



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

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

Análisis de la incidencia de las microfinanzas en los microempresarios del
Distrito Metropolitano de Quito

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTORA: Albuja Enriquez, Miryan Carolina
DIRECTORA: Samaniego Namicela, Aurora Fernanda, Msc.

QUITO
2017



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

2017

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Msc.

Aurora Fernanda Samaniego Namicela

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: **Análisis de la incidencia de las microfinanzas en los microempresarios del Distrito Metropolitano de Quito, período 2010-2014**, realizado por la Srta. Miryan Carolina Albuja Enriquez, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba su presentación.

Loja, marzo 2017.

(f).....

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Miryan Carolina Albuja Enriquez, declaro ser autora del presente trabajo de fin de titulación: **Análisis de la incidencia de las microfinanzas en los microempresarios del Distrito Metropolitano de Quito, período 2010-2014**, de la titulación **Banca y Finanzas**, siendo la **Msc. Aurora Fernanda Samaniego Namicela**, directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

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

Miryan Carolina Albuja Enriquez

C.C. 1726478389

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo primeramente a Dios, mi creador, que me ha bendecido con inteligencia y las capacidades necesarias no solo para el desarrollo de mi tesis sino para mi vida.

A mis padres, Myrian y José, mi ejemplo constante, mi inspiración, mi apoyo incondicional, pero sobre todo, mi fuente inagotable de amor y paciencia

A mis hermanas, Katherine y Andrea, mis mejores amigas y consejeras.

A mis sobrinas, Sarahí y Kiara, que con solo verlas me hacen sonreír con su ternura y amor.

A mi novio, Eddie, que con su gran amor supo alentarme cuando parecía desfallecer, y animarme en los momentos más difíciles.

A mi directora de tesis, por su gentil ayuda y su paciencia para guiarme en este viaje.

A mis amigos y a todos quienes me apoyaron durante este proceso...

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios, porque sin Él en mi corazón, mi vida definitivamente no sería la misma. Por bendecirme con la oportunidad de vivir, de estudiar y por su cuidado y protección.

Agradezco a mis padres, por su amor, por su cariño, pero sobre todo por creer y confiar en mí sin importar las circunstancias, por brindarme su apoyo tanto emocional como económico, por dedicarme su tiempo, y por apoyarme en todo cuanto estuvo en sus manos. Gracias infinitas.

Agradezco a la Universidad Técnica Particular de Loja, por hacer de mí una profesional ética y responsable. Gracias a mis maestros, y sobre todo gracias a mi directora de tesis, Msc. Aurora Samaniego, quien con inigualable paciencia y vocación ha sabido guiarme y ayudarme hasta la culminación del presente trabajo

Gracias a mis hermanas, por brindarme palabras de aliento, y por hacer de cada reto en la vida una oportunidad para demostrarme que cuento con ellas.

Gracias a mis pequeñas sobrinas, porque con su dulzura y cariño pueden arreglar hasta el peor de mis días.

Gracias a mi novio, Eddie, por ser mi apoyo, por nunca abandonarme aún en los momentos más difíciles, y porque con su amor todo parece posible.

Gracias a mis amigos, y a todos quienes hicieron este trabajo posible.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPITULO I.....	5
LAS MICROFINANZAS.....	5
1.1 Descripción conceptual de las microfinanzas.....	6
1.2.2 Antecedentes de las microfinanzas en América Latina.....	11
1.2.3 Antecedentes de las microfinanzas en Ecuador.....	15
1.3 Enfoques de las microfinanzas.....	19
1.4 Marco Legal Regulatorio.....	23
1.4.1 Constitución de la República de Ecuador.....	24
1.4.2 Código Orgánico Monetario y Financiero.....	26
1.5 Instituciones de microfinanzas en el Ecuador.....	27
1.5.1 Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria: descripción cuantitativa.....	34
1.6. Intermediación financiera.....	35
1.6.1 Fuentes de financiamiento.....	36
1.6.2 Proveedores que ofrecen microfinanciamiento.....	36
1.6.3 Productos y servicios microfinancieros.....	37
CAPÍTULO II.....	43
LAS MICROEMPRESAS Y EL MICROCRÉDITO.....	43
2.1 Descripción conceptual de Microempresas.....	44
2.2 Importancia de las microempresas.....	48
2.3 El desarrollo económico local.....	50
2.4 El papel de las microempresas en el desarrollo de un país.....	51
2.5 El Microempresario y el tamaño de su empresa.....	55
2.6 Emprendimiento.....	56
2.7 Tipos de microempresas.....	57
2.7.1 Según su actividad.....	57
2.7.2 Por estratos productivos.....	58
2.7.3 Por relaciones de trabajo.....	58
2.7.4 Por tiempo de Duración.....	59
2.8 Evolución de las microempresas en el Ecuador.....	60
2.9 Armas competitivas de las microempresas frente a las grandes compañías.....	61
2.9.1 El Internet y la maravillosa era de la información.....	61
2.9.2 Enfoque en el cliente.....	62

2.9.3	Integridad y responsabilidad	63
2.10	Estadísticas generales.....	64
2.11	Microempresa y el microcrédito.....	65
2.11.1	Definición de microcrédito	65
2.12	Tasas de interés para las microempresas	66
2.13	Problemas y limitaciones de las microempresas	66
2.13.1	Dificultades internas.....	67
2.13.2	Contexto institucional.....	67
2.13.3	Acceso a los servicios financieros y desarrollo	67
CAPÍTULO III.....		68
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS		68
3.1	Población y muestra	69
3.2	Descripción de las encuestas.....	72
3.3	Análisis de las tendencias estadísticas identificadas.....	72
3.3.1	Información general	72
3.3.2	Producción, distribución, ventas y perspectivas futuras	82
3.3.3	Ventas	85
3.3.4	Perspectivas futuras	88
3.3.5	Información Financiera	90
3.3.6	Capacitación	97
3.3.7	Financiamiento.....	102
3.3.8	Costo - beneficio social.....	124
3.3.9	Empleados	128
3.3.10	Asociaciones Empresariales y apoyo gubernamental/ONG	131
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		¡Error! Marcador no definido.
1.	Conclusiones	¡Error! Marcador no definido. 8
2.	Recomendaciones	1411
Bibliografía.....		142
ANEXOS.....		147
Anexo 1.	Encuesta aplicada	149
Anexo 2.	Fotografías de evidencia de algunas encuestas aplicadas.....	159

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Puntaje general sobre el entorno de las microfinanzas a nivel mundial.....	10
Tabla 2. Marco regulatorio y práctica de las microfinanzas a nivel mundial.....	11
Tabla 3. El microcrédito en América Latina y el Caribe.....	13
Tabla 4. Profundidad del microcrédito en América Latina y el Caribe.....	14
Tabla 5. Evolución del Número de Cooperativas en el Ecuador.....	15
Tabla 6. Incremento de los Microcréditos en Ecuador: 2014 vs 2015 (expresado en millones \$).....	17
Tabla 7. Cartera de créditos otorgada por el Sistema Financiero Nacional.....	31
Tabla 8. Segmentación de las entidades del sector financiero popular y solidario.....	32
Tabla 9. Cartera de créditos, cierre 2015 vs Boletín Mayo 2016.....	32
Tabla 10. Comparación Sector Financiero Nacional vs Sector Financiero Popular y Solidario.....	33
Tabla 11. Organizaciones de la EPS.....	34
Tabla 12. Cantidad de compañías según tipo.....	44
Tabla 13. Cantidad de compañías por su ubicación geográfica.....	44
Tabla 14. Empresas por provincia.....	45
Tabla 15. Número de empresas por tipo de actividad económica.....	47
Tabla 16. Personal ocupado por tipo de compañía año 2013.....	48
Tabla 17. Ventas anuales microempresas.....	49
Tabla 18. Ventas por sector económico.....	50
Tabla 19. Tasas de interés a septiembre 2016.....	66
Tabla 20. Distribución de frecuencias y muestra estratificada.....	71
Tabla 21. Actividad de las microempresas.....	72
Tabla 22. Sector de ubicación de la microempresa.....	73
Tabla 23. Pregunta N°1. Edad.....	74
Tabla 24. Género.....	75
Tabla 25. Estado civil.....	76
Tabla 26. Nivel de educación.....	76
Tabla 27. Carga familiar.....	77
Tabla 28. Años de funcionamiento de la microempresa.....	78
Tabla 29. Lugar de operación del negocio.....	79
Tabla 30. ¿Es su vivienda?.....	80
Tabla 31. Tipo de proveedor.....	80
Tabla 32. Forma de pago a los proveedores.....	81
Tabla 33. Tipo de producción.....	82
Tabla 34. Desperdicios.....	83
Tabla 35. Manejo de desperdicios.....	84
Tabla 36. Mercado de operación.....	85
Tabla 37. Tipo de comprador.....	86
Tabla 38. Forma de venta.....	87
Tabla 39. Intenciones de expansión.....	88
Tabla 40. Forma de expansión.....	88
Tabla 41. Emprendimiento en otros negocios.....	89
Tabla 42. ¿Cuáles son los ingresos mensuales por ventas que perciben en su negocio y su porcentaje de utilidad?.....	90
Tabla 43. Uso de las utilidades del negocio.....	92
Tabla 44. ¿Cuenta con algún tipo de ingreso mensual además de los de su negocio?.....	93
Tabla 45. ¿De dónde provienen esos ingresos?.....	93
Tabla 46. Los ingresos permiten cubrir las necesidades.....	94
Tabla 47. ¿Cuáles son los gastos mensuales que genera su negocio?.....	95
Tabla 48. ¿Considera Ud. que un programa de capacitación y asistencia técnica, garantiza el desarrollo sostenible para las microempresas?.....	97
Tabla 49. ¿Ha recibido algún tipo de programa de capacitación y asistencia técnica?.....	97

Tabla 50. ¿En qué área fue la capacitación recibida?	98
Tabla 51. ¿La capacitación que recibió de quien procedió?	99
Tabla 52. ¿Cuál fue el mecanismo que usó para acceder a la capacitación?.....	100
Tabla 53. Tipo de programa de capacitación que le gustaría recibir	101
Tabla 54. Monto de inversión para iniciar la empresa.....	102
Tabla 55. Fuente del financiamiento de la inversión inicial	103
Tabla 56. ¿Ha pedido créditos en los últimos 5 años?.....	106
Tabla 57. Cantidad de créditos solicitados	106
Tabla 58. Año del último financiamiento	107
Tabla 59. Del último financiamiento indique lo siguiente.....	108
Tabla 60. ¿En qué utilizó el crédito solicitado?	114
Tabla 61. ¿Tuvo problemas para obtener el crédito?.....	115
Tabla 62. ¿Qué problemas tuvo?.....	116
Tabla 63. ¿Volvería a solicitar un crédito?.....	117
Tabla 64. Los ingresos generados en su microempresa: ¿Le permitieron pagar la cuota de su crédito?	117
Tabla 65. ¿Cómo financió el pago de su crédito?	119
Tabla 66. ¿Qué tuvo que eliminar para cubrir su obligación de crédito?.....	119
Tabla 67. ¿Se ha endeudado más de lo que puede pagar?	120
Tabla 68. ¿Usted ahorra?	121
Tabla 69. ¿Ahorra como fuente de financiamiento?.....	122
Tabla 70. Porcentaje de los ingresos que destina al ahorro	122
Tabla 71. ¿Ha obtenido beneficio tanto a nivel del negocio como familiar, después de hacer uso del microcrédito?	124
Tabla 72. ¿Por qué considera que no obtuvo beneficios?	124
Tabla 73. ¿Cuáles son las mejoras a nivel del negocio y a nivel familiar, después de hacer uso de microcrédito?	126
Tabla 74. ¿El microcrédito le permitió generar fuentes de empleo?.....	127
Tabla 75. ¿Cuenta con empleados en su negocio?	128
Tabla 76. Género de los colaboradores.....	128
Tabla 77. ¿Si cuenta con empleados en su negocio: estos son?.....	129
Tabla 78. ¿Su empresa pertenece a gremios o asociaciones empresariales?	131
Tabla 79. ¿Qué beneficios obtiene al pertenecer a un gremio o asociación empresarial? ..	132
Tabla 80. ¿Qué problemas enfrenta el gremio o asociación empresarial a la que pertenece?	133
Tabla 81. ¿Recibe algún tipo de apoyo por el gobierno y/o ONG?	133
Tabla 82. ¿Qué tipo de apoyo recibió?	134
Tabla 83. Como microempresario: ¿cuáles son las capacidades/fortalezas con las que usted cuenta?	135
Tabla 84. ¿Qué factores considera usted que son claves para el desarrollo del sector económico al que usted pertenece?	136

ÍNDICES DE FIGURAS

Figura 1. Comparación Indicadores de Inclusión Financiera (microcréditos) de Ecuador vs promedio de la región año 2015	18
Figura 2. Clasificación de las instituciones partícipes del sector financiero popular y solidario	25
Figura 3. Crecimiento del microcrédito en el Ecuador, diciembre 2002 – diciembre 2005	29
Figura 4. Estructura financiera de las organizaciones del sector financiero popular y solidario, a diciembre de 2013	30
Figura 5. Total créditos otorgados por el sistema financiero nacional año 2015.....	31
Figura 6. Colocación de la cartera de crédito por sector Productivo SFPS.....	34
Figura 7. Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria	35
Figura 8. Variables financieras por tipo de empresa	46
Figura 9. Concentración de las Pymes por provincia año 2011	52
Figura 10. Generación de empleo en Ecuador.....	53
Figura 11. Destino de las ventas de las microempresas.....	54
Figura 12. Composición de las empresas en Ecuador.....	65
Figura 13. Actividad de las microempresas.....	73
Figura 14. Sector de ubicación de la microempresa.	74
Figura 15. Pregunta N°1. Edad.....	75
Figura 16. Pregunta N°1. Edad.....	75
Figura 17. Estado civil.....	76
Figura 18. Nivel de educación.....	77
Figura 19. Carga familiar.....	78
Figura 20. Años de funcionamiento de la microempresa.....	79
Figura 21. Lugar de operación del negocio.....	79
Figura 22. ¿Es su vivienda?.....	80
Figura 23. Tipo de proveedor.....	81
Figura 24. Forma de pago a los proveedores.....	82
Figura 25. Tipo de producción.....	83
Figura 26. Desperdicios.....	83
Figura 27. Manejo de desperdicios.....	84
Figura 28. Mercado de operación.....	85
Figura 29. Tipo de comprador.....	86
Figura 30. Forma de venta.....	87
Figura 31. Intenciones de expansión.....	88
Figura 32. Forma de expansión.....	89
Figura 33. Emprendimiento en otros negocios.....	90
Figura 34. ¿Cuáles son los ingresos mensuales por ventas que perciben en su negocio y su porcentaje de utilidad?	91
Figura 35. Uso de las utilidades del negocio	92
Figura 36. ¿Cuenta con algún tipo de ingreso mensual además de los de su negocio?	93
Figura 37. ¿De dónde provienen esos ingresos?.....	94
Figura 38. Los ingresos permiten cubrir las necesidades	95
Figura 39. ¿Cuáles son los gastos mensuales que genera su negocio?	96
Figura 40. ¿Considera Ud. que un programa de capacitación y asistencia técnica, garantiza el desarrollo sostenible para las microempresas?	97
Figura 41. ¿Ha recibido algún tipo de programa de capacitación y asistencia técnica?.....	98
Figura 42. ¿En qué área fue la capacitación recibida?	99
Figura 43. ¿La capacitación que recibió de quien procedió?.....	100
Figura 44. ¿Cuál fue el mecanismo que usó para acceder a la capacitación?	101
Figura 45. Tipo de programa de capacitación que le gustaría recibir	102
Figura 46. Monto de inversión para iniciar la empresa.....	103

