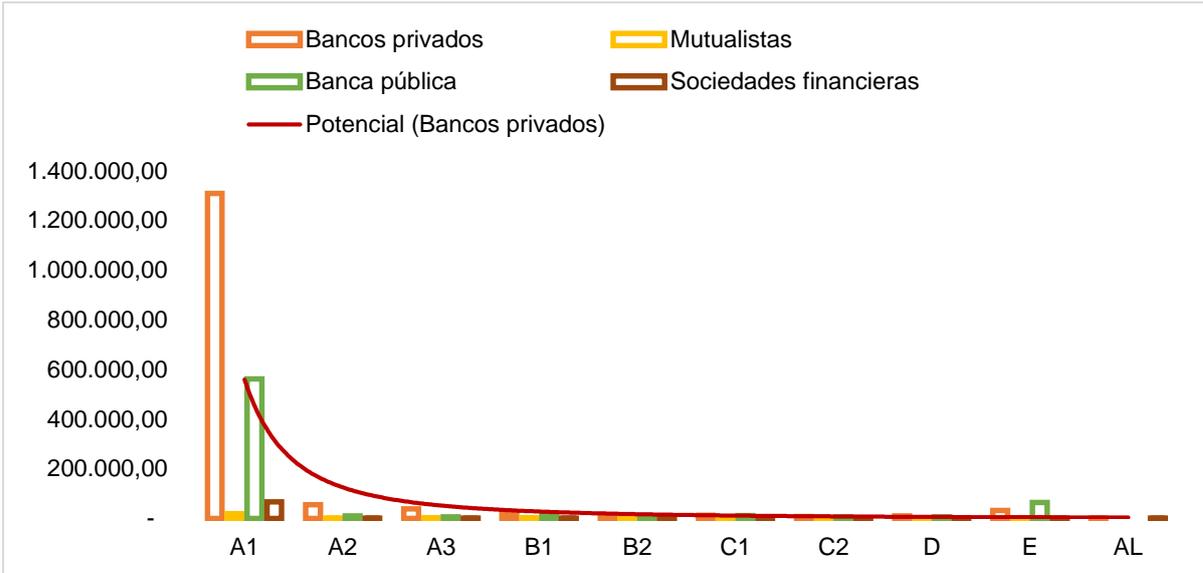


Figura 2. Calificación de cartera de crédito para microempresas

Fuente: Superintendencia de Bancos (2017)

Elaboración: El autor

La figura 2 permite comprobar que la calificación de la cartera de créditos es más alta en los bancos privados, que alcanza el un total de \$ 1'308.397,11 de acuerdo a la información aportada por la Superintendencia de Bancos (2017), en la calificación A1 y \$ 55.861,63 en la calificación A2 respectivamente. El resto de entidades como las mutualistas y sociedades financieras tienen una calificación inferior que va desde el A2 hasta la AL que refleja una escasa participación en la entrega de créditos para el sector microempresarial en razón de que hay pocas entidades que pertenecen a este sector y que además ofrecen créditos para otro tipo de actividades como vivienda y consumo.

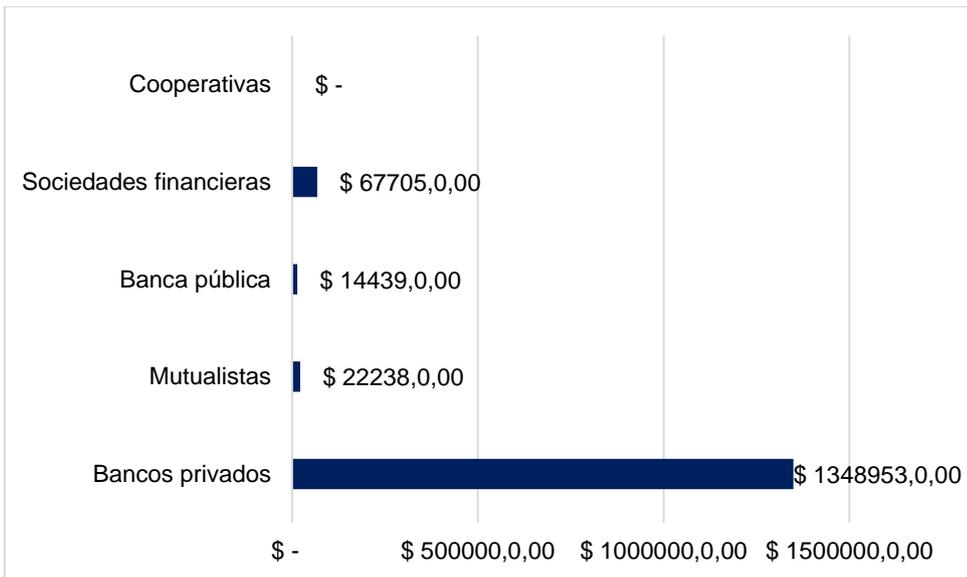


Figura 3. Valor de cartera de PYMES por vencer en entidades financieras

Fuente: Superintendencia de Bancos (2017)

Elaboración: El autor

Se establece en la figura 3 que la cartera de las PYMES por vencer es más elevada en los bancos con un valor de \$ 1.348953 según la información mostrada en la Superintendencia de Bancos del año 2016 en relación al total de \$ 1'453.335,00 generado por todas las entidades del sistema financiero, considerando en estos se dan mayores facilidades a los habitantes para la adquisición de microcréditos de manera general, pero con altas tasas de interés.

Es decir que no en todas las PYMES que acceden al microcrédito en los bancos, los ingresos obtenidos son los previstos y dado los periodos cortos de pago, muchas de estas incurren en mora que coadyuva a la reducción del capital del patrimonio económico para el país y que por ende influye en el abastecimiento de los servicios comunitarios para el bien social.

Si bien el microcrédito es un medio sustentable actualmente para el crecimiento de las PYMES, hay cierto tipo de limitantes que aún no permiten su desarrollo adecuado para promover al incremento de la rentabilidad de las regiones más afectadas por la pobreza.

De otro lado, el nivel de cartera por vencer es menor en las cooperativas, mutualistas, sociedades financieras y banca pública porque el sistema de cobro que aplican a los clientes con bajas tasas de interés les permite restituir el dinero entregado en los microcréditos en un periodo de tiempo menor al de los bancos, dando mayores ventajas para las PYMES que recién inician sus actividades productivas al permitirles obtener una mayor rentabilidad.

CAPITULO II

INFORMACIÓN GENERAL DEL CANTÓN MACARÁ

En el presente capítulo se expone los antecedentes de la provincia de Loja y se hace la caracterización de del cantón Macará en lo referente a su demografía, historia, actividades económicas, indicadores económicos y sociales, estructura empresarial y la conformación del sistema financiero.

Cabe resaltar de forma preliminar que los datos estadísticos mostrados en el análisis de los siguientes aspectos, se ha obtenido en gran parte del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC y de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES, por lo que la mayor parte de la información no está actualizada, a excepción de algunos casos.

2.1. Antecedentes de la provincia de Loja

Los primeros habitantes con respecto a lo propuesto por el (Gobierno Provincial de Loja, 2011), estaban representados por nómadas que se dedicaban esencialmente a la recolección de frutos y a la cacería con herramientas de trabajo labradas por ellos que se fueron mejorando en un futuro hasta llegar al surgimiento de la agricultura.

Estos pobladores que vivían en esta región, aprovechando las óptimas condiciones ecológicas y climáticas de los valles subtropicales como los de Catamayo, Casanga, Macará y Zapotillo, se asentaron desde épocas muy tempranas gracias al relativo avance de las fuerzas productivas (Gobierno Provincial de Loja, 2011).

Relativamente, los primeros residentes de la provincia de Loja fueron los Paltas que eran un conjunto de poblaciones con características comunes en sistema organizacional e idioma que comprendía a las tribus de los Ambocas, Garrochambas, Calvas y Malacatos. El (Gobierno Provincial de Loja, 2011), sustenta que el territorio de la actual provincia de Loja formaba parte de un régimen regional andino que se encuentra localizado en la subregión geofísica de los Andes Bajos que representa una zona de transformación entre los Andes septentrionales sudamericanos.

A raíz de ello, la Cámara de Representantes de la República de Colombia y el Senado prescriben el 23 de julio de 1824 la provincia de Loja adjuntada al departamento del Azuay, compuesta de los cantones Loja, Catacocha, Zaruma y Cariamanga; lo que posteriormente fue reafirmado por el gobierno del Ecuador al establecer el 29 de mayo de 1861 la conformación de la provincia de Loja contenida por los cantones de anteriormente mencionados, además del cantón Jambelí. Desde este sentido, la provincia de Loja abarca

toda la parte regional del sector sur del estado ecuatoriano y que se extiende en las provincias de Loja, Zamora Chinchipe y El Oro.

2.2. Demografía del cantón Macará

Macará es un cantón perteneciente a la provincia de Loja, situado al sureste del Ecuador y al suroccidente de la respectiva provincia.

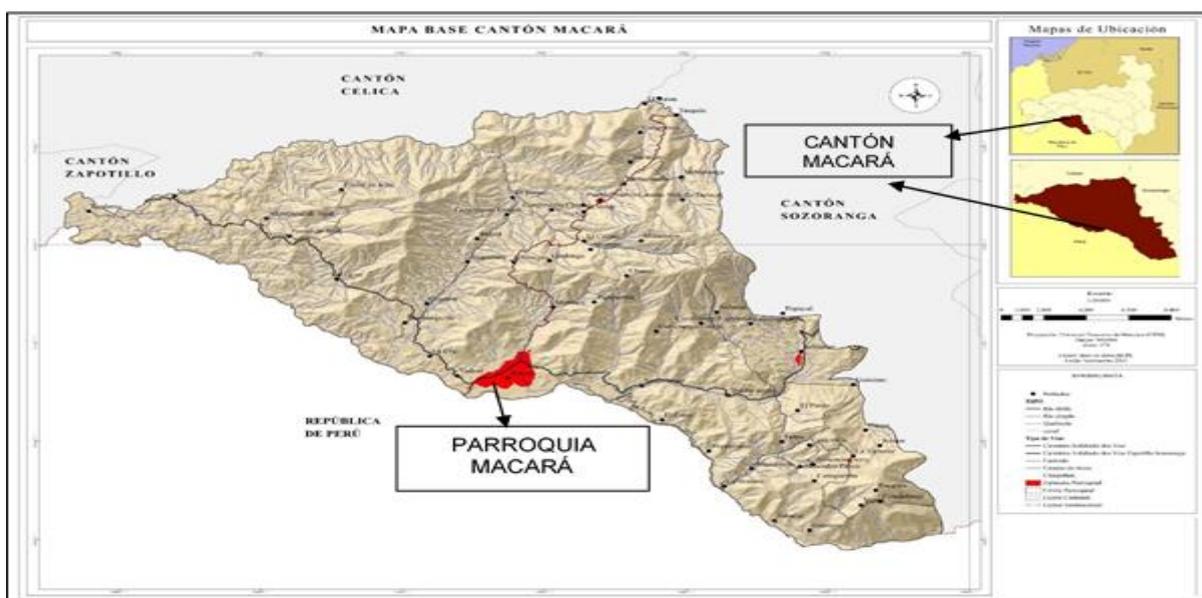


Figura 4. Ubicación del cantón Macará

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará (2017)

Elaboración: El autor

Este cantón se ubica en la región sur del país, cuyos límites son: al norte con el cantón Celica y Sozoranga, al sur con Perú, al este con Sozoranga y al oeste con Celica y Zapotillo.

Entre sus principales datos se tiene:

Tabla 1. Datos generales del cantón Macará

País	Ecuador
Provincia	Loja
Localización	Suroccidente, a 195,5 Km del cantón Loja
Superficie	575Km ²
Capital	Macará
Fundación	22 de septiembre de 1902
Clima	Subtropical seco
Altitud	450msnm
Población	21901
Temperatura promedio	25°C
Parroquias	Macará, Eloy Alfaro, La Victoria, Larama y Sabiango

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará (2017)

Elaboración: El autor

2.3. Historia del cantón Macará

El proceso histórico de Macará se basa en lo establecido por el (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017), con respecto a que tras la finalización de la época colonial, se formó un pueblo llamado “San Antonio” compuesto de ranchos elaborados con paja en los techos y vara pegada en forma vertical para las paredes. En estos lugares moraban familias de raza negra que tenían el encargo de cuidar los ganados y rebaños del Curato de Sozoranga. Estas familias descendían de la tribu “Los caras” que posteriormente se trasladaron desde el territorio de “Los Quitus” hacia el sur para formar la tribu “Chinchayuso”, quienes provenían de la combinación de “Los guancas” y “Los collas” que luego tomaron el nombre de “Guanaco-Colla”.

Ya para el año 1735 llega el General Otamendi a Macará, quien estableció su residencia en este lugar por la atracción de su espectacular paisaje, el mismo fue quien en forma autoritaria distribuyó las tierras del lugar entre los nativos, exigiéndoles que las siembren, para lo cual impuso un nuevo estilo de vida para los macareños mediante técnicas de trabajo organizado.

Pero los pobladores no se conformaron con el cultivo de tierras, sino que más tarde también mejoraron su productividad, buscando oro que era lavado en las playas del río Macará. Ante este avance productivo, el General Otamendi se preocupó de urbanizar este poblado; para ello trazó las calles y dio el dictamen de las primeras disposiciones que establecían la construcción de las primeras edificaciones y a la vez orientó las primeras construcciones perpetradas por los habitantes de aquella época.

Haciendo mención a lo señalado por el (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017), Macará se conformó en un inicio como parte del cantón Cariamanga a la par con otros pueblos como Tacamoros, Naranga (Sabiango) y Utuana en la Ley prescrita el 23 de junio de 1824 de la Gran Colombia, para en 1861 pasar a formar parte de Sozoranga que fue nombrado cantón mediante Decreto Supremo.

Posteriormente llegó a esta tierra el capitán Juan Felipe Tamayo en 1787, en cuyo entonces el pueblo ya se llamaba Macará que deriva de MA-este es, CA-un lugar hermoso y RA-digno de admirar, pero el día que fue fundada tomó el nombre de “San Antonio de Macará” por un Santo conocido en el lugar.

Fue el 22 de septiembre de 1902 cuando Macará se designó cantón y se lo incluyó como parte de la parroquia de Sozoranga debido a la alta población existente en este sitio, al mayor proceso de formación de su gobierno y modernización, y a la fuerza de liderazgo de sus personalidades. Después de ello, Macará creció paulatinamente en un 2.64% entre 1861 y 1902 que provenía de la creciente llegada de inmigrantes, teniendo ya para aquel entonces 3559 habitantes. Su proceso evolutivo continuó debido a que para 1984 se elaboró la primera red telegráfica que operaba desde Loja. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017)

Además se creó la aduana que trajo como consecuencia, la imposición de la exportación hacia el Perú, al igual que la importación; quedando estipulado en la formación de su primer Municipalidad, que sus ingresos provendrían principalmente de estas actividades. Al mismo tiempo con la creación de su Municipio, se instauró el registro Civil, una escuela fiscal de niños, el Juzgado cantonal, La Jefatura Política, El Curato a cargo del Dr. Juvenal Jaramillo y la Escribanía Pública.

Para el (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017), una de las primeras labores del municipio fue la reestructuración urbana de todo el pueblo que atrajo el pago de impuestos y rentas para recaudar fondos, esto pudo lograrse mediante la contratación de los primeros funcionarios públicos, mientras se fundaba la primera Banda Municipal con una escuela de música. Sin embargo, no todo fue viento en popa para Macará ya que a inicios de 1941 se presenciaba la guardia peruana que controlaba el paso a ese país en los límites de Ecuador y Perú en su territorio, y, que por asuntos comerciales empezaba a mostrarse de forma despótica; provocando el miedo en las familias que residían en este cantón, situación que dio lugar a la gran cantidad de policías peruanos en las limitaciones ecuatorianas.

A raíz de esto, Ecuador fue invadido con 1500 hombres armados con cañones, fusiles y metralas que llegaban en camiones militares el 23 de julio de 1941 para asentarse en una hacienda denominada "La Tina", en tanto que los pobladores de Macará no tenían descanso ni un solo momento durante este enfrentamiento (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017).

Días antes de que comience la guerra, el país había cerrado su frontera al igual que Perú, a diferencia de que el país vecino instaló tropas armadas disfrazadas en la orilla del río limítrofe desde "Cucuyas hasta el "Sauce". Siendo así que se lanzó el primer cañonazo contra Ecuador que destruyó la oficina telegráfica de Macará el 25 de julio de 1941, continuado por una serie

de cañonazos más que cortó el sistema de comunicación en todo el país, teniendo efectos devastadores para este cantón, por lo que la mayor parte de sus habitantes tuvieron que evacuar el lugar.

En esta guerra la estrategia peruana se basó en su previa planificación para invadir a Ecuador, pero en última instancia se decidió cambiar el frente de ataque e irrumpir en la provincia de El Oro que representaba el sector más vulnerable para el país (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará (2017)). En este ambiente fue necesario la utilización de la aviación, caballería y artillería para la defensa de los ecuatorianos, por lo que el ataque a Macará solamente constituyó de entretenimiento que sirvió de medio para orientar las tropas ecuatorianas a otros sectores para que los peruanos puedan ingresar por otros sitios más asequibles.

2.4. Actividades económicas

El (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017) propone que su desarrollo productivo para generar ingresos dio comienzo con la llegada del Sr. Luciano Andrade Marín-Director de la escuela Politécnica de Quito y científico de profesión a este lugar; quien al ser recibido muy bien por las autoridades macareñas, creó las primeras formas de trabajo a través de la implementación de un equipo caminero trasladado desde el Perú el 5 de diciembre de 1946 durante el gobierno del Dr. José María Velasco Ibarra.

Esto dio lugar a las primeras construcciones de carreteras entre Cariamanga-Macará y Catacocha-Macará, para lo cual se demandó de la mano de obra de los lugareños que condujo a la creación de los primeros empleos.

Con ello se potenció el crecimiento económico de Macará debido a que se propiciaron las actividades comerciales en gran escala al aumentar el sistema de comunicación con otras provincias del Ecuador, a lo que posteriormente se sumó la creación del primer aeropuerto localizado en el sector central que dividía al cantón en dos parroquias urbanas que son Eloy Alfaro y Macará. (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017)

Pero para llevar a cabo estas obras, “se procedió a la demolición de algunas edificaciones como un parque y la capilla de María Auxiliadora que ya existían desde hace tiempo atrás, lo que a su vez provocó algunos inconvenientes de carácter físico y social entre sus pobladores

que no estaban de acuerdo con estas acciones” (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017).

El sedentarismo de sus habitantes durante 1962 y 1982 originó un notable decrecimiento poblacional en el área rural porque surgió un periodo largo de sequía que les afectó y que impedía desarrollar sus actividades económicas con normalidad, en tanto que la población urbana aumentó en un 3.37% durante los próximos 20 años, como producto del sistema de riego implantado alrededor del área urbana de este cantón

Los sectores afectados con la sequía no proyectaban producción alguna, por lo que se experimentó una gran cantidad de despoblamiento que cambiaría al cantón totalmente desde 1990 hasta la presente fecha (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017). Luego la población volvió a disminuirse de manera progresiva en las zonas rurales mientras que la población urbana aumentaba a gran nivel, trayendo consigo la concentración del desarrollo productivo en esta área que se caracterizaba por contar ya con un sistema de riego, servicios colectivos y actividades comerciales.

Esto fue beneficiado con la firma de la paz que conllevó a la facilidad de traslado de ecuatorianos y peruanos entre las limitaciones de ambos países (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017), siendo estos sectores conocidos como los principales medios de generación de sus actividades económicas. Desde entonces Macará es visitada permanentemente por comerciantes peruanos que optan por comprar la mercadería en otras provincias de Ecuador para luego ir a venderla en su país.

Por su parte, el (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017) opina que esto afecta negativamente a los comerciantes macareños, estimando que se disminuye su nivel de ventas pero que a pesar de ello, esta zona no deja de aportar significativamente a la economía ecuatoriana por ser uno de los principales abastecedores de arroz en todo el país.

2.5. Principales indicadores económicos y sociales

2.5.1. Factor demográfico.

De acuerdo a los datos de la (Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo, 2017), Macará tiene 12587 habitantes en el área urbana y 6431 en el área rural que dan un total de 19018

habitantes y que representa el 0.13% de la población ecuatoriana que es de 14'483.499 habitantes según la información mostrada por el INEC en el 2010 citada por el (Instituto nacional de Estadísticas y Censos, 2017).

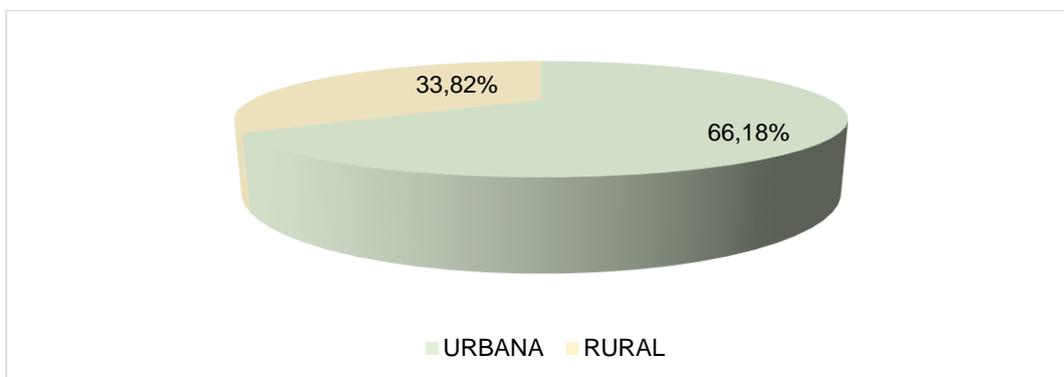


Figura 5. Distribución de la población de Macará por área
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2017)
Elaboración: El autor

En la figura 5 se observa que el 66.18% de los habitantes residen en el área urbana debido a que en esta zona es donde se realizan las principales actividades económicas y hay mayor extensión territorial, en tanto que el 33.82% en el área rural; por lo que es importante analizar la distribución poblacional a nivel de parroquia.

