



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

## **ÁREA ADMINISTRATIVA**

### **TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACION EN BANCA Y FINANZAS**

El verdadero costo de un microcrédito rural en la zona 7 del Ecuador

TRABAJO DE TITULACIÓN

**AUTOR:** Córdova Riofrio, Jefferson German.

**DIRECTOR:** Espinosa Sempértegui, Fernando Augusto, Mgs.

LOJA – ECUADOR

2016



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

Septiembre, 2016



**APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.**

Ingeniero.

Fernando Augusto Espinosa Sempértegui

**Docente de la titulación.**

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: “El verdadero costo de un microcrédito rural en la Zona 7 del Ecuador” realizado por Jefferson German Córdova Riofrio, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, marzo del 2016

.....

Fernando Augusto Espinosa Sempértegui

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo, Jefferson German Córdova Riofrio declaro ser autor del presente trabajo de titulación El verdadero costo de un microcrédito rural en la Zona 7 del Ecuador, de la titulación de Administración en Banca y Finanzas, siendo Fernando Augusto Espinosa Sempértegui, director del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y 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 investigadores, 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.

.....

Autor: Jefferson German Córdova Riofrio

Cedula: 1105573511

## **DEDICATORIA**

A todas las personas que directa e indirectamente fueron parte de mi formación académica.

## **AGRADECIMIENTO.**

Agradezco a mi Padre Jorge Córdova y mi Madre Galud Riofrio por ser el pilar fundamental en todas las etapas de mi vida.

A Fernando Espinosa, tutor del presente proyecto, por la colaboración y sobre todo por la amistad brindada en este proceso.

## INDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	ii
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN.....	1
ABSTRACT .....	2
INTRODUCCION.....	3
CAPÍTULO 1.....	4
1. El verdadero costo del Microcrédito rural. ....	5
1.1. Pobreza.....	5
1.1.1. Definición.....	5
1.1.2. Línea de Pobreza. ....	5
1.1.3. Metodología de medición.....	5
1.2. Microempresa. ....	7
1.3. Las Finanzas Populares y Solidarias.....	8
1.4. Microfinanzas .....	9
1.4.1. Origen de las Microfinanzas. ....	9
1.4.2. Definición de las Microfinanzas.....	13
1.4.3. Microfinanzas y la Pobreza.....	13
1.4.4. Estado de las Microfinanzas en Latinoamérica. ....	14
1.5. Microcrédito. ....	17
1.5.1. Definición.....	17
1.5.2. Cartera de Microcrédito. ....	18
1.5.3. Morosidad de Cartera. ....	19

1.5.4.	Profundización financiera del Microcrédito en el sistema financiero nacional.....	21
1.6.	Costos del Microcrédito:.....	22
1.7.	Costo Indirecto.....	25
CAPÍTULO 2.....		27
2.	Levantamiento y proceso de información.....	28
2.1.	Metodología .....	28
2.2.	Costo Indirecto.....	30
2.3.	Costo indirecto por parroquias .....	34
2.3.1.	Costo indirecto para la Provincia de Loja.....	34
2.3.2.	Costo indirecto para la provincia de Zamora.....	35
2.3.3.	Costo indirecto para la Provincia de El Oro. ....	37
2.4.	Costo indirecto por parroquias expresado en valores monetarios .....	37
2.5.	Relación entre la pobreza y el cambio porcentual de la tasa de interés producto de la inserción de los costos indirectos.....	39
2.6.	Nivel de Bancarización en Zamora y El Oro .....	42
2.7.	Participación de mercado en la Zona 7 del Ecuador.....	44
2.8.	Tipo de transporte Utilizado en la Zona 7 del Ecuador. ....	47
2.9.	Sector económico productivo. ....	50
CONCLUSIONES.....		53
RECOMENDACIONES: .....		55
Bibliografía.....		56
Anexos .....		59
Anexo 1.....		60
Anexo 2.....		64

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Necesidades básicas, dimensiones y variables.....	6
Tabla 2: Tasas Efectivas de interés y líneas del crédito, enero 2016.....	16
Tabla 3: Evolución de tasas referenciales del microcrédito.....	17
Tabla 4: Evolución de las tasas máximas del microcrédito.....	17
Tabla 5: Sistema financiero nacional cartera de microfinanzas.....	18
Tabla 6: Morosidad de Cartera de Microcrédito.....	20
Tabla 7: Evolutivo de microfinanzas total de cartera.....	21
Tabla 8: Costos de un Microcrédito.....	26
Tabla 9: Parroquias con mayor índice pobreza de la Zona 7 del Ecuador.....	29
Tabla 10: Calculo del costo indirecto para la provincia de Loja.....	31
Tabla 11: Calculo del costo indirecto para la provincia de Zamora.....	32
Tabla 12: Calculo del costo indirecto para la provincia de El Oro.....	33

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cartera Bruta del Microcrédito SFN.....	19
Figura 2. Profundización financiera, valores porcentuales 2007-2012.....	22
Figura 3. Aumento porcentual para la provincia de Loja.....	34
Figura 4. Aumento porcentual para la provincia de Zamora.....	35
Figura 5. Aumento porcentual para la provincia de El Oro.....	37
Figura 6. Costo indirecto para la provincia de Loja expresado en valores monetarios.....	38
Figura 7. Costo indirecto para la provincia de Zamora expresado en valores monetarios.....	38
Figura 8. Costo indirecto para la provincia de El Oro expresado en valores monetarios.....	39
Figura 9. Relación entre la pobreza y el aumento porcentual en la tasa de interés en la Provincia de Loja.....	40
Figura 10. Relación entre la pobreza y el aumento porcentual en la tasa de interés en la.....	41
Figura 11. Relación entre la pobreza y el aumento porcentual en la tasa de interes en la Provincia de El Oro.....	42
Figura 12. Nivel de bancarización en la provincia de Zamora.....	43
Figura 13. Nivel de bancarización en la provincia de El Oro.....	44
Figura 14. Participación de mercado en la provincia de Loja.....	45
Figura 15. Participación de mercado en la provincia de Zamora.....	46
Figura 16. Participación de mercado en la provincia de El Oro.....	47
Figura 17. Clases de servicios de transporte terrestre en la provincia de Loja.....	48
Figura 18. Clases de servicio de transporte terrestre en la provincia de Zamora.....	49

Figura 19. Clases de servicio de transporte terrestre en la provincia de El Oro. ....	50
Figura 20. Sectores económicos productivos en la provincia de Loja. ....	51
Figura 21. Sectores económicos productivos en la provincia de Zamora. ....	51
Figura 22. Sectores económicos productivos en la provincia de El Oro.....	52

## **RESUMEN**

El cálculo de los costos de un microcrédito deja fuera ciertos valores indirectos (alimentación, transporte y costo de oportunidad) en los que incurre directamente el usuario al utilizar dicho financiamiento. Los costos son generados por la dispersión geográfica desde el usuario del microcrédito hasta la sucursal más cercana de la Institución Financiera con mayor relevancia en las comunidades con un índice superior de pobreza. Al fusionar los costos indirectos a la cuota de un microcrédito se puede calcular el incremento en la tasa de interés de dicho financiamiento y por consiguiente conocer la afección para el usuario que a la vez agudiza la pobreza del mismo.

Bajo este contexto se generó una investigación en la Zona 7 del Ecuador que permita conocer exactamente el valor del costo indirecto de un microcrédito y su repercusión en la tasa de interés de un financiamiento expedido en las comunidades más pobres de Loja, Zamora y El Oro.

**PALABRAS CLAVE:** Microfinanzas, pobreza, microcrédito, costo indirecto, tasa de interés.

## **ABSTRACT**

The calculation of the costs of a microcredit leaves out certain indirect values (power, transport and opportunity costs) incurred by the user directly using such financing. The costs are generated by the geographical dispersion of microcredit from the user to the nearest branch of the financial institution with greater relevance in communities with a higher poverty rate. By merging the indirect costs to share a microcredit you can calculate the increase in the interest rate of such funding and consequent meet the condition for the user while poverty exacerbates it.

In this context an investigation was generated in Zone 7 of Ecuador as to show accurately the value of the indirect cost of a microloan and its impact on the interest rate of financing issued in the poorest communities of Loja, Zamora and El Oro.

**KEYWORDS:** Microfinance, poverty, microcredit, indirect cost, interest rate.

## **INTRODUCCION**

Este documento tiene como fin identificar el costo real del microcrédito en la zona rural, entendido como costo transaccional del usuario que incluye el pago del capital, la tasa de interés y el costo operativo o indirecto (movilización, alimentación, jornal, etc.) del sujeto de crédito. Demostrando el desajuste en el interés real pagado en un microcrédito en las zonas vulnerables, producto de la incidencia de externalidades que asume directamente el usuario del microcrédito. Dicho desajuste provocaría costos externos no cuantificados que se reflejarían tentativamente en el aumento del costo del crédito, una mayor morosidad y por consiguiente una peor calidad de vida del usuario, afectando también a las Instituciones Financieras. Paralelo al estudio se pretende generar una fuente de información de fácil acceso para asumir medidas correctivas por parte de Instituciones Financieras.

## **CAPÍTULO 1**

## **1. El verdadero costo del Microcrédito rural.**

### **1.1. Pobreza.**

#### **1.1.1. Definición.**

De acuerdo al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1997), se define a la pobreza como la “incapacidad de las personas de vivir una vida tolerable”, pudiendo acotar esta definición de pobreza con la definición de Altimir (1979). Esta dice:

La pobreza es un síndrome situacional en la que se asocian el infra consumo, la desnutrición, las precarias condiciones de vivienda, los bajos niveles educacionales, las bajas condiciones sanitarias, una inserción inestable en el aparato productivo o dentro de los estratos primitivos del mismo, actitudes de desaliento y anomia, poca participación en los mecanismos de integración social, y quizás la adscripción a una escala particular de valores diferenciada en alguna manera del resto de la sociedad.

#### **1.1.2. Línea de Pobreza.**

Según menciona (INEC, 2008), la línea divisoria entre la población pobre en base a los conceptos antes mencionados y la población que no se encuentra en este estrato, se calcula de la siguiente manera:

Para calcular la incidencia de pobreza por ingresos se compara el ingreso total per-cápita con la línea de pobreza por consumo y los individuos cuyo ingreso total per-cápita es menor a la línea de pobreza por consumo son considerados pobres. Finalmente se calcula la proporción de pobres frente al total de la población calculada mediante la base expandida. El mismo procedimiento se sigue para extrema pobreza por ingresos.

#### **1.1.3. Metodología de medición.**

La metodología utilizada en la medición de la pobreza para el presente documento es por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), la misma que lleva por objetivo primordial el determinar el nivel de pobreza de una población específica, utilizando factores ajenos a sus

ingresos económicos. Para dicha determinación se parte de una base de datos alimentada a su vez por censos poblacionales de los cuales se extraen solo aquellos indicadores que ayuden a determinar las necesidades primordiales insatisfechas de la población objetivo, CEPAL (2001).

Los Censos según CEPAL (2001). p 10-11 “no cuentan con datos sobre todas las características y privaciones de un hogar. Por esta razón, las necesidades consideradas suelen limitarse a las siguientes cuatro categorías”:

**Tabla 1: Necesidades básicas, dimensiones y variables.**

<b>Necesidades Básicas</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Variables censales</b>
Acceso a vivienda.	a) Calidad de vivienda.	Materiales de construcción utilizada en el piso, paredes y techo.
	b) Hacinamiento.	i) Número de personas en el hogar. ii) Números de cuartos en la vivienda.
Acceso a servicios sanitarios.	a) Disponibilidad de agua potable.	Fuente de abastecimiento de agua en la vivienda.
	b) Tipo de eliminación de excretas.	i) Disponibilidad de servicios sanitarios. ii) Sistema de Eliminación de Excretas.
Acceso a educación.	Asistencia de los niños en edad escolar a un establecimiento educativo.	i) Edad de los miembros del hogar. ii) Asistencia a un establecimiento educativo.
Capacidad económica.	Probabilidad de insuficiencia de ingresos del hogar.	i) Edad de los miembros del hogar. ii) Último nivel educativo aprobado. iii) Número de personas en el hogar. iv) Condición de actividad.

Fuente: (CEPAL, 2001)

## **1.2. Microempresa.**

En Ecuador y en gran cantidad de países en desarrollo las personas optan por “superar la exclusión mediante actividades productivas y comerciales, rurales y urbanas, fuera de los circuitos de la economía formal, dando empleo a gran parte de la fuerza de trabajo” Jordán & Román (2004) pág. 11, de tal manera se forman pequeños organismo de producción conocidos como microempresas y pequeñas empresas. En Ecuador según el Reglamento del Código de Producción Comercio e Inversiones (2011) art.106, se definen como:

- Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores a cien mil (\$100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.
- Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (100.001,00) y un millón (1.000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

Las características de los negocios micro empresariales están condicionados a ciertas características que los definen, según Jordan & Román (2004) pág. 11-12. Resaltan entre las más importantes las siguientes:

- Escalas económicas y ocupacionales pequeñas; la mayoría de los analistas están de acuerdo en definir a la microempresa como una unidad productiva con no más de 10 empleados. Sin embargo, esta conceptualización, no considera la heterogeneidad de la fuerza de trabajo empleada, la que puede incluir empleados temporales, menores en el mejor de los casos mal pagados mano de obra familiar sin sueldo. El trabajo asalariado es poco común y la división del trabajo, la contabilidad y la capacidad de capitalización están limitadamente desarrollados.
- Diversidad y flexibilidad; existen diferentes formas y tipos de empresas. Junto con el modelo familiar coexisten diversos modelos empresariales, algunos avanzados, que se refieren a la microempresa formal y unidades productivas orientadas a grupos específicos, sobre todo mujeres. El elemento de diferenciación esta en presencia de trabajadores asalariados y no tanto en la inmensidad del capital y en la especialización del trabajo.

- Escasa utilización de tecnología; la maquinaria es bastante anticuada y el número de personas con capacidad de utilizarla es pequeño.
- Exclusión de los circuitos tradicionales de crédito; todos los tipos de microempresa recurren, para cubrir sus necesidades de financiamiento, a organizaciones o personas especializadas en el crédito informal, utilizando mecanismos basados en el conocimiento y la confianza recíproca entre prestamista y prestatario.
- Legalidad difusa; estas empresas se caracterizan por el incumplimiento de las normas fiscales, de prevención social y de seguridad del trabajo.

### **1.3. Las Finanzas Populares y Solidarias.**

El principio de utilizar el campo financiero y lo que este engloba para fomentar el buen vivir de una población discriminada nace de las Finanzas Populares y Solidarias que son “concebidas como formas de democratización de sistema financiero, con vocación de orientarse a la generación de los servicios financieros de acuerdo a las necesidades fundamentales de la población y al fortalecimiento del trabajo social” (Sabaté, 2002 ).

Como lo menciona Orellana (2014) en su libro La planificación de las Finanzas Populares y Solidarias:

En conclusión, las finanzas en el marco de la Economía Popular y Solidaria, las podemos definir como aquellas que buscan una democratización de los servicios financieros al servicio del pueblo, constituye un nuevo enfoque de planificación y gestión del desarrollo de las finanzas que apuesta a promover nuevas regulaciones y organización de los servicios financieros, llevadas a cabo por los ciudadanos asociados. (p.47)

Las finanzas populares crean gran parte del concepto de Microfinanzas (adecuadamente realizadas) al distinguir a las instituciones que van más allá buscando una responsabilidad y crecimiento global de sus socios, de aquellas instituciones que buscan la sostenibilidad y lucro propio sin importar lo que esto para sus socios conlleve.

## **1.4. Microfinanzas**

### **1.4.1. Origen de las Microfinanzas.**

(Marbán Flores , 2006) conceptualiza a las Microfinanzas y por ende su origen en:

La necesidad que tienen los más pobres de recibir financiación formal para poder romper el círculo de pobreza en el que se encuentran. Por ese motivo, en la década de los 70 y 80, muchos organismos y organizaciones sin ánimo de lucro impulsaron y desarrollaron los microcréditos en estos países.

En 1976, el profesor de Economía de la Universidad de Chittagong, Muhamad Yunus, observa que buena parte de la población de Bangladesh estaba muriéndose de hambre, debido a un importante periodo de hambruna que se produce en esta década. Yunus, preocupado por este tema, decide organizar un grupo de estudiantes para buscar una solución al problema de la pobreza en esta región. La solución fue dar una cantidad pequeña de dinero a algunos pobres para que lo utilizaran en actividades productivas que generasen beneficios, y con ello, devolver al profesor el dinero prestado, además de mantenerse ellos y sus familias.