Figura 47. Fuente del financiamiento de la inversión inicial.....	105
Figura 48. ¿Ha pedido crédito en los últimos cinco años?.....	106
Figura 49. Cantidad de créditos solicitados.....	107
Figura 50. Año del último financiamiento.....	108
Figura 51. Tipo de crédito.....	110
Figura 52. Monto en dólares del crédito.....	110
Figura 53. Tasa de interés.....	111
Figura 54. Plazo del crédito.....	111
Figura 55. Forma de pago.....	112
Figura 56. Tipo de amortización.....	112
Figura 57. Valor de la cuota.....	113
Figura 58. Morosidad.....	113
Figura 59. Destino en el negocio.....	114
Figura 60. Destino en gastos familiares.....	115
Figura 61. ¿Tuvo problemas para obtener el crédito?.....	116
Figura 62. ¿Qué problemas tuvo?.....	117
Figura 63. ¿Volvería a solicitar un crédito?.....	117
Figura 64. Los ingresos generados en su microempresa: ¿Le permitieron pagar la cuota de su crédito?.....	118
Figura 65. Tipo de imprevisto que impidió el pago del crédito.....	118
Figura 66. ¿Cómo financió el pago de su crédito?.....	119
Figura 67. ¿Qué tuvo que eliminar para cubrir su obligación de crédito?.....	120
Figura 68. ¿Se ha endeudado más de lo que puede pagar?.....	121
Figura 69. ¿Usted ahorra?.....	122
Figura 70. ¿Ahorra como fuente de financiamiento?.....	122
Figura 71. Porcentaje de los ingresos que destina al ahorro.....	123
Figura 72. ¿Ha obtenido beneficio tanto a nivel del negocio como familiar, después de hacer uso del microcrédito?.....	124
Figura 73. ¿Por qué considera que no obtuvo beneficios?.....	125
Figura 74. ¿Cuáles son las mejoras a nivel del negocio y a nivel familiar, después de hacer uso de microcrédito?.....	126
Figura 75. ¿El microcrédito le permitió generar fuentes de empleo?.....	127
Figura 76. ¿Cuenta con empleados en su negocio?.....	128
Figura 77. Género de los colaboradores.....	129
Figura 78. Relación con los empleados.....	130
Figura 79. ¿Los empleados reciben remuneración?.....	130
Figura 80. ¿Su empresa pertenece a gremios o asociaciones empresariales?.....	131
Figura 81. ¿Qué beneficios obtiene al pertenecer a un gremio o asociación empresarial?.....	132
Figura 82. ¿Qué problemas enfrenta el gremio o asociación empresarial a la que pertenece?.....	133
Figura 83. ¿Recibe algún tipo de apoyo por el gobierno y/o ONG?.....	134
Figura 84. ¿Qué tipo de apoyo recibió?.....	135
Figura 85. Cómo microempresario: cuáles son las capacidades/fortalezas con las que usted cuenta.....	136
Figura 86. ¿Qué factores considera usted que son claves para el desarrollo del sector económico al que usted pertenece?.....	137

RESUMEN

En esta investigación se aborda la temática relativa a las microempresas y microfinanzas en el contexto urbano del DM Quito. Se identifican las principales dificultades que atraviesan estas organizaciones, independientemente del rubro al que pertenezcan.

Con el estudio se pretende contribuir a la comunidad académica en lo referente a la historia y actualidad del microempresariado ecuatoriano, el comportamiento y rasgos principales de los microempresarios, información que se espera sea de utilidad para el diseño de políticas públicas y el perfeccionamiento de las mismas.

De forma particular, el análisis estadístico se constituye en una contribución especial para el ámbito universitario y para los expertos en temas de microempresas.

Palabras clave: Microempresa, microfinanzas, Microcrédito, Comercio, Producción, Servicios.

ABSTRACT

This investigation addresses the theme of small business and finance within the urban context of the Quito Metropolitan District (or: within the context of the urban center of Greater Quito). The primary difficulties faced by these organizations are identified, without regard to each business' individual specific activity. This work also addresses the characteristics of small business persons and the field in which they work.

This study is expected to contribute to the academic community in terms of the history and current state of Ecuadorian small business persons, as well as their primary traits and behaviors. Such information is expected to be useful in the design and improvement of public policy related to small business.

The statistical analysis, in particular, constitutes a special contribution and resource for both the academic field and experts in themes of small business.

Keywords: Small business, micro-finance, micro-credit (small business loans), commerce, productivity, service industry.

INTRODUCCIÓN

En este estudio se aborda la temática de las microempresas y su relación con el microcrédito, tomando en cuenta la relevancia que este sector de la economía tiene para la sociedad y las familias ecuatorianas, al ser el principal generador de fuentes de empleo.

La importancia de este estudio es la necesidad de conocer la realidad de las microempresas en el Ecuador, considerando las dificultades que deben enfrentar, así como los beneficios y ventajas que tiene como opción de negocio.

El estudio parte por describir la situación general de las microfinanzas y su impacto en la economía, presentándose los antecedentes a nivel mundial, regional y nacional. También se exponen los enfoques de las microfinanzas, el marco legal regulatorio, tanto en la Constitución de la República como el Código Orgánico Monetario y Financiero. También se señalan los datos relevantes de la intermediación financiera, los productos y servicios microfinancieros, el ahorro y el crédito, entre otros.

En un apartado posterior, se examinan las características principales de las microempresas, señalando la descripción conceptual, la importancia que tienen y las teorías de desarrollo económico local, entre otros importantes puntos.

El capítulo más complejo, de análisis e interpretación de resultados, permite abordar de forma práctica el tema planteado. Hubo numerosos inconvenientes y limitaciones, como se explica en el subtítulo Nota metodológica, habiendo sido los principales el tiempo limitado para el desarrollo de este estudio, que fue recortado dos veces, reduciéndose el plazo en dos meses. Otra limitación relevante fue el número de preguntas, que imposibilitó las respuestas de algunos encuestados, o dificultándolas en forma seria.

Asimismo, debe resaltarse la información inexacta de la Superintendencia de compañías, que no presenta datos sobre microempresas en sentido estricto, sino de empresas grandes o medianas, incluso de transnacionales, como el caso de la Aerolínea Air France, que no pueden compararse con los pequeños negocios sobre los que debe abordarse este estudio.

A pesar de estas y otras dificultades, el estudio fue abordado con la mayor seriedad posible, pero la interpretación de resultados es todavía sensible otros ajustes que se puedan aplicar, debido a la complejidad de algunos asuntos abordados, y la renuencia de los encuestados por brindar la información requerida.

Se considera de importancia este estudio por los motivos antes expresados, así como el interés de la comunidad académica por esta temática, que no estará exenta de polémica.

Por este motivo, el presente estudio se estructura en tres capítulos. El primero, contiene la descripción teórico-conceptual de las microfinanzas, partiendo por la descripción conceptual, sus antecedentes y los enfoques existentes en la actualidad, tanto en el contexto mundial como en el regional y nacional. También presenta el marco legal regulatorio del sector, explicando la Constitución de la República y el Código Orgánico Monetario y Financiero, lo que permite una comprensión clara y suficiente de esta variable del estudio.

Por otra parte, en el segundo capítulo se desarrolla la descripción y explicación de las microempresas y el microcrédito, señalando su caracterización y la importancia que éstas tienen para la economía nacional. También se presentan las teorías del desarrollo económico local, que contribuye apropiadamente a la comprensión del objeto de estudio, analizando las principales categorías aplicadas en el estudio.

El tercer capítulo aporta el análisis de campo, con la determinación de la población y muestra, así como una nota metodológica donde se sintetizan los tropiezos y gratificaciones experimentados durante el relevamiento y procesamiento de la información, la descripción de las encuestas y finalmente la presentación de resultados y su interpretación.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones, la bibliografía y los anexos.

CAPITULO I.
LAS MICROFINANZAS

1.1. Descripción conceptual de las microfinanzas.

El concepto de “microfinanzas” aún no ha sido formalmente definido ni existe completo acuerdo sobre su significado. Esto no tendría mayor importancia, si no fuera por el hecho de que genera discusiones que, además de aspectos netamente técnicos y financieros, adquieren matices sociológicos y doctrinarios.

La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF), por ejemplo, carece de un artículo que defina las microfinanzas, y tampoco aporta un concepto para diferenciar las microempresas de otros negocios de mayor envergadura. Lo mismo ocurre con la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2011), norma legal que regula el sector microempresarial. Otro tanto sucede con la Ley de Cooperativas, que data de 2001.

Sin embargo, explorando otras fuentes, se pudo identificar, entre otras, la siguiente definición de microfinanzas (Cuasquer & Maldonado, 2011, pág. 5):

Son aquellos servicios financieros orientados a desarrollar las pequeñas economías, de forma particular las microempresas. Las microfinanzas se constituyen en un enfoque de las finanzas que apuntan a incluir y democratizar los servicios financieros para aquellos sectores excluidos por la banca comercial tradicional, y que comprenden el microcrédito, la prestación de servicios de ahorros, servicios de pago, préstamos para vivienda, y otros préstamos privados, para personas de bajos ingresos y para las empresas micro, pequeña y mediana.

Un concepto más inclusivo es el que se refiere a las microfinanzas como una amplia gama de servicios –préstamos, ahorros, seguros, transferencias e incluso pensiones– ofrecidos a los pobres, tanto rurales como urbanos, a través de una variedad de bancos comerciales, cooperativas, uniones de crédito, cooperativas, bancos especializados, oficinas de correo e incluso cadenas de ventas. (Meyer & Nagarajan, 2006)

Ante el tema, Rosenberg (2014) manifiesta que las microfinanzas pueden ser definidas como “la provisión de servicios financieros a los clientes pobres o de bajos ingresos que tienen nulo o poco acceso a los bancos convencionales”.

Las muchas definiciones de microfinanzas tienen algo en común: el objetivo de conseguir un impacto positivo sustentable para la Sociedad y el entorno. En otras palabras, aparte de un beneficio económico, el enfoque de las IMFs al proveer estos servicios financieros es también el impacto social.

1.2. Antecedentes de las microfinanzas.

1.2.1. Contexto mundial.

La respuesta del sector microfinanciero a las dificultades de acceso al sistema financiero no es la primera históricamente. Como es lógico, y ante un problema de la magnitud descrita, la superación del marco informal como familia, amigos, prestamistas, etc.; para cubrir las necesidades financieras de los excluidos ha recibido alguna atención desde hace siglos. En este sentido, lo más novedoso es el éxito de los programas microfinancieros, muy superior al de otras iniciativas previas, y el desplazamiento de otras posibles vías con mayor implicación pública que podrían plantearse.

Por lo tanto, las microfinanzas se desarrollaron de manera significativa en los años 70, bajo la impulsión de Muhammad Yunus, economista bangladesí ganador del premio Nobel de la Paz, pionero en los microcréditos (Dickson, 2014).

Pero en realidad, las microfinanzas ya se practicaban hace mucho tiempo, en la época de los babilonios. A continuación se detalla sobre sus orígenes y evolución:

a) Asociación de ahorro y crédito rotatorio (AACR)

El microcrédito surgió en India hace 3.000 años, bajo 3 grandes formas: los usureros, las agrupaciones de comerciantes, y las asociaciones de ahorro y crédito rotativo (AACR).

Las AACR son grupos de voluntarios que establecen un ciclo de ahorro y préstamo. Los miembros se reúnen y todos contribuyen de forma equitativa a un fondo común que financia el crédito rotativo. Todos se benefician del crédito durante el ciclo definido. La AACR existe en diversas regiones del mundo, con diferentes denominaciones: “tontines” en África del oeste, “pasanaku” en Bolivia, “arisan” en Indonesia, “esusu” en Nigeria (Nijhof, 2014).

b) Programas de micro préstamo y ahorro colectivo en periodos de crisis (Siglo XIX)

En Irlanda, después de la Gran Hambruna de los siglos XVII y XVIII, el pensador Jonathan Swift impulsó el principio del micro préstamo para acabar con la pobreza. Implementó el fondo de préstamo, que respalda hasta el 20% de las familias irlandesas cada año (Trujillo, V.; Navajas, S., 2015).

En Alemania en 1848, el alcalde Friedrich Raiffeisen se dio cuenta, mientras buscaba soluciones para entorpecer a los usureros, de que el ahorro colectivo era más eficaz que la caridad para impulsar a los pobres terminar su dependencia hacia los usureros. Por lo tanto, creó el primer sindicato de crédito, que alcanzó a 2 millones de campesinos. Este modelo se

impulsó con rapidez en Europa y América del Norte, y después se trasladó a Indonesia y América latina.

c) Microcréditos: Década de los 70, 80

En la década de 1970, las entidades gubernamentales, junto a las instituciones no formales, eran el método predominante para la concesión de créditos productivos a personas que normalmente estaban excluidas del sistema bancario clásico, en otros casos, eran obligadas a pagar tasas de interés excesivas o que fueron objeto de conductas usureras (Ledgerwood, 2013).