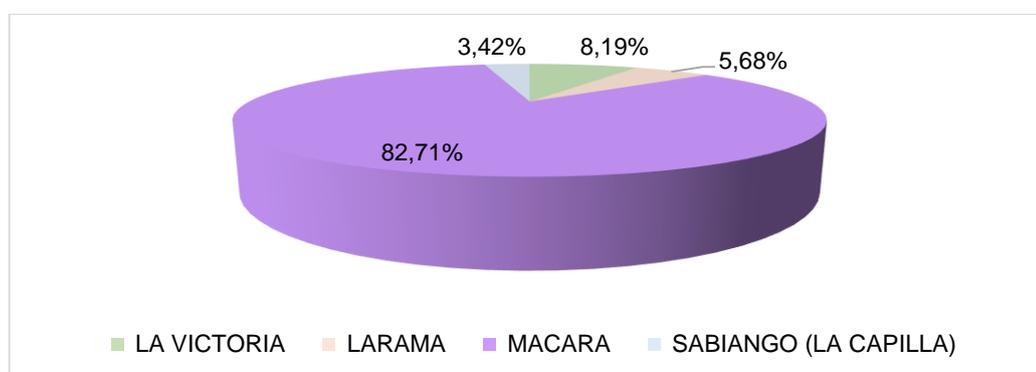


Figura 6. Clasificación de la población de Macará por parroquia
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC (2017)
Elaboración: El autor

El 82.71% de habitantes conforman la parroquia Macará, el 8.19% residen en La Victoria; el 5.68% en Larama y el 3.42% en Sabiango; comprobándose lo mostrado en la figura 5 en relación a que hay mayor concentración poblacional en la cabecera cantonal.

La presencia de los homicidios que es del 24.97% y que provoca una tasa de mortalidad de por cada 100000 habitantes de 405.95, acontecida durante los últimos años en los sectores rurales ha propiciado que algunos de residentes por miedo a perder lo poco que ganan salgan

a vivir en otros cantones y provincias del país (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017), esto conduce a evaluar el nivel de migración mostrada a continuación.

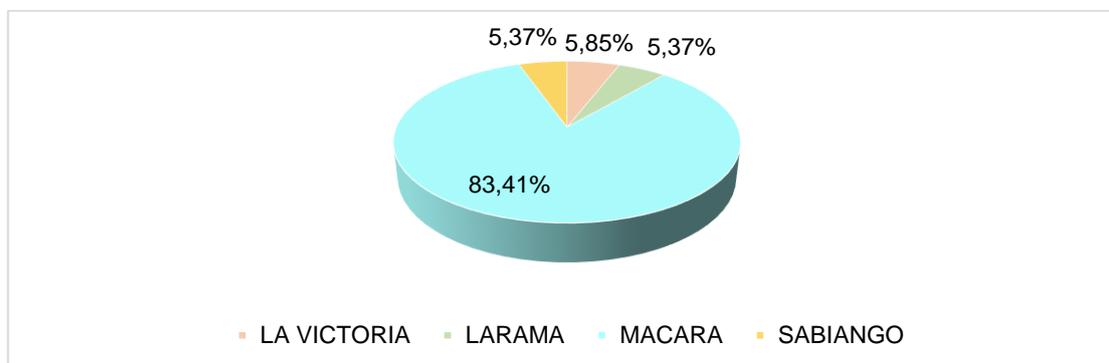


Figura 7. Inmigración en cantón Macará

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC (2017)

Elaboración: El autor

Partiendo de la figura 7, la salida del 83.41% habitantes en la cabecera cantonal y del 5.85% en La Victoria dan muestra de un alto grado de inmigración, aunque también hay que tomar en cuenta que en menor porcentaje se expande en Larama y Sabiango con el 5.37%. De forma complementaria se verifica que el mayor movimiento migratorio en la parroquia Macará responde a su gran cantidad de población, lo que es demostrado en el equilibrio desarrollado en el 82.71% de habitantes y el 83.41% de migración con una mínima diferencia del 0.70%.

2.5.2. Factor educación

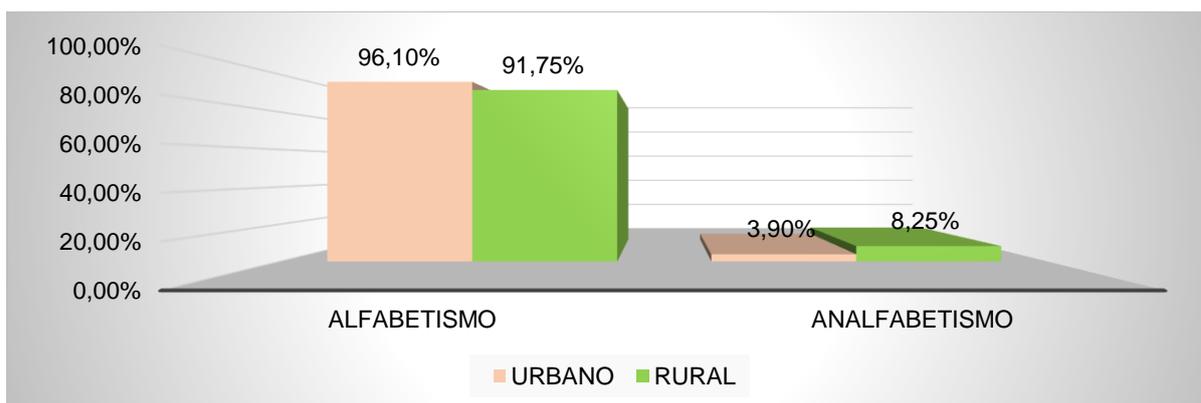


Figura 8. Nivel de educación en cantón Macará

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC (2017)

Elaboración: El autor

La figura 8 señala el nivel de alfabetismo que es del 96.10% en la área urbana y del 91.75% en el área rural, evidenciándose que hay un equilibrio entre las dos áreas, aunque no sucede lo mismo con la tasa de analfabetismo que es más alta en el área rural con el 8.25% y más baja en el área urbana con el 3.90%.

2.5.3. Factor económico y mercado laboral

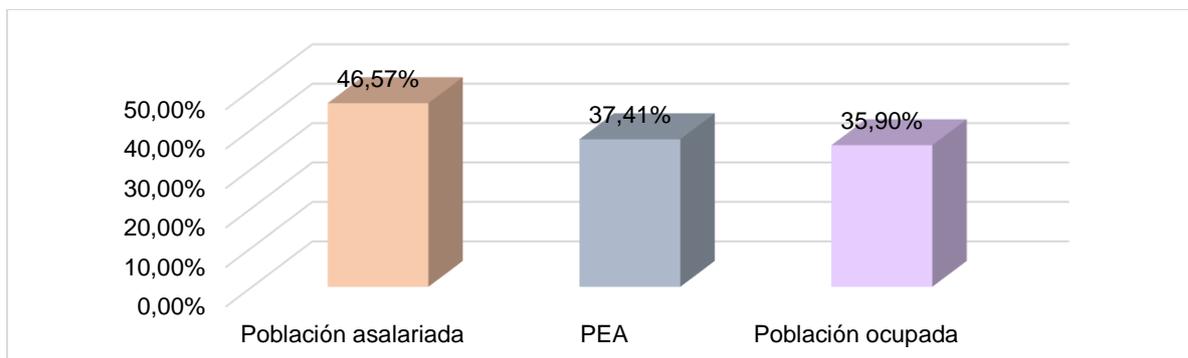


Figura 9. Población que aporta a la economía de Macará

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)

Elaboración: El autor

En la figura 9 se aprecia que existe un equilibrio entre la población asalariada que es del 46.57%; la población económicamente activa del 37.41% y la población ocupada que es del 35.90% debido a que las actividades que se concentran en su mayor parte en Macará. Para entender mejor de donde proviene el aporte económico de los habitantes es importante conocer como está distribuida la población por sector de actividad en la tabla 2:

Tabla 2. Actividades económicas de los habitantes de Macará

TIPO DE ACTIVIDAD	PORCENTAJE
Alojamiento y servicios de comidas	2,49%
Atención de salud humana	1,64%
Hogares como empleadores	2,62%
Servicios administrativos	0,59%
Organizadores	0,06%
Financieras y de seguros	1,04%
Inmobiliarias	0,01%
Profesionales, científicas y técnicas	0,76%
Administración pública y defensa	9,17%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	36,97%
Artes, entretenimiento y recreación	0,79%
Comercio al por mayor y menor	14,75%
Construcción	6,36%
Distribución de agua, alcantarillado y desechos	0,25%
Enseñanza	5,05%
Explotación de minas y canteras	0,66%
Industria de manufacturas	4,38%
Información y comunicación	0,64%
Otras actividades de servicios	1,54%
Suministro de electricidad, gas, vapor	0,25%
Transporte y almacenamiento	5,80%

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)

Elaboración: El autor

Los datos expuestos en la tabla 2 dan a conocer que el 36.97% de los pobladores del cantón Macará se dedican a actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; continuados

el 14.75% que practican actividades de comercio al por mayor y menor debido al gran traslado de población desde otros sitios por encontrarse ubicado en las los límites fronterizos con el vecino país Perú.

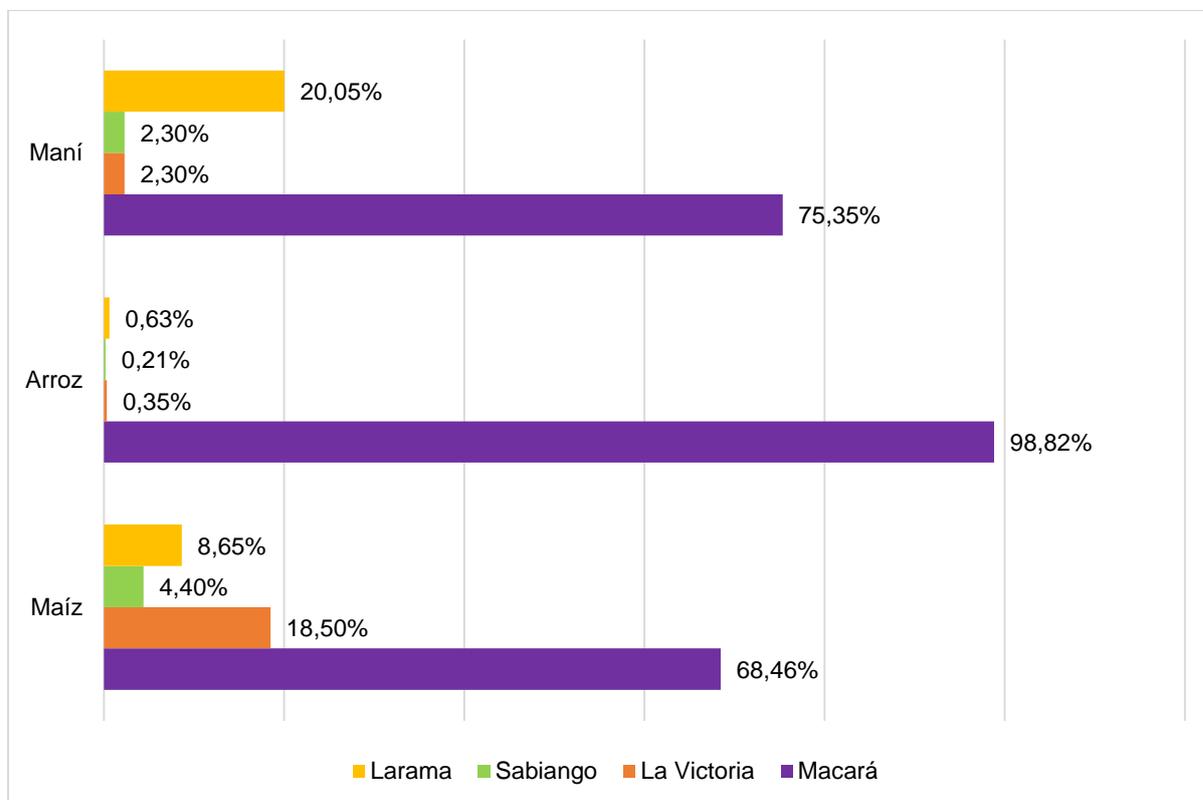


Figura 10. Principales cultivos en Macará por parroquia

Fuente: GAD Municipal del cantón Macará (2017)

Elaboración: El autor

La figura 10 detalla que en el 98.82% de hectáreas de terreno en la cabecera cantonal se cultiva arroz, seguido por el maní en un 75.35% y el maíz en un 68.46%; aunque en un porcentaje más bajo también se diferencia la parroquia Larama que tiene cultivado el 20.05% de maní, el 8.65% con maíz y el 0.63% de arroz.

Entre sus actividades económicas se produce principalmente el arroz en su cabecera cantonal que es Macará y el maíz en las parroquias rurales, aunque según la información del Censo Nacional Agropecuario del año 2000 citado por el (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017), también se produce en gran escala 9692 cabezas de ganado porcino de raza pura sangre, mestizo y criollo, en 1260 Unidades Productivas Asociativas-UPAS.

Además tiene gran acogida la producción de ganado vacuno en 1003 UPAS con 15793 cabezas en las razas mestizo y criollo, en 2259 UPAS se produce 43229 aves

correspondientes a pollos gallinas y gallos (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017). Asimismo, también existe una producción menor de 12368 cabezas de ganado mezclado entre caballar, mular, asnar, caprino y ovino en 2728 UPAS, siendo el ganado caprino en 418 UPAS con 7260 cabezas el más alto.

El (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará, 2017) señala que la producción económica de Macará se destina en su mayor parte a las actividades de carácter rústico, teniendo en cuenta que se aplica métodos empíricos para llevar a cabo la agricultura y ganadería que es su principal fuente para generar sus ingresos.

Al ser estos ingresos, los que permiten obtener el producto interno bruto-PIB que constituye el total de bienes y servicios producidos en forma general por la población del cantón y que contribuye en la economía a nivel nacional, es oportuno examinar el nivel de PIB por sector de actividad en la figura 11.

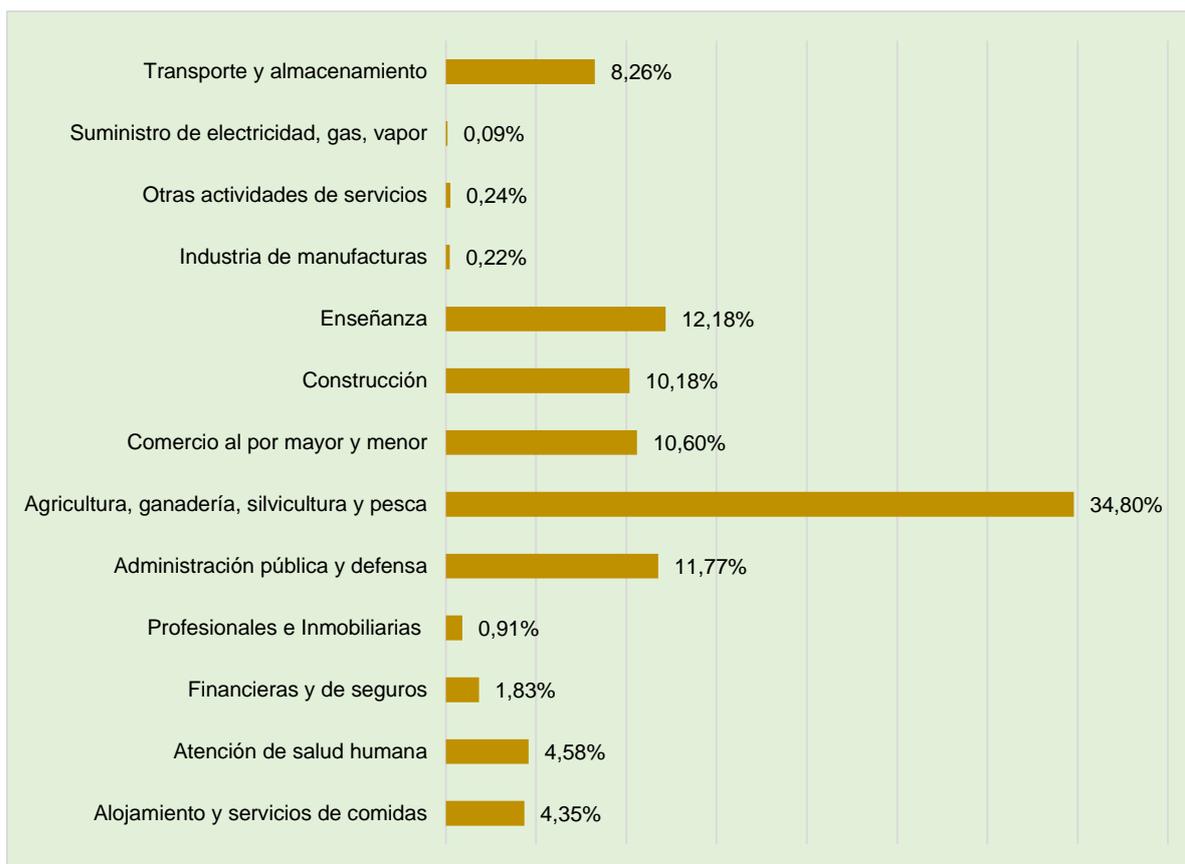


Figura 11. Producto Interno Bruto-PIB de Macará

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)

Elaboración: El autor

El PIB procede en su mayor parte de las actividades de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 34.80% de manera representativa, que son la más importante fuente de

desarrollo productivo en el cantón, sin embargo, destacan otras actividades como las de enseñanza en un 12.18% y, de administración pública y defensa en un 11.77%.

2.5.4. Factor rentabilidad

En referencia a la información proporcionada por la (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017), que es una base de datos confiable creada por el actual gobierno del Ecuador y que mantiene datos actualizados con respecto a los elementos de desarrollo socioeconómicos de todos los cantones, se distingue la cantidad de ingresos por el tipo de actividad al que se dedican los habitantes dentro del componente económico productivo y que corresponde a la rentabilidad generada en Macará, razón por la cual se procede a valorar este aspecto en la tabla 3.

Tabla 3. Ingresos por sector de actividad económica en Macará

ACTIVIDAD	VALOR
Alojamiento y servicios de comidas	\$ 1,360,815,00
Atención de salud humana	\$ 1,664,306,00
Servicios administrativos	\$ 21,290,29
Financieras y de seguros	\$ 3,907,504,00
Inmobiliarias	\$ 32,040,00
Profesionales, científicas y técnicas	\$ 195,792,00
Administración pública y defensa	\$ 1,133,701,00
Artes, entretenimiento y recreación	\$ 111,052,00
Comercio al por mayor y menor	\$ 25,914,653,71
Enseñanza	\$ 2,600,089,00
Industria de manufacturas	\$ 1,107,693,14
Información y comunicación	\$ 266,783,57
Otras actividades de servicios	\$ 1,305,756,00
Suministro de electricidad, gas, vapor	\$ 110,004,00
Transporte y almacenamiento	\$ 105,816,00

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)

Elaboración: El autor

Los resultados identificados en la tabla 3 sobre los ingresos por sector de actividad económica determinan que la mayor parte de los ingresos del cantón derivan de las actividades de comercio al por mayor y menor en un 65.05%, en tanto que las actividades del sector financiero y de seguros generan un 9.81%, y las destinadas a enseñanza un 6.53%, por lo que la concentración de gran parte de la población en la parroquia más grande implica el estado actual de su desarrollo social y económico.

2.6. Estructura empresarial de Macará

La realización del presente trabajo de investigación se encuadra en el desarrollo microempresarial del cantón Macará, por lo que es apreciable y conveniente efectuar una evaluación de su estructura empresarial que se conforma de la clasificación de establecimientos económicos por el tipo de actividad y los impuestos que estos cancelan para su gestión y en aporte al incremento de la economía local.

Tabla 4. Establecimientos económicos de Macará

Actividades económicas	Cantidad de establecimientos
Alojamiento y servicios de comidas	118
Atención de salud humana	33
Hogares como empleadores	
Servicios administrativos	6
Organizaciones	
Financieras y de seguros	9
Inmobiliarias	3
Profesionales, científicas y técnicas	26
Administración pública y defensa	10
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	
Artes, entretenimiento y recreación	14
Comercio al por mayor y menor	604
Construcción	
Distribución de agua, alcantarillado y desechos	
Enseñanza	19
Explotación de minas y canteras	
Industria de manufacturas	101
Información y comunicación	20
Otras actividades de servicios	61
Suministro de electricidad, gas, vapor	1
Transporte y almacenamiento	9

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)

Elaboración: El autor

En la tabla 4 se comprueba que la mayoría de empresas representadas por el 58.41% se orientan más a las actividades de comercio al por mayor y menor, mientras que el 11.41% de estas se destinan al servicios de alojamiento y comidas, y el 9.77% a industria de manufacturas.

A ello hay que agregar que gran parte de las utilidades conseguidas en las empresas del se reservan para el pago de impuestos que forman parte de la realidad económica del Ecuador,

ante ello es necesario analizar cómo se desglosan los impuestos pagados por el sector empresarial en la figura 12.