En 1979 el profesor Yunus decidió pedir el dinero a bancos comerciales que le lo prestaban siempre bajo la condición de que Yunus garantizara su devolución, es decir, la garantía para el banco era él. En 1982 se crea lo que hoy se conoce como Grameen Bank (GB), con una participación del gobierno del 16%, y el resto del banco está actualmente en manos de las prestatarias. Inicialmente el GB se constituyó como un banco rural por considerar que los más pobres y los más necesitados de financiación están en las zonas rurales de Bangladesh. El éxito del GB queda constatado en las diferentes réplicas que existen en distintos países. En estos casos, resulta crucial estudiar y entender la situación política, social y económica de los países, las entidades financieras tradicionales existentes o la situación del microcrédito allí.

Entre los objetivos principales del GB podemos destacar los siguientes:

1. Facilitar los préstamos a los pobres que no tienen ahorro ni garantías, y a los que nadie quiere prestar, es decir, que están fuera del sistema financiero tradicional porque no tienen

propiedades que avalen esos préstamos. El GB tiene preferencia en situarse en las zonas rurales porque considera que en estas zonas están los más pobres de entre los pobres.

2. Eliminar la explotación de las personas. Antes de que existiera el GB las prestatarias acudían a la usura para conseguir el dinero que necesitaban. El problema era que el tipo de interés era demasiado alto (en ocasiones alcanzaba un 100% anual).

3. Crear empleo propio. En Bangladesh es muy difícil encontrar trabajo, de ahí la importancia de que los prestatarios generen autoempleo.

4. Sacar a los pobres de su círculo de pobreza, permitiéndoles dedicarse a invertir, tener ahorros, y que estos ahorros generen más dinero. Los pobres, generalmente, se mueven en círculos de no ahorro, no inversión, no beneficios y, por tanto, no ahorros, y así sucesivamente.

5. Otro objetivo del GB son las mujeres. En Bangladesh el caso de las mujeres es particularmente duro puesto que, en muchas ocasiones son abandonadas por sus maridos, y son ellas las que tienen que administrar el dinero y encargarse del ahorro.

Respecto a las características del microcrédito en el seno del GB podemos resumirlo de la siguiente manera:

1. Promueve el crédito como un desarrollo humano.
2. Ayuda a las familias pobres a salir de los círculos de pobreza.
3. El GB no se basa en procesos legales o en avales, sino en la confianza en sus prestatarios.
4. El GB tiene un gran interés en generar autoempleo para ayudar a los más pobres a salir de sus círculos de pobreza.
5. Se basa en el principio de que las personas no deberían ir a los bancos sino los bancos a las personas. Por este motivo, la mayor parte de sus sucursales se sitúan en zonas rurales donde están los más pobres de entre los pobres.

6. Para obtener un préstamo, el prestatario debe asociarse con otros prestatarios para formar un grupo solidario. De este modo, el GB promueve la formación de grupos solidarios en los distintos centros donde opera.
7. Los préstamos pueden ser semanales o bisemanales (quincenales). El Grameen Bank considera que es más fácil para los prestatarios la devolución de pequeñas cantidades de dinero en cuotas semanales (que incluyen tipo de interés y capital).
8. Existe obligatoriedad y voluntariedad en programas de ahorro para los prestamistas.
9. Prioridad en la construcción de capital social. p, 15-16

En Ecuador, derivados de los principios anteriormente expuestos para la ejecución de proyectos microfinancieros se utiliza los principios cooperativos determinador por (Alianza Cooperativa internacional , 2015), los cuales son:

**Primer Principio: Membresía abierta y voluntaria.**

Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.

**Segundo Principio: Control democrático de los miembros.**

Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones.

Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa, responden ante los miembros.

**Tercer Principio: Participación económica de los miembros.**

Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa.

Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía.

Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: El desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la membresía.

**Cuarto Principio: Autonomía e independencia.**

Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros.

Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa.

**Quinto Principio: Educación, formación e información.**

Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas.

Las cooperativas informan al público en general, particularmente a jóvenes y creadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.

**Sexto Principio: Cooperación entre cooperativas.**

Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

**Séptimo Principio: Compromiso con la comunidad.**

La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

### **1.4.2. Definición de las Microfinanzas.**

Según Orellana (2014) se define a las Microfinanzas esencialmente como:

Aquellos servicios financieros orientados hacia el desarrollo de las pequeñas economías, las microempresas. En el marco de la globalización, las microfinanzas como industrias, se han ido consolidando en un enfoque de las finanzas que apunta a motivar la inclusión, la democratización de los servicios financieros hacia aquellos sectores generalmente excluidos por la banca comercial.

Las Microfinanzas dependiendo de la perspectiva pueden englobar varias posturas en las cuales se destaca el “enfoque de sistema financiero y el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza” (Gulli, 1999,p.12)

Para el enfoque del sistema financiero, la meta global de las microfinanzas es proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos ingresos, mientras que para el enfoque dirigido a préstamos para aliviar la pobreza, las metas generales de las microfinanzas deben ser reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de la gente. De nada sirve hablar de sostenibilidad financiera si los servicios proporcionados no influyen en el nivel de pobreza de los clientes. Como la meta global es reducir la pobreza a menudo se necesitan de servicios complementarios, y comúnmente se adoptan enfoques integrales. (Gulli, 1999)

Las Microfinanzas deben combinar la sostenibilidad financiera con su objetivo primordial que es la reducción de la pobreza mediante el desarrollo de micro emprendimientos, para lo cual debe crear un paquete de servicios financieros integrales y complementarios al microcrédito, así como la reducción de costos transaccionales para evitar el ingreso externo el costos ajenos a los microcréditos, los mismos que a la vez permitan optimizar el desarrollo de la institución y a la vez del cliente mediante su crecimiento financiero y personal.

### **1.4.3. Microfinanzas y la Pobreza.**

Las microfinanzas son consideradas como instrumentos para la reducción de la pobreza y para su eficiencia en este sentido deben “abordar eficazmente los verdaderos obstáculos con que se enfrentan los pobres. Estos obstáculos y factores varían. Las oportunidades para generar bienestar a partir de activos son limitadas, como podrían prevalecer ciertos factores cualitativos, como la vulnerabilidad y la impotencia” (Gulli, 1999, p.12). Las microfinanzas tomando en cuenta la

deficiencia en cuanto a factores cuantitativos (activos) y la contrapuesta de la existencia de factores cualitativos positivos como por ejemplo la predisposición psicológica de pagar, permiten ejercer su actividad con un mapa claro y real de la situación y futura perspectiva de una persona que se encuentra inmersa en la pobreza.

De igual manera (Gulli, 1999) menciona:

La principal contribución de las microfinanzas consiste en ayudar a la gente a superar limitaciones financieras y facilitar la administración de su dinero. El uso de estos servicios puede o no cambiar la situación económica de base de una familia o empresa. El uso de servicios financieros puede clasificarse en dos categorías generales: consumo y manejo de riesgo familiar, y producción e inversiones. Por consiguiente, los servicios financieros podrían desempeñar un doble papel para los pobres: proteger el consumo de las familias pobres frente a la volatilidad de los ingresos y fortalecer sus actividades económicas. Aunque los servicios financieros proporcionan un medio para adquirir bienes, no pueden mejorar directamente la disponibilidad, la calidad y el uso productivo de estos bienes. Tal vez se necesiten otros servicios a fin de que los prestatarios pobres usen los servicios financieros eficazmente. (p, 12-13)

#### **1.4.4. Estado de las Microfinanzas en Latinoamérica.**

Cuasquer & Maldonado (2011) afirman acerca de la situación de América Latina que:

La industria de las Microfinanzas en América Latina había venido creciendo a un ritmo muy rápido hasta 2007, con un crecimiento de la cartera de crédito de alrededor del 70% anual y en el número de prestatarios de cerca del 40%. Sin embargo, a partir del 2008 la crisis internacional tuvo efectos adversos en la tasa de crecimiento de la cartera microcrediticia, desacelerando su ritmo de crecimiento a solo un 18% y 13% en 2008 y 2009 respectivamente. Además, lo anterior estuvo acompañado de tasas similares en el número de prestatarios. Se estima que en 2010, el crecimiento de este sector se mantuvo en los niveles de 2009 o registró un crecimiento ligeramente superior, ya que la crisis financiera global generó una actitud más conservadora en las entidades financieras al aumentar la percepción del riesgo. (p.6)

Un aspecto importante a destacar en cuanto al sector microcrediticio de la región, es que si bien la crisis desaceleró significativamente su crecimiento, no implicó una disminución ni en el

monto de la cartera ni en el número de prestatarios. También debe considerarse que la demanda de servicios microfinancieros sigue siendo elevada en toda América Latina. Aunque estos servicios se han ampliado y ahora llegan a muchas más personas, cientos de miles siguen sin ser incluidos. La demanda varía según cada país de la región, la profundización del sistema financiero, etc. La mayoría de ejecutores de microcrédito de la región afirman que aunque la crisis ha afectado la liquidez de los mercados de crédito en general, la desaceleración en el sector informal, cliente usual de las microfinanzas, no es tan pronunciada. p.6

Transportando la conceptualización hasta el campo local, en Ecuador basándose en cifras de corte para junio de 2013, es claramente descrito por Orellana (2014) en su libro la Planificación de las Finanzas Populares y Solidarias en el que dice:

Los activos del sistema financiero ecuatoriano, sumaron 42.952 millones de dólares, el 71% corresponde al sector privado, el 15% a la Banca Pública y el 14% al sector de las finanzas solidarias, en donde predominan las cooperativas de ahorro y crédito. Se destaca que alrededor de 4,5 millones de cartera es gestionada por las cooperativas de ahorro y crédito, que representa el 18% de la cartera nacional. Esta cartera es colocada por 946 cooperativas que se han integrado al control de la Superintendencia de Finanzas Populares y Solidarias, conformada en junio del 2012.

Las Finanzas Populares y Solidarias en el Ecuador, facilitan servicios financieros alrededor de 3,8 millones de personas, asociadas a las cooperativas de ahorro y crédito, cajas comunitarias y atendidas por las fundaciones que incluyen programas de microcrédito. Sin duda, las entidades que integran las finanzas populares, constituyen un nuevo tejido de entidades financieras que en su mayoría están integrando redes de finanzas solidarias, las cuales vienen promoviendo la asociatividad de la población y las comunidades en la construcción de finanzas locales. (p, 55-56).

La tabla que se presenta a continuación presenta el estrato que podrán manejar respecto a tasa de interés las instituciones microfinancieras en todos sus productos:

Tabla 2: Tasas Efectivas de interés y líneas del crédito, enero 2016.

<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
<b>Tasa efectiva referencial para el segmento</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasa Efectiva máxima para el segmento</b>	<b>% Anual</b>
Productivo Corporativo	9,32	Productivo Corporativo	9,33
Productivo Empresarial	9,53	Productivo Empresarial	10,21
Productivo Pymes	11,8	Productivo Pymes	11,83
Comercial Ordinario	9,58	Comercial Ordinario	11,83
Comercial Prioritario Corporativo	9,15	Comercial Prioritario Corporativo	9,33
Comercial Prioritario Empresarial	10	Comercial Prioritario Empresarial	10,21
Comercial Prioritario Pymes	11,26	Comercial Prioritario Pymes	11,83
Consumo Ordinario	16,25	Consumo Ordinario	17,3
Consumo Prioritario	16,1	Consumo Prioritario	17,3
Educativo	7,14	Educativo	9,5
Inmobiliario	10,88	Inmobiliario	11,33
Vivienda de Interés Publico	4,98	Vivienda de Interés Publico	4,99
Microcrédito Minorista	27,96	Microcrédito Minorista	30,5
Microcrédito de acumulación Simple	25,25	Microcrédito de acumulación Simple	27,5
Microcrédito de acumulación Ampliada	22,13	Microcrédito de acumulación Ampliada	25,5
Inversión Publica	8,14	Inversión Publica	9,33

Fuente: (Banco Central del Ecuador , 2016)

Para las entidades de microfinanzas las tasas efectivas de microcrédito, se consideran “sustentables”, en la medida que permiten cubrir los costos de los servicios financieros orientados a la microempresa y pequeñas economías. Lo censurable es que dichos márgenes no se compadecen con los pequeños márgenes de utilidad que tienen la microempresa, que en general están por debajo del 30%. La realidad, es que se ha abierto un mercado especulativo, la mayoría de instituciones micro financieras se desplazan hacia las colocaciones de microcrédito, con pretexto que son servicios financieros con rentabilidad social, pero lo que buscan es incursionar en un mercado que les ofrece mayores rentabilidades de capital. (Orellana, 2013, p.69)

A lo largo de la evolución crediticia del Ecuador y específicamente en el campo microfinanciero, se atravesado una serie de cambios y modificaciones en lo que respecta a la tasa de interés por cuestión de reformas para mejorar y efectivizar al fin de promover la inversión y el desarrollo de la pequeña industria. A continuación en la tabla 3 se presenta el cambio en la tasa efectiva de interés en los productos microcrediticios con corte de enero durante los últimos 7 años:

Tabla 3: Evolución de tasas referenciales del microcrédito.

Valores porcentuales (2010-2016)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Microcrédito de acumulación Simple	28,29	25,25	25,20	25,20	25,20	25,41	25,50
Microcrédito de acumulación Ampliada	23,07	23,00	24,44	22,44	22,44	22,84	22,13
Microcrédito Minorista	30,53	28,80	28,82	28,82	28,82	29,08	27,96

Fuente: (Banco Central del Ecuador , 2016)

Tabla 4: Evolución de las tasas máximas del microcrédito.

Valores porcentuales (2010-2016)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Microcrédito de acumulación Simple	33,30	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50
Microcrédito de acumulación Ampliada	25,50	25,50	25,50	25,50	25,50	25,50	25,50
Microcrédito Minorista	33,90	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50

Fuente: (Banco Central del Ecuador , 2016)

## 1.5. Microcrédito.

### 1.5.1. Definición.

Dentro de la gama de productos y servicios financieros que ofertan los proyectos micro financiero uno de los más destacados y que dio origen a las Microfinanzas es el microcrédito, el cual legalmente en Ecuador es definido por La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2015) como:

Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de

pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.

A esta definición podemos acotar lo expuesto en (Cumbre de Microcredito , 1997) donde se determinó al microcrédito como “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos para mejorar su nivel de vida y el de sus familias”p.2-4.

Muchas instituciones, especialmente las Organizaciones No Gubernamentales han determinado que el camino a seguir es otorga crédito junto a la construcción de un valor cultural, dando capacitación de cómo usar el dinero, de forma que los beneficiarios puedan actuar átonamente; es decir, empoderados en su capacidad de tomar decisiones. El éxito del microcrédito para las instituciones especializadas está basado en que los pobres son confiables en un contexto de responsabilidad compartida: sus ingresos aumentan y, el ahorro y la acumulación del capital (patrimonio familiar). Son estimulados. Los programas implementados apoyan el desarrollo de la comunidad beneficiada por el préstamo y componen el círculo vicioso de pobreza y bajo crecimiento impuesto por el crédito de los usureros, muy a menudo, el único recurso financiero accesible. (Jordan & Román, 2004, p.14-15).

### 1.5.2. Cartera de Microcrédito.

En los últimos años la inclusión del microcrédito dentro de la cartera total de las Instituciones Financieras del país ha venido aumentando así como su participación en el mercado local, dicho hecho está demostrado en la tabla 5:

Tabla 5: Sistema financiero nacional cartera de microfinanzas.

Expresado en miles de dólares y porcentajes (2012)

	<b>Bancos</b>	<b>Cooperativas</b>	<b>Mutualistas</b>	<b>Sociedades Financieras</b>	<b>Banca Publica</b>	<b>Total sistema</b>
Número de entidades	24	39	4	7	2	76
Total de Cartera	1.309.948	1.160.860	8.553	32.177	298.259	2.809.797
Participación	46,62%	41,31%	0,30%	1,15%	10,61%	100%

Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

Desde inicios de la década, la participación de las instituciones financieras en las Microfinanzas ha crecido constantemente, especialmente a través de la banca privada y las cooperativas de ahorro y crédito, las cuales encontraron un segmento del mercado que ha demostrado ser muy rentable a pesar de los altos costos.

El crecimiento de la cartera bruta de microcréditos entregados por parte de las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, como lo muestra la figura 5 ha sido significativo. A diciembre de 2005 se registró una cartera bruta del microcrédito del sistema financiero nacional por un total de USD 659'269.150,5 mientras que en diciembre de 2012 este valor se incrementó a USD 2.803.800,50. Es decir, el lapso de estos últimos 7 años, esta cartera tuvo un crecimiento de aproximadamente el 300%. Cifra record en los segmentos de cartera de crédito, ya que la cartera bruta de consumo en el mismo periodo aumentó en un 239%, la cartera bruta comercial en 142% y la cartera bruta de vivienda en 100% (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).