Es por ello que el foco de las microfinanzas han sido, desde un principio conceder crédito a los pobres que, por lo general, no tenían acceso a servicios financieros formales.

El microcrédito se desarrolló de manera significativa gracias al profesor Muhammad Yunus, premio Nobel de la paz en 2006. El profesor Yunus analizó el modelo económico de las mujeres artesanas pobres, que era ineficaz e improductivo, y decidió elaborar una respuesta institucional para ayudar a estas personas: así creó la Grameen Bank, el primer banco de microfinanzas modernas.

Las microfinanzas surgieron en los años ochenta, como respuesta a las dudas y resultados de investigaciones sobre la concesión de créditos subsidiados por el Estado para agricultores pobres. Además de proveer créditos subsidiados para la agricultura, los donantes organizaron uniones de crédito cuyo enfoque central era la movilización de ahorros en áreas rurales, en un intento de enseñar a los agricultores pobres como ahorrar. (Ledgerwood, 2013)

Desde mediados de los años ochenta, el modelo de crédito subsidiado y dirigido, fue objeto de constante crítica porque la mayoría de programas generaba pérdidas de préstamos, y precisaba frecuentes recapitalizaciones para subsistir. Se hizo más y más evidente la necesidad de soluciones basadas en el mercado. Esto condujo a un nuevo enfoque que consideró a las microfinanzas como parte integral del sistema financiero en general. El énfasis se desplazó del rápido desembolso de préstamos subsidiados para poblaciones objetivo hacia el desarrollo de instituciones locales sostenibles para servir a los pobres. (Ledgerwood, 2013)

d) Siglo XXI

A finales de los años 1990, el éxito del microcrédito permitió el desarrollo de las microfinanzas con la aparición de una gama completa de servicios financieros para los pobres: crédito, ahorro, seguro, acompañamiento, entre otros servicios.

El sector financiero formal también estaba experimentando cambios. El Banco Rakyat Indonesia, un banco rural estatal, dejó de otorgar crédito subsidiado y adoptó un enfoque institucional que operaba bajo principios de mercado. En particular, el Banco Rakyat Indonesia desarrolló una serie transparente de incentivos para sus prestatarios (pequeños agricultores) y personal, recompensando el pago puntual de los préstamos y confiando en la movilización voluntaria de ahorros como fuente de fondos.

Desde los años ochenta y noventa, el campo de las microfinanzas se ha desarrollado de forma sustancial. Actualmente el enfoque se centra en prestar únicamente servicios financieros, mientras en los años setenta, y gran parte de los ochenta se caracterizaron por un paquete integrado de crédito y capacitación, que requería subsidios. (Ledgerwood, 2013). Más recientemente, las ONGs de microfinanzas (incluyendo a PRODEM/Banco Sol en Bolivia, K-REP en Kenia y ADEMI/BancoADEMI en la República Dominicana) han empezado a transformarse en instituciones financieras formales que reconocen la necesidad de prestar servicios de ahorro a sus clientes y de tener acceso a fuentes de financiamiento disponibles en el mercado, en vez de depender de fondos de donantes. Este reconocimiento de la necesidad de alcanzar la sostenibilidad financiera ha conducido al actual enfoque de “sistemas financieros” para las microfinanzas.

Esto se caracteriza por las siguientes creencias:

- El crédito subsidiado socava el desarrollo.
- Los pobres pueden pagar tasas de interés suficientemente altas como para cubrir los costos de transacción y las consecuencias de los mercados imperfectos en los cuales operan los prestamistas.
- La meta de la sostenibilidad (recuperación de costos y, eventualmente, beneficios) es la clave no solo para la permanencia institucional en la actividad crediticia, sino también para que la institución de préstamos también sea más especializada y eficiente.
- Dado que los montos de los préstamos para los pobres son pequeños, las IMFs deben alcanzar una escala suficiente para volverse sostenibles.
- El crecimiento empresarial medible, y su impacto en la pobreza, no puede ser demostrado fácilmente o con precisión, los índices de proyección y de pago de préstamos pueden ser equivalentes del impacto.

Tabla 1. Puntaje general sobre el entorno de las microfinanzas a nivel mundial.

Clasificación		Puntaje 2013	Variación	Clasificación		Puntaje 2013	Variación
1	Perú	82,5	+2,7	29	Bosnia y Herzegovina	45,2	-0,1
2	Bolivia	69,8	-2,0	30	Mozambique	44,0	-
3	Pakistán	69,7	+2,3	31	Georgia	43,4	+9,7
4	Filipinas	67,9	+4,6	32	Costa Rica	42,1	+2,4
5	Kenya	61,1	-1,7	33	Guatemala	41,4	-
6	Camboya	60,3	+4,6	34	China	39,1	+4,7
7	Colombia	58,5	+2,5	35	Marruecos	38,3	+4,6
=8	El Salvador	53,8	-2,5	36	Tayikistán	36,0	-0,3
=8	Uganda	53,8	+2,2	37	Madagascar	35,9	-
10	República Dominicana	53,6	+7,5	38	República Kirguisa	35,1	-7,0
=11	Panamá	53,5	-0,1	39	Senegal	34,4	+0,3
=11	Paraguay	53,5	+1,5	40	Líbano	33,3	-0,2
13	Ghana	53,3	+2,3	41	Bangladesh	32,8	-
14	Nicaragua	52,9	+9,0	42	Jamaica	31,8	+0,3
15	Azerbaiyán	52,4	+14,0	43	Camerún	31,7	+0,1
16	India	52,0	+6,3	44	Yemen	31,0	+0,6
17	Uruguay	51,5	+7,3	45	Argentina	28,8	-
18	México	51,1	-2,5	46	Rep. Dem. del Congo	28,4	-0,1
19	Chile	49,9	-1,9	47	Nepal	28,3	-3,0
20	Brasil	49,1	-0,1	48	Tailandia	27,6	+2,2
21	Mongolia	48,9	+4,7	49	Egipto	27,3	-0,1
22	Rwanda	48,4	-0,2	=50	Trinidad y Tobago	26,5	+2,4
23	Ecuador	48,3	-4,3	=50	Sri Lanka	26,5	-1,7
24	Nigeria	48,2	+4,8	=50	Turquía	26,5	-0,1
25	Tanzania	47,9	+1,4	53	Venezuela	26,1	+0,9
26	Armenia	47,4	-	54	Haití	25,8	-3,3
27	Honduras	47,2	+0,9	55	Vietnam	25,6	+4,1
28	Indonesia	46,5	+2,2				

Fuente: Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) 2013

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Se puede observar que Perú obtiene el puntaje más alto en la estadística, y mantiene su posición número uno al demostrar un entorno regulatorio muy adecuado, un mercado competitivo e innovador y el mayor avance en las dos medidas de protección de los clientes que se evalúan en el estudio. El puntaje de Bolivia, que se posiciona en el segundo lugar, se redujo debido a que hubo cambios en su entorno normativo.

Tabla 2. Marco regulatorio y práctica de las microfinanzas a nivel mundial

Clasificación		Puntaje 2013	Variación	Clasificación		Puntaje 2013	Variación
=1	Perú	80,0	-	=28	Camerún	45,0	-
=1	Filipinas	80,0	-	=28	Chile	45,0	-
=3	Pakistán	75,0	-	=28	Costa Rica	45,0	-
=3	Uganda	75,0	-	=28	Guatemala	45,0	-
=5	Camboya	70,0	-	=28	India	45,0	-
=5	Kenya	70,0	-5,0	=28	Senegal	45,0	-
=7	Bolivia	65,0	-5,0	=28	Tayikistán	45,0	-5,0
=7	Paraguay	65,0	-	=28	Yemen	45,0	-
=7	Tanzania	65,0	+5,0	=37	Bangladesh	40,0	-
=10	Colombia	60,0	+5,0	=37	Rep. Dem. del Congo	40,0	-
=10	Mongolia	60,0	-	=37	Georgia	40,0	-
=10	Rwanda	60,0	-	=37	Uruguay	40,0	-
=13	Azerbaiján	55,0	+10,0	=41	Armenia	35,0	-
=13	República Dominicana	55,0	+5,0	=41	Egipto	35,0	-
=13	El Salvador	55,0	-5,0	=41	Líbano	35,0	-
=13	Honduras	55,0	-	=41	Marruecos	35,0	-
=13	Madagascar	55,0	-	=41	Nepal	35,0	-
=13	Mozambique	55,0	-	=41	Vietnam	35,0	-
=13	Nicaragua	55,0	+10,0	=47	Bosnia y Herzegovina	30,0	-5,0
=13	Nigeria	55,0	+5,0	=47	Haití	30,0	-5,0
=21	China	50,0	-	=49	Argentina	25,0	-
=21	Ecuador	50,0	-5,0	=49	Jamaica	25,0	-
=21	Ghana	50,0	-	=49	Sri Lanka	25,0	-5,0
=21	Indonesia	50,0	-	=49	Tailandia	25,0	-
=21	República Kirguisa	50,0	-10,0	=49	Turquía	25,0	-
=21	México	50,0	-5,0	54	Venezuela	20,0	-
=21	Panamá	50,0	-5,0	55	Trinidad y Tobago	15,0	-
=28	Brasil	45,0	-5,0				

Fuente: Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) 2013.

De igual forma que la figura anterior, domina Perú en cuanto a marco regulatorio se refiere; esto porque han implementado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y la entidad reguladora de la banca fiscaliza casi la totalidad de la cartera de micropréstamos. Una nueva ley promulgada recientemente para regular las transferencias electrónicas de dinero creó una nueva clase de compañías que abren oportunidades para ofrecer servicios financieros en plataformas electrónicas. Por su parte, Filipinas quedó en segundo lugar, al mejorar su puntaje en eficacia y fiabilidad de la central de riesgo, así como un mayor uso de las transacciones bancarias sin sucursales. Si bien todavía está en una etapa inicial, la central de riesgo en dicho país asiático crece a medida que más instituciones microfinancieras se unen y comparten datos de los prestatarios.

1.2.2. Antecedentes de las microfinanzas en América latina.

En América Latina, las microfinanzas surgieron con un enfoque distinto: otorgar crédito para satisfacer las necesidades de los empresarios de pequeña escala. En este contexto,

las reformas financieras de los años noventa fueron esenciales ya que crearon un entorno de negocios adecuado, gracias al cual las microfinanzas se convirtieron en un negocio sostenible y próspero que podía asumir diferentes operaciones. (ELLA, Evidencia y lecciones desde América Latina, 2014)

No obstante, las reformas del sector financiero no fueron los únicos elementos necesarios ya que el público objetivo de las microfinanzas en América Latina suelen ser los pobres, quienes no llevan registros comerciales y no cuentan con garantías reales y confiables. Las reformas necesitaron ser adaptadas a las instituciones que ofrecen microcrédito, especialmente en cuanto a gestión del riesgo, productos ofrecidos y aspectos institucionales. La capacidad de los países para implementar estas reformas creó un sólido contexto institucional que permitió la expansión de las microfinanzas. (ELLA, Evidencia y lecciones desde América Latina, 2014)

La experiencia en Latinoamérica comenzó con Acción creada por Joseph Blatchford en 1961, una ONG norteamericana cuyo objetivo es iniciar y formar a los más pobres en la ayuda mutua. En Brasil, en el año 1973 con la experiencia desarrollada por la Unión Nordeste de Asistencia a Pequeñas Organizaciones, conocida como “Programa Uno”.

En Bolivia, se creó Prodem el año 1984. Después se convirtió en Banco Sol. Esta institución empezó a conceder préstamos de pequeña cuantía a grupos de, como mínimo, tres personas. En los cinco años posteriores a su creación, prestó por valor de U\$D 27 millones con montos promedio de U\$D 273 a más de 13.300 emprendedores, siendo 76,9% mujeres, con una tasa de reembolso cercana al 100%. En sus inicios, Prodem era una asociación sin fines de lucro. A fines de la década de 1990, sus fundadores decidieron acceder al mercado de capitales para financiar sus operaciones lo que les obligó a convertirse en un banco privado de depósito y de crédito especializado en microfinanzas. Así nació Bancosol, como banco comercial en 1992 con Prodem como principal accionista.

La adaptación de metodologías, productos y servicios fue importante para el éxito de las microfinanzas. Las técnicas y los productos crediticios ofrecidos varían según la zona y los clientes de esa jurisdicción. El enfoque que predomina es el préstamo individual, pero también hay otros enfoques como préstamos grupales (Brasil, Colombia) y banca comunal (México, Perú). (ELLA, Evidencia y lecciones desde América Latina, 2014)

La tecnología también fue clave para facilitar la sostenibilidad financiera de las microfinanzas. Los agentes de crédito están capacitados para abordar las necesidades de los clientes de la mejor manera posible y reciben incentivos para el fortalecimiento de sus

capacidades. El nivel de confianza alcanzado entre el personal y los clientes, conjuntamente con una serie de tecnologías que reducen los costos de transacción, hacen que el monitoreo sea eficiente en cuanto a costos y mejoran el acceso al financiamiento. Todo esto es lo que ha contribuido a que las microfinanzas sean una actividad rentable en América Latina. (ELLA, Evidencia y lecciones desde América Latina, 2014)

La actividad microfinanciera continuó creciendo en la década de 2010, aunque a un ritmo inferior que el período anterior. La cartera total de las instituciones microfinancieras (IMF) creció en 22%, pero esto se debió a las medidas adicionales implementadas en el marco de las políticas crediticias de muchas entidades ante el incremento de la morosidad existente en 2009, resultado de la desaceleración económica generalizada.

Según los registros disponibles, el crecimiento de la cartera total de las microfinancieras aún no llega a niveles históricos (30% anual) y sigue mostrándose desigual cuando se compara entre regiones: muy dinámico en México (32%), estancado en Centroamérica y el Caribe (-1%) y moderado en Sudamérica (16%). Sin embargo, es importante destacar que el crédito a la microempresa incrementó su dinámica al crecer 28% en 2010 frente al 16% registrado el año anterior. (Microfinance Information Exchange, 2013)

Tabla 3. El microcrédito en América Latina y el Caribe.