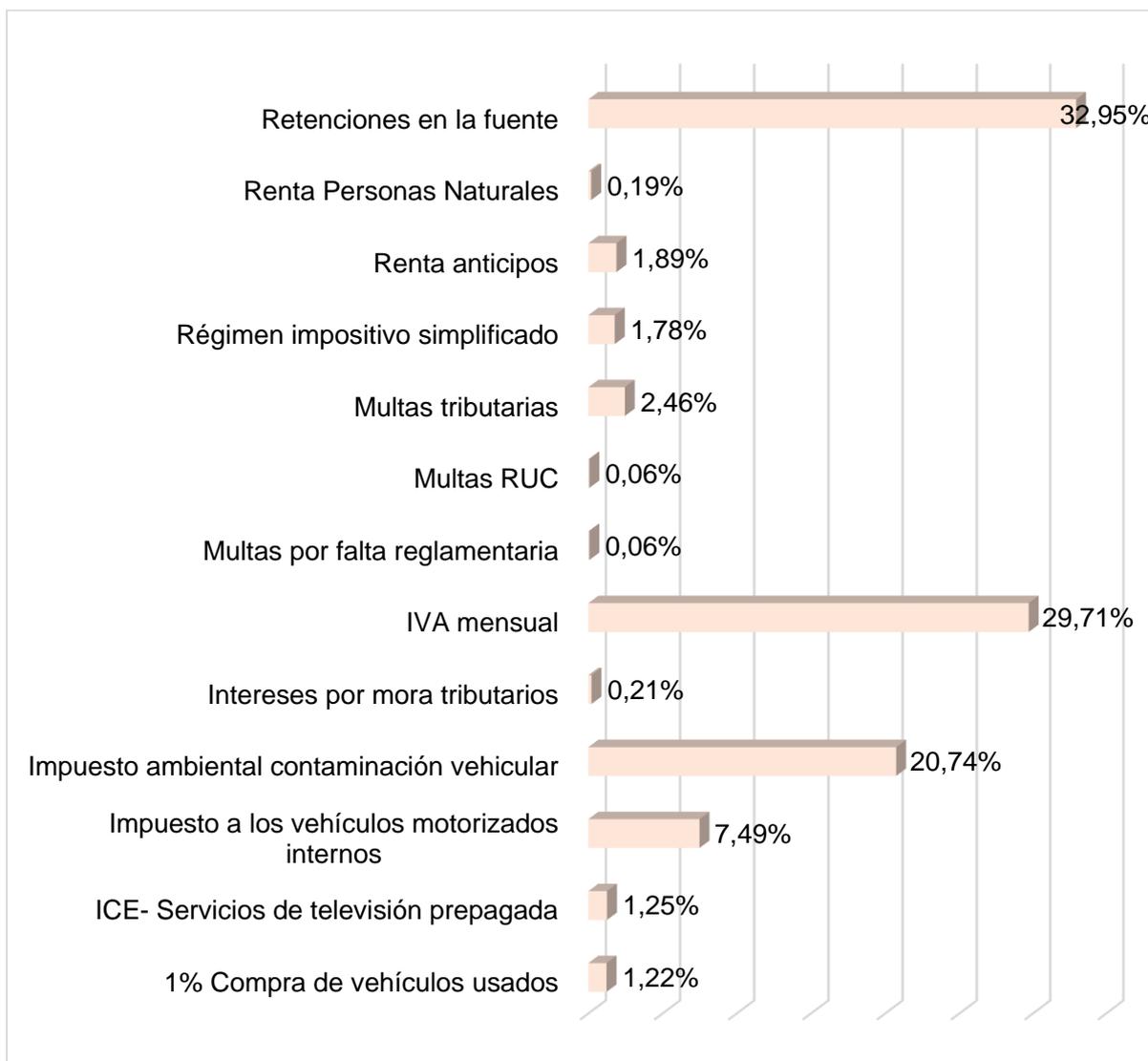


Figura 12. Impuestos pagados por el sector empresarial en Macará

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)

Elaboración: El autor

Con fundamento en los datos de la figura 12, se establece de manera general que de los beneficios económicos producidos por el sector empresarial de Macará, el 32.95% se retiran para el pago de retenciones en la fuente, el 29.71% para la cancelación del IVA mensual y el 20.74% para el impuesto ambiental por contaminación vehicular.

Con ello se puede corroborar que el total de ingresos representan \$ 97155,80 de participación económica por parte del sector empresarial macareño con respecto a la rentabilidad nacional (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES, 2017).

2.7. Conformación del sistema financiero en Macará

A motivo de que este trabajo investigativo tiene como objetivo esencial el conocer el capital social que se causa a través del microcrédito, es elemental visualizar el contexto y variación del mercado financiero de la zona analizada, teniendo en cuenta las principales instituciones que integran sus sistema financiero.

Tabla 5. Estructura del sistema financiero de Macará

INSTITUCIONES FINANCIERAS	CATEGORÍA	SERVICIOS QUE PRESTAN
BAN Ecuador-Macará	BANCA PÚBLICA	Cuentas de ahorro y corriente, créditos para emprendimiento, créditos de desarrollo humano, créditos de consumo, crédito a microempresas, créditos a pequeñas y medianas empresas, créditos para organizaciones comunitarias, créditos para asociaciones, todo tipo de pagos, transferencias en dinero electrónico.
Banco de Loja	BANCA PRIVADA	Cuenta de ahorro, cuenta activa, cuenta crecediario, Cuenta ahorro-objetivo, giro ahorro, Cuenta pequebank, Cuenta Myway, Crediconsumo, Credicarro, Crediconvenio, Credieducativo, Credicasa, Tarjeta activa, Recaudación de Servicios Básicos, Pagos de centros educativos, Transferencias Bancarias e Interbancarias, Credicoporrativo, Credicomercial, Crediproductivo, Credipymes, Credicamión, Cash Management, Pago a nómina, Aportes Patronales al IESS, Pagos Interbancarios, Transporte de Valores, Transferencias bancarias e interbancarias, Giros, Microasesor, Credicasa, Crédito de vivienda de interés público.
CACPE-Macará	COOPERATIVA	Cuentas de ahorro, Créditos, Inversiones, Funeraria, Seguro de vida, envío y recepción de giros, pago de servicios básicos, pago de impuestos SRI, recargas electrónicas, pago del SOAT, Pago del Bono de Desarrollo Humano.
CADECOM	COOPERATIVA	Créditos de consumo, Créditos hipotecarios, Créditos para microempresa, Créditos de vivienda, Cuentas de ahorro, Cuentas corrientes, Cuentas electrónicas, Inversiones a plazo fijo, Inversiones de ahorro, Transacciones interbancarias, Seguros de vida, Seguros de desgravamen.
COOPYMEC	COOPERATIVA	Certificados de aportación, Certificados Socio-solidario, Cuentas de ahorros, Inversiones a plazo fijo, Ahorro infantil y juvenil, Ahorro cesantía, Sobregiro ocasional. Microcréditos, Microcrédito individual productivo, Microcrédito grupal solidario, Pago de giros desde el exterior, Pago de servicios básicos, Pago del Bono de Desarrollo Humano.
Manuel Esteban Godoy Ortega	COOPERATIVA	Depósitos a la vista, Depósitos a plazo, Endosos de títulos de crédito, Garantías, Fianzas, cartas de Crédito, Emisión de obligaciones, Créditos para entidades financieras del país y el exterior, Créditos en cuenta corriente, Negociación de letras de cambio, pagarés y facturas; Negociación de títulos de valores; Adquisición, conservación o enajenación de valores de renta fija, Cobranzas, Pagos, Transferencias de fondos, Emisión de obligaciones con carteras de crédito, Inversión ene l capital social de sociedades, Comprar o vender minerales preciosos.

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: El autor

En lo correspondiente a la tabla 5, es posible observar que casi en todas las entidades del sistema financiero local se ofrece productos y servicios orientados a la aprobación de microcréditos para la creación o mejoramiento de micro, pequeñas y medianas empresas, siendo así que se encuentran distribuidas en tres categorías: banca pública, banca privada y cooperativas.

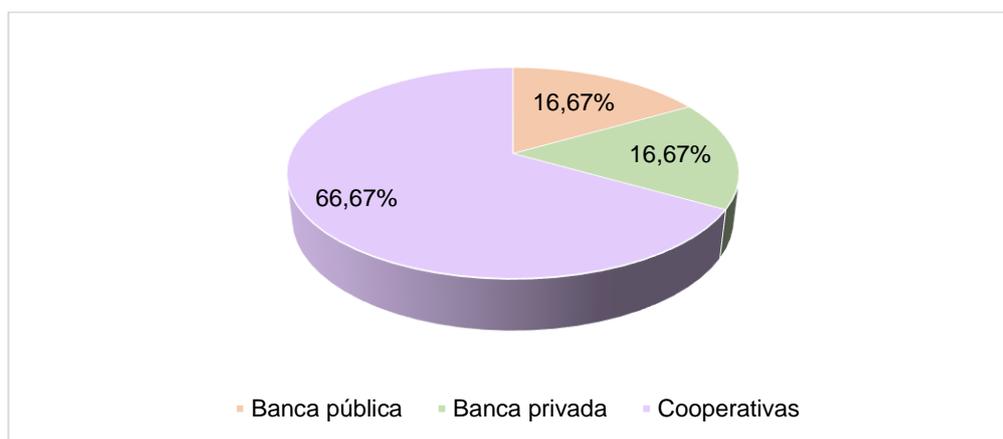


Figura 13. Categorización de entidades del sistema financiero en Macará

Fuente: Tabla 5

Elaboración: El autor

La figura 13 especifica la cantidad de instituciones del sistema financiero que pertenecen a cada categoría, evidenciándose que el 66.67% son cooperativas, el 16.67% pertenecen a la banca pública y el 16.67% restante a la banca privada.

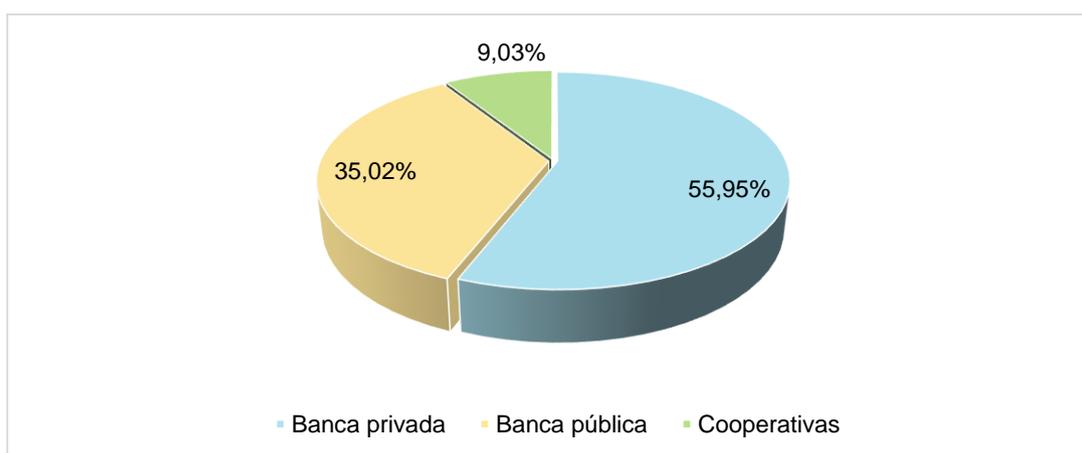


Figura 14. Captación de clientes en entidades financieras de Macará

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)

Elaboración: El autor

Los datos de la figura 14 permiten distinguir que la banca privada tiene el 55.95% de captación de clientes que es la mayoría, no obstante, la banca pública posee el 35.02% de forma

representativa y las cooperativas el 9.03%, corroborándose que la mayor entrada de ingresos del sector financiero no provienen del Estado provienen del sector empresarial de Macará.

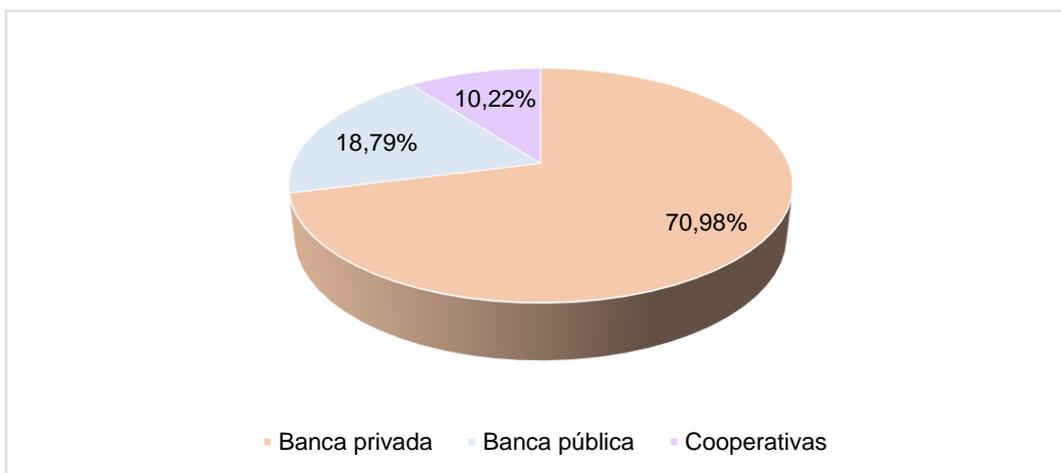


Figura 15. Captación de ingresos en organizaciones financieras de Macará
Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)
Elaboración: El autor

Con respecto a la captación de ingresos, es perceptible que la banca privada recepta el 70.98% de los ingresos resultantes de las actividades microempresariales de los habitantes macareños por la recuperación de la economía nacional en el último año que ha incrementado las ganancias de la población en general y el depósito de sus dinero en las cuentas de los bancos privados que les provee de más fondos para aumentar la accesibilidad a los microcréditos. La banca pública capta el 18.79% de ingresos y las cooperativas el 10.22% como resultado de la constante variación de políticas económicas aplicadas el sistema financiero del país que provoca la incertidumbre y desconfianza de algunos depositantes, lo cual les motiva a retirar gran parte de su efectivo de este tipo de entidades.

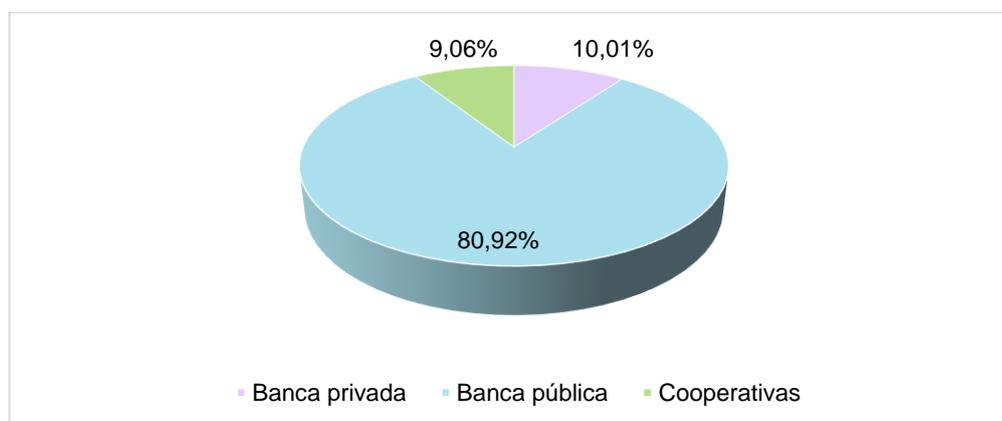


Figura 16. Captación promedio por cliente de instituciones financieras de Macará
Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)
Elaboración: El autor

Complementariamente, se observa en la figura 16 que el 80.92% de los ingresos promedio por cada cliente son de la banca pública, estimando que la captación no solo se mide por el nivel de utilidades, sino también por la cantidad de clientes y cuentas creadas en las entidades porque pueden haber dos instituciones diferentes con cuentas de un mismo socio: Esto refleja la preferencia de los clientes para aperturar cuentas en la banca pública, cuyos fondos son transmitidos a la economía del Estado.

Desafortunadamente esta situación no es igual para la banca privada que alcanza el 10.01% de captación promedio por cliente y las cooperativas con el 9.06% debido a la mayor preferencia que los habitantes macareños dan a otros establecimientos financieros que ofrecen menores tasas de interés con plazos más largos para el pago de los microcréditos.

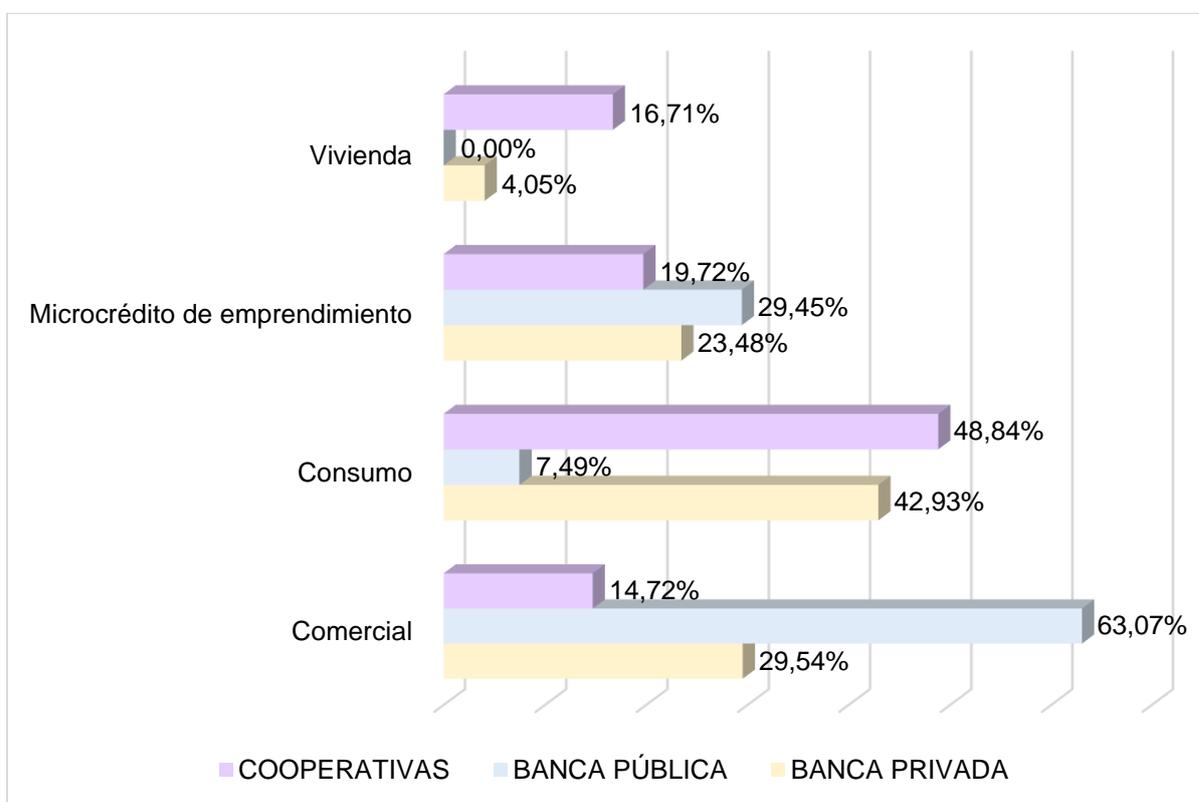


Figura 17. Colocación de ingresos por categoría en cada sector de actividad
Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)
Elaboración: El autor

Como se aprecia en la figura 17, el 63.07% de los recursos económicos que son insertados para el desarrollo de Macará por parte de los microcréditos conferidos por la banca pública, se invierten especialmente para gestiones del sector comercial debido con los microcréditos adquiridos es más fácil invertir en la adquisición de diversos artículos al mayor para comercializados al por menor de forma informal, en tanto que el 29.45% se aplican en emprendimiento agrícola y pecuario, y el 7.49% consumo personal.

El 42.93% de estos ingresos que pertenecen a la banca privada en cambio se predestinan para el consumo personal, el 29.54% para actividades del sector comercial, el 23.48% para emprendimiento y el 4.05% para operaciones de vivienda.

Es así que el 48.84% de los ingresos que aportan las cooperativas se distribuyen en microcréditos que son utilizados para el consumo personal, el 19.72% en microcréditos que se emplean el microemprendimiento, el 16.71% en microcréditos para proyectos de vivienda y el 14.72% para microcréditos del sector comercial.

Conforme a lo anteriormente explicado, se verifica que los bancos y organizaciones públicas son las que inyectan en la mayor parte los recursos económicos con los que los pobladores desarrollan sus actividades productivas, aun teniendo en contra la situación recesiva de la economía nacional.

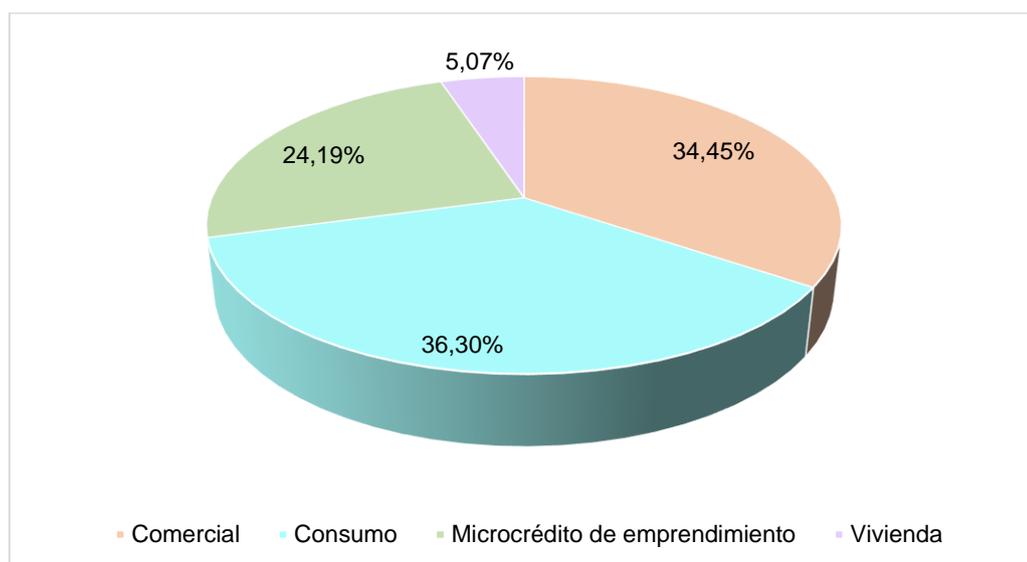


Figura 18. Colocación de ingresos del sector financiero por sector de actividad en cantón Macará

Fuente: Sistema Nacional de Información (2017)

Elaboración: El autor

En relación a la figura 18, es destacable que el 36.30% de los utilidades recolectadas por el sistema financiero del cantón Macará se usan para microcréditos el consumo personal ante las constantes precariedades que vive la población por la insuficiencia de recursos económicos, a diferencia de ello, el 34.45% se disponen para microcréditos correspondientes a actividades del sector comercial que tienen mayor auge, el 24.19% en microcréditos de emprendimiento productivo ya que la agricultura y ganadería es muy practicada en la localidad y el 5.07% para microcréditos de vivienda.