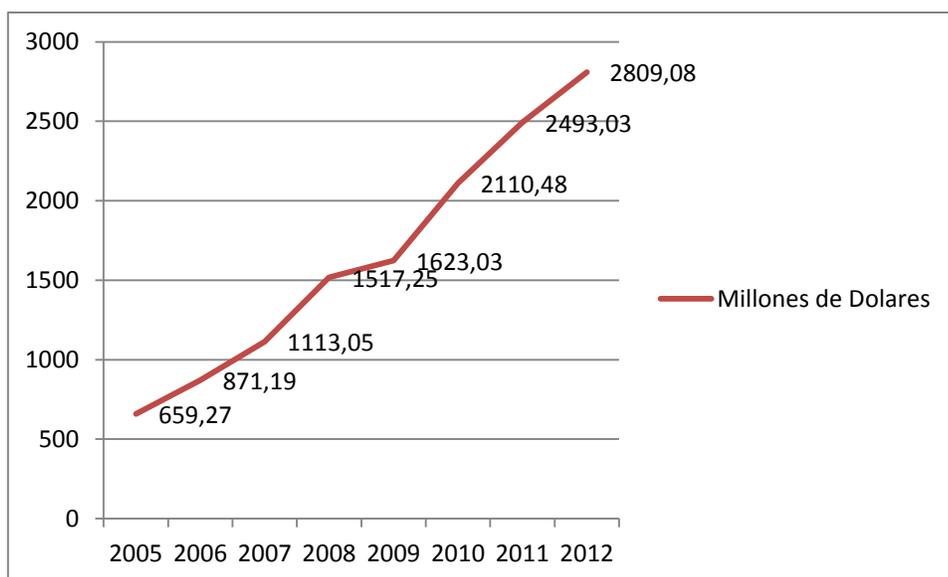


Figura 1. Cartera Bruta del Microcrédito SFN

Millones de Dólares 2005-2012

Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

### 1.5.3. Morosidad de Cartera.

Para las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros la morosidad de cartera en el año 2005-2009 representándose esto en la tabla número 6:

Tabla 6: Morosidad de Cartera de Microcrédito.

Porcentaje (2005-2011)

Años	Bancos	Cooperativas	Mutualistas	Instituciones publicas	Sociedades financieras
2005	7,35%	7,86%	35,85%	68,36%	13,46%
2006	7,05%	6,28%	15,63%	61,11%	8,67%
2007	5,05%	5,36%	19,41%	25,57%	10,18%
2008	4,96%	5,32%	10,48%	15,34%	10,33%
2009	5,58%	6,19%	7,91%	26,42%	9,66%
2010	3,60%	5,39%	9,81%	18,38%	8,74%
2011	3,71%	4,78%	6,22%	5,86%	8,37%
2012	4,51%	5,17%	3,31%	6,95%	10,24%
Promedio del sector	5,22%	5,79%	13,58%	28,50%	9,96%

Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

La industria de las Microfinanzas se ha convertido muy atractiva para todo el sistema financiero nacional, volviéndose cada vez más competitivo, basándose en la confianza que sus usuarios han demostrado, lo cual se puede comprobar en las cifras de morosidad que presenta este segmento del mercado.

Mientras que en el año 2005, los bancos registraban un índice de morosidad de la cartera de créditos para la microempresa de 7,35%, esto se redujo para el año 2011 en 3,64 puntos porcentuales, tanto las cooperativas de ahorro y crédito como las sociedades financieras lo redujeron en 3,08 y 5,09 puntos porcentuales, respectivamente. Mención especial merecen las mutualistas y las instituciones públicas, las primeras lograron reducir su índice de morosidad de la cartera de créditos para la microempresa de 35,85% en el 2005, a apenas el 6,22% para el año 2011; mientras que las instituciones públicas, debido a sus problemas de años anteriores en la calificación de los sujetos de crédito e insuficiente tecnología en herramientas para la recuperación de cartera, en el año 2005 registraron un índice del 68,36% y con el transcurrir de los años éste se ha reducido en 62,5 puntos porcentuales, ubicándose actualmente en apenas el 5,86%, similar a los índices de los demás instituciones del sistema financiero nacional. (Pino, 2013)

#### 1.5.4. Profundización financiera del Microcrédito en el sistema financiero nacional.

Las condiciones del microcrédito fueron dadas para estimular el crecimiento medianos, pequeños y microproductores, y una mayor profundización financiera en áreas urbanas, urbano marginales y rurales del país, con lo cual se promueve el acceso al crédito a un mayor número de clientes favoreciendo contratos de crédito en mejores condiciones con tasas de interés de mercado (no usura). El grado de profundización financiera del país en términos del microcrédito se mide a través de comparar la cartera bruta del microcrédito frente a la producción nacional, resultado de lo cual se aprecia una tendencia positiva y avances en lo que va de la década, Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012) p,6.

La Tabla 7 que reúne información de las instituciones financieras a nivel nacional durante 8 años, se observa el gigantesco crecimiento de la colocación micro financiera que pasa de tener en el año 2005 \$659 para alcanzar en 2012 un aproximado de \$2.808.

Tabla 7: Evolutivo de microfinanzas total de cartera.

Miles de dólares (2005-2011)

Años	Bancos	Cooperativas	Mutualistas	Sociedades Financieras	Banca Pública	Total Sistema Financiero	Tasa de Variacion Anual SFN
dic-05	\$ 354	\$ 284	\$ 0,35	\$ 21,00	\$ -	\$ 659	
dic-06	\$ 487	\$ 354	\$ 0,26	\$ 28,00	\$ 1,67	\$ 871	32,14%
dic-07	\$ 608	\$ 443	\$ 0,17	\$ 33,00	\$ 28,00	\$ 1.113	27,76%
dic-08	\$ 834	\$ 557	\$ 0,59	\$ 21,00	\$ 103,00	\$ 1.517	36,31%
dic-09	\$ 847	\$ 601	\$ 1,36	\$ 33,00	\$ 139,00	\$ 1.623	6,97%
dic-10	\$ 998	\$ 721	\$ 1,74	\$ 38,00	\$ 350,00	\$ 2.110	30,03%
dic-11	\$ 1.219	\$ 986	\$ 4,51	\$ 37,00	\$ 245,00	\$ 2.493	18,13%
dic-12	\$ 1.309	\$ 1.160	\$ 8,53	\$ 32,11	\$ 298,26	\$ 2.808	12,63%
Variacion (05-11)	270%	308%	2337%	53%	19511922%	326%	

Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

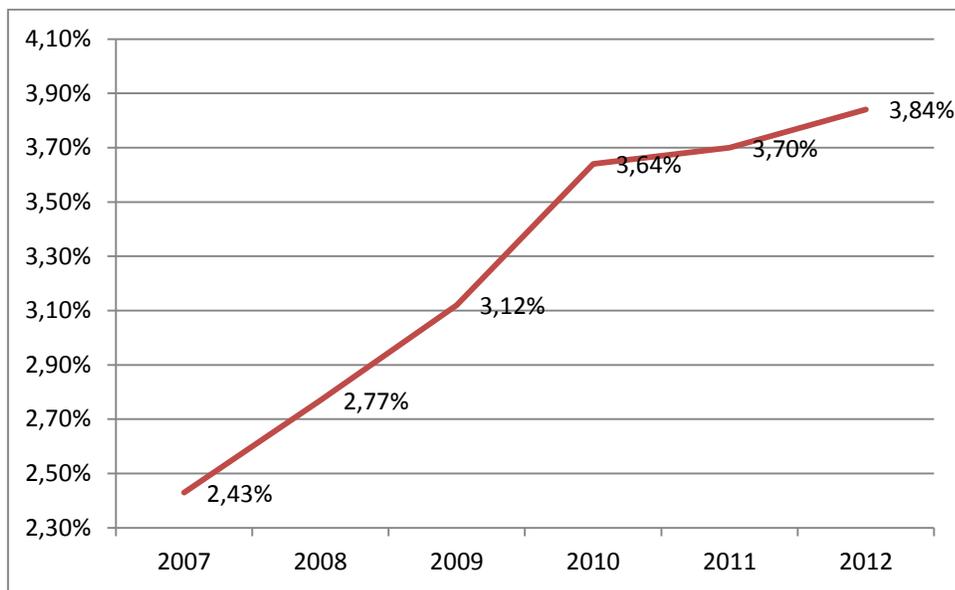


Figura 2. Profundización financiera, valores porcentuales 2007-2012  
Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

La (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012) se refiere a la gráfica antes expuesta en términos de:

El grado de profundización de la cartera del microcrédito del sistema financiero nacional (SFN), se ubicó para Sept./12 en 3,84%, superior a las cifras de finales de 2007, cuyo nivel de profundización era de 2,43%; es decir, en referencia a la última fecha hay una diferencia absoluta de 141 puntos porcentuales, a consecuencia de una mayor tasa de crecimiento de la cartera (15,61%) respecto del crecimiento del PIB nominal (8,61%).

Al igual que en períodos pasados a Sept./12, los bancos y las cooperativas fueron los subsistemas que aportaron con el mayor peso sobre los resultados totales de profundización del micro crédito (87,94%); la banca pública aportó a última fecha con el 10,61%, (P, 6).

#### 1.6. Costos del Microcrédito:

La determinación de costos para un microcrédito es muy distinta a la determinación tradicional para la colación de fondos en una línea distinta de negocio de una institución financiera. Esto lo explica (Esquivel Martinez & Hernandez Ramos , 2007):

En el caso de los microcréditos, es más difícil aún para el prestamista saber si el deudor aplicará el crédito en aquel proyecto que ha señalado o si lo utilizará para un fin distinto. Éste es un problema que la banca tradicional subsana elevando la tasa de interés y realizando exhaustivas evaluaciones de crédito, que pueden pagar sus clientes en virtud del tamaño de las operaciones. Sin embargo, en el caso de los microcréditos sería muy caro realizar evaluaciones individuales de cada solicitud de crédito, pues el costo de la investigación crediticia rebasaría incluso el tamaño del crédito.

Además, la gran mayoría de las personas que componen este mercado no cuentan con referencias bancarias, antecedentes crediticios o referencias comerciales, por lo que además de costoso resulta imposible verificar y evaluar con los criterios tradicionales, por esta razón el mercado de los microcréditos resulta un caso muy claro en el que los acreedores trabajan con información asimétrica.

A continuación (Portocarreño & Byrne, 2003) explica las variables principales para el cálculo de costos internos dentro del microcrédito y los posibles fenómenos que se pueden presentar en el mercado y su dinamismo que representarían factores de modificación de dichos costos:

Los costos más relevantes dentro del microcrédito están representados por los costos operativos, que incluyen fundamentalmente los gastos de personal, además de los gastos generales y la depreciación del activo fijo. El producto viene determinado por el saldo de colocaciones y el precio es la tasa de interés efectiva anual promedio.

Las actividades de los analistas son determinantes de la evolución de la cartera y de la mora y, por lo tanto, de su nivel de crecimiento y calidad, lo cual, finalmente, influye en la proyección de crecimiento de la IMF. En tal sentido, la inversión en los analistas de crédito está asociada de manera directa con las variaciones de los gastos generales y las inversiones en activo fijo. Cabe señalar que gran parte de estos gastos está constituida, en realidad, por costos fijos.

Así, tomando en cuenta la correlación positiva entre los costos operativos generados por los analistas y el resto de egresos operativos, se ensaya una fórmula funcional

$$CMg = f ( e (+); r (+); m (-); p (+) )$$

Esta función indica que el costo marginal depende positivamente del costo de expansión (e), el costo de recuperación (r) y el sueldo nominal promedio de los analistas (p). Y depende, negativamente de una meta de morosidad (m). A fin de simplificar el análisis, se supone que el costo de expansión, el de recuperación y la remuneración promedio dependen de la madurez del mercado, mientras que la meta de morosidad permanece constante en el tiempo

Por ello,  $e = e(t)$ ,  $r = r(t)$  y  $p = p(t)$

Los costos varían por ejemplo al realizar la inserción en un nuevo mercado del producto donde por lo general, el inicio de las operaciones en un nuevo mercado se caracteriza por una demanda desconocida, abordada por un grupo de analistas sin experiencia. Ello puede representarse por:

$$(e, r) = f ( c_t (-); x_t (-); h_t (+) )$$

Donde  $c_t$  representa el conocimiento del mercado de los analistas de crédito;  $x_t$  representa la experiencia de los analistas de crédito en la evaluación de propuestas, con una tecnología crediticia adecuada para minimizar el riesgo; y  $h_t$  recoge el riesgo moral de los prestatarios. Así, una institución nueva en el mercado y con analistas de poca experiencia enfrentará al principio elevados costos marginales.

No obstante, a medida que los analistas empiezan a conocer más el mercado y sus clientes, además de ganar experiencia y desarrollar técnicas de evaluación más eficientes, los costos marginales se reducirán. Se genera, de este modo, una disminución importante de los costos marginales, como consecuencia de los rendimientos crecientes, dada la experiencia adquirida por los analistas, lo que determina finalmente la materialización de economías de escala, representadas en una caída pronunciada de los costos medios.

Las importantes economías de escala y las altas tasas de interés atraen a nuevas entidades al mercado, dado los altos beneficios extraordinarios generados en el marco de una estructura oligopólistica. Con este fin, dichas entidades contratan analistas de otras instituciones y realizan desembolsos inmediatos a clientes con buenos antecedentes en otras IMF. Sin embargo, esto genera un sobre endeudamiento de los prestatarios, ante la escasa posibilidad de encontrar clientes sin deudas.

Con el propósito de proteger sus carteras, las entidades ofrecen mejores contratos a sus analistas (por lo que sube pt), lo que eleva los costos operativos. Adicionalmente, las mayores posibilidades de fondeo impulsan a los clientes a arriesgar nuevos fondos en proyectos más riesgosos (incremento de ht), p.16-18.

### **1.7. Costo Indirecto.**

Transportando la conceptualización de costo indirecto al campo microcredicio (Vaca, 2012, p.6) expone que “la tasa de interés constituye solamente un elemento en la decisión, y por ende en el costo para el cliente, ya que existen muchos otros factores que representan costos para el cliente”.

Dentro del contexto general de realizar microcrédito dentro de una institución financiera, se diferencian 3 maneras de realizarlo:

1. Desarrollo de productos especializados: Donde las instituciones deben desarrollar metodologías especializadas como la banca comunal, el crédito solidario o grupal y el crédito individual. Estas metodologías buscan recopilar información suficiente del cliente in situ para evaluar su riesgo. Para esto se requiere de visitas de personal especializado y aplicación de formatos de recopilación que requiere no solo entrevistas con el cliente, sino también la búsqueda de mecanismos de verificación con los vecinos, la comunidad, etc. El cliente recibe un servicio personalizado en su vivienda o lugar de trabajo, y otorgamiento de crédito de forma rápida y en los montos y plazos requeridos.
2. Instituciones con participación comunitaria: La diferencia con la metodología anterior radica en que es la misma gente la que proporciona la información y participa de los procesos de decisión de concesión y en muchos casos de presión para recuperación los créditos. Esta metodología requiere de una alta participación de los beneficiarios en reuniones, y en la conformación de grupos, con la ayuda de promotores u oficiales de crédito de la institución financiera, por lo que representa un aporte de las personas de la localidad que sustituye costos que debería realizar la institución.
3. Instituciones tradicionales: como su nombre lo indican ofertan el crédito tradicional, es decir en donde el cliente tiene que acudir a la institución, cumplir con una serie de requisitos de documentación, ahorro previo y en muchos casos de garantías, y esperar el trámite normal de decisión.

Lamentablemente en nuestro país la colocación de microcrédito se realiza mediante metodologías tradicionales, creando que el cliente caiga en costos anexos a la tasa de interés que elevarían el precio del crédito indirectamente (Vaca, 2012, p.4-6). En la tabla 8 se ejemplifica lo anteriormente expuesto:

Tabla 8: Costos de un Microcrédito.

Costos		Crédito Tradicional
Directos	Tasa de Interés	Alto
	Encaje/Promedio ahorro	Si
	Certificados de participación	SI
Indirectos	Tiempo de Tramite	Alto
	Participación en reuniones	Bajo
	Requisitos (documentos)/tiempo	Alto
	Garantías	Si
	Aprobación (costo de oportunidad)	Lenta
	Gastos de movilización, alimentación, tiempo	Alto

Fuente: (Vaca, 2012 )

(Vaca, 2012 ) Al final acota acerca del costo indirecto y su cuantificación en las microfinanzas:

Para profundizar este análisis se debería realizar una investigación que cuantifique los costos directos e indirectos desde el punto de vista de las personas que acceden a los servicios y se debería realizar visitas de campo para que se pueda conocer de forma directa las diferentes metodologías y valorar el esfuerzo, y el costo para el cliente que representa cada una, así como para escuchar a los microempresarios sus percepciones respecto a los costos que ellos asumen para acceder al crédito, P.6.