Categorías	Número de instituciones	%	Cartera microcrédito (millones US\$)	%	Número de clientes de microcrédito	%	Crédito Promedio
Reguladas por la autoridad del Sistema Financiero	299	28.0	34,471	87.1	13,861,601	69.8	2,487
Bancos	154	14.4	31,021	78.4	11,586,455	58.4	2,677
No bancarias que captan recursos del público	64	6.0	2,852	7.2	1,999,303	10.1	1,427
No bancarias que no captan recursos del público	40	3.7	247	0.6	213,632	1.1	1,158
Cooperativas	41	3.8	350	0.9	62,211	0.3	5,627
Reguladas por otras instituciones	454	42.5	2,060	5.2	1,548,415	7.8	1,330
Cooperativas	445	41.7	1,963	5.0	1,489,824	7.5	1,318
Otros tipos	9	0.8	97	0.2	58,591	0.3	1,647
No reguladas o autorreguladas	315	29.5	3,042	7.7	4,447,790	22.4	685
Instituciones sin fines de lucro	198	18.5	1,623	4.1	1,644,226	8.3	987
Otros tipos	117	11.0	1,418	3.6	2,798,753	14.1	509
Todas las instituciones 2014 (22 países)	1068		39,572		19,852,995		1,993
Todas las instituciones 2012 (25 países)	1085		37,152		20,534,264		1,839
Todas las instituciones 2010 (20 países)	675		15,168		12,476,379		1,216
Todas las instituciones 2005 (23 países)	336		5,437		5,952,716		913
Todas las instituciones 2001 (17 países)	184		1,189		1,806,445		659

Fuente: (Trujillo, V.; Navajas, S., 2015).

En la figura anterior se observa los microcréditos en América Latina y el Caribe en función a la regulación que poseen; siendo los regulados por la autoridad del Sistema Financiero (bancos, no bancarias que captan recursos del público y los que no captan recursos del público) los que predominan con 299 instituciones en la región, concentrando una cartera de microcréditos de \$34.471 millones, lo que representa un 69,8% del total de microcréditos de 22 países de la región; con relación al 22,4% que concentran las

instituciones No reguladas o autorreguladas (instituciones sin fines de lucro); y posteriormente un 7,8% lo representan las reguladas por otras instituciones (cooperativas, otros tipos).

Tabla 4. Profundidad del microcrédito en América Latina y el Caribe.

Pais	Microcrédito US\$	Microcrédito Prestatarios	Microcrédito/ Créditos del Sistema Financiero (%)	Microcrédito / PIB (%)	Nro personas atendidas microcrédito / Fuerza Laboral (%)	Nro personas atendidas microcrédito / población sector informal (%) (2)	Nro personas atendidas microcrédito / población informal (%) (3)	Nro personas atendidas microcrédito / Población autoempleada menos trabajadores familiares (%)	Nro personas atendidas microcrédito / autoempleados y emprendedores (%)
Argentina	48.386.409	46.549	0,007	0,01	0,24	0,61	0,71	1,07	1,06
Bolivia	3.967.268.966	1.102.962	4,077	11,61	21,53	31,92	39,94	36,01	50,97
Brasil	3.184.755.300	3.464.259	0,093	0,14	3,24	7,14	14,15	13,05	13,34
Chile	3.951.271.122	823.879	0,003	1,53	9,51	30,06	61,49	37,72	44,44
Colombia	4.020.519.937	1.985.064	0,001	1,06	8,32	13,98	21,24	17,38	17,66
Costa Rica	654.957.719	46.725	0,004	1,32	1,96	5,11	6,83	8,73	8,48
Ecuador	3.654.199.788	1.515.512	14,427	3,63	19,74	33,51	43,21	43,00	57,79
El Salvador	873.604.763	467.292	7,958	3,46	16,83	29,42	32,06	49,21	51,02
Guatemala	596.023.560	624.397	0,430	1,01	9,77	14,74	14,01	17,98	35,27
Haiti	178.050.993	324.456	0,249	2,04	7,25	,	,	,	9,24
Honduras	308.290.453	266.939	0,133	1,59	7,97	12,40	,	18,58	17,91
Jamaica	36.510.142	27.934	0,25	,	3,12	3,13	5,62	5,51	,
México	11.117.560.079	5.320.588	11,190	0,87	9,76	20,61	14,89	35,35	38,44
Nicaragua	281.297.430	292.430	0,507	2,38	11,13	17,22	16,72	30,42	29,26
Panamá	207.759.530	53.790	0,000	0,45	2,92	6,90	,	10,77	10,76
Paraguay	583.211.318	342.473	0,243	1,88	10,43	17,21	16,88	25,87	28,05
Perú	3.142.986.569	2.203.620	0,433	1,55	13,20	21,31	24,47	32,83	34,21
Rep. Dominicana	602.831.644	440.662	0,109	0,94	9,24	17,29	31,50	24,00	20,75
Suriname	1.584.177	1.104	,	,	,	,	,	,	,
Trinidad y Tobago	24.802.988	388.803	0,10	,	,	,	,	,	,
Uruguay	57.236.318	31.094	0,010	0,10	1,77	5,08	13,61	6,87	6,73
Venezuela	2.078.918.861	82.463	0,179	0,41	0,57	1,21	1,46	1,66	1,43
TOTAL LAC - 22	39.545.640.900	19.463.088	0,008	1,60	4,85	13,76	17,49	21,68	22,03

Fuente: (Trujillo, V.; Navajas, S., 2015).

Destacando algunas cifras importantes de la figura anterior, se refleja que el país con la cartera de microcréditos más alta es México con \$ 11.117.560.079 millones, el país que concentra más microcréditos es Ecuador con el 14,42% seguido de México con 11,19%. En cuanto al porcentaje de microcréditos en relación al PIB, el país con más representación es Bolivia con el 11,61%. Por el tipo de sector que atiende, Bolivia domina con 21,53% corresponde al sector laboral, mientras que Ecuador puntea con 33,51% de atendidos pertenecen al sector informal y en relación a las personas emprendedoras atendidas (independientes) domina Ecuador con un 57,79%, seguido por El Salvador y Bolivia con 51,02% y 50,97% respectivamente.

1.2.3. Antecedentes de las microfinanzas en Ecuador.

En el Ecuador, el sistema de COAC inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil (1879-1900) en forma de organizaciones gremiales. Estas entidades tenían como propósito contribuir al bienestar de sus asociados, creando una caja de ahorro que proporcionaba préstamos para los socios y sus familias, solventando gastos por calamidad doméstica.

Desde 1910, se conforman varias de organizaciones cooperativas patrocinadas por gremios, empleados o trabajadores. La legislación relativa a las cooperativas surge en 1937, y comienza a regular la constitución de las COAC. En la década de 1960, el sistema de COAC cobra verdadera presencia gracias al impulso para su organización y desarrollo por parte de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) y la Asociación Nacional de Uniones de Crédito de los Estados Unidos (CUNA). En 1995 la Corporación Financiera Nacional tomó la posta del microcrédito, hasta 1998, año de la crisis financiera, que afectó severamente por la entrega irresponsable de recursos económicos sin garantía ni control a los bancos (Bancar, C.A., 2014).

Sin embargo, el sector de microfinanzas cobró un gran impulso en el Ecuador desde la crisis bancaria en 1999, cuando el público perdió credibilidad en los bancos y enfocó sus ahorros a las cooperativas. Esto permitió que se creen nuevas IMFs y a partir del 2002 se despierta el interés del sector financiero formal (Bucheli, 2014).

En la última década se dio un cambio dramático por la incorporación de las IMF en el marco regulatorio de la SBS, y la inclusión desde 2002, de una legislación específica para las microfinanzas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (Bucheli, 2014).

Tabla 5. Evolución del Número de Cooperativas en el Ecuador.

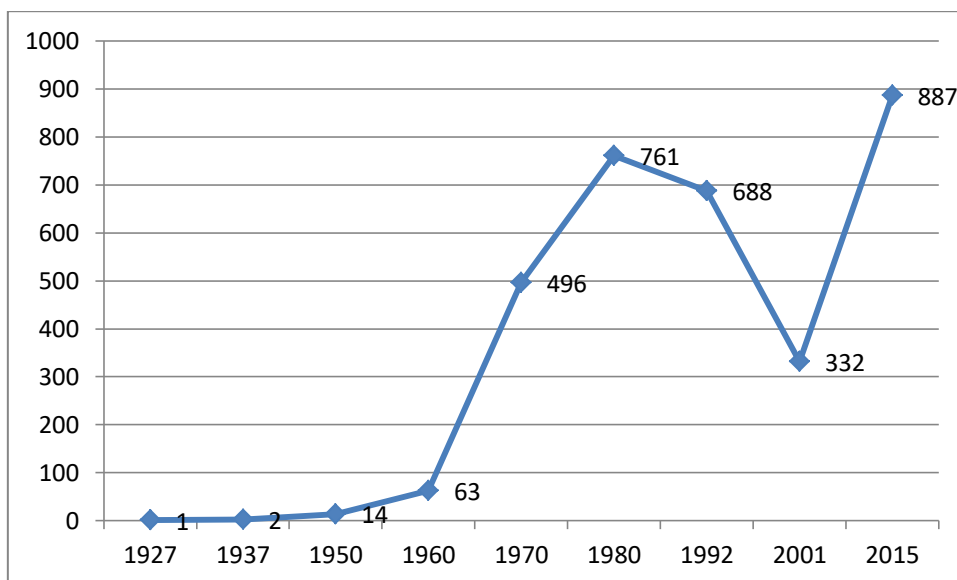
Año	Nº Cooperativas
1927	1
1937	2
1950	14
1960	63
1970	496
1980	761
1992	688
2001	332
2015	887

Fuente: (Baker & Biety, 2015)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En la tabla anterior se observa la evolución en cuanto al número de instituciones con acceso a microcréditos, resaltando que, para octubre 2015 Ecuador registró un total de 887 cooperativas de ahorro y crédito, constituyéndose en el segundo país, por número en Latinoamérica, después de Brasil, que suman 4.700.000 socios y alcanzan en activos los 8.300 millones de dólares; esto demuestra que en los últimos tres años y medio el sector creció notablemente. Aseguró que el 66% del microcrédito que se ha dado en el país, corresponde al sistema cooperativo, lo que convierte a este producto financiero, en algo distintivo del sistema financiero cooperativo frente a la banca.

Un factor que permitió el éxito de las cooperativas fue su enfoque en las finanzas sociales, lo que posibilita la creación de nuevas formas de organización considerando a los sectores populares, creando conjuntamente iniciativas y emprendimientos en beneficios de cada una de las comunidades.



Fuente: (Baker & Biety, 2015)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Para el caso de Ecuador, estas cooperativas son segmentadas según el monto de sus activos. En el segmento 1, con activos mayores a USD 80 millones, se ubican 24 cooperativas y una caja central; en el 2, con activos entre 20 y 80 millones de dólares, 34 cooperativas; en el 3, con activos entre cinco y veinte millones de dólares, 87 cooperativas; en el 4, con activos entre uno y cinco millones de dólares, 188 cooperativas; en el 5, con activos hasta un millón de dólares, 519 cooperativas (Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, 2016).

Es por ello que la estrategia de inclusión financiera de Ecuador es parte de la inclusión social y ha sido una piedra angular del gobierno desde que se adoptaron amplias reformas constitucionales en 2008. Los principales actores del segmento de las microfinanzas son bancos, cooperativas, financieras y cooperativas de crédito. El gobierno se centró en el sector “popular y solidario”, que presta servicios financieros encaminados a incrementar la inclusión financiera por medio de cooperativas de crédito, asociaciones crediticias, organizaciones no gubernamentales (ONG) y bancos comunales.

Desde 2008 el gobierno ha tomado medidas para formalizar este tercer sector: La Constitución lo definió; la Ley de Economía Popular y Solidaria (LEPS) de 2011 creó el marco normativo, y el Código Orgánico Monetario y Financiero (2014) busca armonizar las reglas en los tres sectores: público, privado, y popular y solidario. En el mismo periodo, el gobierno adoptó políticas no ortodoxas, como topes a las tasas de interés de los préstamos y una creciente intervención (Trujillo, V.; Navajas, S., 2015).

Tabla 6. Incremento de los Microcréditos en Ecuador: 2014 vs 2015 (expresado en millones \$).

Año	Nº Cooperativas	Proporción
2014	US\$ 184,7	46% en Bancos
2015	US\$ 202,2	51% Cooperativas 3% Otras instituciones financieras reguladas

Fuente: Informe Microscopio 2015.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se puede observar en la tabla anterior, hubo un incremento del 9% en los microcréditos para el año 2015, distribuido en su mayoría en cooperativas (51%) y bancos (46%), lo que indica un aumento de la inclusión financiera en Ecuador, dando acceso al sector popular y solidario a financiamientos.

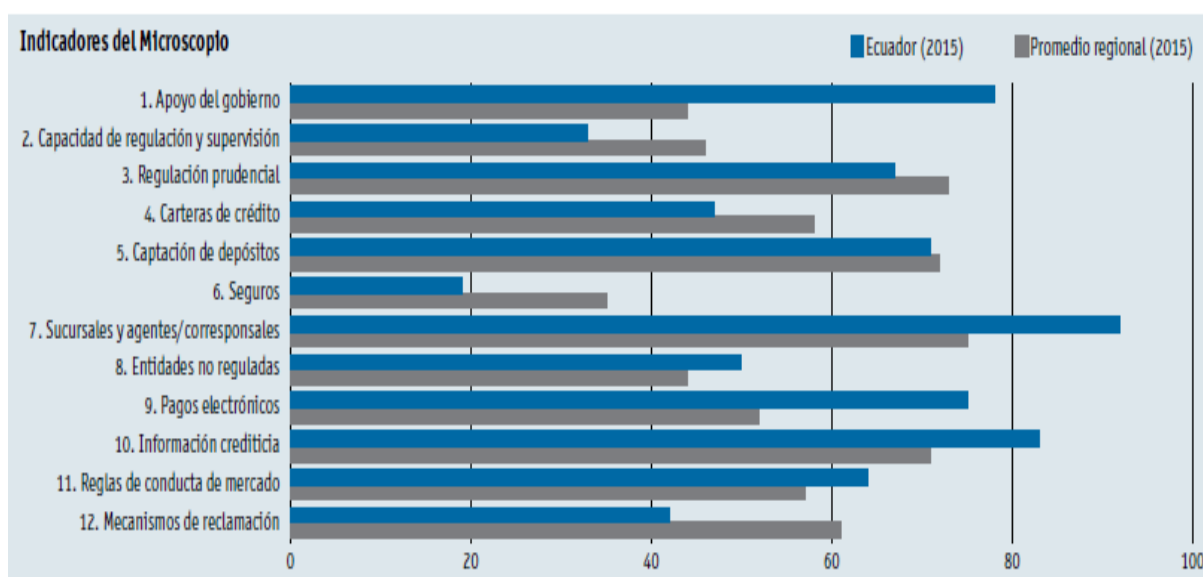


Figura 1. Comparación Indicadores de Inclusión Financiera (microcréditos) de Ecuador vs promedio de la región año 2015.