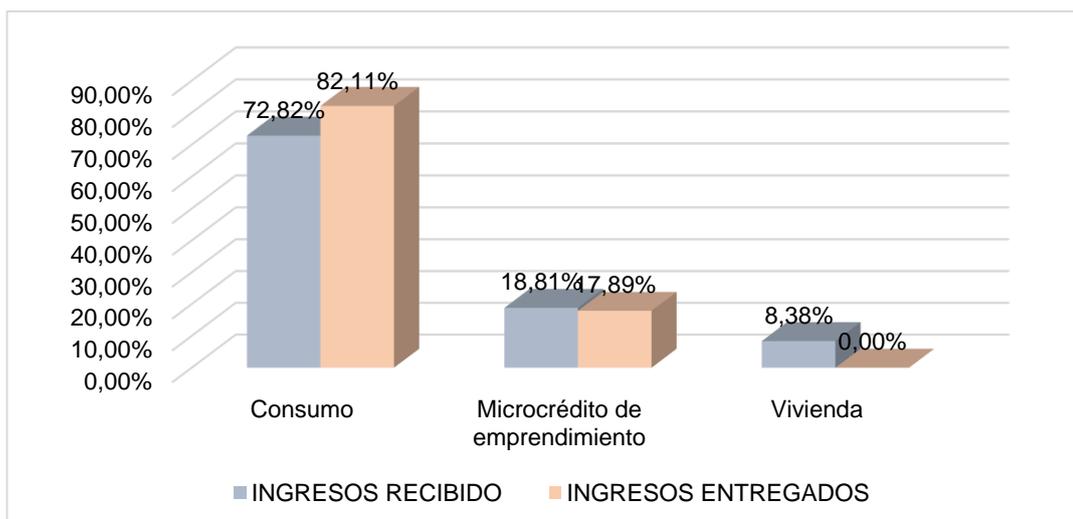


Figura 19. Colocación de ingresos de la banca pública por tipo de actividad en Macará
Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo-SENPLADES (2017)
Elaboración: El autor

Los ingresos recibidos por la banca pública con respecto al 72.82%, se otorgan en microcréditos para el consumo personal como se observa en la figura 19, el 18.81% en microcréditos de emprendimiento y el 8.38% para vivienda. Casi en el mismo nivel se evidencia que el 82.11% de los ingresos entregados por la banca pública a otros cantones se usan para el consumo personal y el 17.89% en actividades de emprendimiento.

Tabla 6. Captaciones del sistema financiero provincial de Loja desde 2006 al 2016

Año	Banca Publica	Banca Privada	Cooperativas	Mutualistas
2006	\$ 109.130,91	\$ 1.592.294,80	\$ 725.044,49	\$ 98.613,75
2007	\$ 114.986,54	\$ 1.810.584,74	\$ 919.054,12	\$ 109.024,29
2008	\$ 132.242,96	\$ 2.428.443,39	\$ 1.136.936,25	\$ 102.281.826,44
2009	\$ 150.491.435,83	\$ 5.047.410.879,66	\$ 30.711.000,00	\$ 136.377.941,98
2010	\$ 205.151.141,17	\$ 2.937.981.800,84	\$ 1.254.611.563,22	\$ 111.356.026,65
2011	\$ 289.188.502,99	\$ 3.524.536.068,85	\$ 1.977.112.414,00	\$ 116.264.905,25
2012	\$ 350.544.570,73	\$ 4.095.365.938,59	\$ 2.405.287.285,00	\$ 119.550.782,91
2013	\$ 405.661.443,20	\$ 4.569.154.660,50	\$ 5.507.885.923,09	\$ 134.059.657,17
2014	\$ 425.866.213,63	\$ 5.014.273.762,45	\$ 6.124.218.636,66	\$ 124.265.045,87
2015	\$ 404.206.568,45	\$ 5.074.007.801,90	\$ 5.115.422.642,33	\$ 123.017.911,37
2016	\$ 351.769.170,54	\$ 5.333.580.201,92	\$ 2.735.909.465,43	\$ 128.059.666,52
TOTAL	\$ 2.583.235.406,95	\$ 35.602.142.437,65	\$ 25.153.939.964,59	\$ 1.095.441.402,20

Fuente: Superintendencia de Bancos (2017)
Elaboración: El autor

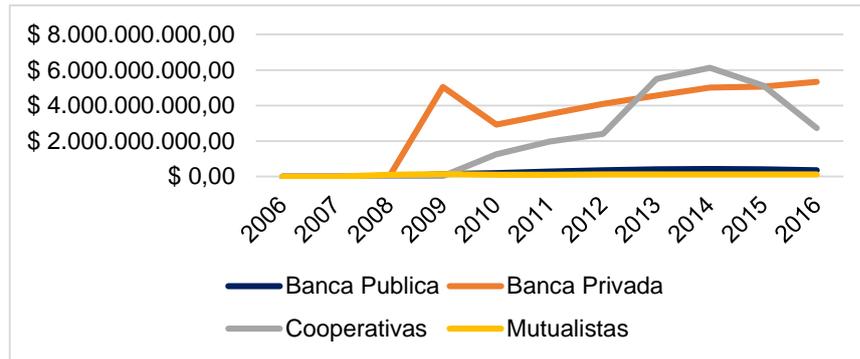


Figura 20. Captación del sistema financiero provincial de Loja 2006-2016

Fuente: Tabla 6

Elaboración: El autor

La figura 20 presenta datos concernientes a las captaciones en el sistema financiero provincial de Loja desde el año 2006 al 2016, en el que se identifica un incremento notable de la banca privada que sigue una tendencia alcista con \$ 35'602'142.437,65 (55.25%) que tiene mayor auge desde el 2014 al 2016, cabe notar que las cooperativas también tienen un aporte significativo en la captación de \$ 25'153'939.964,59 (39.04%) de fondos, aunque su tendencia refleja una baja a partir del año 2014 hasta finalizar el 2016.

Contrariamente se observa una tendencia equilibrada en lo que va del 2006 al 2016 en la banca pública que solo capta \$ 2'583'235.406,95 (4.01%) en similar condición que las mutualistas con \$ 1'095'441.402,20 (1.70%), con ello se deduce que los bancos privados y públicos tienen un mejor rendimiento financiero para promover el microemprendimiento en mayor escala dentro de Macará.

Tabla 7. Colocación del sistema financiero cantonal de Macará desde 2005 al 2016

Año	Bancos Privados Nacionales	Cooperativas de Ahorro y Crédito	Instituciones Financieras Públicas	Mutualistas
2005	\$ 341.386,65	\$ 241.735,00	\$ 0,00	\$ 0,00
2006	\$ 548.676,69	\$ 678.093,00	\$ 0,00	\$ 0,00
2007	\$ 1.533.039,35	\$ 701.489,00	\$ 242.361,00	\$ 0,00
2008	\$ 1.189.181,63	\$ 419.696,00	\$ 622.885,00	\$ 0,00
2009	\$ 992.047,39	\$ 198.569,00	\$ 460.163,50	\$ 0,00
2010	\$ 1.636.563,85	\$ 143.320,10	\$ 623.231,30	\$ 0,00
2011	\$ 3.077.458,78	\$ 665.581,00	\$ 363.043,15	\$ 0,00
2012	\$ 2.499.715,67	\$ 598.779,00	\$ 805.891,44	\$ 0,00
2013	\$ 1.380.208,22	\$ 0,00	\$ 1.314.658,60	\$ 0,00
2014	\$ 1.732.948,79	\$ 0,00	\$ 1.134.457,12	\$ 0,00
2015	\$ 916.679,00	\$ 0,00	\$ 1.449.810,38	\$ 3.104,04
2016	\$ 815.940,00	\$ 0,00	\$ 2.130.522,21	\$ 0,00
TOTAL	\$ 16.663.846,02	\$ 3.647.262,10	\$ 9.147.023,70	\$ 3.104,04

Fuente: Superintendencia de Bancos (2017)

Elaboración: El autor

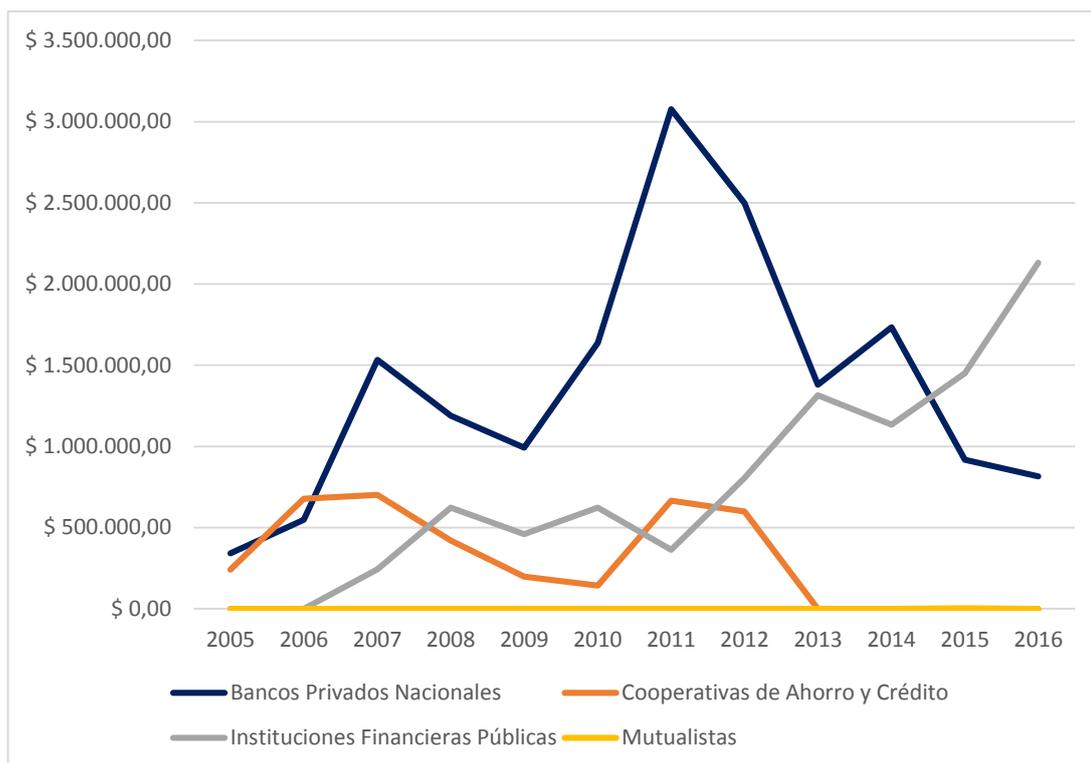


Figura 21. Colocación del sistema financiero cantonal de Macará 2005-2016

Fuente: Tabla 7

Elaboración: El autor

Es importante resaltar que los bancos privados nacionales alcanzaron los \$ 16'663.846,02 (56.56%) de colocaciones de efectivo en el cantón Macará que registran una tendencia alcista desde el 2005 al 2011 con un incremento del 88.91%, dado que a partir de ese año hasta culminar el 2016 su tendencia es de disminución con un decreto del 73.49% respectivamente, sin embargo, ha logrado mantenerse en el mercado financiero local pero con una deficiente reinversión de sus fondos por la baja capacidad de clientes promedio que posee.

En el caso del aporte de las instituciones financieras públicas, este llegó a los \$ 9'147.023,70 (31.05%) en una tendencia representada en el aumento del 88.62% desde el 2007 al 2016 de manera consecutiva, refiriendo que estas instituciones son las que financian la mayoría de microcréditos adquiridos por los ciudadanos y que contribuye en la potenciación productiva de Macará.

En este contexto es pertinente indicar que desde el 2005 al 2016 se han implementado una gran variedad de regulaciones legislativas por parte del estado al sistema financiero como la elevación de la tasa de interés activa del 10.72% en 2007 al 27.26% en 2016 con una diferencia de 16.54 puntos porcentuales (Banco Central del Ecuador, 2017), además de otros requisitos que afectan su solvencia económica y, la inclusión de tarifas máximas y mínimas de tasas de interés.

Esta serie de medidas trascendieron de manera directa en la liquidez de las cooperativas y mutualistas, lo que reflejó la rebaja de su efectivo necesario para invertirse en la colocación de microcréditos del sector microempresarial del cantón, encontrándose que hay menor participación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito al captar solamente \$ 3'647.262,10 (12.38%) en lo que va del 2006 al 2016, y de las mutualistas con un valor de \$ 3104,04 (0.01%) relativamente.

Ante lo expuesto es posible establecer que los bancos privados nacionales y las instituciones financieras públicas están poniendo la mayor parte de dinero, en relación a las cooperativas y mutualistas, para promover el desarrollo económico de los microempresarios de la zona.

CAPITULO III

APORTE DEL MICROCRÉDITO EN LA GENERACIÓN DE CAPITAL SOCIAL DE LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN MACARÁ

En el presente capítulo se especifica lo referente a la estructura de la investigación de campo, describiendo la metodología utilizada, al igual que los resultados obtenidos con su respectivo análisis.

3.1. Metodología

La metodología para desarrollar del estudio ha sido seleccionada en consideración al tema investigado, sus objetivos y la información desglosada previamente para orientar las etapas de su desarrollo. Para ello se utilizó el método deductivo que “consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares” (Bernal, 2010, p. 59), mismo que permitió analizar el contexto del sistema microempresarial del cantón Macará para obtener el problema presentado y los objetivos a cumplir.

De igual forma, aplicando la deducción se evaluó la información recolectada de la encuesta realizada para proponer las conclusiones y recomendaciones encontradas al finalizar el trabajo investigativo.

3.1.1. Diseño y tipo de la investigación.

Dado que la tesis contempló la delineación de variables cualitativas relacionadas al capital social y el microcrédito, su diseño fue de tipo cualitativo porque se recolectó datos que fueron analizados para perfeccionar las interrogantes de del estudio y elaborar otras importantes en la fase de interpretación de resultados.

Tabla 8. Tipo de la investigación

Tipo	Propósito
Exploratoria	La investigación fue exploratoria en el sentido de que se examinó el problema planteado sobre el que no se tiene conocimiento de sus causantes para contextualizarlo de manera precisa y determinar en la revisión de literatura, si hay estudios relacionados a la misma o si se debe sustentar su elaboración a partir de nuevas concepciones teóricas.
Descriptiva	Se aplicó para caracterizar y perfilar a los actores, hechos u objetos que serán motivo de análisis para obtener información particular o acumulada de las definiciones y opiniones que conforman las variables estudiadas, siendo este tipo de investigación la base que facilitó establecer la situación real del sector microempresarial de Macará.
Explicativa	Considerando que no se tuvo de manera preliminar total conocimiento del tema a investigar se necesitó manipular este tipo de investigación para buscar la explicación del porqué del problema planteado para posteriormente elaborar alternativas que permitan dar solución al mismo.

Fuente: Cortés e Iglesias (2004)

Elaboración: El autor

3.1.2. Técnicas de recolección de datos.

Para hacer el levantamiento de la información se indagó y usó algunas técnicas que permitan procesarla con mayor simplicidad y analizarla posteriormente para dar cumplimiento a los objetivos planteados, estas técnicas son:

Tabla 9. Técnicas utilizadas para el levantamiento de información

Técnica	Propósito
Observación directa	Establecer la realidad socio-económica de los microempresarios que son beneficiados a través del microcrédito para valorar analíticamente su capital social.
Encuesta	Determinar los diversos componentes sociales y económicos de las microempresas de Macará mediante la formulación y aplicación de una encuesta mediante el instrumento del cuestionario distribuido en las áreas: datos demográficos, grupos y redes, confianza y solidaridad, acción colectiva y cooperación, y, empoderamiento y acción política.
Revisión Bibliográfica	Caracterizar los aspectos más primordiales de las variables que conforman el objetivo del trabajo investigativo con la búsqueda bibliográfica para examinar estudios afines al tema propuesto que tengan incidencia en el desarrollo del estudio.

Fuente: Cortés e Iglesias (2004)

Elaboración: El autor

3.1.3. Población y muestra.

En derivación de la presente tesis, el universo estuvo representado por el registro de la base de datos de la página del RUC del Servicio de Rentas Internas (2016) con corte hasta octubre del mismo año.

Con fundamento en esto se escogió solamente a las microempresas que se mantienen en estado vigente para luego de hacer una búsqueda por cantón, seleccionar a Macará, en donde se ubicó específicamente su cabecera cantonal en la que se obtuvo la población estudiada que estuvo compuesta por los 1096 microempresarios registrados, excluyendo a los que se dedican a actividades que no tienen relación con microemprendimiento como se observa en la tabla 10.

Tabla 10. Actividades excluidas de la población de estudio

CÓDIGO	ACTIVIDAD
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
F	Construcción
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O	Administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria
P	Enseñanza
Q	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social
T	Diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio
U	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos-INEC (2012)

Elaboración: El autor

Con forma a la población de 1096 microempresarios registrados en el cantón, se determinó la cantidad de microempresas que permitirán hacer el levantamiento de la información al calcularse la muestra representativa con la fórmula de las poblaciones menores a 100000 que son finitas establecida por Aguilar (2005):

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

Tabla 11. Significado y delineación de las variables utilizadas en la fórmula finita

Símbolo	Significado	Valor	Descripción
n=	Tamaño de la muestra	?	Volumen de microempresarios que conformarán la muestra, objeto de análisis.
N=	Tamaño de la población	1098	Cantidad total de microempresarios de Macará
e=	Margen de error suele utilizarse un valor que varía entre 1% y 9%	5%	Existe un error máximo permitido de 0.05 para trabajar la muestra por no ser un censo poblacional.
P=	Probabilidad de éxito un 50%	50%	El fenómeno a examinar se presenta con una probabilidad positiva del 50%.
Q=	Probabilidad de fracaso 50%	50%	El fenómeno de investigación se muestra con una probabilidad negativa del 50%.
Z=	Nivel de confianza Valor crítico 1,96	95%	Ante un nivel de confianza del 95%, corresponde un coeficiente de confianza de 1.96.
	Coeficiente de confianza	1.96	

Fuente: Propia

Elaboración: El autor

Reemplazando los valores en la fórmula se obtiene:

$$n = \frac{1.96^2 1096 * 0.50 * 0.50}{(1096 - 1) * 0.05^2 + 1.96^2(0.50 * 0.50)}$$

$$n = \frac{3.8416 * 1096 * 0.25}{(1095) * 0.0025 + 3.8416(0.25)}$$

$$n = \frac{1052.59}{2.7375 + 0.9604}$$

$$n = \frac{1052.59}{3.6979}$$

$$n = \frac{1052.59}{3.6979}$$

$$n = \mathbf{284}$$

La muestra de microempresarios a quienes se aplicó la encuesta según la fórmula es de 284.

Para conocer el total de encuestas a realizar por cada actividad económica se utilizó el muestreo estratificado al dividir el total de la muestra en grupos casi equitativos para posterior emplear la muestra de cada actividad posteriormente.

Bajo este enfoque se consideró el sistema de Clasificación Internacional Industria Único CIIU 4 a dos dígitos del INEC (2012), por lo que se identifica a cada estrato o grupo de actividades con un código alfanumérico con el objeto de simplificar el tratamiento de la información.