## **CAPÍTULO 2**

## **2. Levantamiento y proceso de información**

### **2.1. Metodología**

Para determinar las variables utilizadas en el proceso de determinación de los costos indirectos de un microcrédito, se aplicó una encuesta conformada por 18 preguntas de opción múltiple, a 30 de las parroquias rurales más pobres de la zona 7 del Ecuador. Dichos sectores fueron determinados según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), y mediante el método de medida multidimensional de Necesidades básicas insatisfechas (NBI) desarrollada en los 80's por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se distinguió como los 30 sitios más pobres de la región 7 conformado a la vez por Loja, Zamora y El Oro, a los referidos en la tabla 9:

Tabla 9: Parroquias con mayor índice pobreza de la Zona 7 del Ecuador

<b>Loja</b>	<b>Nombre de parroquia</b>		<b>NO POBRES</b>	<b>POBRES</b>	<b>Total</b>	<b>NO POBRES</b>	<b>POBRES</b>
1	CHAQUINAL	PINDAL	3	1.084	1.087	0,3%	99,7%
2	SAN ANTONIO	PALTAS	10	2.147	2.157	0,5%	99,5%
3	BELLAVISTA	ESPINDOLA	18	2.314	2.332	0,8%	99,2%
4	SANGUILLIN	CALVAS	16	1.652	1.668	1,0%	99,0%
5	COLAISACA	CALVAS	20	1.834	1.854	1,1%	98,9%
6	BOLASPAMBA	ZAPOTILLO	12	1.074	1.086	1,1%	98,9%
7	ORIANGA	PALTAS	24	1.739	1.763	1,4%	98,6%
8	UTUANA	CALVAS	20	1.317	1.337	1,5%	98,5%
9	SABANILLA	CELICA	106	6.783	6.889	1,5%	98,5%
10	LARAMA	MACARA	17	1.063	1.080	1,6%	98,4%
<b>Zamora</b>	<b>Nombre de parroquia</b>	<b>Canton</b>	<b>NO POBRES</b>	<b>POBRES</b>	<b>Total</b>	<b>NO POBRES</b>	<b>POBRES</b>
1	PUCAPAMBA	CHIMCHIPE	-	92	92	0,0%	100,0%
2	LA CANELA	PALANDA	-	355	355	0,0%	100,0%
3	SAN FRANCISCO DE VERGEL	PALANDA	16	1.302	1.318	1,2%	98,8%
4	SABANILLA	ZAMORA	106	6.783	6.889	1,5%	98,5%
5	NUEVO QUITO	PAQUISHA	33	2.050	2.083	1,6%	98,4%
6	NUEVO PARAISO	NANGARITZA	66	2.582	2.648	2,5%	97,5%
7	LA PAZ	YACUAMBI	69	1.974	2.043	3,4%	96,6%
8	BELLAVISTA	PAQUISHA	11	290	301	3,7%	96,3%
9	EL CHORRO	CHIMCHIPE	9	192	201	4,5%	95,5%
10	CHITO	CHIMCHIPE	55	1.173	1.228	4,5%	95,5%
<b>El Oro</b>	<b>Nombre de parroquia</b>	<b>Canton</b>	<b>NO POBRES</b>	<b>POBRES</b>	<b>Total</b>	<b>NO POBRES</b>	<b>POBRES</b>
1	PUERTO BOLIVAR	MACHALA	-	70	70	0,0%	100,0%
2	ABAÑIN	ZARUMA	16	1.668	1.684	1,0%	99,0%
3	CHACRAS	ARENILLAS	28	1.505	1.533	1,8%	98,2%
4	GUANAZAN	ZARUMA	64	2.981	3.045	2,1%	97,9%
5	SAN ROQUE	PIÑAS	79	3.039	3.118	2,5%	97,5%
6	CARCABON	ARENILLAS	22	714	736	3,0%	97,0%
7	SAN JOSE	ATAHUALPA	24	711	735	3,3%	96,7%
8	TENDALES	EL GUABO	228	4.796	5.024	4,5%	95,5%
9	JAMBELI	SANTA ROSA	122	1.588	1.710	7,1%	92,9%
10	SINSAO	ZARUMA	98	1.238	1.336	7,3%	92,7%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2010)

Elaboración: El autor

La determinación de la muestra poblacional se calcula en base a la población de los sectores antes mencionados y determinados como vulnerables, con un nivel de confianza del 90%, una proporción del 5% y una proporción esperada de pérdidas del 15%, se obtuvo una muestra para el total de la Zona 7 de 1440 personas, distribuidas en 498, 463 y 479 personas para Loja, Zamora y el Oro respectivamente.

## **2.2. Costo Indirecto.**

Los costos indirectos “son todos aquellos que aunque no son identificables con el producto son necesarios” (Torres Salinas , 2002, p.12). Transportando dicha conceptualización al campo crediticio, son los costos no relacionados directamente con la estructuración del crédito, pero que representan un egreso para el usuario.

El costo indirecto para un microcrédito está compuesto básicamente por tres factores fundamentales: Transporte, alimentación y costo de oportunidad.

El costo respecto a transporte está representado por el promedio del valor del pasaje para trasladarse a la sucursal más cercana de la institución financiera con la que se trabaja.

Los costos de alimentación están compuestos por el precio promedio de una ración alimenticia en el sitio donde se encuentra la sucursal más cercana de la institución financiera donde se mantiene el microcrédito vigente, multiplicado por el número de veces que se debe ingerir dicha ración alimenticia antes de retornar al hogar.

El costo indirecto representado por el costo de oportunidad es el mismo que “se refiere a aquello que se renuncia por el hecho de elegir una alternativa” (Torres Salinas , 2002, p.11). Se estructura por el tiempo utilizado en realizar el pago de las cuotas del crédito, determinado a la vez por el tiempo de espera de transporte, el tiempo en transportarse a la sucursal más cercana y el tiempo promedio en realizar el pago del crédito vigente. La cuantificación a valores monetarios del tiempo empleado se realiza mediante el costo de horas hombre en la actividad productiva que el individuo realice en el sector.

Los costos indirectos generan una carga financiera no contemplada en la tasa de interés del microcrédito al que el usuario accede, carga que se genera en base al tipo de amortización, sea esta mensual, trimestral, semestral o anual. Al recopilar los costos indirectos y transformarlos a valores monetarios se evidencia el aumento porcentual en la tasa de interés del microcrédito en el supuesto de que estos sean contabilizados, como lo demuestran la tabla 10:

Tabla 10: Cálculo del costo indirecto para la provincia de Loja.

<b>Promedios para Loja</b>				
<b>Factores</b>			<b>Nuevos Factores</b>	<b>Cambio Porcentual</b>
	Usuarios	498		
	Plazo del Microcrédito vigente	24 meses	24 meses	
	Tasa de Interés del microcrédito vigente que se mantiene	24%	<b>31,36%</b>	<b>7,36%</b>
	Monto del microcrédito vigente que mantiene	\$1001-3000	\$1001-3001	
	Cuota del microcrédito vigente	\$ 158,61	\$ 169,86	
	Tipo de amortización del microcrédito	Mensual		
<b>Costos Indirectos</b>			<b>Costos</b>	
	Regularidad del transporte a la sucursal más cercana donde se mantiene el microcrédito	Cada 2 horas	<b>Transporte</b>	1,25
	Costo del transporte para realizar el pago del microcrédito	\$1,00-\$1,50	<b>Alimentación</b>	2,5
	Tiempo promedio en transportarse para realizar el pago del microcrédito	30min-1:00h	<b>Costos de oportunidad</b>	7,5
	Tiempo promedio en realizar el pago del microcrédito	1min-30min		<b>\$ 11,25</b>
	Costo de alimentación	\$2,01-3,00		
	Numero de Comidas	1		
	Costo de oportunidad respecto a trabajo	\$14,01-16,00		

Elaboración: El autor

Con un total de 498 personas divididas entre las 10 parroquias entrevistadas se concluye que la estructura promedio crediticia para la provincia de Loja tiene un promedio en lo que respecta a monto entre \$1000 y \$3000, a un plazo de 24 meses, con pagos mensuales y a una cuota aproximada referencial de \$158,61 con una tasa de interés promedio del 24%. Dicha tasa al agregar los costos indirectos del microcrédito (transporte, alimentación, costo de oportunidad) pasa al 31,36% con una diferencia porcentual de 7,36%.

En lo que respecta a los costos indirectos se estructura para el caso de la provincia de Loja un valor promedio de \$1,25 en transporte, \$2,50 en alimentación y el costo de oportunidad asciende a \$7,50.

El escenario en lo que a costo indirecto refiere de la provincia de Zamora se expone en la tabla 11:

Tabla 11: Calculo del costo indirecto para la provincia de Zamora.

<b>Promedios para Zamora</b>				
<b>Factores</b>			<b>Nuevos Factores</b>	<b>Cambio Porcentual</b>
	Usuarios	463		
	Plazo del microcrédito vigente	36 meses	36 meses	
	Tasa de Interés del microcrédito vigente que se mantiene	20%	<b>33,44%</b>	<b>13,44%</b>
	Monto del microcrédito vigente que mantiene	\$1001-3000	\$1001-3001	
	Cuota del microcrédito vigente	111,49	\$131,99	
	Tipo de amortización del microcrédito vigente	Mensual		
<b>Costos Indirectos</b>			<b>Costos</b>	
	Regularidad del transporte a la sucursal más cercana donde se mantiene el microcrédito	Cada 4 horas	<b>Transporte</b>	\$ 3,00
	Costo del Transporte para realizar el pago del microcrédito	\$3,00 en adelante	<b>Alimentación</b>	\$ 2,50
	Tiempo promedio en transportarse para realizar el pago del microcrédito	5:00-6:00 h	<b>Costos de oportunidad</b>	\$ 15,00
	Tiempo promedio en realizar el pago del microcrédito	1min-30min		<b>\$ 20,50</b>
	Costo de alimentación	\$2,01-3,00		
	Numero de Comidas	1		
	Costo de oportunidad respecto a trabajo	\$14,01-16,00		

Elaboración: El autor

Para la provincia de Zamora, el cambio porcentual en la tasa de interés es del 13,44% pasando de un promedio de 20% a un 33,44% después de añadir los costos indirectos. La estructura crediticia

promedio en Zamora corresponde a un monto entre \$1000-\$3000, a un plazo de 36 meses y una amortización mensual, dando una cuota promedio de aproximadamente \$111,49, a la cual se le añade un total en costos indirectos de \$20,50 compuesto por \$3,00 en transporte \$2,50 en alimentación y \$15,00 como costo de oportunidad.

Tabla 12: Cálculo del costo indirecto para la provincia de El Oro.

<b>Promedios para El Oro</b>				
<b>Factores</b>			<b>Nuevos Factores</b>	<b>Cambio Porcentual</b>
	Usuarios	479		
	Plazo del microcrédito vigente	36 meses	36 meses	
	Tasa de Interés del crédito vigente que se mantiene	22%	<b>29,10%</b>	<b>7,10%</b>
	Monto del microcrédito que mantiene	\$1001-3000	\$1001-3001	
	Cuota del crédito vigente que mantiene	114,57	\$ 125,82	
	Tipo de amortización del crédito vigente	Mensual		
<b>Costos Indirectos</b>			<b>Costos</b>	
	Regularidad del transporte a la sucursal más cercana donde se mantiene el microcrédito	Cada 1 hora	<b>Transporte</b>	1,25
	Costo del Transporte para realizar el pago del microcrédito	\$1,00-\$1,50	<b>Alimentación</b>	2,5
	Tiempo promedio en transportarse para realizar el pago del microcrédito	30min-1:00h	<b>Costos de oportunidad</b>	7,5
	Tiempo promedio en realizar el pago del microcrédito	1min-30min		<b>\$ 11,25</b>
	Costo de alimentación	\$2,01-3,00		
	Numero de Comidas	1		
	Costo de oportunidad respecto a trabajo	\$14,01-16,00		

Elaboración: El autor

En el caso de la provincia de El Oro con una muestra de 479 personas y un aumento dado los costos indirectos de la tasa de interés de 7,10% con una tasa referencial promedio de 22% y un crecimiento a 29,10% lo cual la ubica como la provincia con el cambio porcentual más bajo, con

una estructura crediticia de un monto promedio entre \$1000-\$3000 a un plazo de 36 meses mediante un método de amortización mensual por un valor de \$114,57 aproximadamente.

Los costos indirectos alcanzan los \$11,25 compuestos por \$1,25 por transporte, \$2,50 por alimentación y \$7,50 correspondientes al costo de oportunidad para el beneficiario del microcrédito.

**2.3. Costo indirecto por parroquias**

Cada parroquia dentro de las tres provincias consideradas población objetivo cuentan con distintas particularidades respecto a varios factores que influyen al momento de calcular los costos no considerados directamente en el microcrédito y que afectan exclusivamente al usuario final, por consecuente existe una variabilidad digna de rescatar de una parroquia respecto a otra.

De manera similar, el incremento en la tasa de interés está sujeto al peso monetario de la misma respecto al monto del crédito promedio de la parroquia, debido a que independientemente del financiamiento que se solicite, los factores indirectos añadidos que responden a la ubicación de la población se mantendrán y generaran cambios en la tasa de interés final, como se observa en las gráficas 2.3.1, 2.3.2 y 2.3.3:

**2.3.1. Costo indirecto para la Provincia de Loja**

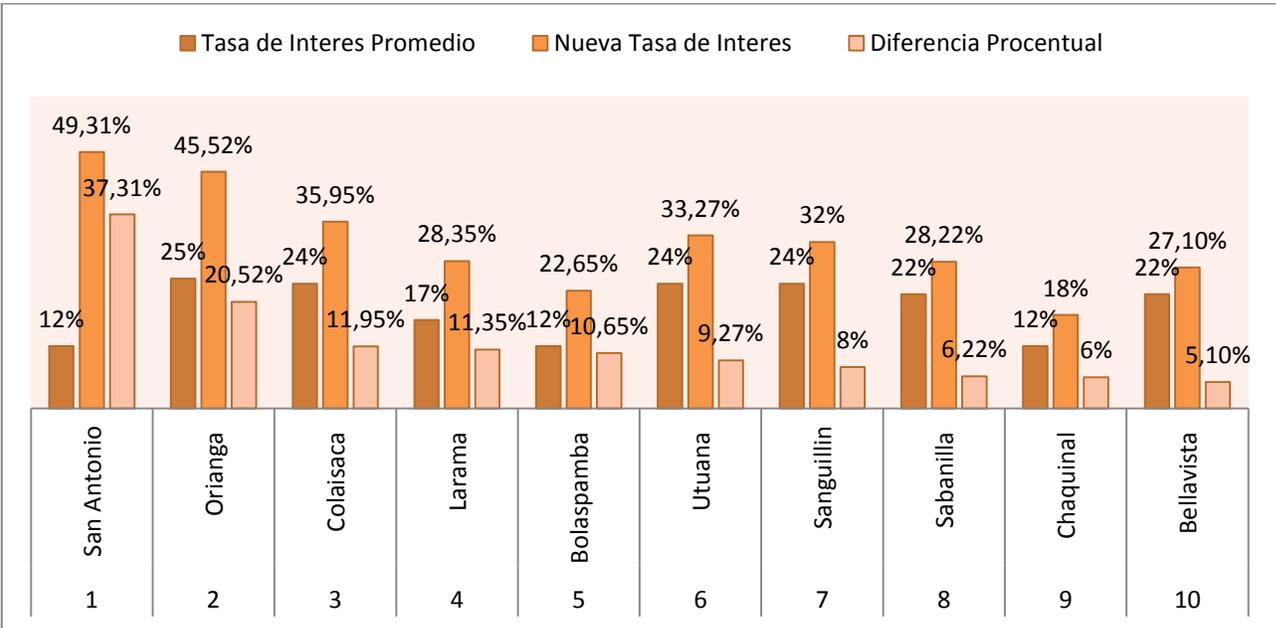


Figura 3. Aumento porcentual para la provincia de Loja.  
Elaboración: El autor

Dentro de la provincia de Loja se encuentra la parroquia de la Zona 7 con mayor aumento porcentual respecto de su tasa de interés a raíz de la inserción de los costos indirectos, siendo esta la Parroquia San Antonio del Cantón Paltas, cuya diferencia porcentual entre la tasa de interés activa y la tasa futura a raíz del incremento de nuevos costos es de 37,31% pasando de un 12% a alcanzar el 49,31%. San Antonio cuenta con 2157 habitantes de los cuales el 95,5% son pobres, se encuentra a una distancia de entre 15 y 20 km de la sucursal más cercana de una institución financiera con una regularidad de transporte de cada 4 horas.

La población de San Antonio se dedica en un 90% a la agricultura, con una remuneración diaria aproximada de \$15 en la mayoría de los casos. El monto promedio de microcrédito demandado en la población varía de entre \$500 y \$1000.