Fuente: Informe Microscopio 2015.

En la figura anterior se puede determinar el incremento de Ecuador en el indicador de mayor número de sucursales y agentes con respecto al promedio de la región, lo que significa apertura de nuevas cooperativas e instituciones destinadas a otorgar microcréditos. De igual forma cabe resaltar el aumento del indicador apoyo del gobierno en un 100% respecto a los demás países de la región; esto motivado a la política de inclusión del actual presidente. Igualmente se observa incremento en los indicadores de información crediticia y pagos electrónicos, debido a las nuevas políticas a nivel tecnológico implementadas por el Banco Central del Ecuador.

El desarrollo de programas de Microcréditos en el país ha demostrado el gran potencial que tienen tanto las instituciones oferentes de estos servicios como los beneficiarios finales (Vasquez, 2013).

La bancarización en Ecuador pasó de 18.6% de participación en el PIB el año 2005 a 24.6% durante 2013. Esto implica que la banca ecuatoriana masificó el uso de productos y servicios financieros, con el propósito de incluir a un mayor número de ecuatorianos al sistema. Es fundamental la adopción de políticas que estimulen el crecimiento del sector y, el continuado esfuerzo de las IFIS. (Guerrero & Arregui, G&A Consultoría y Servicios, 2014).

Como se puede evidenciar, en el breve análisis anterior, Ecuador ha mostrado una evolución positiva entre 2013 y 2014 para la mayor parte de los indicadores mencionados, lo cual refleja una mayor competitividad y profundización financiera en los últimos años, más es necesario profundizar los esfuerzos en términos de dotar al sistema financiero y a sus instituciones de un entorno que posibilite su sostenibilidad, crecimiento, vía su capacidad de mejorar sus economías de escala, reducción de costos y, así entrega de mejores servicios financieros a los usuarios. (Guerrero & Arregui, Global Competitiveness Report 2013-2014, 2014)

Durante el 2012 el monto promedio de las operaciones de microcrédito concedidas por las IFIs subió de USD 1,931 en 2010 a USD 2,587 (entre enero a junio de 2013, el monto promedio fue de USD 2.503), lo que podría evidenciar los efectos de ciertos toques máximos a las tasas de interés, que podrían conllevar a que las entidades financieras decidan atender créditos de cuantías superiores, con el propósito de que resulten rentables conforme a su estructura de costos; tendiendo así a colocar menores montos en créditos de subsistencia, es decir aquellos por montos relativamente pequeños por no considerarlos

rentables. Para los bancos privados, el monto promedio de colocación de microcrédito al 2012 fue de USD 2.252 y entre enero y junio de 2013 fue de USD 2.364. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2014).

1.3. Enfoques de las microfinanzas.

En una investigación realizada en la Universidad Autónoma de Madrid sobre la microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local en La Araucanía (Chile), se evalúa la eficiencia de las microfinanzas como instrumento financiero de promoción del desarrollo local endógeno del territorio, mediante su rol social (disminución de la pobreza) y su rol económico (fortalecimiento productivo empresarial). Para ello se valoró la concesión de microcrédito a microempresarios beneficiarios de estos programas.

Como hipótesis planteó que las microfinanzas generan un impacto positivo en los niveles de ingreso de microempresarios locales, aportando así a la reducción de los niveles de pobreza de un territorio y al fortalecimiento del tejido empresarial local.

A lo largo de la investigación se identificó a las microfinanzas como un instrumento financiero alternativo en la generación y fortalecimiento de los ingresos y nuevas fuentes de trabajo para los sectores de la población más pobres, marginados o excluidos. Entre sus servicios o productos más ofertados, y difundidos a lo largo de las tres últimas décadas, se encuentra el microcrédito.

Se ha observado que la implementación de este instrumento es aplicable en diversos contextos, identificándose diferentes experiencias a nivel mundial, tanto en economías de bajo desarrollo, así como en economías emergentes y economías desarrolladas. Sin embargo, tal como se reflejó a lo largo del estudio, la mayoría de las evaluaciones de impacto sobre sus beneficiarios se han llevado a cabo en economías en vías de desarrollo, y mucho menos estudiado se encuentra en economías de niveles medios de desarrollo o en economías desarrolladas (Sanhueza, 2011).

Al final de la investigación y tomando en cuenta cada uno de los análisis precedentes y sus resultados, se estableció una asociación plausible entre la participación de los microempresarios de La Araucanía en un programa de microcrédito, y tener un mayor nivel de ingresos. Ello sugirió un impacto positivo y significativo del microcrédito sobre los ingresos de los microempresarios de la Región. Lo anterior constituye una evidencia adicional del potencial de este instrumento en el combate de los niveles de pobreza y en el fortalecimiento de la estructura productiva más débil de las localidades.

Si bien los resultados anteriores son alentadores y evidencian el papel del microcrédito en los niveles de ingreso de los microempresarios, y con ello sobre los niveles de pobreza y sobre el fortalecimiento de unidades económicas, y por tanto sobre el desarrollo local, este instrumento debe, en todo momento, ser considerado como parte de un conjunto de instrumentos y herramientas orientadas a la creación, fortalecimiento, crecimiento, desarrollo y sostenibilidad de las unidades económicas beneficiarias. Es decir, un conjunto de instrumentos que permita descubrir y desarrollar las potencialidades de los microempresarios. Para ello, no solo es necesario el facilitar el acceso a los recursos, sino también es necesaria la asesoría en las diferentes áreas que comprometan a la empresa, permitiendo a los individuos descubrir sus capacidades y potenciarlas, con acceso a recursos que antes no tenían, y con conocimientos capaces de adquirir, no solo a través de la experiencia y el error (Sanhueza, 2011).

Probablemente con estas consideraciones, los recursos otorgados a través del microcrédito podrán surtir impactos más potentes, permanentes.

Por su parte, en un artículo denominado “microfinanzas como un instrumento para combatir la pobreza”, difiere en la postura que las microfinanzas son una herramienta para ayudar a salir a los sectores menos favorecidos de la pobreza; indicando que, esta afirmación no es una ley universal ni una verdad automática en sí misma.

Para refutar esta afirmación, si bien los microcréditos permiten ofrecer una oportunidad desarrollo, no es menos cierto que factores como la voluntad emprendedora, visión de negocio, planificación y organización entre otros, conforman parte fundamental en el éxito de una empresa.

Teniendo en cuenta que los microcréditos como instrumento financiero están destinados a apoyar a las actividades productivas y que el éxito de las mismas depende en gran medida de otros factores tan importantes como los desembolsos monetarios, es que las Instituciones Microfinancieras públicas y privadas deben prestar atención al sector e identificar las necesidades de manera global y no convertirse en meras organizaciones para el desembolso de dinero.

Como opinión del autor, añade que las microfinanzas por sí solas no pueden resolver el problema de la pobreza, y mucho menos si es vista como solo la aplicación de microcréditos, sino que debe venir soportada en cada ámbito de acción, en primer lugar con un Marco Legal coherente que regule la actividad, en segundo lugar mediante la Educación Financiera en la población objetivo, tercer lugar con el seguimiento de las etapas de

otorgamiento de créditos (Comercialización, Análisis, Liquidación y Recuperación) a nivel de las instituciones microfinancieras participantes del sector y la evaluación permanente por parte del Estado para corregir las posibles fallas (Bancar, C.A., 2014).

Por lo tanto, sólo con premisas de este tipo como norte, se pueden generar efectos positivos tanto en la reducción de los niveles de pobreza, como en el desarrollo de un sistema microfinanciero estable, seguro y confiable, con alto sentido de corresponsabilidad y comprometido en el crecimiento de los sectores menos favorecidos (Bancar, C.A., 2014).

Otro estudio realizado en la Universidad de Guayaquil sobre “El empleo y las microfinanzas en el Ecuador, 2008 - 2012”, se basa en el panorama actual de las microfinanzas en Ecuador, que busca reducir el desempleo y generar un mecanismo que contribuya al desarrollo socio-económico del país para disminuir los niveles de pobreza. El empleo va ligado a la microfinanzas ya que por la falta de recursos las personas recurren a solicitar microcréditos para poder realizar actividades económicas que generen ingresos para sobrevivir en este medio y poder contribuir con la sociedad y el país.

Como objetivo general se planteó evaluar el incremento de la tasa de empleo y las microfinanzas durante el periodo indicado. Para ello, mediante el desarrollo de este proyecto se analizaron los efectos del microfinanciamiento tanto en lo económico como en lo social (Ruiz, 2015).

Al finalizar la investigación, se obtuvo como conclusiones que, el incremento de las microfinanzas generó un aumento en la tasa de empleo en el periodo 2008 al 2012 en el Ecuador, según lo analizado en el período antes mencionado; pudiendo deducir que, si los microcréditos aumentan también se incrementan las oportunidades de empleo.

En base a esto, se pudo determinar que, los emprendimientos generados a partir de las microfinanzas que generan más empleos es el comercio, es una de las actividades por la cual las personas acuden a solicitar un microfinanciamiento. Las personas que más acuden a las entidades financieras son las mujeres en el Ecuador; siendo éstas más emprendedoras que los hombres (Ruiz, 2015).

Más adelante, en una guía publicada para la industria de microfinanzas, direccionadas a un enfoque responsable y centrado en el cliente. Las microfinanzas son una poderosa herramienta para mejorar la vida de los pobres y que el campo aún no ha alcanzado todo su potencial.

Empero, para que este sector de la economía continúe siendo una fuerza vital y creativa en el mundo, debe reconocer y abordar activamente dos planteamientos vitales para su éxito continuo:

1. Debe elevar sus estándares de responsabilidad con los clientes.
2. Debe crear valor real, medible, social y económico para los clientes (ACCION, 2012).

Otro estudio realizado en la Pontificia Universidad Católica del Perú sobre “Planeamiento Estratégico del Sector Microfinanciero de Cajas Municipales en Arequipa”, presenta un plan estratégico para impulsar el desarrollo del sector microfinanciero de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) dentro de un horizonte de 10 años y enfocado al departamento de Arequipa.

La problemática se plantea en vista del continuo crecimiento de la región, las empresas de intermediación financiera, de forma particular las CMAC, deberán buscar nuevos mercados y nichos de mercado, dado que el precio del dinero no es hoy el principal factor por el cual los clientes determinan su elección al momento de solicitar un préstamo.

Las entidades microfinancieras deben aplicar mejores métodos de evaluación, análisis de riesgo y manejo de la cartera de créditos y captaciones, utilizando tecnología de información, y aplicando buenas prácticas en sus procesos centrales. La diversidad de emprendedores impulsará el desarrollo de nuevos servicios adaptados por este segmento, mientras el mercado microfinanciero busca un equilibrio entre las tasas de interés activas y pasivas, y la rentabilidad.

Luego de aplicar el análisis PESTE, modelo de estrategia competitiva y matriz FODA, se obtuvo como conclusiones que, el directorio de las diferentes CMAC debería orientar sus esfuerzos en flexibilizar la estructura organizacional, implementando una Gerencia General reemplazando paulatinamente a la Gerencia Mancomunada, se requiere flexibilizar las decisiones gerenciales y la unificación de criterios, para hacer una empresa eficiente y preparada para un crecimiento sostenido (Benavides, 2013).

Adicionalmente, Se recomienda que sobre la forma de promocionar sus productos y servicios, los lineamientos de marketing de las diferentes CMAC deberían recurrir a promociones de carácter amplio y no solo enfocado en temas regionales de acuerdo al origen de la institución, la expansión de estas entidades en las principales capitales de región les otorga un carácter nacional por ello el concepto de integración es importante para los usuarios al momento de decidir por alguna institución para tomar algún crédito. Así

como, reforzar el conocimiento de sus analistas en la evaluación de los créditos y de sus clientes, para obtener una mejor calidad de cartera y rentabilidad (Benavides, 2013).

Los desarrollos teóricos y empíricos de los últimos años en torno al tema, se han centrado en la búsqueda de una correlación directa entre microfinanzas y reducción de la pobreza, incremento del empleo, empoderamiento de la mujer, desarrollo económico, profundización financiera, entre otros. Pese a la variedad de temas que abordan las microfinanzas, existen dos tendencias bien marcadas sobre su evolución en estos últimos años; la primera, el enfoque de sistema financiero y, la segunda, el enfoque de alivio de la pobreza (Gulli, 1999).

La primera, se basa en un modelo de instituciones apegadas a las reglas de mercado, es decir, buscan el auto sostenimiento financiero, rentabilidad, tienen identificado su segmento de mercado, que no son forzosamente las personas de economía más deprimida, pues no existen subsidios, y están dispuestas a competir con otras instituciones.

La segunda, se fundamenta en la tesis de que las microfinanzas, si bien son necesarias para aliviar los problemas de pobreza, no son suficientes. A diferencia de la tendencia anterior, en ésta se interpreta a las microfinanzas con un objetivo mucho más social, resultando el microcrédito un conjunto de actividades que convendría promover por los diversos niveles de gobierno, las organizaciones comunitarias, los donantes y toda la sociedad como estrategia para combatir la pobreza.

La diferencia de enfoques marca distancias entre la capacidad del segundo para alcanzar a grupos sociales bajo el umbral de pobreza, es decir una mayor profundidad de alcance, frente al primero que tiene una mayor escala de alcance, es decir llega a un mayor número de personas pero no necesariamente a los más pobres, como lo demuestran los estudios de Hume y Mosley (1996).