Tabla 12. Asignación de encuestas a cada sector de actividad

Detalle	CIIU	Muestra
Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	A01	48
Silvicultura y Extracción de madera	A02	0
Pesca y acuicultura.	A03	0
Extracción de carbón de piedra y litigio.	B05	0
Extracción de petróleo crudo y gas natural.	B06	0
Extracción de minerales metalíferos	B07	8
Explotación de otras minas y canteras.	B08	1
Actividades de servicios de apoyo para la explotación de minas y canteras.	B09	0
Elaboración de productos alimenticios	C10	13
Elaboración de bebidas	C11	1
Fabricación de productos textiles	C13	0
Fabricación de prendas de vestir	C14	3
Fabricación de cueros y productos conexos.	C15	0
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	C16	0
Fabricación de papel y de productos de papel.	C17	0
Impresión y reproducción de grabaciones	C18	0
Fabricación de coche y de productos de refinación del petróleo.	C19	0
Fabricación de sustancias y productos químicos.	C20	0
Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico.	C21	0
Fabricación de sustancias y productos químicos.	C22	0
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	C23	2
Fabricación de metales comunes.	C24	0
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	C25	2
Fabricación de productos de informática, electrónica y óptica.	C26	0
Fabricación de equipo eléctrico.	C27	0
Fabricación de equipo, maquinaria y equipo N.C.P	C28	0
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques.	C29	0
Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	C30	0
Fabricación de muebles	C31	1
Otras industrias manufactureras.	C32	0
Reparación e instalación de maquinaria y equipo.	C33	0
Captación, tratamiento y distribución de agua.	E36	1
Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas	G45	9
Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	G46	50
Comercio al menor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	G47	73
Transporte por vía terrestre y por tuberías	H49	11
Transporte por vía acuática.	H50	0
Transporte por vía aérea.	H51	0
Almacenamiento y actividades de apoyo al transporte.	H52	29
Actividades postales y de mensajería.	H53	1
Actividades de alojamiento.	I55	3
Servicio de alimento y bebida.	I56	17
Actividades de publicación.	J58	0
Actividades de producción de películas cinematográficas, videos y programas de televisión, grabación de sonido y edición de música.	J59	0
Actividades de programación y transmisión.	J60	0
Telecomunicaciones.	J61	2
Programación informática, consultoría de informática y actividades conexas.	J62	0
Actividades de servicios de información	J63	1
Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	R90	1
Actividades de bibliotecas, archivos, museos y actividades culturales.	R91	0
Actividades de juegos de azar y apuestas	R92	1
Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas	R93	5
Reparación de computadoras y efectos personales y enseres domésticos.	S95	1

Fuente: Propia

Elaboración: El autor

3.1.4. Fuentes de recolección de información.

Para la elaboración del estudio fue necesario recurrir a las fuentes de información primaria y secundaria que aportaron en la recolección de la información relevante para la investigación.

Tabla 13. Fuentes para recolectar información

Fuente	Propósito
Primaria	Obtener información directa de los microempresarios macareños que se encuentran registrados en la base de datos del SRI y ejecutan actividades económicas, al desarrollar la encuesta para su consiguiente análisis.
Secundaria	Adquirir información adecuada a las variables empleadas para la elaboración del trabajo investigativo a partir de libros, revistas, informes, artículos y demás estudios correspondientes al tema del mismo.

Fuente: Cortés e Iglesias (2004)

Elaboración: El autor

3.1.5. Proceso de recolección de datos.

El procedimiento seguido en el presente trabajo de investigación se acogió a las siguientes etapas:

Tabla 14. Proceso de recolección de información

Denominación	Propósito
Diagnóstico	Definir el contexto socio-económico de los microempresarios luego de haber efectuado la encuesta y valorar el nivel de influencia del problema investigado.
Análisis	Realizar el análisis de la información recolectada para discernir de manera más expansiva las variables que se componen el estudio propuesto.
Comparación	Medir comparativamente si la información obtenida tiene consistencia con el problema que se indaga.

Elaboración: El autor

3.2. Análisis de resultados

Tras haber efectuado la aplicación de la encuesta, se expone los resultados de la misma en figuras estadísticas a continuación como medio para contribuir en la mejor visualización y comprensión de la información resultante.

3.2.1. Datos demográficos.

En la siguiente figura se muestra los datos demográficos de los 284 microempresarios del cantón Macará para poder delimitar su sexo, edad, estado civil u formación académica.

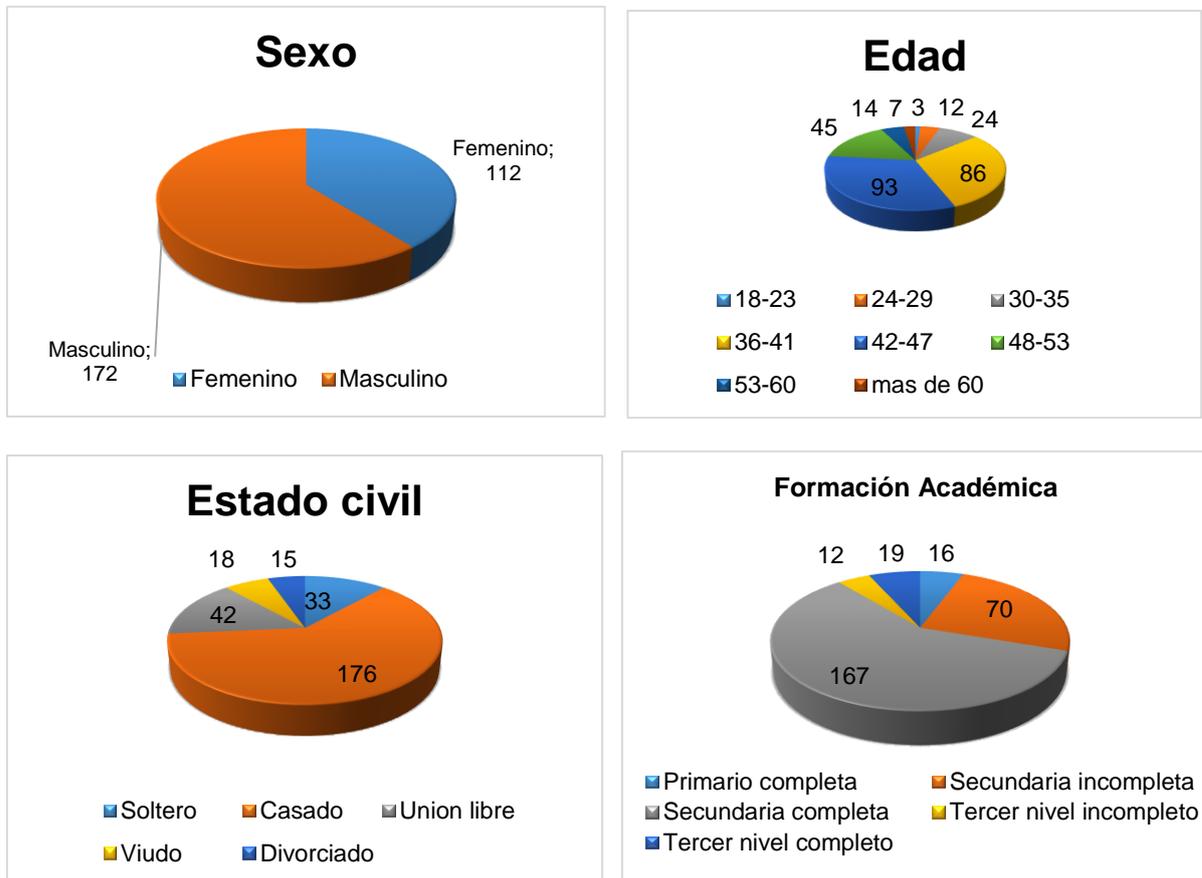


Figura 22. Sexo, edad, estado civil y formación académica de los microempresarios de Macará
Fuente: Encuesta a microempresarios de Macará
Elaboración: El autor

La figura 22 permite visualizar que del total de encuestados del cantón Macará, 172 son de género masculino y 112 de género femenino. Esto evidencia la elevada concentración de los hombres en realizar actividades productivas de la zona debido a que por tener la mayor fuerza y disponibilidad de tiempo para trabajar actividades, son quienes generan más ingresos en sus hogares, considerando que el desarrollo económico a nivel cantonal se basa esencialmente en actividades de tipo primario como la agricultura.

La edad de los microempresarios se clasifica 42 a 47 años para 93 de ellos, 36 a 41 años para 86, 48 a 53 años en 45, 30 a 35 años en 24, 53 a 60 años en 14, 24 a 29 años en 12, más de 60 años en 7 y 18 a 23 años en 3.

De ello se desprende que la mayoría de microempresarios cuentan con experiencia para desarrollar sus actividades microempresariales, específicamente en las de agricultura y ganadería que son las más practicadas y que les aporta los ingresos para satisfacer las necesidades básicas de sus hogares.

En cuanto al estado civil, 176 microempresarios son casados frente a 42 que se encuentran en unión libre, 33 son solteros, 18 son viudos y 15 divorciados, Cabe señalar que uno de los elementos indispensables para el microemprendimiento es el nivel de necesidades presentadas con mayor escala en núcleos familiares con más integrantes para obtener ingresos y que aporta más personal para realizar las actividades productivas.

Con respecto a la formación académica se ratifica que 167 encuestados poseen secundaria completa, 70 secundaria incompleta, 19 el tercer nivel completo, 16 la primaria completa y 12 el tercer nivel incompleto, en base a lo cual se sintetiza que el nivel promedio de formación académica de los microempresarios es de secundaria completa y esto corresponde a que la actividad comercial es principal que produce los ingresos, aunque también trabajan en agricultura y ganadería.

3.2.2. Grupos y redes.

En la figura 23 se describe las entidades: bancos privados, bancos públicos, ONG's, IEP's, familiares, agiotistas o al capital propio, a las que recurren los microempresarios de Macará financian las actividades de sus negocios.

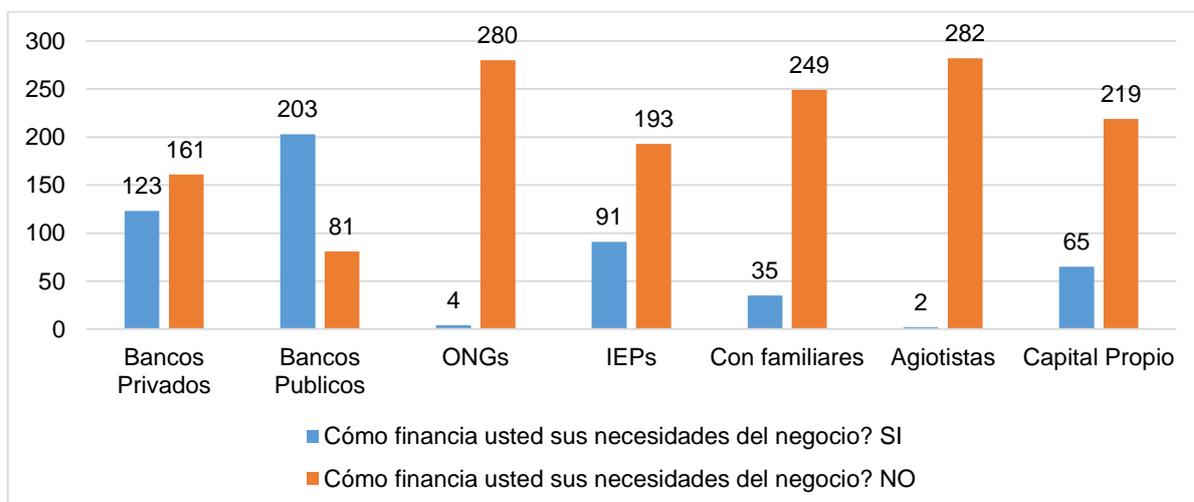


Figura 23. Medios empleados para financiar las actividades del negocio

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

De acuerdo a lo observado en la información mostrada en la figura 23, prevalecen 203 encuestados que financiaron las actividades de sus negocios mediante los Bancos Públicos porque ofrecen plazos más largos de pago de cuotas con menores tasas de interés que en el sector privado, 123 en cambio lo hicieron con los Bancos Privados debido a que en estas entidades hay mayor agilidad en el procedimiento aplicado para la entrega de microcréditos y 91 con las Instituciones de Economía Popular y Solidaria ya que desarrollan proyectos para promover el microemprendimiento que da mayores ventajas para la implementación de nuevos negocios en el ámbito productivo.

Dando coherencia a ello se refiere el volumen de acceso al microcrédito del cantón Macará en la figura 24.

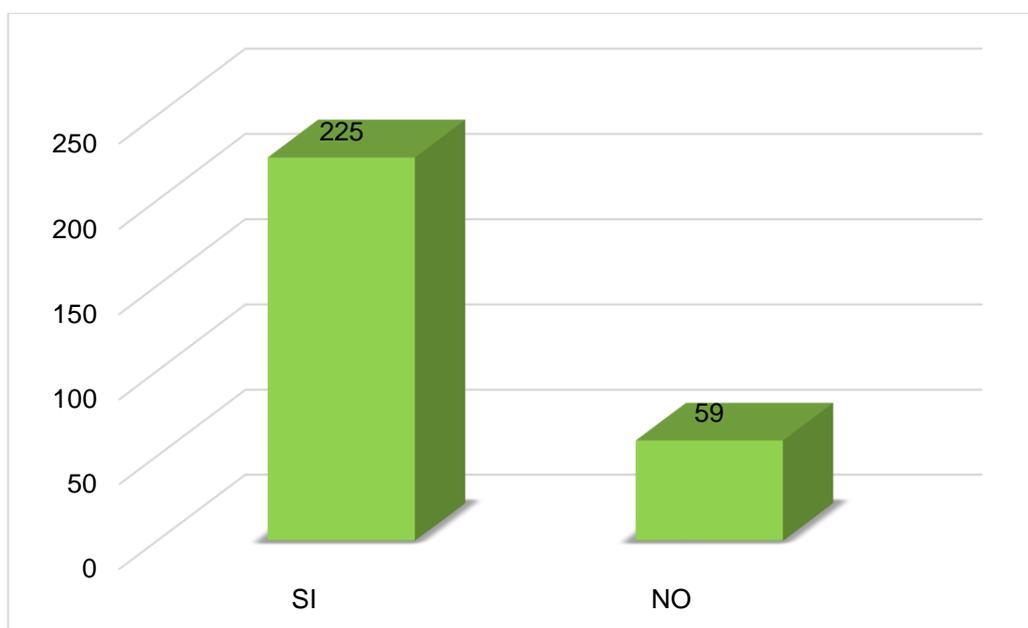


Figura 24. Volumen de acceso al microcrédito

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

La figura 24 da a conocer que de los 284 microempresarios, 225 si han accedido al microcrédito alguna vez y solamente 59 no lo han hecho, y, en contraste a la información expuesta en el capítulo II, se confirma este resultado en medida de que los microcréditos constituyen el servicio financiero con alta demanda en la localidad y que ha tenido un crecimiento representativo desde el 2005 hasta el presente año según la base de datos de la Superintendencia de Bancos.

Dentro del área de grupos y redes se tiene como meta, revelar en la figura 25 en qué fue invertido el microcrédito recibido por parte de los encuestados.

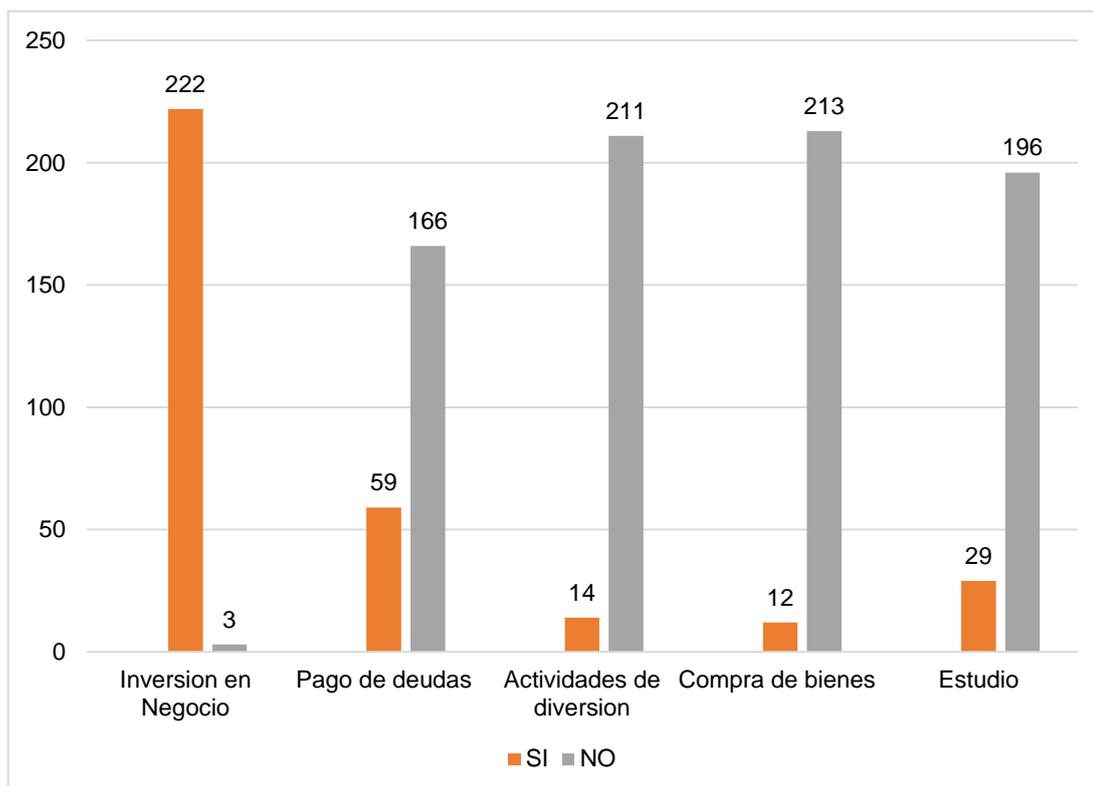


Figura 25. Finalidad para solicitar el microcrédito
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

El microcrédito fue utilizado por 222 microempresarios para invertir en el negocio de los 225 que lo adquirieron porque es la principal forma que tienen para obtener sus utilidades económicas y 59 lo emplearon en el pago de deudas personales en relación a vestuario, alimentación, salud, y, recreación ya que para mantener una convivencia de calidad se debe cubrir esta serie de gastos constantes.

Dando conformidad a esto es importante acentuar que los microcréditos no han sido aplicados por 213 encuestados en la compra de bienes en razón de que hay gastos que tienen deben solucionarse con mayor urgencia, en tanto que 211 de ellos no lo han invertido en actividades de diversión y 196 en el estudio, considerando que si lo emplean para ello no podrán ganar dinero para cancelar las cuotas del microcrédito a la entidad financiera que lo proveyó.

Esto permite deliberar que los microempresarios del cantón Macará de manera general tuvieron una serie de necesidades económicas referentes a su acción de microemprendimiento, por lo cual tuvieron que solventarlas con el microcrédito, siendo además de mucho valor para ellos que la inversión del dinero en el mejoramiento del negocio es un medio para aumentar las ventas y mejorar la calidad de vida de ellos y sus familias.

Para establecer el nivel de incidencia del acceso al microcrédito sobre la forma en que fue utilizado, se muestra en la figura 26.

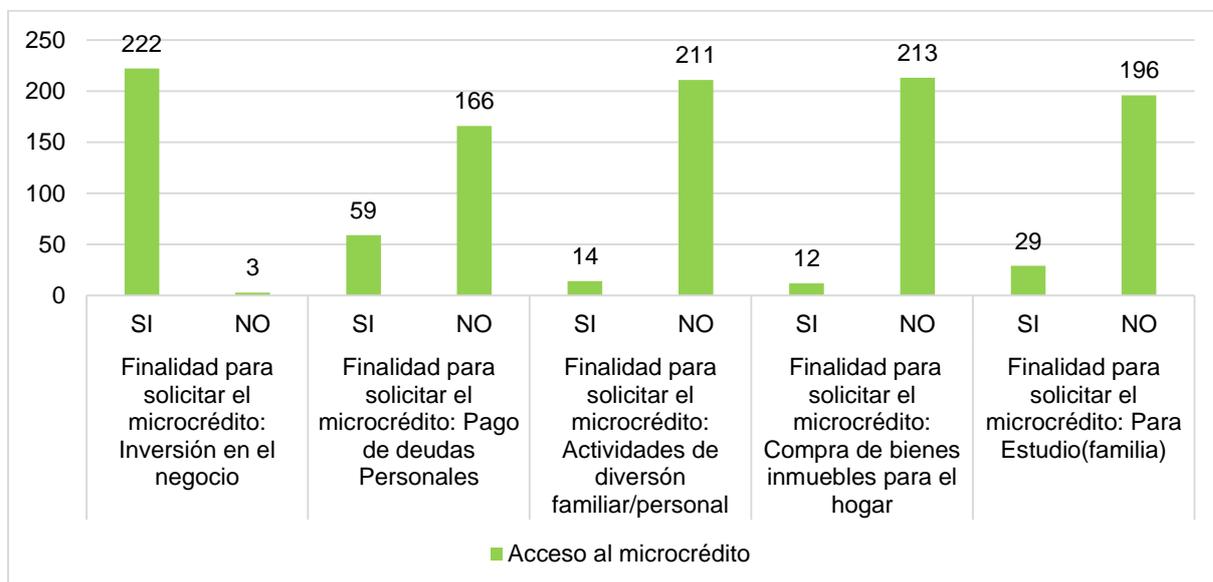


Figura 26. Relación entre acceso al microcrédito y finalidad para haberlo solicitado

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Se observa que de los 284 encuestados, 225 si han pedido el microcrédito, de los cuales, 222 lo invirtieron en el negocio mientras que en menor grado se hallan 59 que destinaron al pago de deudas personales y 29 en el estudio; lo que conduce a determinar que la prioridad en los microempresarios para el desarrollo de sus actividades financieras en la localidad es el mejoramiento del negocio porque estiman que de esta forma obtendrán mayores beneficios económicos para resolver otros gastos.

En busca de especificar la integración de los encuestados en grupos u organizaciones para mejorar el rendimiento de sus negocios se plantea la figura 27.



Figura 27. Integración de microempresarios en organizaciones

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Los resultados descubren que 145 microempresarios si forman parte de alguna organización y 139 de ellos no, comprobándose que la confianza para establecer asociaciones en bien de sus negocios es mínima dentro del cantón.

Esto a raíz de que no tienen en consideración que la conformación de organizaciones es un método eficaz para solventar varios problemas que surgen en la gestión de las microempresas como el incremento del mercado, mayor accesibilidad a fuentes de financiamiento para la elaboración de nuevos productos, entre otros.