**2.3.2. Costo indirecto para la provincia de Zamora**

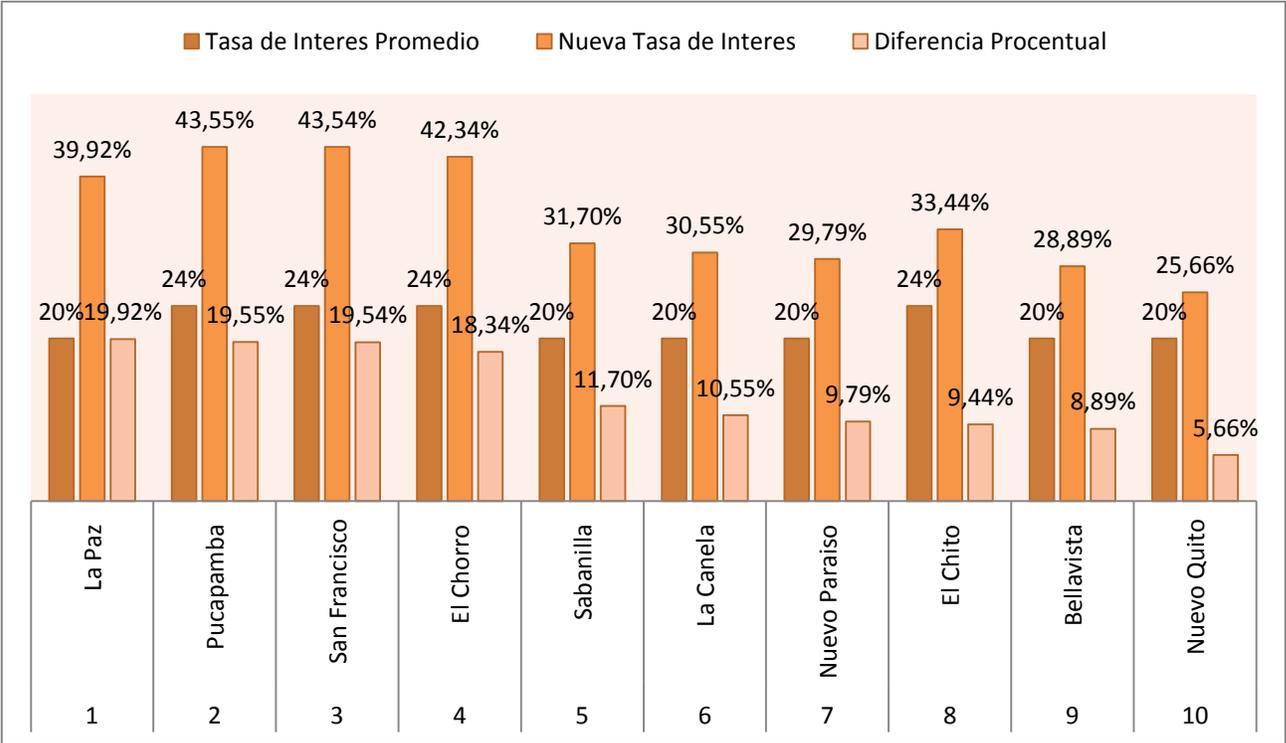


Figura 4. Aumento porcentual para la provincia de Zamora.  
Elaboración: El autor

Dentro de la provincia de Zamora la parroquia con mayor aumento de la tasa de interés producto de la suma de los costos indirectos es La Paz del Cantón Yacuambi, con un cambio total de 19,92% ubicándola como la segunda parroquia a nivel de la Zona 7 con mayor incremento de la tasa de interés. La parroquia la Paz tiene una población total de 2043 habitantes de los cuales el 96,6% son pobres, esta población se encuentra ubicada a mas 30km de la sucursal de una institución financiera más cercana con una regularidad de transporte de 2 horas.

El monto promedio de solicitud de microcrédito para esta localidad varía entre \$1000-\$3000, a la vez la principal actividad de inversión respecta al campo agropecuario con una remuneración esperada diaria de entre \$14 y \$16.

Un dato destacable en la provincia de Zamora es que la parroquia Pucabamba ubicada en el segundo lugar de cambio porcentual en la tasa de interés, frente a la parroquia más pobre que le antecede (La Paz) tiene una mínima diferencia en lo que respecta a tasa de interés promedio estimada que alcanza los 0,37% ubicando la tasa de interés de la parroquia Pucapamba en un 19,55%.

La parroquia Pucapamba tiene una población de 92 personas y un índice de pobreza del 100%, se encuentra ubicada a una distancia de más de 30km de la sucursal más cercana de una Institución financiera con una periodicidad de transporte de cada 4 horas.

El monto promedio de microcréditos solicitados fluctúa entre los \$1000 y \$3000 invertidos en la mayoría en actividades agropecuarias con una remuneración esperada de entre los \$14-\$16.

### 2.3.3. Costo indirecto para la Provincia de El Oro.

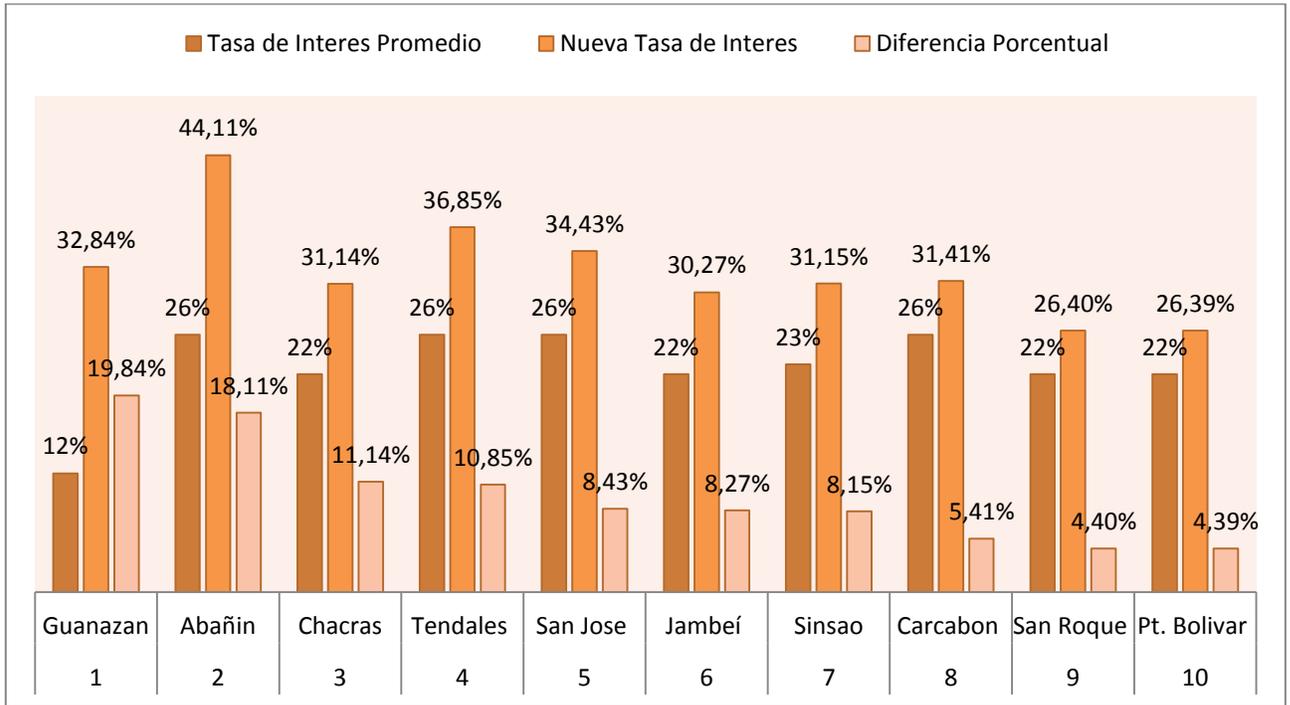


Figura 5. Aumento porcentual para la provincia de El Oro.

Elaboración: El autor

En la provincia del El Oro, la parroquia con el índice de crecimiento en la tasa de interés crediticia más alto es Guanazan perteneciente al Cantón Zaruma, con una tasa de 19,84% ubicándola como la tercera parroquia con mayor incremento porcentual en la tasa de interés.

Guanazan cuenta con una población de 3045 habitantes y un índice de pobreza de 97,09%, está ubicada a más de 30km de la sucursal de una institución financiera más cercana con una regularidad de transporte de más de 5 horas.

La mayoría de sus habitantes se dedica a actividades agropecuarias con una remuneración diaria estimada de entre \$14 y \$16.

### 2.4. Costo indirecto por parroquias expresado en valores monetarios

Corresponde al incremento monetario a la cuota cancelada por el usuario producto del micro financiamiento adquirido, el valor anexado a la cuota estipulada en la tabla de amortización se ve ligado al transporte, alimentación y costo de oportunidad, los cuales a la vez varían dependiendo de las características de la parroquia en si, como lo demuestra la figura número 6:

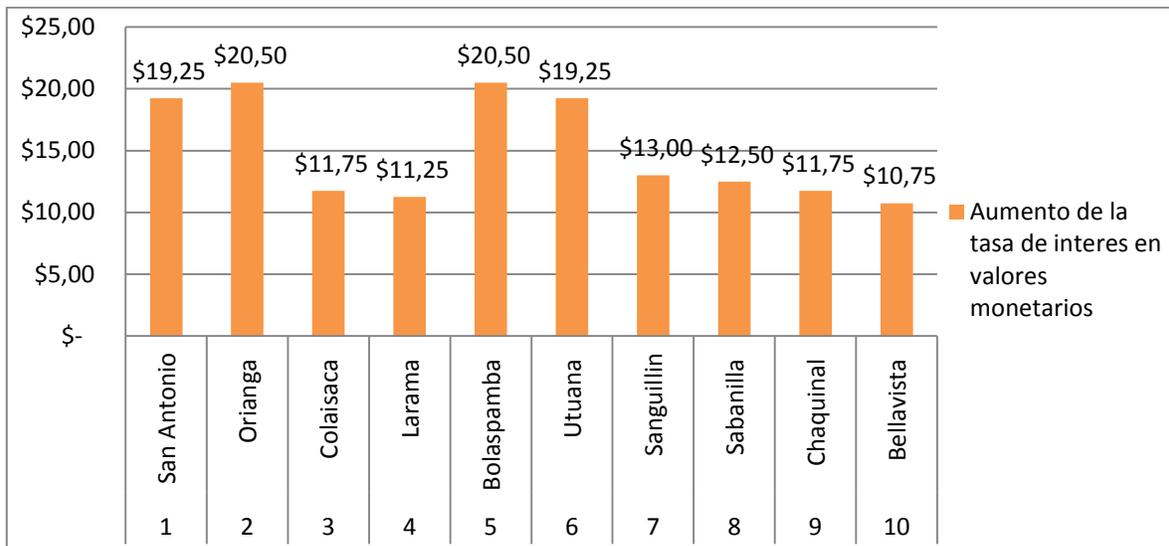


Figura 6. Costo indirecto para la provincia de Loja expresado en valores monetarios.  
Elaboración: El autor

En la provincia de Loja, el mayor crecimiento monetario incrustado a la cuota del pago de la tabla de amortización por costos indirectos está representado por la Parroquia Orianga y Bolaspamba con \$20,50 en ambos casos, seguido de manera similar por San Antonio y Utuana con un costo indirecto total de \$19,25 para las dos localidades. Dentro de esta provincia el menor costo monetario indirecto respecta a Bellavista que alcanza los \$10,75.

La figura 7, demuestra el costo indirecto para la provincia de Zamora expresado específicamente en valores monetarios:

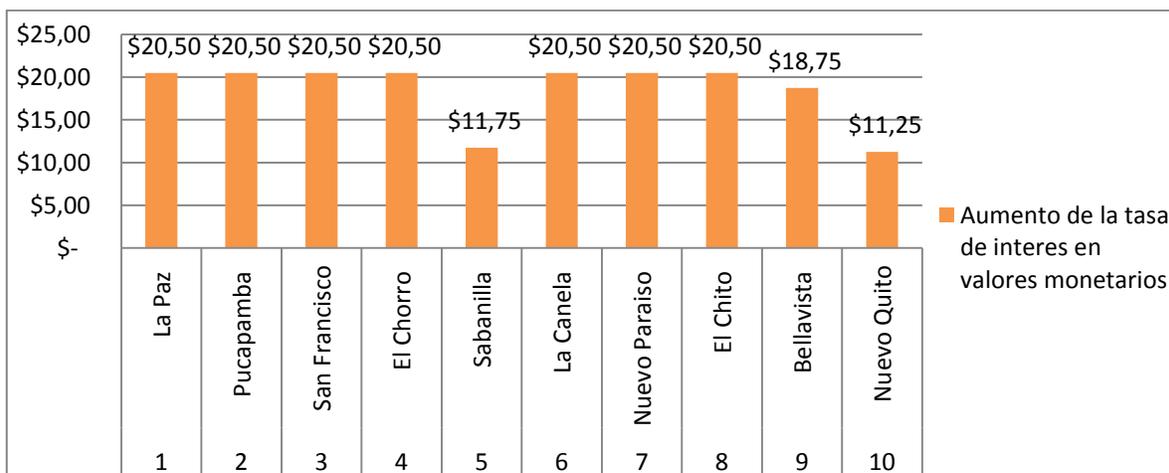


Figura 7. Costo indirecto para la provincia de Zamora expresado en valores monetarios.  
Elaboración: El autor

Zamora cuenta con la particularidad de tener siete de sus parroquias con los costos indirectos más altos de la Zona 7 representado en valores monetarios por \$ 20,50 para la parroquia de La Paz, Pucapamba, San Francisco, El Chorro, La Canela, Nuevo Paraíso y El Chito, mientras que sus valor más bajo representado por Sabanilla y Nuevo Quito con \$11,25 y un parroquia con que alcanza un valor intermedio de \$18,75 referido a Bellavista.



Figura 8. Costo indirecto para la provincia de El Oro expresado en valores monetarios.  
Elaboración: El Autor

Entre las tres provincias objetivo, la provincia de El Oro es la que mantiene la tendencia de menor costo monetario añadido por valores indirectos en seis de sus parroquias con \$8,75 para Jambelí y Sinsao siendo a la vez este costo el más bajo del total de la zona 7, seguido por Chacras, San José, San Roque y Pt. Bolívar con \$9,25.

Las parroquias con mayor costo en El Oro alcanzan los \$ 20,50 y están representadas por Guanazan y Abañin pertenecientes al cantón Zaruma.

## 2.5. Relación entre la pobreza y el cambio porcentual de la tasa de interés producto de la inserción de los costos indirectos.

La pobreza es el eje alrededor del cual gira las Microfinanzas, buscando principalmente aliviar a la población de la misma. La complejidad del acceso a servicios financieros de una población producto de diversos factores, incrementa la tasa de interés de herramientas de financiamiento como el microcrédito, pero no necesariamente evidencia mayor número de pobladores pobres,

descartando el supuesto de que el costo indirecto de un microcrédito se incremente en un sector con mayor número de habitantes dentro del estrato de pobreza, como se demuestran las siguientes graficas 9, 10 y 11:

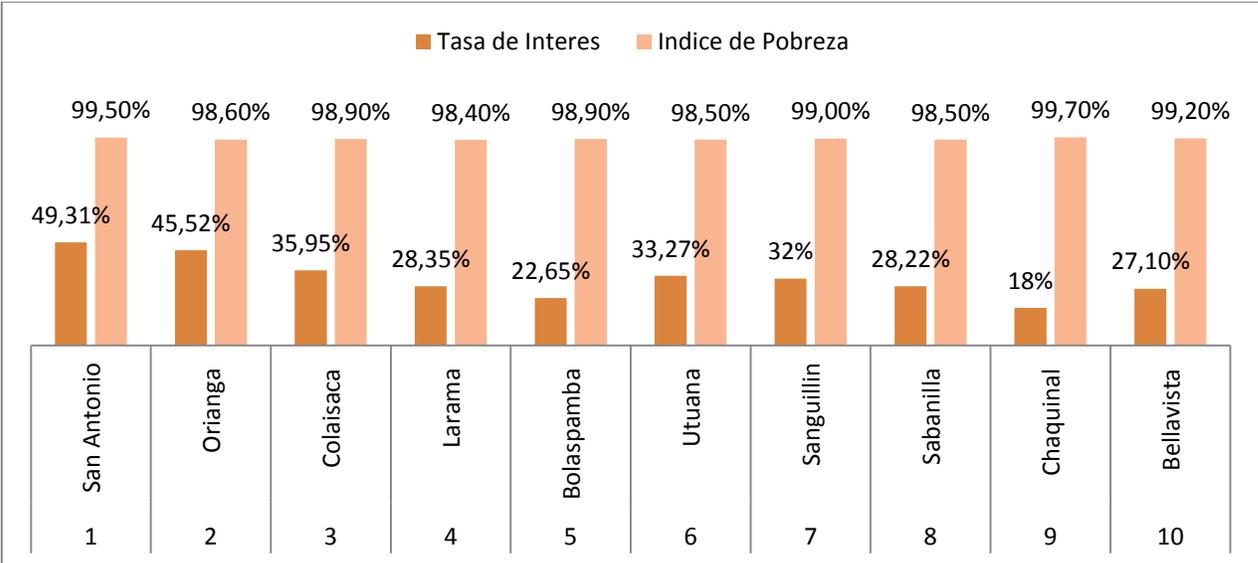


Figura 9. Relación entre la pobreza y el aumento porcentual en la tasa de interés en la Provincia de Loja. Elaboración: El autor

La parroquia dentro la de la provincia de Loja con el alza porcentual en el tasa de interés más importante es San Antonio del cantón Paltas con un 49,31% sin embargo esta parroquia se encuentra como la segunda parroquia más pobre con un 99,50% de habitantes pobres, antecedida por la parroquia Chaquinal del cantón Pindal que aunque cuenta con el índice máximo de pobreza de 99,70% tienen una tasa de interés de 18%.