1.4. Marco legal regulatorio.

Las normas que rigen el accionar de las entidades financieras constituyen un conjunto de principios técnicos y jurídicos que procuran promover la aplicación de sanas prácticas crediticias y financieras, y el eficiente funcionamiento de los organismos públicos encargados de la supervisión.

La “regulación de las microfinanzas” ha de referirse al conjunto de reglas del Estado que sean aplicadas en el sector, por ende, la supervisión se encarga del proceso mediante el cual, se harán cumplir estas reglas.

La Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), era el organismo responsable en regular y controlar sus actividades. Esto fue hasta diciembre del 2012, ya que a partir del 2013 quedó a cargo de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

1.4.1. Constitución de la República de Ecuador.

La norma fundamental ecuatoriana, manda, prohíbe o permite a través de diversos instrumentos jurídicos el desenvolvimiento de las actividades: económicas, productivas, sociales, políticas y ambientales dentro del territorio ecuatoriano, influenciando en todas las áreas (agricultura, minería, artesanía,..) y sectores vinculados directa o indirectamente con las microempresas.

La Constitución de la República del Ecuador (2008) establece en su artículo 309:

“El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público, cada uno de los cuales tendrá normas y entidades de control especializadas, encargadas de asegurar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez” (Asamblea Constituyente, 2008)

Este artículo regula de forma básica la existencia de las instituciones financieras. Por otro lado, sobre el sector financiero popular y solidario, el artículo 311 establece:

“El sector financiero popular y solidario está conformado por las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las entidades del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, tendrán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, de forma que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria” (Asamblea Constituyente, 2008).

Aquí se plantea un nuevo esquema del sistema financiero nacional que se integra de los sectores público, privado y popular y solidario. Si bien no se habla de nuevos actores del sistema financiero, si existe un cambio en el esquema tradicional, al tratar de manera diferenciada al sector financiero popular y solidario para lo que se puntualiza sus principales participantes, tal como se observa en la siguiente figura:

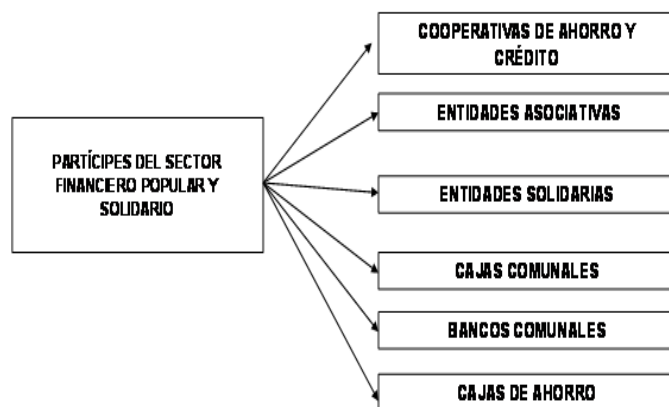


Figura 2. Clasificación de las instituciones partícipes del sector financiero popular y solidario.
Fuente: (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2015)

El Estado debe promover las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población, desincentivando aquellas que atenten sus derechos o los de la naturaleza; alentando la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto mundial (Asamblea Constituyente, 2008).

Esto significa que se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas, dejando así en claro su ámbito de aplicación.

De los Organismos de Control: Superintendencias

Artículo 213: “Las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general..” (Asamblea Constituyente, 2008)

En este caso, se hace mención al ente regulador, en el caso del sistema cooperativo de ahorro y crédito el cual es supervisado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria a partir de enero de 2013, organismo encargado del control y supervisión de las actividades económicas del sector microfinanciero del país.

1.4.2. Código Orgánico Monetario y Financiero.

El Código Orgánico Monetario y Financiero entró en vigencia el 12 de Septiembre de 2014. El mismo deroga varias leyes del sistema financiero, entre ellas la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Con la creación de este instrumento, el Estado asume su rol de regulador de la economía nacional y la política monetaria. Más allá de plasmar en un solo cuerpo legal, la normativa que regula las actividades económicas y financieras, el COMYF implica una profunda reestructuración del sector económico y financiero en el Ecuador, que conlleva la unificación de los organismos de control, y la consecuente creación de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

En este código se reconoce que el Sistema Financiero de Ecuador es uno sólo, y que por su lógica particular de funcionamiento e importancia, debe contar con una normativa específica. Para esto se crea una Junta de Regulación Monetaria y Financiera con amplios poderes.

La creación de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera como parte de la función Ejecutiva es muestra también de la firme decisión política de devolver al Estado su papel regulador y supervisor de la política monetaria, crediticia, cambiaria, financiera y de seguros y valores.

Este nuevo organismo reemplazará a la Junta Bancaria, Junta del Mercado de Valores, Junta de Regulación de la Economía Popular y al Directorio del Banco Central (BCE) (Diario El Telégrafo, 2014)

La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera enfocará su esfuerzo en fomentar el acceso a los servicios financieros y la democratización del crédito, potenciando las actividades financieras para fortalecer la inversión productiva nacional, regulando las acciones en función de las políticas económicas y monetarias dictadas.

1.4.3. Resoluciones aprobadas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

Como resoluciones aprobadas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, se encuentra la No. 043-2015-F dedicada a las Normas que regulan la segmentación de la cartera de créditos de las entidades del Sistema Financiero Natural

Con esta nueva regulación que fue publicada este 21 de abril del 2015 en el Registro Oficial, ahora las entidades financieras podrán otorgar 10 tipos de créditos

Antes de la reforma existían créditos denominados productivos corporativos, productivos empresas y productivo Pymes. Además existían créditos de consumo, vivienda y microcrédito de acumulación ampliada, simple y minorista.

El detalle de la nueva segmentación de créditos, donde se incluyen los microcréditos que otorgan las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de bancos es (Resolución No. 043-2015-F, 2015):

1. Crédito productivo.
2. Crédito Comercial Ordinario.
3. Crédito Comercial Prioritario.
4. Crédito de Consumo Ordinario.
5. Crédito de Consumo Prioritario.
6. Crédito Educativo.
7. Crédito de Vivienda de Interés Público.
8. Crédito Inmobiliario.
9. Microcrédito
10. Crédito de Inversión Pública.

1.5. Instituciones de microfinanzas en el Ecuador.

El Ecuador tiene una larga trayectoria de instituciones de microfinanzas que está vinculada, principalmente, al sistema de cooperativismo desarrollado en el país. Las asociaciones gremiales y cooperativas datan desde 1879 al conformarse la primera institución con estas características en la ciudad de Guayaquil, la “Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso”, de ahí en adelante el desarrollo del sistema cooperativo ha sido sumamente dinámico, así como el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito (COAC).

El censo de cooperativas de ahorro y crédito a junio de 2002 reportaba la existencia de 350 instituciones no reguladas que atendían alrededor de 586.000 socios. La información financiera del ejercicio 2001 indica que las COAC habían concedido un monto total de crédito de USD. 116´621.432. De acuerdo con la información estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros a diciembre de 2001, el número de COAC reguladas era de 26, con un volumen total de créditos concedidos de USD. 122´355.000. El número de instituciones y los montos de crédito otorgados refleja la importancia del sistema cooperativo en las microfinanzas del país.

Asimismo, varias organizaciones no gubernamentales, bancos y financieras han estado vinculados a actividades de microfinanzas en el país. La Red Financiera Rural (RFR), creada en el año 2000, agrupa a varias de estas instituciones identificadas plenamente con estas actividades. Algunas de ellas, sin considerar a las cooperativas que datan desde años anteriores, empezaron sus actividades a partir de los años setenta y durante la década de los noventa se ha confirmado la creación de un mayor número de instituciones con este enfoque. Según información de la RFR a marzo de 2002, las organizaciones no gubernamentales (15 ONGs) e instituciones bancarias (2 bancos) dedicadas a las microfinanzas, habían otorgado USD. 95´124,993 en microcréditos para atender alrededor de 192,849 prestatarios.

Para finales del 2015, la RFR cuenta ya con 48 miembros que se involucraron tempranamente con servicios desde la visión del desempeño social (Red Financiera Rural , 2015). Esto significa que la RFR ha crecido a nivel institucional para satisfacer la demanda de servicios de sus miembros

En relación a las microfinanzas, se observa que ha existido desde el año 2002, un dinámico crecimiento de la cartera de microcrédito en el sistema financiero regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, particularmente el otorgado por las cooperativas de ahorro y crédito (COAC).

Crecimiento del Microcrédito en el Ecuador Diciembre 2002 – Diciembre 2005	
Tasas de Crecimiento Dic. / 2002 - Dic. / 2005	
Cartera Microcrédito TOTAL	800,1%
Cartera microcrédito Bancos Privados	524,6%
Crecimiento total de cartera Bancos Privados	85,4%
Cartera microcrédito COAC	5.033,3%
Cartera microcrédito Sociedades Financieras	195,6%
Cartera microcrédito BNF	-100,0%
Cartera microcrédito Mutualistas	-68,6%
Crecimiento total de cartera Sistema Financiero	94,5%

FUENTE: Banco Central del Ecuador.

Figura 3. Crecimiento del microcrédito en el Ecuador, diciembre 2002 – diciembre 2005.
Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015).

Según los datos arrojados en la tabla anterior, se observa que ha existido desde el año 2002, un dinámico crecimiento de la cartera de microcrédito en el sistema financiero regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, particularmente el otorgado por las cooperativas de ahorro y crédito (COAC), el cual tuvo un incremento considerable del 5.033,3%.

De acuerdo a estimaciones realizadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, el número de cooperativas de ahorro y crédito existentes en el país es de alrededor de 800 entidades, de las cuales apenas 37 se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Las restantes son aprobadas por la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social. No se cuenta con estadísticas periódicas acerca del crédito otorgado por las instituciones financieras que otorgan microcrédito y que no se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, existiendo solo información parcial (por ejemplo de las instituciones financieras agrupadas en torno a la Red Financiera Rural) (Banco Central del Ecuador, 2005).

Por otro lado, el gobierno ha desempeñado su papel de promotor del microcrédito con varios programas para el fomento y sostenimiento de Pymes, cofinanciados por organismos internacionales y entidades nacionales especializadas en este campo.

El marco normativo para este sector se consolida con la Ley de Economía Popular y Solidaria (LEPS) de 2011, reforzado con el Código Orgánico Monetario y Financiero (2014) (Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2016)

La siguiente figura muestra la estructura financiera del Sector Financiero Popular y Solidario que regula la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS):

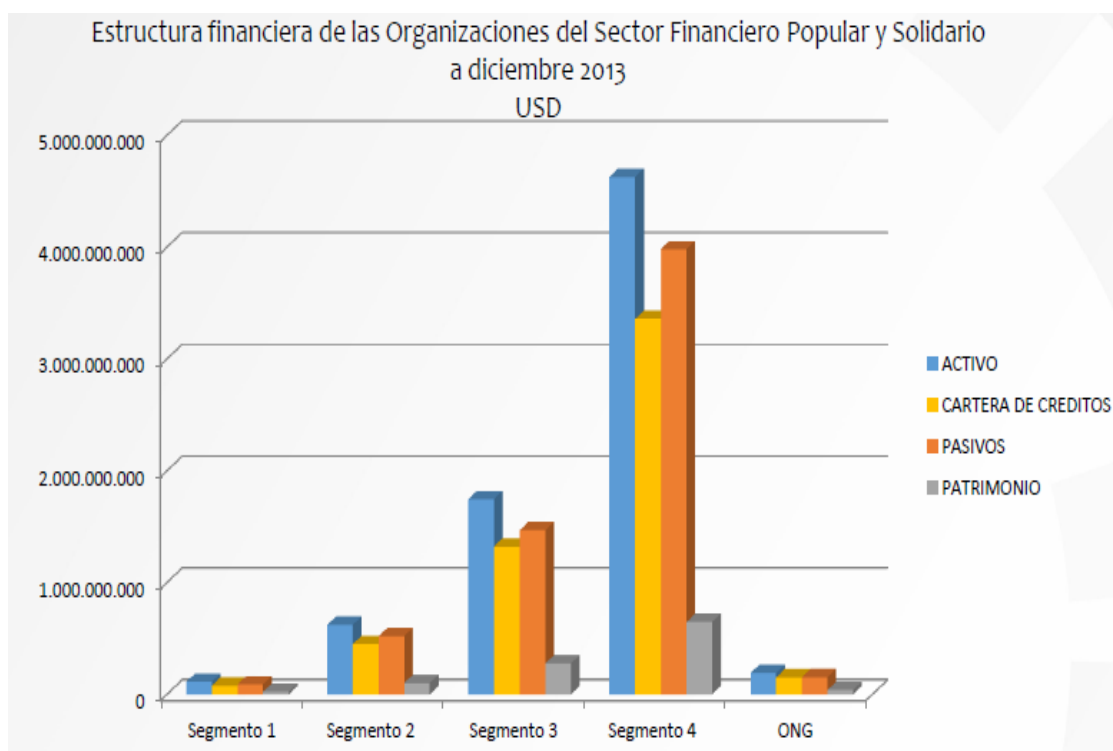


Figura 4. Estructura financiera de las organizaciones del sector financiero popular y solidario, a diciembre de 2013

Fuente: SEPS y CONAFIPS (2014)

Se puede observar en la figura anterior que el segmento 4 obtuvo mejor desempeño para el año 2013. El cual a la fecha contaba con 39 cooperativas y es el que concentra mayor cantidad de activos, cartera de créditos y pasivos. Mientras que el segmento 1 que concentra 370 cooperativas con un saldo promedio en su activo superior a \$80.000.000 fue el que tuvo un menor desempeño.

Ecuador ocupó el puesto número 20 en el ranking 2015 del Microscopio Global, elaborado por The Economist Intelligence Unit (EIU), de los mejores entornos para la inclusión financiera a nivel mundial (Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2016). Con esto se demuestra la inclusión financiera que ha tenido Ecuador a partir del 2010.