Con la intención de establecer la colaboración de los encuestados con otras personas para acceder a mejores fuentes de financiamiento para sus negocios se detalla la figura 28

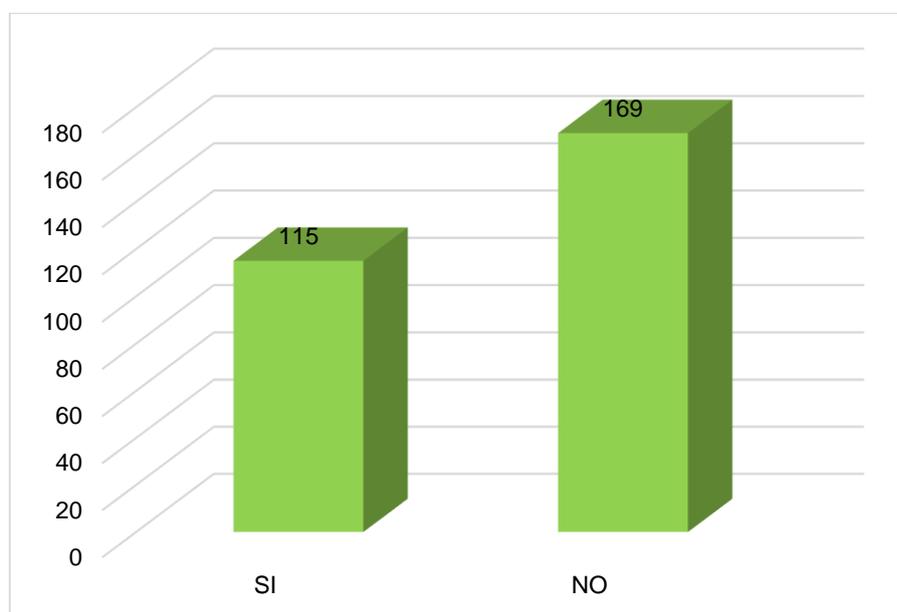


Figura 28. Alianza con otras personas para solicitar financiamiento
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

En la figura 28 se exterioriza a 115 microempresarios que si se han unido con otras personas como amigos, vecinos o familiares para obtener financiamiento en Macará porque comprenden que es una forma eficiente generar mayor liquidez al tener objetivos económicos en común que les facilita superar las precariedades individuales y aumentar su mercado, en tanto que 169 no han creído conveniente hacerlo, lo que refleja la gran desconfianza para gestionar microcréditos en grupos.

La figura 29 puntualiza información sobre la comparación entre la conformación de organizaciones por parte de los encuestados y el nivel de integración con otras personas para acceder lograr financiamiento.

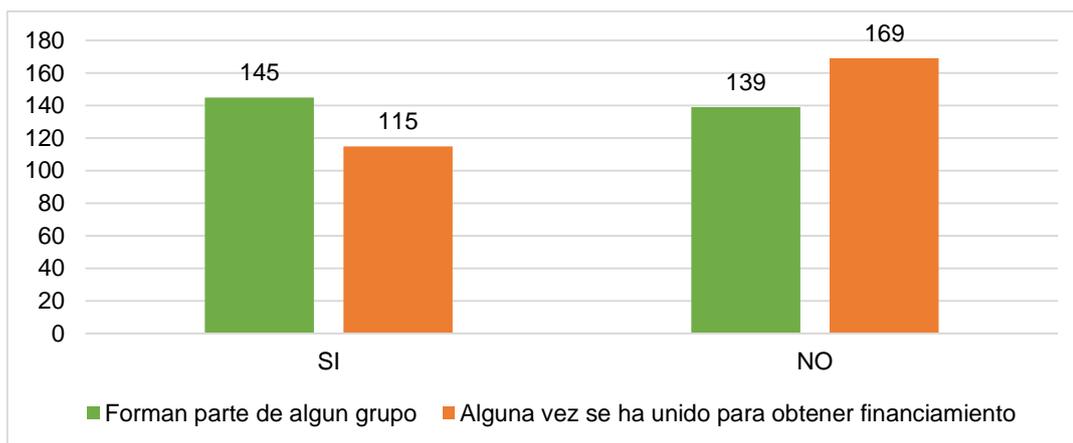


Figura 29. Participación en organizaciones y conexión con otras personas para solicitar financiamiento

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

No se forma parte de algún grupo u organización por parte de 139 encuestados de un total de 284, en tanto que los 145 restantes manifiestan lo contrario, por cuanto tienen participación activa en organizaciones comunitarias que se reúnen periódicamente para efectuar actividades que beneficien su rentabilidad o hablar al respecto.

Dentro de este aspecto también se difiere que 169 de los 284 microempresarios no se han unido a otras personas para obtener financiamiento en razón de que tienen miedo de que los demás cumplan con sus responsabilidades y prefieren hacer las gestiones por su cuenta. De otro lado, 115 de los 284 encuestados tienen un criterio diferente ya que se han unido a otros colegas de trabajo en microemprendimiento para acceder a microcréditos con los cuales poder elevar sus ingresos y aumentarían las garantías financieras.

Por tanto se expone la figura 30 para descubrir si los microempresarios cuentan con el respaldo económico de personas ajenas que provean de dinero en caso de ser necesario.

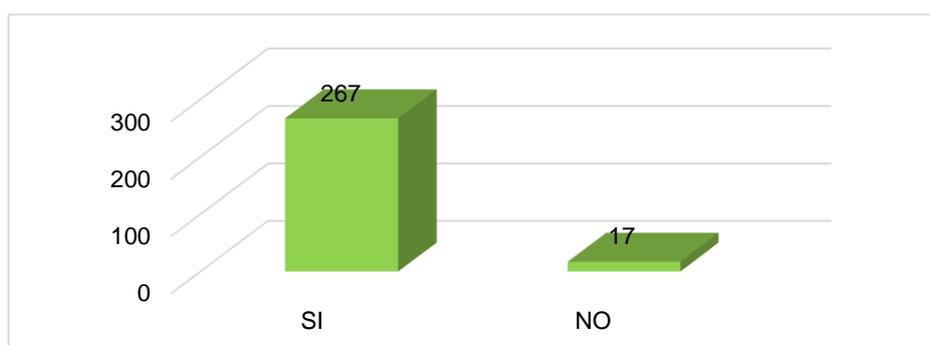


Figura 30. Respaldo económico de personas ajenas para microempresarios

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Al observar la figura 30, se puede detallar que 267 de los 284 encuestados, tienen personas ajenas a quienes pedir ayuda en caso de necesitar una pequeña cantidad de dinero para cubrir algún gasto económico que surja y 17 de ellos en cambio no.

En referencia a ello se hace en la figura 31, la relación entre el nivel de acceso al microcrédito y el apoyo económico de personas ajenas a los microempresarios en caso de requerirse.

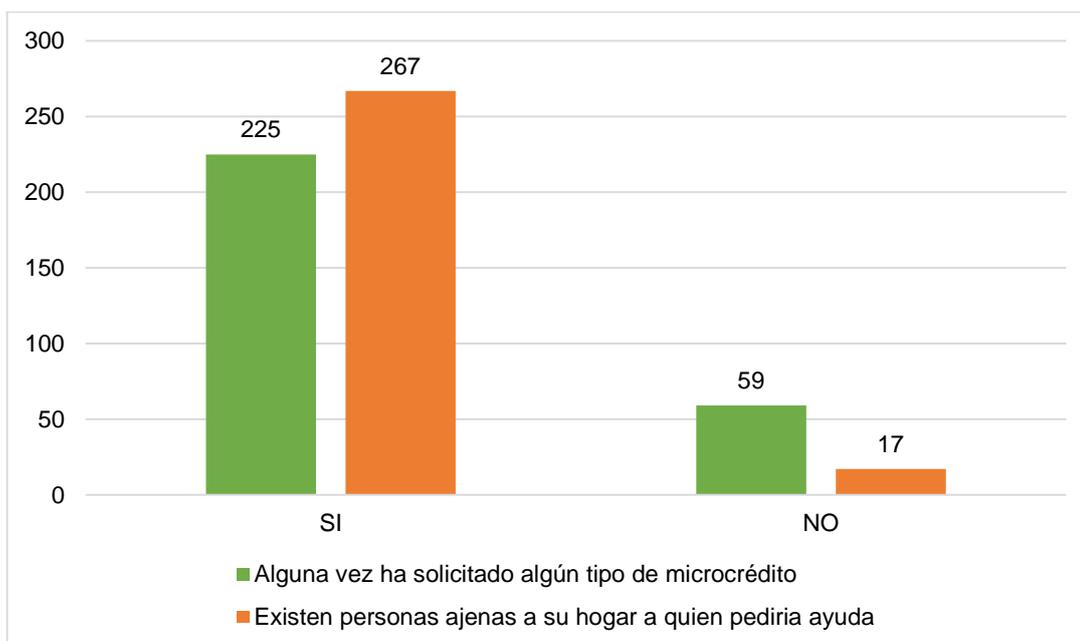


Figura 31. Relación entre acceso al microcrédito y respaldo económico de personas ajenas
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

En la figura 31 se demuestra que 225 microempresarios de 284 que si han adquirido el microcrédito y 59 no lo han solicitado jamás, pudiendo deducir de esto que en la mayor parte de microempresas se ha necesitado alguna vez del financiamiento de sus actividades mediante la solicitud de préstamos rápido que han contribuido en el incremento de sus ingresos. Sin embargo, 267 de ellos cuentan con apoyo de personas que no son familiares, lo que concreta cierta similitud en el ámbito de respaldo económico en caso de problemas para cumplir con el pago del microcrédito ya que por otra parte, 17 beneficiados no tienen a quien acudir, por lo que hay una conexión significativa entre ambos grupos.

Al ser importante valorar los beneficios que al acceso al microcrédito ha provocado en los encuestados que lo han obtenido, se muestra la figura 32.

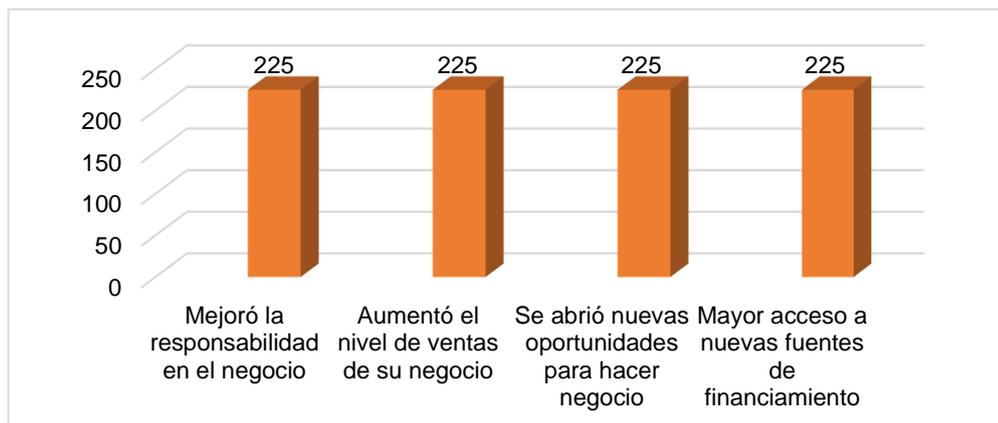


Figura 32. Beneficios del microcrédito para las microempresas
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

La figura 32 permite conocer que los 225 microempresarios que han solicitado el microcrédito para el desarrollo de sus actividades productivas han sido beneficiados con este al mejorar la responsabilidad en sus microempresas debido a que cuando contrajeron la obligación financiera tenían la responsabilidad de trabajar más para obtener el dinero suficiente para cancelar las cuotas generadas con el mismos, además de que lograron elevar el nivel de ventas, tener nuevas oportunidades para hacer negocio y acceder a nuevas fuentes de financiamiento. Con ello se comprueba que con todos estos beneficios logrados a través del microcrédito, el mismo representa un medio importante en la gestión microempresarial del cantón Macará.

Refiriendo lo anterior, cabe predominar el impacto que el acceso al microcrédito ha tenido en los beneficios conseguidos por los encuestados en la figura 33 con respecto a sus actividades microempresariales.

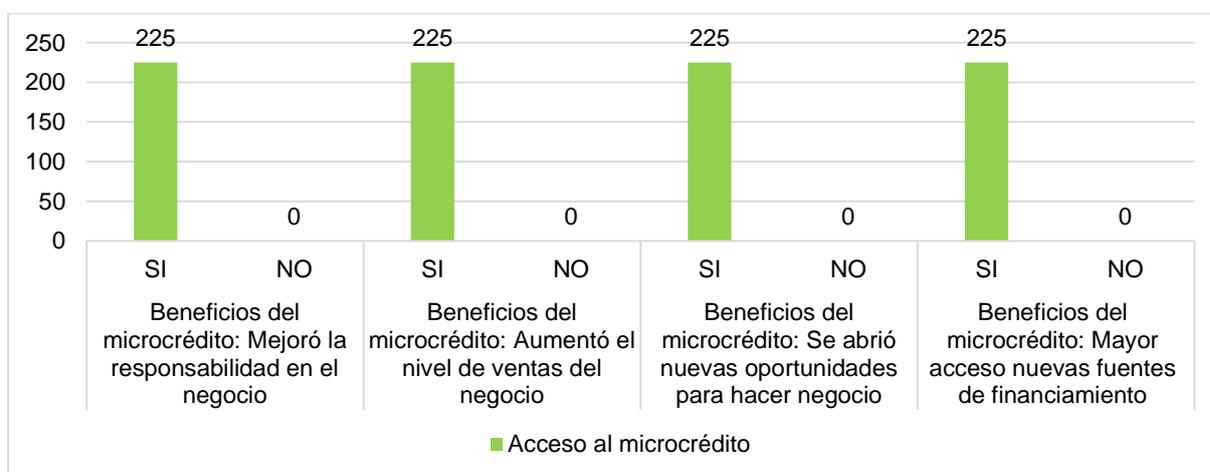


Figura 33. Influencia del acceso al microcrédito y los beneficios aportados en microempresas
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

En los datos de la figura 33 se corrobora que todos los microempresarios de los 225 que si han accedido al microcrédito pudieron mejorar la responsabilidad con el negocio, elevaron su nivel de ventas, tuvieron mayores oportunidades para hacer negocio y accedieron a mejores fuentes de financiamiento, de lo cual se sintetiza que la situación en general de las microempresas locales pudo optimarse, potenciando a su vez el capital social de sus propietarios en perspectiva de promover su crecimiento financiero, relaciones sociales y alianzas de trabajo colectivo en bien colectivo.

3.2.3. Confianza y solidaridad.

En la figura 34 detallada a continuación se hace un análisis del nivel de confianza que los microempresarios tienen en las personas en general

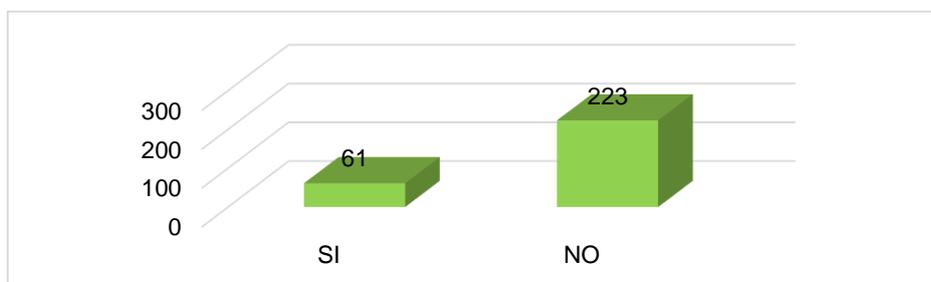


Figura 34. Confianza en las personas

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Se puede apreciar en la figura 34 que de los 284 encuestados, 61 si pueden confiar en las personas, pero distintamente lo hacen en familiares y amigos cercanos con quienes tratan frecuentemente y 223 de ellos no confían en la mayor parte de personas porque no las conocen. Con base a esta premisa se establece la preferencia para dar garantías bancarias en correspondencia a familiares, amigos y vecinos por parte de los microempresarios en la figura 35.



Figura 35. Preferencia para dar garantías financieras

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Con referencia a la preferencia de los encuestados para dar garantías financieras se determina que 270 lo harían con familiares, 211 con amigos y 141 con vecinos. En forma contraria se observa que 143 no darían garantías a vecinos, 73 a sus amigos y 14 a familiares a consecuencia de que en muchos casos, los deudores no cumplen con todos los pagos del microcrédito y les toca a los garantes cubrirlos, lo que genera mucha desconfianza.

Para alcanzar un análisis más comprensible se hace en una relación entre el nivel de confianza de los microempresarios en personas ajenas y la preferencia para dar garantía financiera en la figura 36.

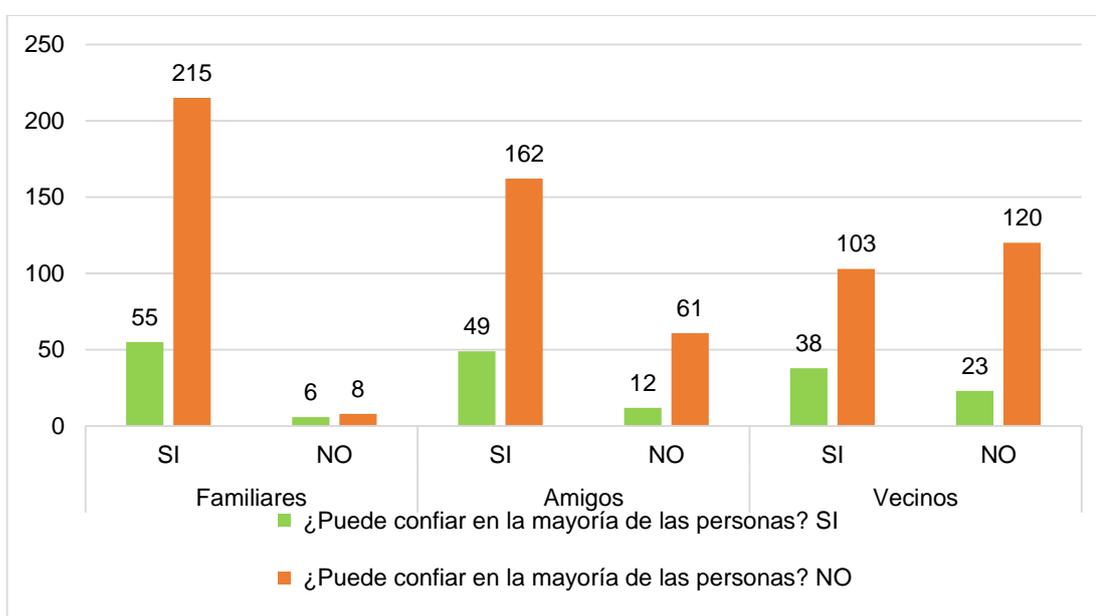


Figura 36. Relación entre confianza en las personas y preferencias para dar garantías
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

Al visualizar la figura 36 se conoce que 55 encuestados de los que sí pueden confiar en las personas, prefieren ser garantes de familiares, 49 de amigos y 38 de vecinos, con lo que se evidencia una disponibilidad negativa por parte de los microempresarios para garantizar microcréditos a la mayoría de personas, especialmente a las que no forman parte de su núcleo familiar.

En relación a lo anteriormente descrito, es pertinente derivar que hay una débil confianza de los habitantes que realizan actividades microempresariales, lo que repercute en pocos actos cooperativos para con sus compañeros en relación al respaldo de garantías bancarias con amigos y vecinos, que siempre necesitan de los microcréditos a excepción de sus familiares en resultado de situaciones pasadas en las que sirvieron de avalistas y que por incumplimiento de los deudores en el pago de las cuotas, tuvieron que ocuparse de la deuda ajena.

3.2.4. Acción colectiva.

En esta área se evalúa la inclinación de los encuestados por ejecutar acciones de cooperación recíproca para proponer formas de desarrollar los beneficios económicos de sus negocios, partiendo de la figura 37.

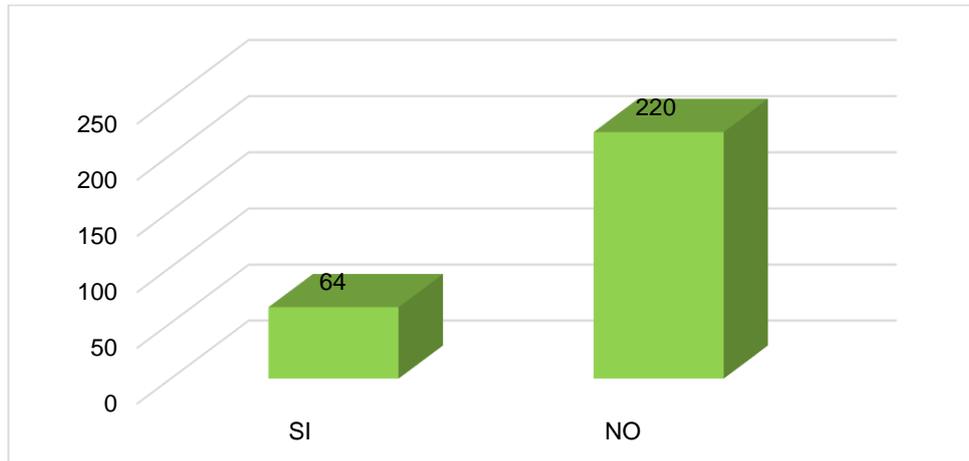


Figura 37. Participación en actividades por el beneficio de las microempresas
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

La cantidad de microempresarios que han participado en alguna actividad para trabajar por el beneficio de sus microempresas apenas es de 64 y 220 no lo han hecho a motivo de la escasa cooperación existente en el ambiente general en el que se manejan las microempresas, dado que sus propietarios tienden más a trabajar individualmente.

En la figura 38 se refiere a la predisposición para asociarse a fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento que contribuyan a la potenciación de los negocios de los encuestados.