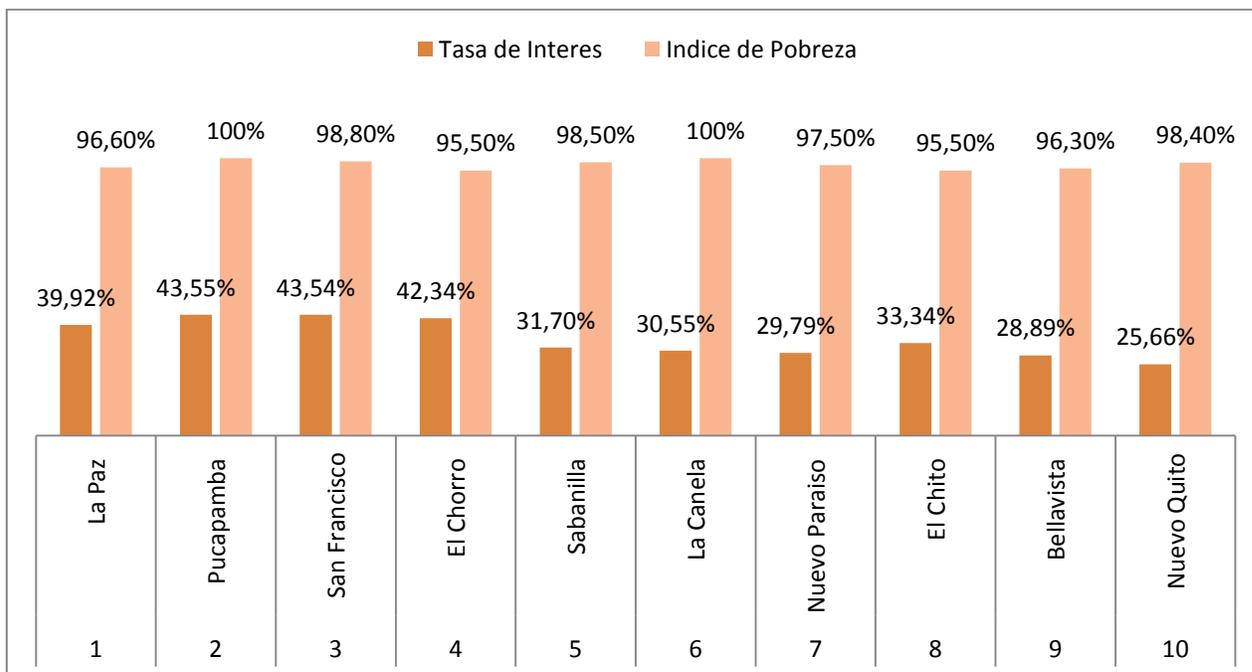


Figura 10. Relación entre la pobreza y el aumento porcentual en la tasa de interés en la Provincia de Zamora.

Elaboración: El autor

En la provincia de Zamora, la parroquia Pucapamba perteneciente al catón Chinchipe, cuenta con un 100% dentro del estrato poblacional de pobreza, a la vez esta parroquia tiene una tasa de interés respecto a microcréditos correspondiente a costos de carácter indirectos que alcanzan los 43,55% cifra que la colocaría como la parroquia con mayor incremento porcentual de la provincia de Zamora, seguida por San Francisco del cantón Palanda con un 43,54% y un nivel de pobreza poblacional de 98,80% dejándola dentro de las 10 parroquias objetivo de la provincia como la número tres.

La parroquia con menor tasa de interés corresponde a Nuevo Quito del cantón Paquisha con un 25,66% y un nivel de pobreza de 98,48% que la coloca como la parroquia número cinco en pobreza a nivel provincial.

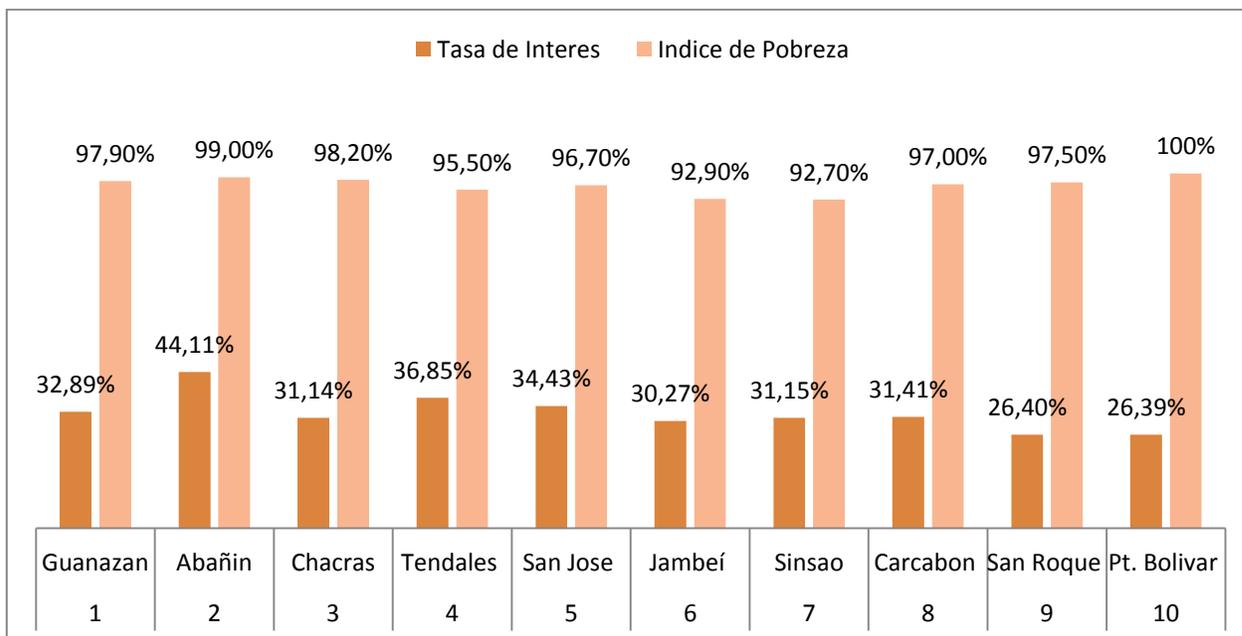


Figura 11. Relación entre la pobreza y el aumento porcentual en la tasa de interés en la Provincia de El Oro.

Elaboración: El autor

En la provincia de El Oro, la parroquia con mayor tasa de interés para el microcrédito es Abañin del cantón Zaruma con 44,11% contando esta la vez como el 99,00% de su población en el estrato de pobreza ubicándola como la segunda parroquia más pobre de la provincia de El Oro.

La parroquia con mayor índice de pobreza en la provincia del Oro es Pt. Bolívar del Cantón Machala con un 100% de su población pobre, a la vez esto contrasta con ser la parroquia con menor costo indirecto agregado de la provincia y del total de la zona 7, con un 26,39%, antecedida y con una diferenciación de tan solo 0,1% de la parroquia San Roque del cantón Piñas que alcanza un total de 26,40% y una población pobre del 97,50% siendo esta la quinta parroquia más pobre de la provincia de El Oro.

## 2.6. Nivel de Bancarización en Zamora y El Oro

Entre los principales inconvenientes para el óptimo desarrollo de las Microfinanzas está el bajo nivel de bancarización, el cual (Tafur Saiden, 2009) afirma que:

Tiende a relacionarse con el acceso de los agentes económicos al crédito. Sin embargo, se trata de un concepto más amplio que hace referencia al acceso a todos los servicios financieros disponibles. La bancarización es a su vez una herramienta clave para los países en vía de

desarrollo, en tanto juega un papel significativo frente a la reducción de la pobreza, razón que la ha convertido en un tema de gran importancia para las economías de Latinoamérica. (p.13)

El nivel de bancarización en la provincia de Zamora está representado en la gráfica 12:

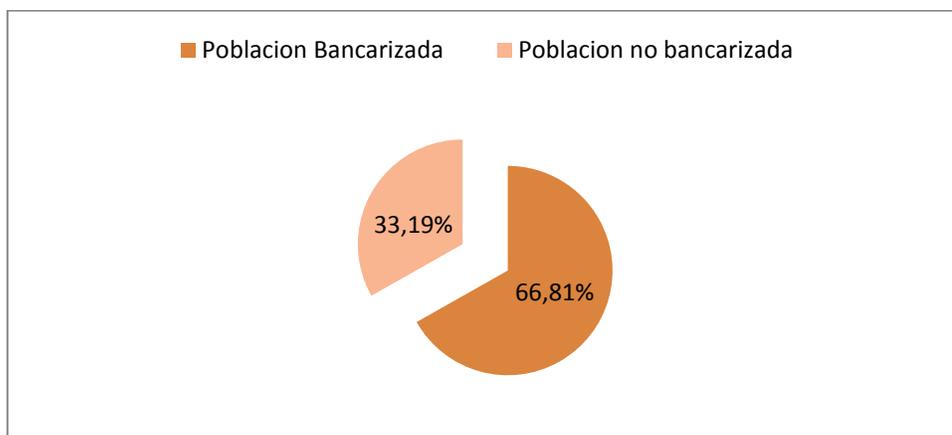


Figura 12. Nivel de bancarización en la provincia de Zamora.  
Elaboración: El autor

Para la provincia de Zamora el nivel de bancarización está representado por el 66,81% de la población, valor porcentual que equivale según (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2010) a un aproximado de 61049 habitantes mientras que 31327 personas no se encuentran vinculado a ningún tipo de servicio financiero.

La grafica 13, refleja el nivel de bancarización para la provincia de El Oro:

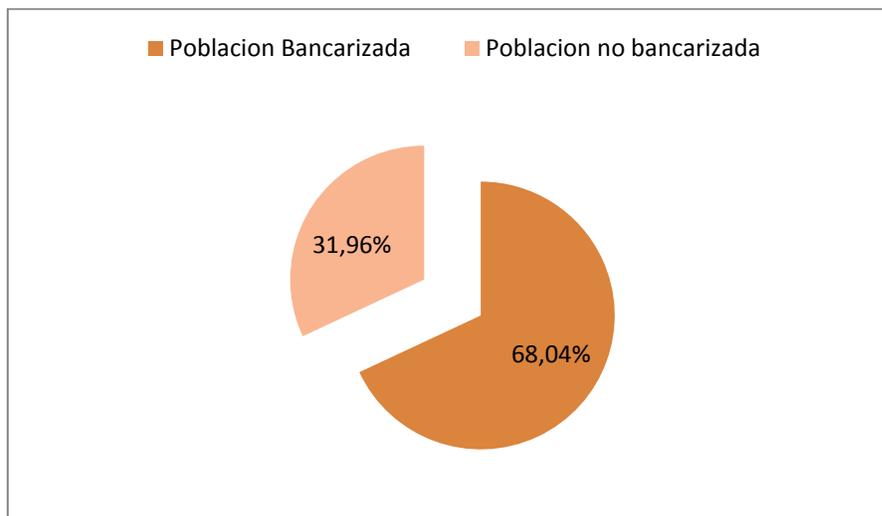


Figura 13. Nivel de bancarización en la provincia de El Oro.  
Elaboración: El autor

En la provincia de El Oro el nivel de bancarización asciende al 68,04% y en 31,96% restante de habitantes no bancarizados, colocándola como la provincia con mayor nivel de bancarización dentro de las dos provincias objetivo, arriba por un punto porcentual frente a Zamora, cifra que según (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2010) se reflejaría en 408687 habitantes, mientras que ascenderían a 191971 personas ajenas al sistema financiero.

### **2.7. Participación de mercado en la Zona 7 del Ecuador.**

La distribución de la participación de mercado en la zona 7 del Ecuador representa la utilización de servicios financieros enfocados al microcrédito, por parte de la población objetivo, respecto de una institución financiera (Bancos, Cooperativas o Cajas) en específico.

La mayor cantidad de participación porcentual para las tres provincias objetivo está inmersa en la banca pública y privada, seguida por el cooperativismo representado por algunas de las cooperativas más grandes del país, y con la ausencia de instituciones especializadas en microfinanzas, como lo demuestran las gráficas 14, 15 y 16:

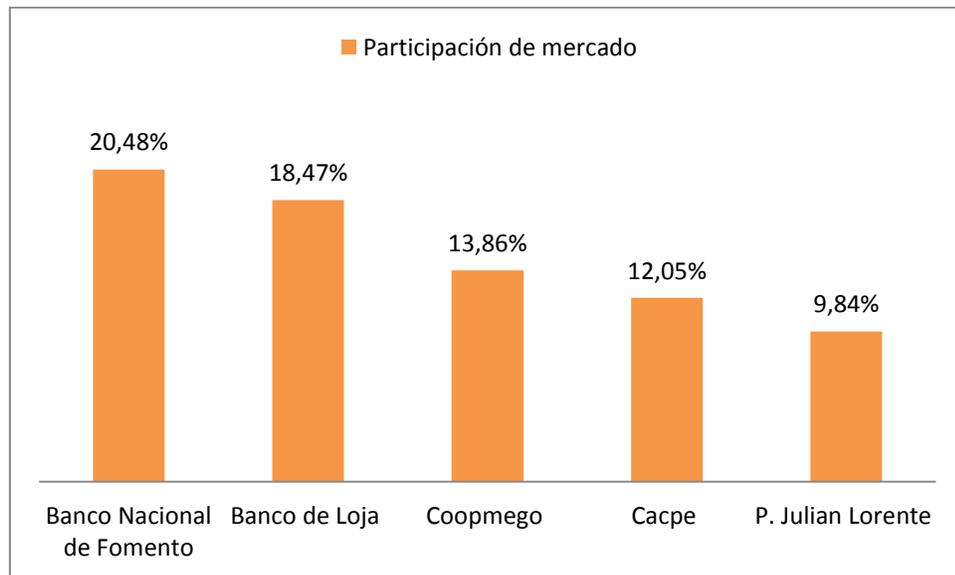


Figura 14. Participación de mercado en la provincia de Loja.  
Elaboración: El autor

La provincia de Loja es la única provincia en que el mercado microfinanciero está liderado por la banca pública (Banco Nacional de Fomento) con un 20,48% de participación total de mercado sin embargo no es la única provincia en que tiene participación dicha institución financiera debido a que se encuentra entre las cinco principales instituciones financieras participantes del mercado en la provincia tanto de Zamora como de El Oro.

Con un 18,47% se ubica como segunda institución financiera como mayor participación de mercado microfinanciero el Banco de Loja de origen local y seguido por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Manuel Esteban Godoy (Coopmego) de igual manera de origen local con 13,86% de participación de mercado.