A continuación se muestra tabla con la cartera de créditos otorgada por el Sistema Financiero Nacional, el cual incluye bancos privados, instituciones financieras públicas, mutualistas y sociedades financieras:

Tabla 7. Cartera de créditos otorgada por el Sistema Financiero Nacional

Tipo de Crédito	Monto Otorgado	Número de Operaciones
Comercial	16.705.862.490,44	531.754
Consumo	2.769.375.233,56	1.229.155
Educativo	123.286.971,79	7.209
Inmobiliario	249.722.446,21	3.751
Inversión Pública	250.944.923,82	484
Microcrédito	1.931.895.274,76	720.403
Productivo Corporativo	220.665.296,74	594
Vivienda	424.854.473,25	6.610
Total Cartera de Créditos Año 2015	22.676.607.110,57	2.499.960

Fuente: Superintendencia de Bancos (2015)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto al número de créditos otorgados por el Sistema Financiero, en la tabla se muestra que la mayor cantidad de operaciones se destina al sector consumo, con un total de 1.229.155 créditos, representando el 49% del total; en un segundo lugar están los microcréditos con 720.403 operaciones (28.81%) otorgados a pequeños microempresarios y sector popular. Esta demuestra la inclusión financiera a la población y microempresarios.

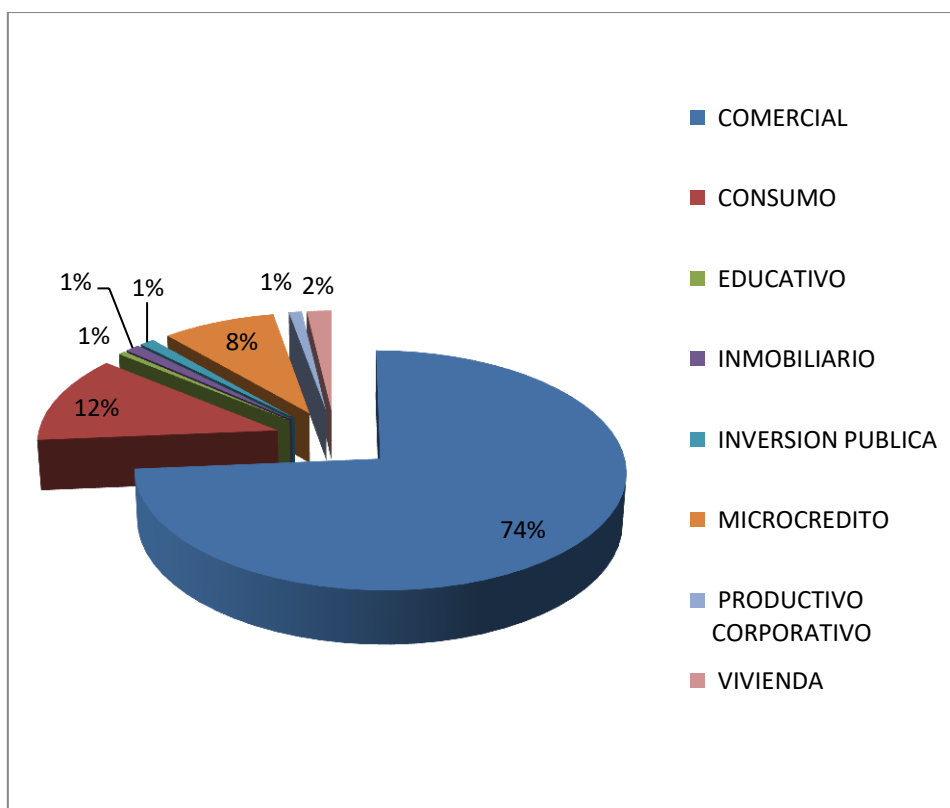


Figura 5. Total créditos otorgados por el sistema financiero nacional año 2015.

Fuente: Superintendencia de Bancos (2015)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En el gráfico se observa que el principal tipo de crédito otorgado por las entidades financieras controladas por la Superintendencia de Bancos para el año 2015 es el crédito

comercial que representa el 74% (\$16.705.862.490,44) de la cartera total para el año de estudio, este tipo de crédito incluye el comercial corporativo, empresarial, ordinario, prioritario corporativo, prioritario empresarial y el comercial pymes. Mientras que la cartera de microcréditos del sistema financiero representa el 8% (\$1.931.895.274,76) del total de la cartera de créditos. Esto indica que la prioridad de la banca en otorgar créditos a las grandes empresas, en lugar de microempresarios.

Para el sector de la economía popular y solidaria, se aplica lo dispuesto en el Art. 14, numeral 35 del Código Orgánico Monetario y Financiero en el que determina entre las funciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera el establecimiento de la segmentación de las entidades del Sector Financiero Popular y Solidario, en su artículo 1, según los siguientes segmentos:

Tabla 8. Segmentación de las entidades del sector financiero popular y solidario.

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

Fuente: (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2015)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La siguiente tabla contiene una comparación entre el monto de la cartera de créditos para el cierre del 2015 versus boletín de mayo 2016 del sector microfinanciero segmento 1 compuesto por 25 cooperativas de ahorro y crédito y la caja central FINANCOOP, supervisados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria:

Tabla 9. Cartera de créditos, cierre 2015 vs Boletín Mayo 2016

Cartera por vencer según tipo	Dic. 2015 monto \$	Mayo 2016 monto \$	Variación
Cartera por vencer comercial prioritario	174079,77	135.200,93	22,33%
Cartera por vencer de consumo prioritario	2.219.186,90	2.112.897,39	4,79%
Cartera por vencer inmobiliario	276.755,09	270.414,49	2,29%
Cartera por vencer microcrédito	1.449.292,45	1.440.896,32	0,58%
Cartera por vencer productivo	80,00	1.344,93	-1581,16%
Cartera por vencer comercial ordinario	121,68	452,33	-271,74%
Cartera por vencer de consumo ordinario	17.157,20	57.240,69	-233,62%
Cartera por vencer vivienda de interés público	0,00	0,00	0,00%
Cartera por vencer educativo	0,00	0,00	0,00%

Cartera por vencer según tipo	Dic. 2015 monto \$	Mayo 2016 monto \$	Variación
Total	4.136.673,09	4.018.447,08	

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2016)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Según la información de la tabla anterior, se observa que el crédito más demandado tanto para diciembre 2015 como a mayo 2016 por el sector cooperativo de ahorro y crédito es el destinado al consumo prioritario, que es otorgado a personas naturales para la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva; aunque para mayo 2016 disminuyó en un 4,79% respecto a diciembre 2015. En cuanto al tipo de crédito con mayor incremento para mayo 2016 fue el productivo, que varió 1581% con relación a la cartera del 2015. Otras carteras que aumentó a mayo 2016 son la comercial ordinaria y consumo ordinario. Mientras que el tipo de crédito que no tuvo mucha variación fue el microcrédito, con 0,58% menor a la cartera de diciembre 2015.

En la figura a continuación se establece una comparación entre el Sector Financiero Nacional vs Sector Financiero Popular y Solidario para el año 2013, en base a su composición de activos y pasivos:

Tabla 10. Comparación Sector Financiero Nacional vs Sector Financiero Popular y Solidario.

SECTOR FINANCIERO PRIVADO Y PÚBLICO (USD a diciembre 2013)		
	ACTIVOS	PASIVOS
BANCOS PRIVADOS	\$ 30.738.406.721	\$ 27.829.292.121
MUTUALISTAS	\$ 638.485.123	\$ 569.992.549
SOCIEDADES FINANCIERAS	\$ 1.790.169.646	\$ 90.777.532
BANCA PÚBLICA*	\$ 7.173.075.396	\$ 5.068.978.011
TOTAL SISTEMA FINANCIERO PRIVADO Y PÚBLICO	\$ 40.340.136.888	\$ 33.559.040.214
SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO (USD a diciembre 2013)		
	ACTIVOS	PASIVOS
COAC	\$ 7.107.300.972	\$ 6.059.175.670
ONG	\$ 191.000.062	\$ 153.245.990
TOTAL SFPS**	\$ 7.298.301.034	\$ 1.085.879.374

Fuente: (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2014)

Según datos de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, si se compara el total de activos del sistema financiero privado con las SFPS que compone a 754 COAC y 12 ONG existe una equivalencia del 22% de sus activos y 21,81% del pasivo. Y si se compara las SFPS con el sector público la equivalencia es mucho mayor: 101,75% en activos y 122,56% el pasivo, esto por la similitud de productos que ofrecen.

La figura a continuación refleja la cartera de crédito por sector Productivo SFPS para el año 2013 según datos de la SCPM:

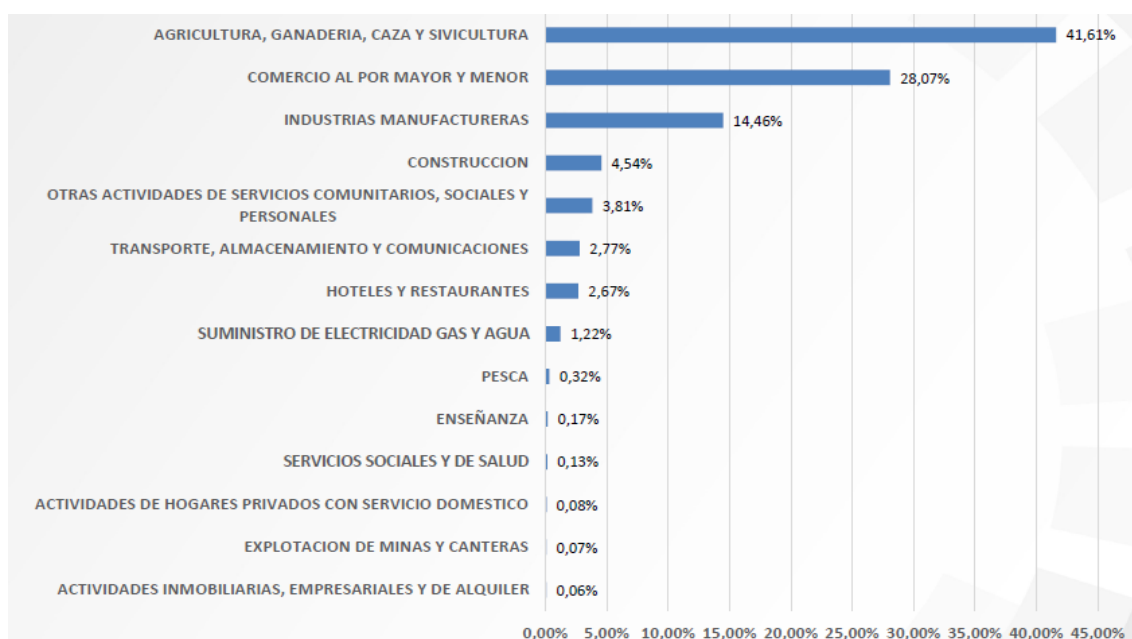


Figura 6. Colocación de la cartera de crédito por sector Productivo SFPS

Fuente: (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2014)

La figura anterior muestra que la cartera de créditos del sector financiero y solidario está el su mayoría enfocada al sector de la agricultura, ganadería, caza y silvicultura con un 41,61% esto para fomentar la economía productiva en la población. Por su parte, las actividades de comercio representan el 28,07% de los créditos otorgados. Mientras que la actividad inmobiliaria y empresarial apenas otorgó 0,06% ya que esta cartera es manejada principalmente por las entidades del sistema financiero nacional.

1.5.1. Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria: descripción cuantitativa.

Según se explicó anteriormente, existe un importante número de organizaciones del sector financiero popular y solidario (OSFPS) que se desempeñan en el país. En la siguiente tabla se presenta un resumen de las mismas, considerando los diferentes segmentos.

Tabla 11. Organizaciones de la EPS

OSFPS	Nº OSFPS
Segmento 1	370 Cooperativas
Segmento 2	265 Cooperativas
Segmento 3	80 Cooperativas
Segmento 4	39 Cooperativas
ONG	12 ONG especializadas en crédito

Total	766 OSFPS
-------	------------------

Fuente: (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2014)
Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En la tabla anterior se puede observar el número de organizaciones bajo supervisión de la SEPS al 2013, de acuerdo al segmento que ocupe; el segmento 1 corresponde a las cooperativas de mayor tamaño (370), mientras que las ONG comprenden el último escalafón con 12 instituciones.

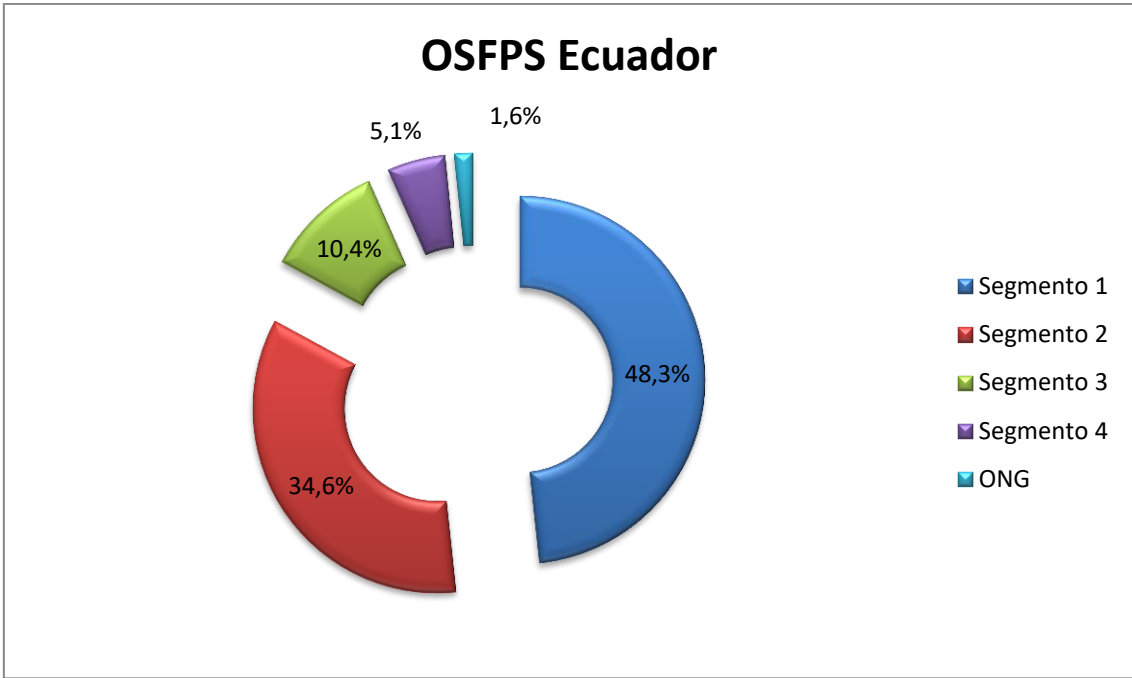


Figura 7. Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria
Fuente: (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2015)

1.6. Intermediación financiera.

El rol principal de las IMF's es proveer intermediación financiera. Esto incluye la transferencia de capital o liquidez de aquellos que tienen acceso en un momento determinado hacia aquellos que están escasos en ese mismo momento.