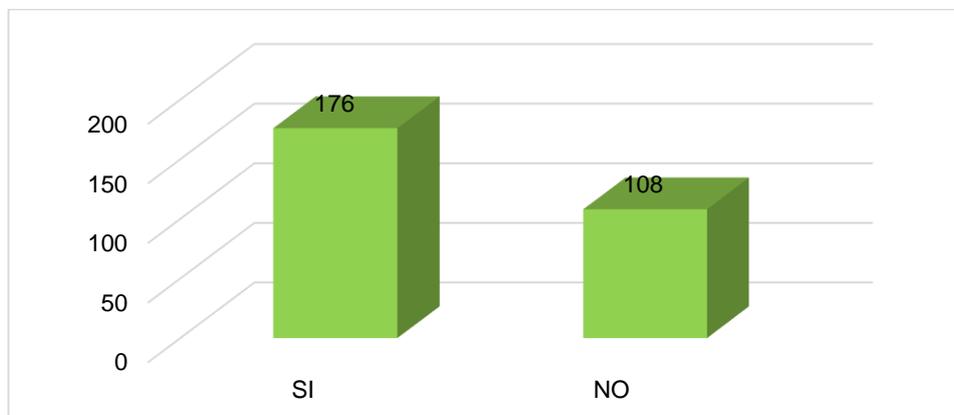


Figura 38. Predisposición para asociarse para acceder a mejores fuentes de financiamiento
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

La mayor parte de microempresarios, específicamente 176 de ellos estarían dispuestos a asociarse para acceder a otras fuentes de financiamiento para sus negocios en vista de que consideran importante la conformación de grupos o alianzas que propicien la indagación de nuevas formas de desarrollar sus microempresas en Macará, por lo que tienen plena actitud para realizar gestiones colectivas respectivamente.

Con enfoque en conocer la relación entre el interés de los encuestados en asociarse para acceder a mejores fuentes de financiamiento y su nivel de participación en actividades para buscar formas de trabajar en su beneficio microempresarial, se especifica la figura 39.

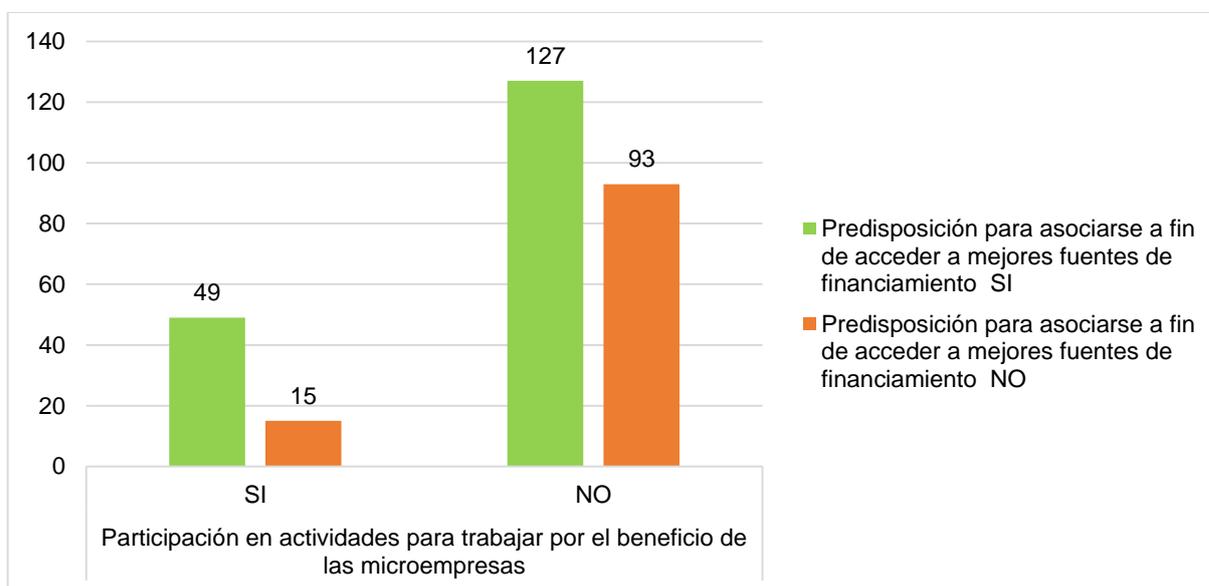


Figura 39. Comparativo entre participación de microempresarios en actividades para trabajar en beneficio de sus microempresas y su interés en asociarse para acceder a mejores fuentes de financiamiento.

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

La información de la figura 39 expone que 220 de 284 microempresarios manifiestan que durante el último año no han participado en alguna actividad para buscar nuevas formas de gestión que beneficien a sus negocios, de lo cual deriva su independencia total del resto de encuestados por lo que optan por no relacionarse con ellos debido a que desconfían en que sean responsables.

A pesar de ello, 64 censados han intervenido en alguna actividad con el fin de lograr mayores beneficios para sus microempresas y a 127 les gustaría asociarse para acceder a mejores fuentes de financiamiento, conforme a lo cual se verifica que hay gran interés en realizar asociaciones que les permita elevar las ventas generadas con sus operaciones de microemprendimiento y desarrollar dentro de la comunidad cantonal.

3.2.5. Demografía y aporte del microcrédito

Para determinar con exactitud la incidencia del género de los encuestados en el acceso a los microcréditos del cantón Macará se presenta la figura 40.

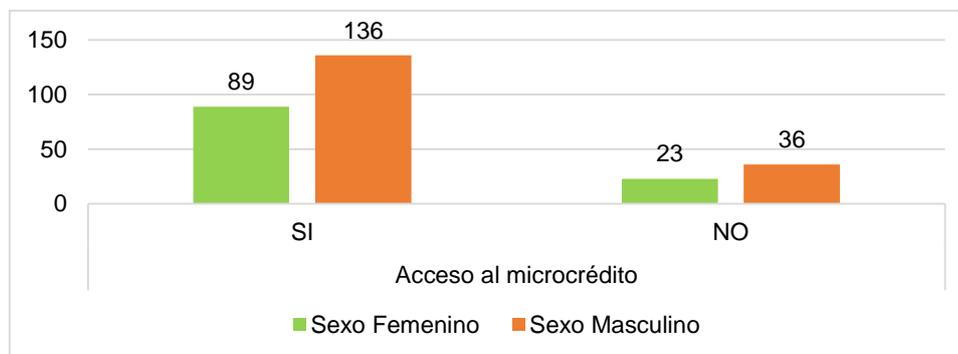


Figura 40. Relación entre sexo y acceso al microcrédito

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Es observable en la figura 40 que hay 136 microempresarios del sexo masculino que han requerido el microcrédito, con lo que mejoraron sus utilidades económicas y tienen mayor seguridad de utilizarlo en sus negocios. No obstante, 36 de ellos que son del mismo género no creyeron conveniente adquirir dinero de las entidades financieras ya sea porque no lo necesitaron o no cumplieron todos los requisitos necesarios para obtenerlos. Esto permite deducir que la diferenciación del género en la que se distingue una alta concentración del masculino es un factor elemental en el desarrollo de las microempresas locales, teniendo en cuenta que una de sus actividades económicas más primordial es la agricultura y ganadería que de forma casi permanente obligan a requerir el microcrédito empleado como capital para desarrollar su producción o en la adquisición de materia prima o maquinaria. En orientación a medir el efecto del género en la conformación y participación de los encuestados en grupos u organizaciones se presenta la figura 41.

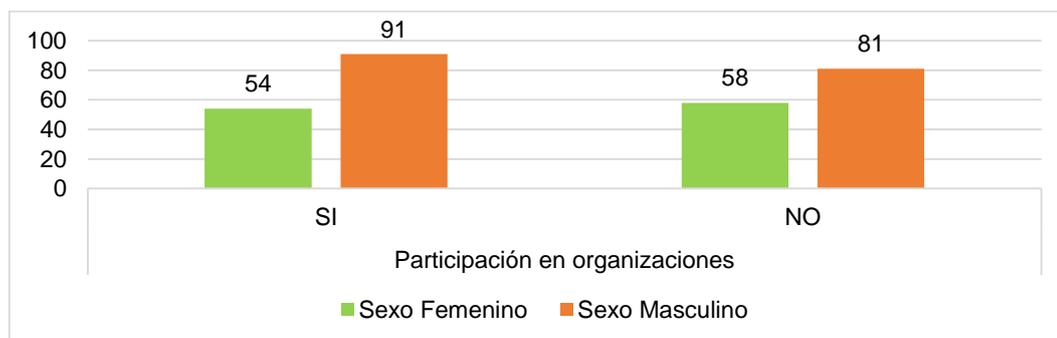


Figura 41. Comparación entre sexo y participación de microempresarios en organizaciones

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Los 91 microempresarios que son hombres y 54 mujeres pertenecen a alguna organización de acuerdo a la figura 41, porque este grupo siempre están en constante actividad y tratan de mantener relaciones sociales con los demás compañeros de trabajo para gestionar operaciones que les contribuyan a todos en sus negocios.

Por otro lado, 81 hombres y 58 mujeres que se dedican al microemprendimiento no forman parte de alguna organización en procedencia de la falta de tiempo de los mismos para realizar otro tipo de actividades que no se relacionen directamente a sus negocios debido a que su jornada laboral les ocupa casi todo el tiempo.

De lo antes aludido se puede resaltar que al haber una mayor participación del género masculino en acciones colectivas de grupos u organizaciones, esto beneficia mucho a sus microempresas al promover la creación de más redes sociales que les permite incrementar sus asociación para unir recursos y acceder a fuentes de financiamiento que les deje mayores utilidades económicas a todos.

Por consiguiente, en la figura 42 se presenta la relatividad entre el sexo de los encuestados con la confianza que los mismos poseen en personas ajenas.

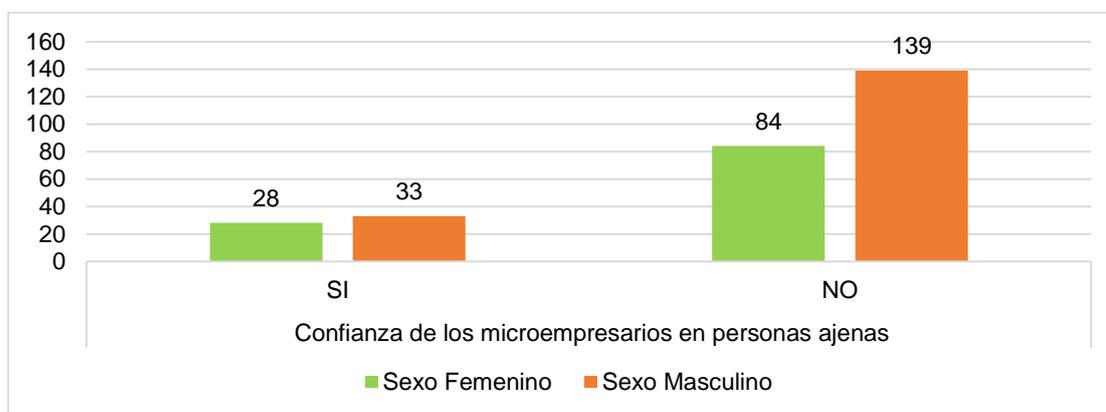


Figura 42. Relación entre sexo y confianza de los microempresarios en las personas

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Los resultados de la figura 42 dan a conocer que 139 hombres y 33 mujeres no pueden confiar en las personas ajenas que no conocen y mantienen mucho cuidado al tratarlas, siendo su motivo principal que necesitan conocerlas bien y con mucho tiempo para establecer conversaciones o relaciones de trabajo. Controversialmente hay 33 hombres y 28 mujeres que sí confían generalmente en personas que acaban de conocer o que no han tratado mucho tiempo, por lo que no tienen mucha prudencia al establecer diálogos con ellas.

Esto acentúa de manera preponderante que el grupo de microempresarios del género masculino dan mayor confianza a las personas para relacionarse socialmente, lo que fundamenta un aspecto esencial para promover la gestión coordinada que conlleva a desarrollar actitudes de colaboración y responsabilidad en el desarrollo local que aporta en el incremento de sus ventas de los microemprendimiento.

Es así que en la figura 49 se hace la delineación de la preferencia de los encuestados por sexo para dar garantías financieras.

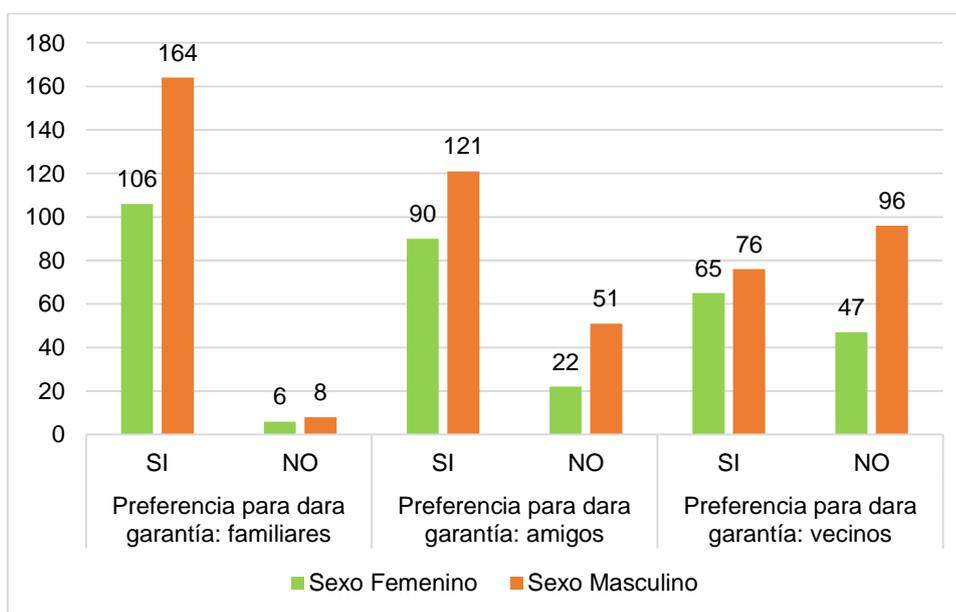


Figura 43. Preferencia para dar garantía financiera por género
Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará
Elaboración: El autor

La figura 43 denuncia que 164 hombres y 106 mujeres microempresarios, sí garantizarían un microcrédito pero a familiares por el parentesco que tienen, y que les motiva a brindarles su ayuda preferencialmente, en tanto que sólo 76 hombres y 65 mujeres lo harían con los amigos ante la inseguridad que tienen de que estos no cumplan todas las financieras.

Pero cabe agregar que 96 hombres y 47 mujeres que realizan operaciones de microemprendimiento garantizarían a los vecinos, en menor proporción se encuentra a 51 hombres y 22 mujeres que no pueden confiar en amigos para dar garantías económicas.

Esto demarca un apoyo mayoritario por parte de los encuestados a los familiares al momento de garantizar la adquisición de préstamos en las entidades financieras locales, por lo que no se acreditaría la gestión microempresarial de los vecinos que resulta de hechos pasados en los que se ha tenido que encargarse de obligaciones de deudores.

Mediante la tabla 15 se hace un análisis comparativo entre la formación académica y los medios empleados por los microempresarios para financiar sus actividades económicas.

Tabla 15. Relación entre formación académica y medios para financiar las microempresas

Medios para financiar el negocio		Formación académica				
		Primario completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Tercer nivel incompleto	Tercer nivel completo
Bancos Privados	SI	4	30	72	5	12
Bancos Privados	NO	12	40	95	7	7
Bancos Públicos	SI	13	47	121	7	15
Bancos Públicos	NO	3	23	46	5	4
ONG's	SI	0	3	1	0	0
ONG's	NO	16	67	166	12	19
IEPS	SI	7	28	49	1	6
IEPS	NO	9	42	118	11	13
Préstamos con familiares	SI	2	7	21	3	2
Préstamos con familiares	NO	14	63	146	9	17
Préstamos con agiotistas	SI	0	1	0	1	0
Préstamos con agiotistas	NO	16	69	167	11	19
Capital propio	SI	2	15	42	2	4
Capital propio	NO	14	55	125	10	15

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Los 121 encuestados que han terminado la secundaria completa han financiado su gestión microempresarial a través de los bancos públicos, 72 con el mismo nivel de instrucción han adquirido microcréditos en bancos privados y 49 en las instituciones de economía popular y solidaria, dado que ellos han evaluado minuciosamente las ofertas financieras de estas entidades. Estas les han aportado mayores beneficios y agilidad en el procedimiento financiero. Así también se identifica que hay una baja tendencia de recurrir a los familiares, agiotistas y organizaciones no gubernamentales para ello.

Otro dato sustancial de señalar es que hay gran cantidad de encuestados que apenas han culminado la primaria y el tercer nivel, lo que no ha afectado su desempeño para ejercer actividades de microemprendimiento para obtener ingresos que les permita satisfacer las necesidades vitales básicas de sus hogares.

Además cabe distinguir en la tabla 16, el efecto de la formación académica en la finalidad para solicitar el microcrédito.

Tabla 16. Incidencia de la formación académica en la finalidad para solicitar el microcrédito

Finalidad para solicitar el microcrédito		Formación académica				
		Primario completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Tercer nivel incompleto	Tercer nivel completo
Inversión en el negocio	SI	14	57	130	7	14
	NO	0	0	3	0	0
Pago de deudas Personales	SI	7	17	31	1	3
	NO	7	40	102	6	11
Actividades de diversión	SI	2	3	8	0	1
	NO	12	54	125	7	13
Compra de bienes inmuebles	SI	0	6	6	0	0
	NO	14	51	127	7	14
Para Estudio	SI	3	9	15	1	1
	NO	11	48	118	6	13

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Dando coherencia la información de la tabla 16 es destacable que 130 microempresarios que han acabado la secundaria obtuvieron e microcrédito para invertirlo en el negocio en razón de que conocen que es la mejor forma de desarrollar su producción para ganar mayores ingresos, en este mismo nivel de formación académica se diferencian 127 encuestados que han utilizado el microcrédito en la adquisición de bienes inmuebles porque han tenido urgencias de mejoramiento del hogar que no podían esperar y 125 en cambio lo emplearon en actividades de diversión debido a que lo estimaron más pertinente. A partir de ello se establece que para realizar las actividades de las microempresas no ha sido una dificultad la falta de culminación de la los estudios superiores en sus propietarios ya que solo ha bastado con su experiencia, recursos financiados y energía para trabajar.

En perspectiva de comprobar las ventajas que el microcrédito genera en los microempresarios en el ámbito social se pormenoriza la figura 44.

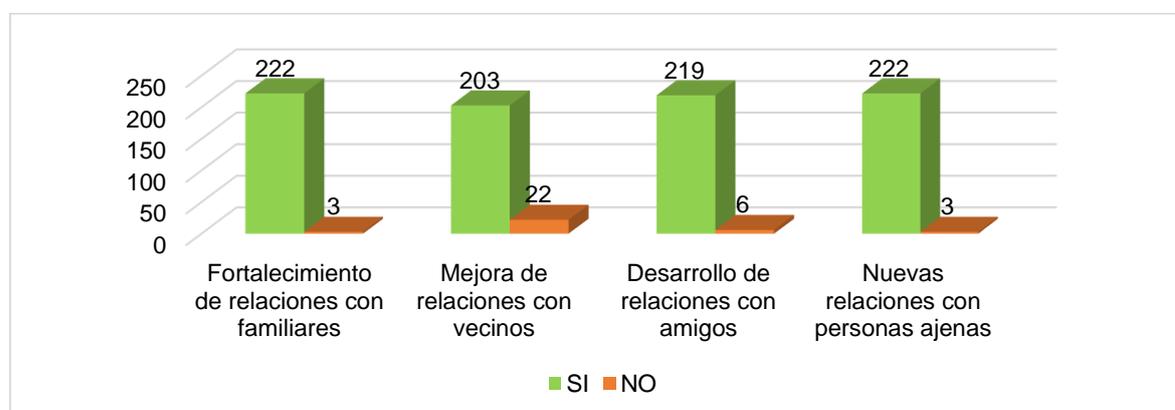


Figura 44. Ventajas del microcrédito en la vida personal de

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

Con referencia a la figura 44 se observa que el microcrédito ha permitido en su mayor parte que 222 encuestados fortalezcan las relaciones en la familia y que la misma cantidad de ellos establezcan nuevas relaciones con personas ajenas en base a que durante la tramitación del microcrédito necesitaron de la garantía de familiares y en las instituciones financieras donde lo consiguieron, encontraron otros compañeros de microemprendimiento que necesitaban de fuentes de financiamiento y que compartieron sus experiencias de ello. Ante lo explicado anteriormente es oportuno inducir que con el microcrédito se propició un mejor ambiente en el núcleo familiar de los microempresarios y se contribuyó en la generación de nuevas relaciones con otros colegas que se dedican la microemprendimiento.

Con el objeto de examinar la repercusión de la formación académica en los beneficios sociales que el microcrédito ha dejado en los encuestados se muestra la tabla 17.

Tabla 17. Comparación entre formación académica y beneficios sociales que han obtenido los microempresarios mediante el microcrédito

Beneficios sociales que aporta el microcrédito		Formación Académica				
		Primario completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Tercer nivel incompleto	Tercer nivel completo
Desarrollar relaciones familiares	SI	14	54	133	7	14
	NO	0	3	0	0	0
Fortalecer relaciones con vecinos	SI	12	51	120	7	13
	NO	2	6	13	0	1
Mejorar relaciones con amigos	SI	14	53	132	7	13
	NO	0	4	1	0	1
Nuevas relaciones con personas ajenas	SI	14	57	131	7	13
	NO	0	0	2	0	1

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

En la información de la tabla 17 se justifica que existe un alto índice de desarrollo de relaciones familiares en 133 encuestados que han estudiado toda la secundaria, aunque también hay 132 de igual nivel de instrucción que han logrado fortalecer las relaciones con amigos y 131 que han creado nuevas relaciones con personas ajenas.