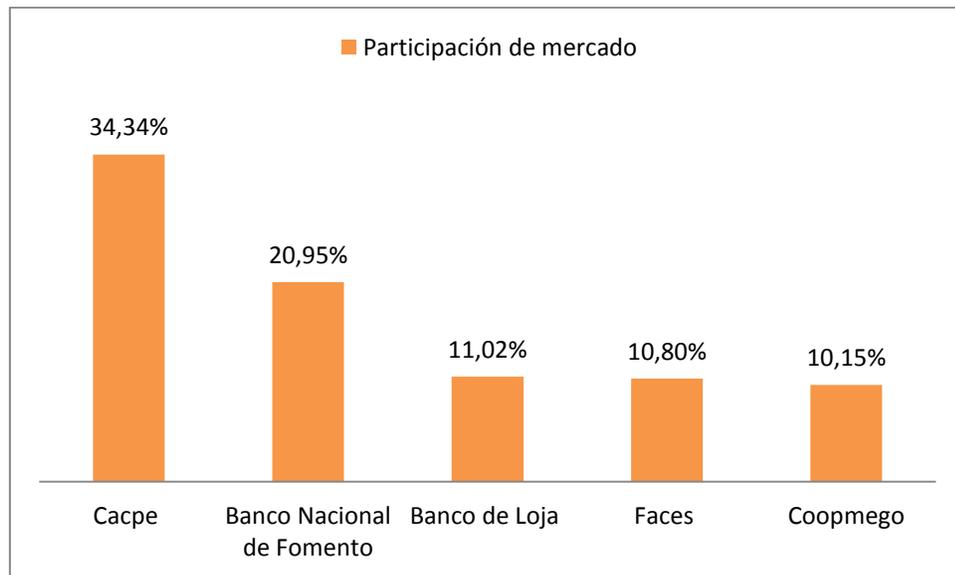


Figura 15. Participación de mercado en la provincia de Zamora.  
Elaboración: El autor

La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa (Cacpe) lidera el mercado en lo que corresponde a micro financiamiento de la provincia de Zamora con un volumen de participación que alcanza los 34,34% y maneja la diferencia porcentual de participación de mercado respecto a otra institución financiera más fuerte de la zona 7 con un 13,39% más de mercado, esto comparado con el Banco Nacional de Fomento que del total de mercado mantiene en su cartera el 20,05%

En dicha provincia la institución financiera con menor cartera en el segmento microfinanzas es la Coopmego con 10,15% de mercado y con una mínima diferencia porcentual de la Fundación de Apoyo Comunitario Social (Faces) de 0,65% con un total de participación de mercado de 10,80%

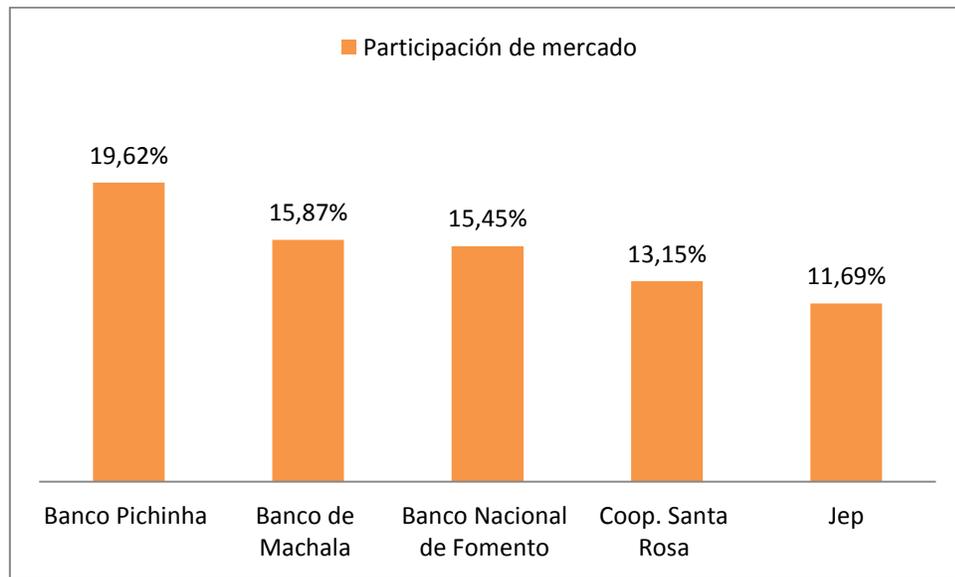


Figura 16. Participación de mercado en la provincia de El Oro.  
Elaboración: El autor

El mercado microfinanciero de la provincia de El Oro está encabezado por el Banco de Pichincha con una participación de mercado de 19,62% seguida por la banca local representada por el Banco de Machala con un 15,87% del mercado de financiamiento, dentro de las dos cooperativas inmersas entre las cinco principales instituciones financieras para obtener recursos a pequeños productores esta del sector local la Cooperativa Santa Rosa con un 13,15% seguida de la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista (Jep) con un 11,69%.

### 2.8. Tipo de transporte Utilizado en la Zona 7 del Ecuador.

Debido a la prolongada distancia existente entre la residencia del usuario y la sucursal de la Institución Financiera más cercana, se utilizará para adquirir financiamiento y realizar el pago del mismo en base a la amortización pactada, el uso de medios de transporte, los mismos que se clasifican según (Agencia Nacional de Transito, 2015) en:

- Público: El transporte público se considera un servicio estratégico, así como la infraestructura y equipamiento auxiliar que se utilizan en la prestación del servicio. Las rutas y frecuencias a nivel nacional son de propiedad exclusiva del Estado, las cuales podrán ser comercialmente explotadas mediante contratos de operación.

-Comercial: Se denomina servicio de transporte comercial el que se presta a terceras personas a cambio de una contraprestación económica, siempre que no sea servicio de transporte colectivo o masivo. Para operar un servicio comercial de transporte se requerirá de un permiso de operación, en los términos establecidos en la presente Ley y su Reglamento.

-Por cuenta Propia: El transporte por cuenta propia es un servicio que satisface necesidades de movilización de personas o bienes, dentro del ámbito de las actividades comerciales exclusivas de las personas naturales y/o jurídicas, mediante el uso de su propio vehículo o flota privada.

Las tres provincias componentes de las Zona 7 del Ecuador, difieren sus valores porcentuales de la utilización de distintos tipos de transporte para realizar la intermediación financiera con la Institución de preferencia, debido a ciertas particularidades como accesibilidad (tipo y estado de carreteras), distancia, geografía, capacidad económica, entre otros. Las figura 17 muestran la repercusión de los factores anteriormente mencionados en un peso porcentual respecto a las preferencias de transporte:

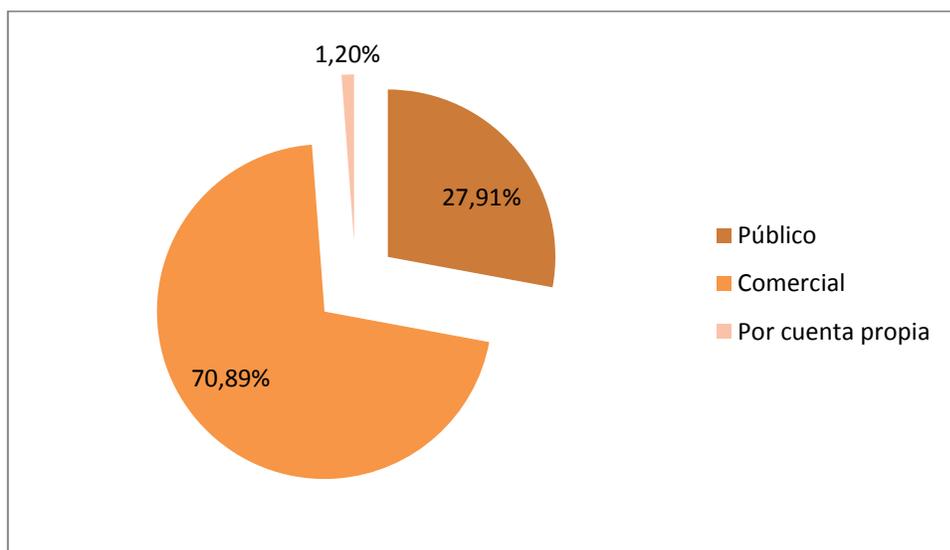


Figura 17. Clases de servicios de transporte terrestre en la provincia de Loja.  
Elaboración: El autor

En la provincia de Loja la clase de transporte predominante con 70,89% corresponde al transporte comercial. El transporte comercial de igual manera en la provincia de Loja alcanza su valor de utilización más alto respecto a las dos provincias restantes de la Zona 7.

La transportación de origen público en Loja es la segunda clase de transporte más utilizado con una proporción de usuarios del 27,91% mientras que solo el 1,20% de la población objetivo del levantamiento de datos utilizan el transporte por cuenta propia. La figura 18 recoge las clases de servicio de transporte terrestre en la provincia de Zamora:

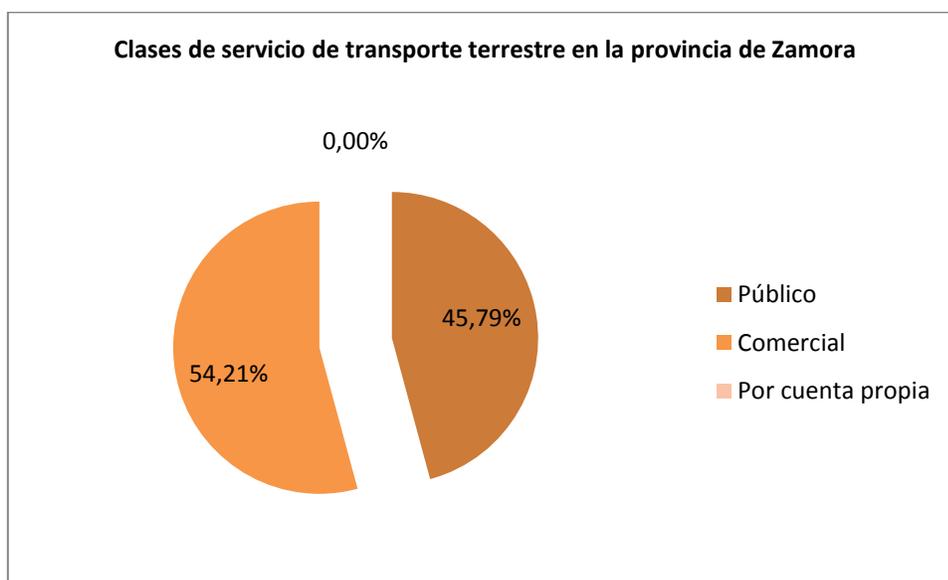


Figura 18. Clases de servicio de transporte terrestre en la provincia de Zamora.  
Elaboración: El autor

La provincia de Zamora es la única frente a las dos provincias que forman parte de la zona 7, que en lo que respecta a transporte por cuenta propia su valor es nulo o equivalente a 0%, referente a las dos clases de transporte restantes mantienen una participación similar con una diferencia de 8,42 puntos porcentuales a favor del transporte Comercial alcanzando de tal manera el 54,21%, por consecuente el transporte público se ubica con 45,79%.

La figura 19, muestra las clases de transporte terrestre utilizado en la provincia de El Oro:

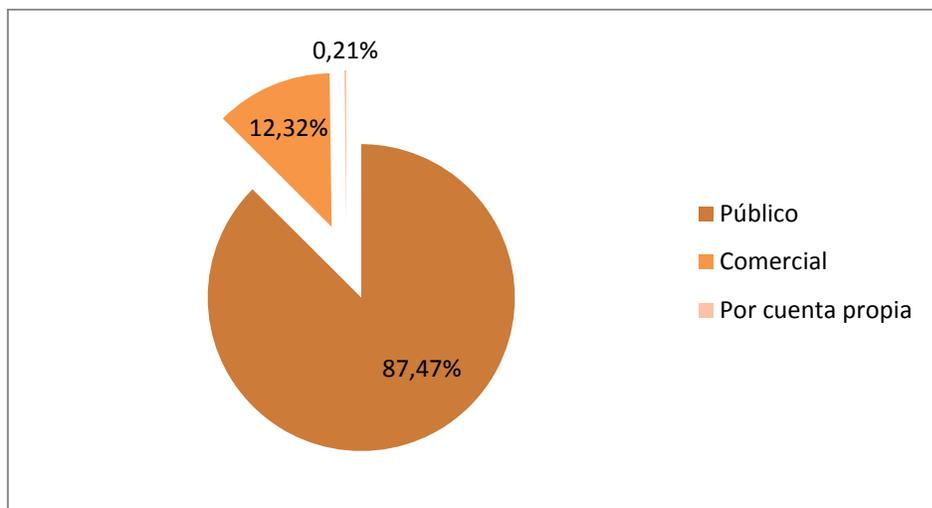


Figura 19. Clases de servicio de transporte terrestre en la provincia de El Oro.  
Elaboración: El autor.

En El Oro, a diferencia de las dos provincias anteriores la clase de transporte predominante es el transporte público con un 87,47% superando por un poco más de siete veces al transporte comercial que alcanza 12,32% mientras que el transporte por cuenta propia tan solo el 0,21%.

Esta provincia demuestra claramente como la influencia de ciertos factores determina la predisposición de la población hacia cierta clase de transporte, en este caso público, por diferenciarse la provincia del El Oro por tener mejor accesibilidad (vialidad), y una composición geográfica regular.

### 2.9. Sector económico productivo.

El Código Organico de la Producción (2010) afirma que “Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado” (p.6), dentro de la Zona 7 del Ecuador se distinguen dos tipos principales de actividades productivas (agropecuaria y comercio) y un tercer ítem que encierra todo tipo de actividad económica lícita ajena a las antes expuestas, como lo establece las figuras 20, 21 y 22 a continuación:

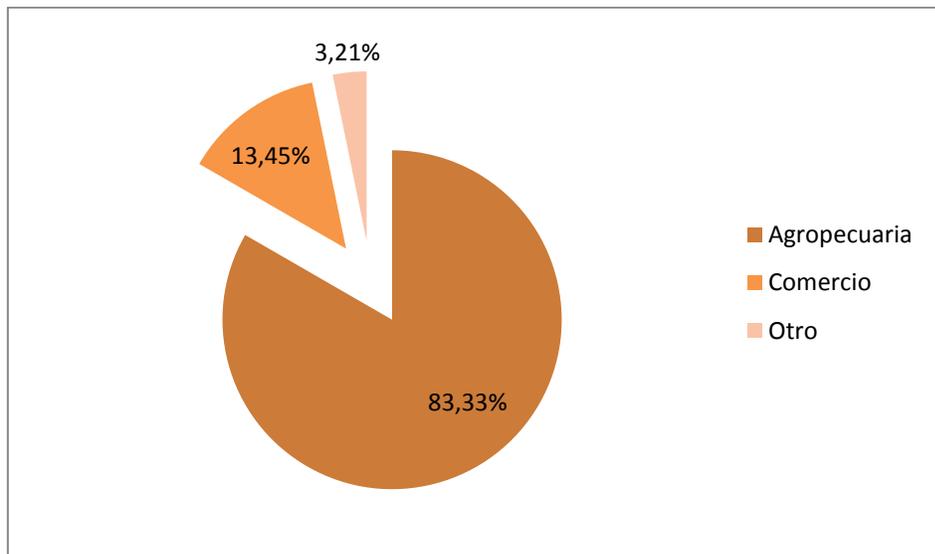


Figura 20. Sectores económicos productivos en la provincia de Loja.  
Elaboración: El autor.

Dentro de la provincia de Loja, la principal actividad económica productiva a la que se dedican sus pobladores es la agropecuaria, inclusive colocando a esta provincia como la provincia de la zona 7 con mayor cantidad de habitantes dedicados a la agropecuaria con un 83,33% del total de su población, el restante está distribuido en un 13,45% y 3,21% tanto en actividades de comercio y otras actividades en general respectivamente.

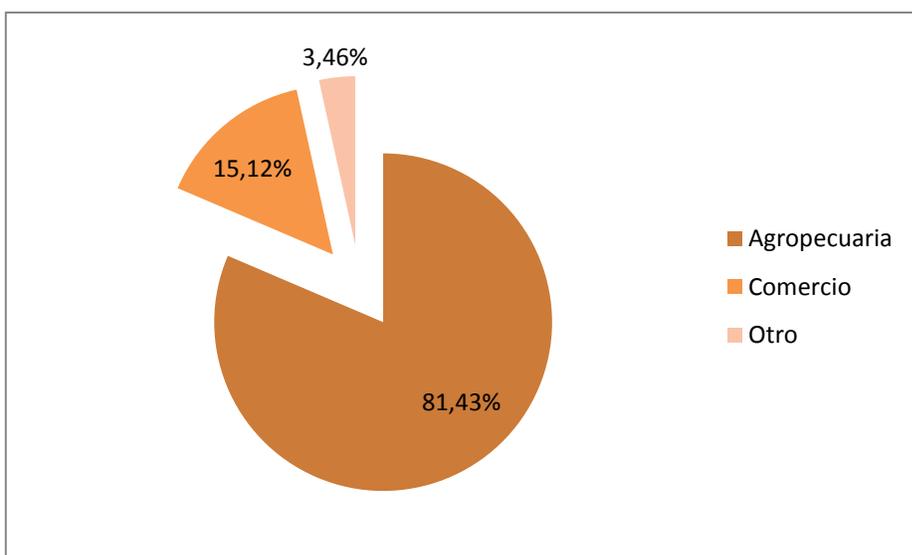


Figura 21. Sectores económicos productivos en la provincia de Zamora.  
Elaboración: El autor.

La provincia de Zamora mantiene una tendencia estructural similar a la provincia anteriormente mencionada con la predominancia de la actividad agropecuaria frente a las demás actividades productivas para este caso con un 81,43%, mientras que el comercio alcanza 15,12% y el restante de actividades económicas en conjunto alcanza el 3,46%.