Con este antecedente es deducible hay una concentración de microempresarios que han acabado la secundaria y que mantienen una mejor relación con su familia y con amistades luego de haber accedido al microcrédito en secuela de un proceso muy extenso de formación académica en la que han podido conocer muchas personas y que constituyen de cierta forma los clientes de sus negocios.

A continuación en la tabla 18 se hace el despliegue de la relación entre el nivel de formación académica y los beneficios que el microcrédito ha generado con relación al microemprendimiento.

Tabla 18. Asimilación entre formación académica y beneficios microempresariales alcanzados a través del microcrédito

		Formación académica				
		Primario completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Tercer nivel incompleto	Tercer nivel completo
Mejóro la responsabilidad en el negocio	SI	14	57	133	7	14
	NO	0	0	0	0	0
Aumentó el nivel de ventas	SI	14	57	133	7	14
	NO	0	0	0	0	0
Se abrió nuevas oportunidades para hacer negocio	SI	14	57	133	7	14
	NO	0	0	0	0	0
Mayor acceso a nuevas fuentes de financiamiento	SI	14	57	133	7	14
	NO	0	0	0	0	0

Fuente: Encuesta aplicada a microempresarios del cantón Macará

Elaboración: El autor

La tabla 18 permite prescribir que la mayor parte de microempresarios correspondiente a 133 que han completado la secundaria han recibido algunos beneficios al solicitar el microcrédito como el ser más responsables con sus negocios al tener que cubrir cuotas puntualmente con las utilidades económicas generadas.

Al mismo tiempo lograron elevar su nivel de ventas porque al adquirir nuevas maquinarias o materias primas incrementaron su producción, tener nuevas oportunidades para hacer negocio, han accedido a nuevas fuentes de financiamiento al haber cumplido puntualmente la cancelación obligaciones financieras anteriores.

En definitiva es ocurrente indicar que el microcrédito ha beneficiado en gran escala a los habitantes que realizan actividades microempresariales y que tienen un nivel de formación en secundaria completa, lo que refleja su suficiente capacidad intelectual y práctica para administrar los recursos que obtienen en sus negocios, al igual que los recibidos mediante el financiamiento.

CONCLUSIONES

Dando por culminado el trabajo investigativo sobre el microcrédito y su aporte en la generación de capital social en el cantón Macará, se concluye que:

- ❑ La mayoría de entidades que conforman el sistema financiero del cantón Macará están representadas por el 66.67% que pertenecen a la banca pública, de las cuales se destina el 63.07% de dinero para microcréditos del sector comercial y el 29.45% en el sector de emprendimiento. Aunque también destacan el 16.67% que son bancos privados y el 16.67% cooperativas, lo que determina una alta concentración de las organizaciones financieras del sector público como principal fuente para financiar microcréditos en los pobladores que desarrollan actividades microempresariales como el comercio informal y, la agricultura y ganadería de manera principalmente.
- ❑ Con respecto a la obtención del microcrédito por parte de las microempresas se corrobora que 225 lo han solicitado alguna vez en procedencia de las varias necesidades económicas que diariamente se presentan para sus propietarios quienes al no obtener suficientes ingresos para solventarles se han visto en la obligación de recurrir a las instituciones financieras locales.
- ❑ Una de las dimensiones que se ha logrado potenciar con el microcrédito es el de grupos y redes en razón de que 222 microempresarios lo han adquirido para invertirlo de forma predominante en el negocio mientras que 145 participan activamente en organizaciones para desarrollar propuestas de trabajo que les contribuya en el mayor rendimiento económico de su microemprendimiento y 267 poseen el respaldo de personas ajenas para responder ante obligaciones financieras en caso de darse la situación, con ello se aporta en mayores posibilidades para aumentar la producción y ventas al poder adquirir mayor mercadería, maquinaria o materia prima que tiende a elevar la oferta de productos en la comunidad cantonal.
- ❑ Dando conexión a la dimensión de confianza y solidaridad se puede concretar que 223 microempresarios no confían en las personas porque no las conocen mucho o no las han tratado lo suficiente, de lo cual deriva que 270 de ellos estarían de acuerdo en dar garantía financiera a familiares, comprobándose la significativa falta de confianza hacia terceros en lo que concierne específicamente para la promoción de actividades microempresariales a través del acceso a fuentes de financiamiento.
- ❑ No hay disponibilidad de 220 propietarios de las microempresas para intervenir en actividades de trabajo que les beneficie en lo referente a la dimensión de acción colectiva aunque de forma opuesta existe el interés de 176 de ellos por asociarse con otros

compañeros microempresarios a fin de obtener nuevas fuentes de financiamiento, por cuanto tienen la firme expectativa así lograrán el crecimiento de sus utilidades económicas y mejorarán su calidad de vida.

- ❑ Conforme a la dimensión del nivel de confianza por sexo, es contundente que los microempresarios hombres tienen mayor confianza en otras personas que se dedican a este tipo de actividades para la adquisición de microcréditos debido a que estiman necesario esto para alcanzar mayor rendimiento de su capital social.
- ❑ Es indudable que hay un vínculo de la formación académica en secundaria completa de 133 microempresarios con el mejoramiento de las relaciones con familiares y amigos, al igual que en la apertura de nuevas oportunidades para hacer nuevos negocios y ser más responsables en estos, dado que por tener especialización, pueden aplicar los conocimientos que han adquirido en sus estudios en la gestión y manejo de sus microempresas para multiplicar los resultados esperados.

RECOMENDACIONES

El presente trabajo investigativo permite definir las siguientes recomendaciones:

- ❑ Desarrollar proyectos por parte de la banca pública enfocados a causar el mayor financiamiento de nuevos microcréditos para el desarrollo microempresarial del cantón Macará que tengan relación a las actividades de comercio, agricultura y ganadería primariamente, considerando que los recursos del gobierno son un factor importante para potenciar la rentabilidad de los microempresarios.
- ❑ Las entidades financieras que operan en Macará elaboren y sociabilicen a los microempresarios los productos microfinancieras, destacando los tipos de microcrédito de acuerdo a cada sector de actividad y con especial atención hacia las mujeres a fin de impulsar el aumento del microemprendimiento en el género femenino y su mayor inclusión en la generación de capital social.
- ❑ Innovar las metodologías crediticias aplicadas por las organizaciones financieras cantonales como medio para que posibilite, elevar en gran escala, el acceso a los microcréditos para minimizar el riesgo de la disminución de la demanda de este producto financiero en resultado del bajo nivel de confianza que los microempresarios tienen en las personas.
- ❑ Desarrollar por parte de las autoridades gubernamentales del cantón Macará charlas de capacitación dirigidas a los propietarios de las microempresas de la zona en perspectiva de motivar la creación de organizaciones sociales que permitan una mayor interacción entre los microempresarios para vigorizar el crecimiento económico de sus negocios.
- ❑ Implementar proyectos educativos dentro de las políticas públicas por parte de las autoridades municipales del cantón, en los que se fomente el avance de la alfabetización de todos los pobladores para con ello conllevar a la correcta administración de los ingresos de las microempresas y por ende incrementar la realidad social y económica local.
- ❑ El gobierno central de Macará diseñe y ejecute programas de cultura e inclusión financiera dentro del bachillerato general unificado, teniendo en cuenta que el microcrédito tienen un aporte significativo en la obtención de capital social para encaminar los recursos de las microempresarios a un correcto manejo de los mismos, con lo cual se promueva eficientemente el rendimiento económico de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, Vol. 11, N° 2. 5.
- Arboleda, O. Ghiso, A. & Quiroz, E. (2008). *Capital social: revisión del concepto y propuesta para su reelaboración*. Red de Revistas de América Latina, 77.
- Arellano, J. (2008). *Capital social: ¿Despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local?*. Marra S.L. España.
- Azqueta, D., Gavaldón, G. & Margalef, L. (2007). Educación y desarrollo: ¿capital humano o capital social? *Revista de Educación*, 274.
- Azuero, A. (2009). Capital Social e Inclusión Social: algunos elementos para la Política social en Colombia, *Universidad del Valle*, 154.
- Banco Central del Ecuador. (24 de enero del 2017). *Banco Central del Ecuador-Tasas de interés*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/TasasVigentes122007.htm>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson Educación, Primera Edición.
- Comparato, G. (2012). Capital Social: consideraciones metódicas-conceptuales del rol de las comunidades locales. *Jornadas: Turismo y Desarrollo Sostenible-El papel de las Comunidades Locales*, 1.
- Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales- CLACSO. (2009). Capital social: una revisión introductoria a sus principales conceptos. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales-Niñez y Juventud*, 1738-1739.
- Cortés, M. e Iglesias, M. (2004). *Generalidades Sobre Metodología de la Investigación*. México: Universidad Autónoma del Carmen, Primera Edición.
- Cruz, D.; Pérez, S. & Piedra, V. (2013). La opción de las microfinanzas para salir de la pobreza en México. *Revista Digital Ciencias Administrativas*, 6.
- Cuasquer, H. & Maldonado, R. (2011). *Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica-estudio de caso: Colombia, México y Paraguay*. Latinoamérica.
- Cuellar, O. & Bolívar, G. . (2009). Capital social hoy. *Revista de la Universidad Bolivariana*, 198.
- Dourston, J. . (2015). ¿Qué es el capital social comunitario? *Políticas Sociales*, 20.
- Eslava, E. (2014). Análisis cualitativo y cuantitativo para los estudios políticos. Trilateralismo, metodología experimental y Grounded Theory. *Análisis cualitativo para los estudios políticos*, 120.

- Fernández, J. (2013). *Capital simbólico, dominación y legitimidad. Las raíces weberianas de la sociología de Pierre Bourdieu*. España.
- Fernández, M. & Vaillant, Y. (2010). El capital social e innovación empresarial-El caso del Priorat, Catalunya. *Revista española de Estudios Sociales y Agropesqueros*, 51.
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Chile: Naciones Unidas.
- Flores, M. & Rello, F. (2001). *Capital social: virtudes y limitaciones*. Chile.
- Forni, P.; Nardone, M. & Castronuovo, L. (2013). Capital social y organización comunitaria: la urbanización del Barrio Almafuerte (Partido de la Matanza) (2002-2012). *Revista Pilquen*, 4.
- Freire, L. (2013). El capital social. Alcances teóricos y su aplicación empírica en el análisis de políticas públicas. *Ciencia, Docencia y Tecnología*, 107.
- Fundación Iberoamericana para el Desarrollo. (2012). *Microfinanzas V-Cumbre Mundial para el Microcrédito*. España: Gráficas AKASA.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará. (03 de enero del 2017). *Datos generales del cantón Macará*. Obtenido de <http://www.municipiomacara.gob.ec/gadmacara/index.php/joomla-pages-2/menup-macara-canton>.
- García, F. & Díaz, Y. (2011). Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsahariana. *CIRIEC-España*, 103.
- García, J. (2011). Una definición estructural de capital social. *Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 134, 135, 139.
- García, J. & Zapata, E. (2012). El papel de las microfinanzas en la pobreza y desigualdad de las mujeres. *Revsita Ra Ximhai*, 102.
- García, M. (2011). Capital social y clientelismo: otra limitación para el control social. *Revista de la Universidad Bolivariana*, 129.
- García, N., Grifoni, A., López, J. & Mejía, D. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas*. Venezuela: Banco de Desarrollo de América Latina-CAF.
- Gobat, J. (2012). Vuelta a lo esencial. ¿Qué es un banco?. *Finanzas y Desarrollo*.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Macará. (24 de enero del 2017). *Datos Generales del Cantón Macará*. Obtenido de <https://drive.google.com/file/d/0B965dz7Yz6VJeV9xODZzb254Ujg/edit>
- Gobierno Provincial de Loja. (2011). *Plan de Desarrollo y Ordaniemiento Territorial de Loja*. Loja.

- Gutiérrez, J. (2008). *Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas*. España: Lankopi S.A.
- Harras, A., Hernández, O. & López, J. (2012). Redes y confianza: dimensiones del capital social en las microempresas. *Nueva Antropología*, 25(77), 32.
- Instituto nacional de Estadísticas y Censos. (2012). Clasificación Nacional de Actividades Económicas-CIIU 4.0. Quito.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (07 de febrero del 2017). *Información censal cantonal*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/cpv/index.php?option=com_content&view=article&id=232&Itemid=128&lang=es.
- Jorge, J. (2013). Comunidad cívica y capital social. *Revista Especializada en Periodismo y Comunicación*, 102.
- Lacalle, M.; Márquez, J.; Durán, J.; Rico, S. & Cordero, L. . (2007). *El Banco Grameen*. España: Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- Linares, Y.; Colmenares, L.; Espinoza, N. & Cote, M. (2009). El capital social: herramienta fundamental de las políticas públicas para el desarrollo de las comunidades. *Academia*, 119.
- López, R. . (2006). El capital social comunitario como un componente del desarrollo rural salvadoreño. El caso de la comunidad “Nueva Esperanza”, en el Bajo Lempa de Usulután. *Revista Centro americana de Ciencias sociales*, 176.
- López, S. (24 de Enero de 2017). *Microcréditos*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/microcreditos.html>.
- Lorenzelli, M. (2003). *Capital social comunitario y gerencia social*. Honduras.
- Martínez, A. (2008). El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza: Ventajas y limitaciones. *Cuadernos Desarrollo Rural*. 5(61), 100.
- Mendoza, D. (2014). *El estudio del Microcrédito en Colombia, Bolivia y México*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada.
- Meneses, J. & Mominó, J. (2008). La generación de capital social en el sistema educativo no universitario: un análisis del desarrollo comunitario de las escuelas de Cataluña. *Ramba del Poble*, 57.
- Millán, R. & Gordon, S. (2004). Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas. *Revista Mexicana de Sociología*, 66(4), 714.
- Morán, C. (2015). Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las Pymes. *Observatorio PYME*, 2.
- Ostrom, E. (2003). Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 156.

- Plascencia, J. (2005). *Tres visiones sobre capital social: bourdieu, coleman y putnam*. Guadalajara.
- Portela, M. (2002). Capital social: concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, 28.
- Pozo, H. (2011). *Ley organica de economía popular y solidaria del sistema financiero*. Quito.
- Pozo, J. (23 de Enero de 2017). *Madrid-Salud Pública y Algo Más*. Obtenido de Capital social vínculo (“Bonding”) y Capital social puente (“Bridging”).
- Quintás, J., Méndez, J., Bueno, J., Fernández, J., Gimbernat, A., López, R., Jiménez, A., Medina, J., Pujól, P. & Soto, A. (2005). *Libro Blanco del Microcrédito*. España. FUNCAS.
- Rodríguez, C. (2008). Impacto de las microfinanzas: resultados de algunos estudios-Énfasis en el Sector Financiero. *Revista de Ciencias Estratégicas*, 284.
- Rodríguez, P. (2012). Análisis relacional del capital social y el desarrollo de los sistemas productivos regionales. *Revista Hispana par el Análisis de Redes Sociales*, 266.
- Romero, B. (24 de enero del 2017). *La Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano*. Obtenido de <https://tusfinanzas.ec/blog/2015/08/31/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuadoriano/>
- Rubio, E. (2012). Capital social y exclusión una mirada desde los profesionales de la intervención social. *Miscelanea Comillas*, 45.
- Sanhueza, P. (2013). Las Microfinanzas como Instrumento de Apoyo al Sector Microempresarial en Chile: Estado y Desafíos. *Journal of Technology Management & Innovation*, 8(2). 212.
- Saliz, J. & Jiménez, S. (2008). *Capital social: una revisión del concepto*. Colombia.
- Sapag, J. & Kawachi, I. (2007). Capital social y promoción de la salud en América Latina. *Revista Saude Pública*. 142.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (06 de febrero del 2017). *Indicadores económicos*. Obtenido de <http://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=truehttp://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=true&bookmark=Document/BM40>.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (06 de febrero del 2017). *Información para la Planificación y Ordenamiento Territorial*. Obtenido de <http://sni.gob.ec/web/inicio/descargapdyot>
- Servicio de Rentas Internas-SRI. (03 de mayo del 2017). *Base de datos del RUC*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle?idnoticia=4200&marquesina=1>

- Superintendencia de Bancos-SB. (24 de enero del 2017). *Series de la Calific. Cartera de Créditos y Contingentes*. Obtenido de http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=408&vp_tip=2
- Superintendencia de Bancos-SB. (24 de enero del 2017). *Volumen de Crédito*. Obtenido de http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=39&vp_tip=2&vp_buscr=41
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (24 de enero del 2017). *Productos Estadísticos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/estadisticas>
- Torres, B.; Sainz, I.; Sanfilippo, S & López, C. (2012). *Guía sobre Microcréditos*. España: Universidad de Cantabria.
- Urteaga, E. (2013). La teoría del capital social de Robert Putnam: Originalidad y carencias. *Reflexión Política*, 48-51.
- Vargas, G. (2002). *Hacia una teoría de capital social*. Revista de Economía Institucional. 82.
- Velázquez, A. (2007). El Microcrédito como Alternativa de Crecimiento en la Economía Colombiana. *Revista Ciencias Estratégicas*, 15 (17). 45.
- Vicencio, J. (2009). *Capital Institucional y Desarrollo Económico: Una aproximación a la relación normativa-conductual en comunidades extranjeras*. Chile: Departamento de Ciencias Históricas de la Universidad de Chile.
- Virreira, R. (2010). *Introducción a las microfinanzas*. Buenos Aires.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta para microempresarios de Macará



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

ENCUESTA PARA CONOCER EL APOORTE DEL MICROCRÉDITO EN EL CAPITAL SOCIAL EN EL CANTÓN MACARÁ

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: _____

Datos generales del entrevistado

NOMBRE	SEXO 1. F 2. M	EDAD	ESTADO CIVIL	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. Sotero 2. Casado 3. Unión libre 4. Viudo 5. Divorciado	1. Primario incompleta 2. Primaria completa 3. Secundaria incompleta 4. Secundaria completa 5. Tercer nivel incompleto 6. Tercer nivel completo 7. Postgrado 8. Otro		

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	

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo 2. Resultados de cuestionario por pregunta

Tabla 19. Sexo de los encuestados

		Frecuencia
Válido	Femenino	112
	Masculino	172
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 20. Edad de los encuestados

		Frecuencia
Válido	18-23	3
	24-29	12
	30-35	24
	36-41	86
	42-47	93
	48-53	45
	53-60	14
	Más de 60	7
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 21. Estado civil de los encuestados

		Frecuencia
Válido	Soltero	33
	Casado	176
	Unión libre	42
	Viudo	18
	Divorciado	15
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 22. Formación académica de los encuestados

	Frecuencia

Válido	Primario completa	16
	Secundaria incompleta	70
	Secundaria completa	167
	Tercer nivel incompleto	12
	Tercer nivel completo	19
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 22. Como financia usted sus necesidades de negocio

Frecuencia	SI	NO
Bancos Privados	123	161
Bancos Públicos	203	81
ONG's	4	280
IEP's	91	193
Con familiares	35	249
Agiotistas	2	282
Capital Propio	65	219

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 23. Me gustaría conocer si usted alguna vez ha solicitado algún tipo de microcrédito

		Frecuencia
Válido	SI	225
	NO	59
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 24. Podría decirme ¿Para qué finalidad usted ha solicitado el microcrédito?

Frecuencia	SI	NO
Inversión en Negocio	222	3
Pago de deudas	59	166
Actividades de diversión	14	211
Compra de bienes	12	213
Estudio	29	196

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 25. 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

		Frecuencia
Válido	SI	145
	NO	139
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 26. Alguna vez se ha unido con otras personas con el fin de solicitar financiamiento para su negocio?

		Frecuencia
Válido	SI	115
	NO	169
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 27. Si usted necesita una pequeña cantidad de dinero ¿Existen personas ajenas o parientes a quienes pediría ayuda?

		Frecuencia
Válido	SI	267
	NO	17
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 28. En términos generales, considera que gracias al microcrédito usted:

Frecuencia	SI	NO
Fortaleció relaciones con sus familiares	222	3
Fortaleció sus relaciones con vecinos	203	22
Fortaleció sus relaciones con amigos	219	6
generó nuevas relaciones con personas ajenas	222	3

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 29. 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

		Frecuencia
Válido	SI	61
	NO	223
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 30. De acuerdo al nivel de confianza, si le pidieran una garantía bancaria, usted: Prefiero dar garantía a:

Frecuencia	SI	NO
Prefiere dar garantía a familiares	270	14
Prefiere dar garantía a amigos	211	73
Prefiere dar garantía a vecinos	141	143

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 31. En el último año, ¿Usted o alguien de su hogar participó en alguna actividad en la que las personas se reunieron para trabajar por el beneficio de sus microempresas

Frecuencia	SI	NO
Prefiere dar garantía a familiares	270	14
Prefiere dar garantía a amigos	211	73
Prefiere dar garantía a vecinos	141	143

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 32. Si hubiera un problema que perjudique su negocio, ¿Considera que las personas se unirían para tratar de resolverlo?

		Frecuencia
Válido	SI	74
	NO	210
	Total	284

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 33. Estaría dispuesto en asociarse con el fin de acceder a mejores fuentes de financiamiento para su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	SI	176	62,0
	NO	108	38,0
	Total	284	100,0

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Tabla 34. Considera usted que gracias al microcrédito:

Frecuencia	SI	NO
Mejóro su responsabilidad para el negocio	225	0
Aumentó el nivel de ventas de su negocio	225	0
Le abrió nuevas oportunidades para hacer negocio	225	0
Le permitió acceder a mejores fuentes de financiamiento futuras	225	0

Fuente: Trabajo de campo

Elaboración: El autor

Anexo 3. Evidencia de aplicación de encuestas