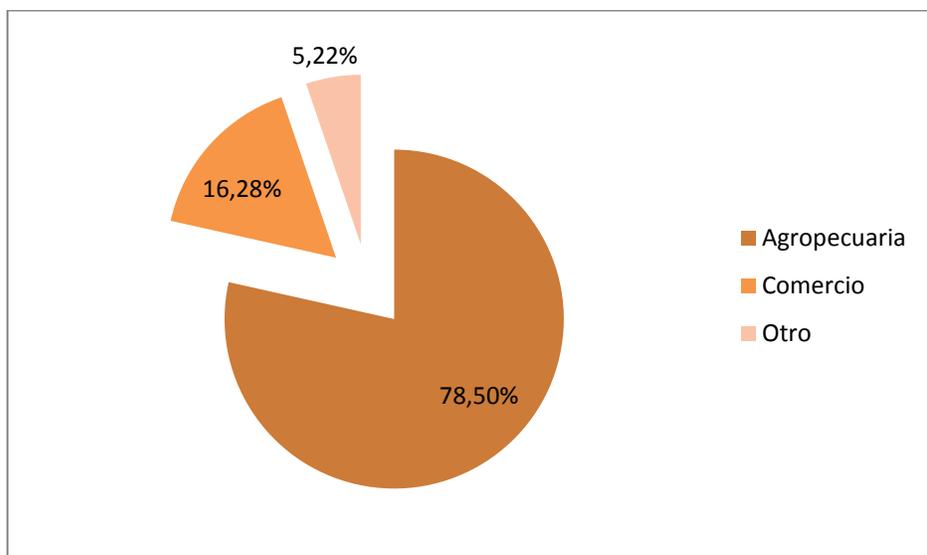


Figura 22. Sectores económicos productivos en la provincia de El Oro.  
Fuente: Elaboración propia.

La provincia de El Oro mantiene el nivel más alto de comercio de las tres provincias encuestadas con un 16,28%, de igual manera en el conjunto de actividades restantes ajenas al comercio y la agropecuaria esta provincia tiene mayor cantidad de habitantes distribuidos en estas actividades en comparación a las dos provincias anteriormente expuestas con un 5,22% de la población dedicadas a dicha actividad.

Las actividades relacionadas con la agricultura y la explotación ganadera agrupan en total para El Oro el 78,50% de su población.

## CONCLUSIONES.

La inserción de los costos indirectos (transporte, alimentación y costo de oportunidad) asumidos por el usuario, dentro de la tasa de interés de un microcrédito, provoca un aumento de la misma de hasta un máximo de 37,31% por parroquia en la Zona 7, crecimiento no contemplado en la estructura de costos de un crédito, esta variación ascendente expresada en valores monetarios significa \$19,85 para un microcrédito promedio parroquial con un monto que fluctúa entre los \$500 y \$1000 a un plazo promedio de 24 meses.

En la provincia de Loja, la parroquia con mayor crecimiento en la tasa de interés a partir de la fusión de los costos indirectos a la misma, es la parroquia de San Antonio, con un aumento en dicha tasa de 37,31% el menor crecimiento marcado es para la parroquia de Bellavista, con un 5,10%. En el caso de Zamora, La Paz alcanza un crecimiento en la tasa de interés del 19,52% como máximo provincial y un 5,66% como mínimo en la parroquia de Nuevo Quito. La parroquia Guanazan en la provincia de El Oro mantiene el crecimiento en tasa de interés de mayor envergadura con 19,84% de aumento y Puerto Bolívar con 4,39% tiene la variación provincial en la tasa de interés más leve.

Los montos de microcréditos financiados para la Zona 7, fluctúan entre valores de \$1000-\$3000 para las tres provincias que la componen; en cuanto al plazo la provincia de Loja presenta financiamiento promedio de 24 meses plazo y en las dos provincias restantes (Zamora y El Oro) alcanza los 36 meses.

Ciertas características específicas del sector que afectan directamente a los tres factores (transporte, alimentación y costo de oportunidad) que componen el costo indirecto provocan el encarecimiento o reducción del antes mencionado, dando como resultado por ejemplo: para la Provincia de EL Oro, donde la accesibilidad, geografía del terreno y la amplia flota de transporte, reducen el incremento porcentual en la tasa de interés de un microcrédito, esto contrastado con la provincia de Loja y Zamora (con similares características) donde la accesibilidad, calidad vial y transporte no están desarrollados provocan un crecimiento en el porcentaje de la tasa de interés respecto a costos indirectos.

El 99% de la población objetivo desconoce la tasa de interés en la que incurrieron al financiar sus proyectos con un microcrédito, lo que deja en evidencia un grado limitado de educación y cultura financiera.

Añadir los valores indirectos a la cuota de un microcrédito, obteniendo producto de esto la cuota real a cancelar por el usuario de dicho financiamiento agudiza la pobreza y más aún en sectores marginales, donde los índices de pobreza son los más altos de la zona 7 del Ecuador. En el caso específico de la provincia de Loja, a la cuota de un microcrédito se le añade por concepto de costo indirectos 37,31% más, esto en el caso de la parroquia San Antonio, donde el índice de pobreza llega a alcanzar el 99,50% del total de la población. En Zamora el máximo de sobrecargo a la cuota de un micro financiamiento rodea el 19,92% en la parroquia La Paz que mantiene un nivel de pobreza del 96,60%. De similar manera en El Oro centralizado específicamente en la parroquia de Guanazan, donde la pobreza en su población total significa un 97,90% y un crecimiento en la tasa de interés del 19,84%.

El nivel de bancarización para la provincia de Zamora y El Oro es de 68,81% y 68,04% del total de la población respectivamente, equivalente a 6049 y 408687 habitantes.

La participación de mercado respecto a las Instituciones financieras, se encuentra liderado por la banca pública seguida por la banca privada y el sector cooperativista (segmento 1). En la provincia de Loja el Banco Nacional de Fomento lidera el mercado con una participación del 20,48%. El mercado micro financiero en Zamora está liderado por la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa (Cacpe Zamora) ascendiendo a un 34,34% de participación de mercado, mientras que el Banco de Pichincha con un 19,62% lidera el mercado en la provincia de El Oro.

Dentro de las clases de transporte terrestre más utilizadas en la Zona 7 está el transporte comercial con la excepción de El Oro donde el transporte terrestre más utilizado corresponde al transporte público con una aceptación del 87,47% del total de la población de esta provincia, producto de la adecuada geografía y vialidad que permite la inserción de este tipo de transporte a la gran mayoría de las parroquias en cuestión.

Dentro de los tres sectores económicos productivos en que se agrupan los destinos de los micro financiamientos (agropecuaria, comercial y otros) el sector con mayor número de inversiones es el sector agropecuario con 83,33%, 81,43% y 78,50% para el Loja, Zamora y El Oro respectivamente.

## RECOMENDACIONES:

Es evidente que el sistema por el cual se realiza Microfinanzas en la actualidad no es eficiente debido a que se carga un costo que dobla y un poco más a la tasa de interés estipulada en la amortización del financiamiento, alejando a la actividad micro financiera de su fin principal de brindar un servicio integral financiero que combata la pobreza y mejore la calidad de vida de sus usuarios.

Dentro de las medidas correctivas que se pueden adoptar para combatir la problemática evidenciada en la Zona 7 del Ecuador se destacan:

- El sistema referido a la “Banca Comunal” que es una medida adoptada hace ya algunos años por más de una institución financiera en el país y opción para aligerar los costos indirectos en los que se incurre por un financiamiento mediante la agrupación de cierto número de personas de una comunidad en específico y de esta manera dividir los costos indirectos incurridos.
- Las “Ventanillas Rurales” ofrecen el acercamiento de la Institución Financiera a la comunidad que tiene dificultades de acceso, reduciendo el costo indirecto y transfiriendo una parte de esto a la Institución Financiera dedicada a la labor de las microfinanzas.
- El “Dinero Electrónico” permite realizar transferencias de manera inmediata y sin riesgo eliminando los costos incurridos por los usuarios de instituciones financieras del sector rural debido a la complejidad para realizar el pago producto del financiamiento obtenido

## Bibliografía

- Agencia Nacional de Transito. (08 de Enero de 2015). *Agencia Nacional de Tránsito*. Obtenido de Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/lotttsv%20reformada%20(1).pdf
- Alianza Cooperativa internacional . (1 de Diciembre de 2015). *Cooperativas de las Americas* . Obtenido de <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>
- Banco Central del Ecuador . (Enero de 2016). *Banco Cental del Ecuador* . Obtenido de [http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/Tasa sInteres/Indice.htm](http://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/Tasa%20Interes/Indice.htm)
- Calero Serrano, J. (2010 ). *Microfinanzas, microcréditos y género en Senegal*. Madrid : Fundación Ideas .
- CEPAL. (2001). *cepal.org*. Obtenido de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4784/S0102117\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4784/S0102117_es.pdf?sequence=1)
- Código Organico de la Producción . (29 de 12 de 2010). *Instituto de Promoción de las Exportaciones e Inversiones* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/codigo-organico-de-la-produccion-comercio-e-inversiones/#>
- Cuasquer , H., & Maldonado , R. (Marzo de 2011). *Centro de estudios monetarios latinoamericano* . Obtenido de <http://www.cemla.org/PDF/discusion/DDI-2011-03-02.pdf>
- Cumbre de Microcredito . (1997). Conferencia internacional sobre Microcredito . *Conferencia Internacional de Microcredito* . Washington .
- Esquivel Martinez, H., & Hernandez Ramos , U. (2007). Crecimiento económico, informacion asimétrica en mercados financieros y microcréditos. *Economía, sociedad y territorio* , 23.
- Gulli, H. (1999). *Microfinanzas y Pobreza: Son validas las ideas preconcebidas*. Washington .
- INEC. (2008). *ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/Metodologia+de+pobreza+por+ingresos.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (2010). *Ecuador en Cifras* . Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/pobreza/>

- Junta de política y Regulación Monetaria y Financiera. (16 de abril de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de [http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/m1966/nota\\_monetaria.pdf](http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/m1966/nota_monetaria.pdf)
- Marbán Flores , R. (2006). Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos. *Economía Mundial* , 114-115.
- Martínez Carazo, P. C. (2006). *Estrategia Metodológica de Investigación Científica* . Barranquilla : Pensamiento y Gestión .
- Normas Internacionales de Contabilidad . (2015). Normas Internacionales de Información Financiera . *Normas Internacionales de Contabilidad* .
- Orellana, E. (2014). *La Planificación de las Finanzas Populares y Solidarias*.
- Pino, X. (Noviembre de 2013). Impacto del microcrédito en los tres principales sectores de actividad económica: comercio, agricultura y silvicultura, y transporte, almacenamiento y comunicación . Quito, Pichincha , Ecuador .
- Portocarreño, F., & Byrne, G. (Julio de 2003). Estructura de mercado y competencia en el microcrédito . Perú .
- Reglamento del Código de Producción Comercio e Inversiones. (19 de 05 de 2011). *Código de producción Comercio e inversiones* . Obtenido de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/decreto-757.pdf>
- Sabaté, F. (2002 ). *Trueque y economía solidaria* . Susana Hintze.
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador . (28 de Noviembre de 2011). *Superintendencia de Bancos y Seguros* . Obtenido de [http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos\\_financieros/Estudios%20Tecnicos/2011/AT30\\_2011.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/2011/AT30_2011.pdf)
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (Marzo de 2012). *Superintendencia de Bancos y Seguros* . Obtenido de [http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos\\_financieros/Estudios%20Tecnicos/2012/AT14\\_2012.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Estudios%20Tecnicos/2012/AT14_2012.pdf)

- Tafur Saiden, C. (2009). *Bancarización: Una aproximación al caso Colombiano a la luz de América Latina*. Cali: Estudios Gerenciales .
- Torres Salinas , A. (2002). *Contabilidad de Costos, Analisis para la toma de decisiones* . México, D.F: McGraw-Hill.
- Vaca, J. (2012 ). *Reflexiones conceptuales y propuestas sobre microfinanzas y su relacion con las finanzas populares y solidarias* . Quito : Red Financiera Rural .

## **Anexos**

## Anexo 1.

En el anexo 1, se adjunta el modelo de encuesta aplicada en la Zona 7 del Ecuador (Loja, Zamora y El Oro).

Provincia		Cantón		Parroquia	
-----------	--	--------	--	-----------	--

Pregunta 1	¿Es usuario del Microcrédito?		Respuesta
	1	si	
	2	no	

Pregunta 2	¿Plazo del crédito vigente que mantiene?				
			Respuesta		Respuesta
	1	3 meses		6	24 meses
	2	6 meses		7	36 meses
	3	9 meses		8	48 meses
	4	12 meses		9	60 meses
5	18 meses		10	Otro	

Pregunta 3	¿Tasa de interés del crédito vigente que mantiene?				
			Respuesta		Respuesta
	1	22%		6	27%
	2	23%		7	28%
	3	24%		8	29%
	4	25%		9	30%
5	26%		10	Otro	

Pregunta 4	¿Monto del Microcrédito vigente que mantiene?				
			Respuesta		Respuesta
	1	1-100		6	3001-5000 Dólares
	2	101-300		7	5001-10000 Dólares
	3	301-500		8	10001 Dólares en adelante
	4	501-1000			
5	1001-3000				

Pregunta 5		¿Cuota del crédito vigente?	
		Respuesta	

Pregunta 6	¿Institución financiera en que mantiene el crédito vigente?	Respuesta

Pregunta 7	¿Tipo de amortización del crédito vigente?		
			Respuesta
	1	mensual	
	2	trimestral	
	3	semestral	
4	anual		

Pregunta 8	¿Distancia (expresada en km) a la sucursal más cercana de la institución financiera en la que mantiene el crédito?					
			Respuesta			Respuesta
	1	1-3 Km		6	15-20km	
	2	3-6 km		7	20-25km	
	3	6-9km		8	25-30km	
	4	9-12km		9	30-40km	
	5	12-15km		10	40km en adelante	

Pregunta 9	¿Regularidad del transporte a la sucursal más cercana de la entidad financiera donde mantiene el crédito?					
			Respuesta			Respuesta
	1	Cada 1 hora		6	De 5 Horas en adelante	
	2	Cada 2 horas				
	3	Cada 3 horas				
	4	Cada 4 horas				
	5	Cada 5 horas				

Pregunta 10	¿Tipo de transporte existente en el medio?	Respuesta
	1 Buses	
	2 Camionetas	
	3 Camionetas (cooperativas)	

Pregunta 11	¿Cuál es el costo del transporte para realizar el pago del crédito?	
	Respuesta	
	1	0,50-1,00 Dólares
	2	1,01-1,50 Dólares
	3	1,51-2,00 Dólares
	4	2,01-3,00 Dólares
5	3,01 Dolaren en adelante	

Pregunta 12	¿Tiempo promedio en transportarse a realizar de pago del crédito?			
	Respuesta		Respuestas	
	1	30min-1 hora	6	6-7 horas
	2	1-2 horas	7	7-8 horas
	3	2-3 horas		
	4	3-4 horas		
5	5-6 horas			

Pregunta 13	¿Tiempo promedio en realizar de pago del crédito?	
	Respuesta	
	1	30min-1 hora
2	1-2 horas	

Pregunta 14	¿En el caso de tener que ingerir alimentos durante el proceso, costo promedio?	
	Respuesta	
	1	1,00-2,00 Dólares
	2	2,01-3,00 Dólares
	3	3,01-4,00 Dólares
4	4,01-5,00 Dólares	

Pregunta 15	¿Número de comidas a ingerir durante el proceso de pago del crédito	
	1	Una Comida
	2	Dos Comidas
	3	Tres Comidas

Pregunta 16	¿Tipo de actividad Económica que realiza?	
		respuesta
	1	Agropecuaria
	2	Comercio
	3	Otro

En caso de que la respuesta correspondiente a la pregunta 16 sea: 1, pase a la pregunta 17; en caso de que la respuesta de 2,3, pase a la pregunta 18.

Pregunta 17	¿Costo promedio de un jornal en el sector?	
	Respuesta	
	1	5,00-8,00 Dólares
	2	8,01-10,00 Dólares
	3	10,01-12,00 Dólares
	4	12,01-14,00 Dólares
	5	14,01-16,00 Dólares

Pregunta 18	¿Costo de oportunidad de la actividad económica que realiza durante el tiempo utilizado en el pago de la cuota del crédito adquirido?			
		Respuesta		Respuesta
	1	1,00-3,00 Dólares	6	15,01-17,00 Dólares
	2	3,01-6,00 Dólares		
	3	6,01-9,00 Dólares		
	4	9,01-12,00 Dólares		
	5	12,01-15,00 Dólares		

## Anexo 2.

En el anexo 2, se adjunta las fotografías de las comunidades objetivo de la presente investigación.



