Dos consideraciones básicas al momento de prestar servicios financieros son las siguientes:

- ❖ Responder con eficacia la demanda y a las preferencias de los clientes.
- ❖ Diseñar productos simples que los clientes puedan entender con facilidad y que las IMF's puedan manejar fácilmente.

La actividad microfinanciera se ha asociado históricamente a los microcréditos, su limitado desarrollo y maduración en el tiempo han permitido ir introduciendo, en el ámbito de la innovación productiva, instrumentos financieros que puedan cubrir una gran parte de las

necesidades de los colectivos y segmentos sociales más empobrecidos y con seculares problemas de exclusión (Lagla T., 2013), entre ellos:

- Microahorro
- Micro seguro de salud y de vida
- Envío de fondos (remesas de emigrantes)
- Microleasing
- Fondo de pensiones
- Instrumentos y sistemas de pago
- Asesoramiento, monitoreo y capacitación financiera

1.6.1. Fuentes de financiamiento.

El financiamiento es el respaldo de capital para el inicio de una empresa o negocio. Para las microempresas, el financiamiento de corto plazo puede ser obtenido de diversas maneras, entre las que se destacan (Enciclopedia de Clasificaciones, 2016):

1. Ahorros personales.
2. Parientes y amigos.
3. Empresas de capital de inversión.
4. Uniones de crédito o bancos.
5. Pagaré.
6. Línea de crédito.
7. Crédito comercial.
8. Crédito bancario.

1.6.2. Proveedores que ofrecen microfinanciamiento.

El proveedor puede ser un individuo, empresa, institución que suministra a otra empresa de productos, servicios o algún bien necesario.

Para conocer el mercado donde se desenvuelve un proveedor de micro financiamiento es identificar quienes conforman el sistema financiero. Las instituciones de micro financiamiento se localizan tanto en el sector público como privado.

Los proveedores de microfinanciamiento que existen actualmente en Ecuador son (Bancar, C.A., 2014):

- Instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Comprende los bancos privados del Sistema Financiero Nacional.
- Instituciones no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Incluye cooperativas, cajas de ahorro, cajas comunales y ONG, se constituyen bajo el control de la Ley Orgánica para la Economía Popular y Solidaria (LOEPS)

1.6.3. Productos y servicios microfinancieros.

La mayoría de las empresas poseen una variedad de productos para ofrecer al mercado, generalmente relacionados. A este grupo de productos se les denomina "portafolio o cartera de productos. Si se foca esta definición al ámbito de las microfinanzas, se puede decir que es un conjunto de productos y servicios financieros y no financieros que ofrece una institución bancaria para su venta.

Los instrumentos microfinancieros pueden ser muy parecidos a los que ofrecen las entidades financieras habituales, aunque se diferencian por el tipo de clientes a quienes van dirigidos, de forma particular a aquellas personas que están excluidas del sistema financiero convencional, que les permita prosperar y salir de la situación de pobreza. Los productos microfinancieros más conocidos son los microcréditos y los productos de microahorros.

Las Instituciones Financieras pueden ofertar a sus clientes una diversidad de productos y servicios. Por lo general ofrecen productos financieros (de ahorro y crédito) y productos no financieros o de desarrollo empresarial (adiestramiento de destrezas, capacitación empresarial fundamental y servicios sociales de atención médica, educación y alfabetización).

Por su parte, en microfinanzas los servicios más requeridos por los clientes de bajos recursos son:

- El crédito productivo para promover el crecimiento de las empresas.
- Instrumentos de ahorro, relacionados o no a la actividad crediticia
- Seguros de vida, accidente o salud con primas accesibles.
- Créditos de vivienda
- Servicios de ahorro, crédito y seguro que proporcionen la educación de los hijos
- Instrumentos de trámite y movilización de remesas provenientes de emigrantes

Cabe destacar que situación política y económica de un país también influye la forma de ofrecer microfinanciamientos, es así que según Ledgerwood en su libro Manual de microfinanzas indica que las políticas gubernamentales, económicas y sociales, así como el desarrollo del sistema financiero tienen influencia sobre la prestación de servicios financieros para los pobres por parte de las organizaciones microfinancieras.

En cuanto a los productos microfinancieros que ofertan las instituciones están:

1. Créditos: productos de créditos grupales e individuales adaptados a las necesidades de la población, evaluación y estudio de las solicitudes de crédito, metodologías de reingeniería del crédito como procesos de ventas, evaluación, aprobación y cobranzas. Se ofrecen:
 - Créditos al consumo para gastos personales para Adquisición de bienes o pago de servicios
 - Créditos para vivienda, para adquirir vivienda, compra de terreno, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda
 - Créditos educativos, para financiar gastos de educación
 - Microcréditos para negocios, para financiar actividades productivas y comercialización o prestación de servicios a pequeña escala con ventas o ingresos brutos de hasta USD. 100.000,00 anuales
 - Créditos productivos, destinados a pequeñas y medianas empresas, que les permiten financiar actividades productivas de comercialización o prestación de servicios
 - Créditos comerciales, dirigidos a pequeñas y medianas empresas, que les pueda financiar actividades productivas de comercialización o prestación de servicios

2. Ahorro: Diseño e implementación de técnicas que logren a las instituciones aumentar su cuota de mercado a través del ahorro, ofrezcan una cartera completa, mejoren su estructura de financiación y amplíen la lealtad de sus clientes. Entre ellos:
 - Cuentas de ahorro, muestra el saldo procedente de las transacciones del día a día, orientada a personas que desean realizar, aparte del beneficio de ahorro
 - Cuentas corrientes, ahorro a la vista que le permite realizar depósitos y generar ahorros, arroja el saldo originario de las transacciones del día a día
 - Certificados de aportación, producto que ofrece la calidad de socio

3. Otros productos: como inversiones a plazo fijo de socios y clientes pueden ser pagados al vencimiento, por anticipado y con tasas atractivas de interés.

Por su parte, los servicios financieros dirigidos a la población son:

4. Recaudaciones Públicas: permite el pago rápido y oportuno de los servicios básicos (agua, luz, teléfono, gas, aseo, telefonía celular, internet, TV por suscripción) en las agencias
5. Seguro y cobertura: servicios de protección de usted, su familia y sus bienes en caso de eventualidades o imprevistos
6. Venta de bienes raíces: para adquisición de bienes inmuebles
7. Pagos institucionales: pagos en línea a funcionarios de Instituciones Públicas, Gubernamentales, Policía Nacional, afiliados al IESS, pueden cobrar sus salarios, pensiones
8. Servicios en línea: recargas telefónicas, transferencias, depósitos y retiros

1.6.3.1. Ahorro.

Son los ingresos que se destinan para ser consumidos en el futuro, corresponde al consumo diferido. Pueden ser derivados de aumentos salariales, herencia, remesa familiares, entre otros, pudiéndose depositar en bancos, en moneda nacional o extranjera en forma de bonos, cuentas corrientes, de ahorros, entre otros sistema de inversión.

1.6.3.2. Crédito.

El crédito bancario por una parte hace referencia a la confianza que se tiene en una entidad bancaria que lleva a sus clientes a depositar fondos en ella. Por otro lado, se refiere a la operación bancaria por la que una entidad bancaria concede crédito a sus clientes (Cantalapiedra, 2016).

Por lo tanto, a través de la operación de crédito, el banco otorga el derecho a disponer de una suma de dinero con un límite durante un lapso de tiempo determinado, a cambio del percepción de unos intereses y comisiones, siendo una operación prevista

esencialmente para financiar un activo a corto plazo (duración menor o igual al año) de los clientes de las instituciones bancarias que realizan una actividad empresarial. Durante el plazo estipulado, el cliente puede disponer o no del crédito a su comodidad, siendo el movimiento similar al de una cuenta corriente.

Por lo general, los préstamos se otorgan con propósitos productivos, o sea, para la generación de ingresos en una empresa. Algunas IMF's también otorgan préstamos para consumo, vivienda y ocasiones especiales.

1.6.3.2.1. Tipos de crédito.

El crédito es el préstamo de dinero por otra persona. Pueden ser mediante instituciones financieras, microempresarios, entre otros y a su vez clasificarse como:

1. Créditos comerciales.
2. Créditos a las microempresas
3. Créditos de consumo
4. Créditos hipotecarios para vivienda

1.6.3.2.2. Metodología del microcrédito.

El funcionamiento más habitual del microcrédito es conceder una cantidad pequeña de dinero, donde su monto se determina por la capacidad de pago del beneficiario, durante un lapso que puede variar de tres meses a un año. Cuando el beneficiario cancela el primer financiamiento, puede acceder a otro crédito por mayor cuantía, ya que ha internalizado la metodología o forma de trabajo, es decir, ha aprendido a administrar sus inversiones y ha manifestado ser un "buen pagador". El valor máximo del nuevo crédito se establece por el cumplimiento en los pagos. Es decir, cuando el beneficiario no ha tenido la conducta esperada en el pago a la fecha de las cuotas, hace que ya no lo favorezcan para futuros créditos.

Existen tres tipos de metodología de microcrédito:

1. Individual: Los créditos individuales corresponden cuando el crédito es solicitado por un individuo responsable de la devolución del capital y de los intereses del mismo, ante la institución que corresponda. Se solicita una garantía material (recibo de sueldo, propiedad, etc.) y en muchos casos, se debe contar con garantes. Los préstamos pueden ser de corto o largo plazo (Cátedra Iberoamericana, 2016). Es decir, que el titular es quien garantiza el crédito.

2. Grupo solidario: Su metodología reside en que el crédito es requerido y tramitado por un grupo de tres a ocho personas que responden solidariamente se garantizan unas a otras. En caso que uno de los miembros del grupo no puede devolver su parte, el resto es responsable.

El ciclo de un crédito dura aproximadamente entre tres y doce meses, siendo la devolución semanal, quincenal y en menor medida mensual. La institución incentiva a la renovación del crédito. Lo más innovador es que no se exigen garantías materiales (Cátedra Iberoamericana, 2016).

Cabe destacar que el método de grupo permite consolidar la formación de una identidad colectiva e individual en apoyo a la sustentabilidad del microcrédito, ya que aumenta el nivel de compromiso asumido. Por esta razón, es vital que los servicios ofertados satisfagan las necesidades del grupo.

3. Banco comunal: conformado por grupos de treinta a cincuenta personas que se avalan mutuamente o con grupos solidarios menores gestionados por la propia comunidad, que constituyen un fondo de garantía deducible del monto total del crédito.

Las causas principales que impulsan a la creación de un banco comunal son: mejorar el acceso de sus miembros a los servicios financieros, formar un grupo de autoayuda entre treinta a cincuenta personas en la comunidad y fomentar el ahorro. Además, acompañan la actividad del microcrédito con la atención de otras necesidades básicas como la salud y la educación, de ese modo, la evolución de impacto que practican considera no sólo su performance financiera de su cartera de préstamo, sino también los cambios que se verifican con el uso del microcrédito en las condiciones de vida de la población servida (Cátedra Iberoamericana, 2016)

El capital de apertura de la cartera lo otorga la institución encargada del control de gestión (y generalmente reciben recursos de fuentes internacionales); el lapso, puede durar tres meses o el término señalado por los integrantes, y el retorno del crédito puede ser semanal, quincenal o mensual. En esta metodología hay capitalización de intereses y se fomenta la renovación del financiamiento.

Las Cooperativas de Microcrédito y Mutuales son instituciones cuyo financiamiento se origina del aporte de sus integrantes y de fondos externos o internos que puedan captar.

Por ello está dirigida a los grupos que han conformado libremente la cooperativa o mutual, y que a su vez cuenta con fines sociales para realizar programas de apoyo a la comunidad como: construcción de viviendas, mejora de servicios de infraestructura, aparte de otros beneficios para sus adherentes.

1.6.3.2.3. Problemas presentados para negación de créditos.

1. No cuenta con antecedentes de créditos anteriores o es negativo
2. No cuenta con la fianza de respaldo
3. No tiene garantías
4. Información alterada o manipulada
5. Carece de ingresos
6. Falta de una institución financiera adecuada

CAPÍTULO II
LAS MICROEMPRESAS Y EL MICROCRÉDITO

2.1. Descripción conceptual de microempresas.

Hay muchas definiciones de una microempresa, pero en primer lugar se presenta la definición de local comercial:

Un local comercial es un lugar donde se pueden encontrar bienes, servicios o mercadería mediante intercambio económico destinados al público en general. Conociéndolo a su vez como: tienda, comercio, establecimiento comercial, entre otros (Gualotuña, 2011).

Una microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción o servicios que tiene más de 10 empleados, el cual es propiedad y operado por una familia, persona individual o grupo de personas individuales con ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos en el hogar (Gualotuña, 2011). Usando esta definición de microempresa y de acuerdo a los datos Superintendencia de Compañías y Valores para el año 2013, existe un aproximado de 25.372 microempresas urbanas y rurales en el país, los mismos que generan aproximadamente 73.478 puestos de trabajo.

Tabla 12. Cantidad de compañías según tipo.

Tipo de Empresa	Cantidad	Relación
GRANDE	2.587	5%
MEDIANA	5.995	12%
PEQUEÑA	15.067	31%
MICRO	25.372	52%
NO DEFINIDO	2	0%
Total	49.023	100%

Fuente: (Superintendencia de Compañías y Valores , 2013)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En la tabla anterior se observa que para el año 2013 existía un total de 49.023 compañías, según reporte de la Superintendencia de Compañías y Valores, donde 25.372 que representa el 52% son microempresas. Por su parte, el 31% corresponde a pequeñas empresas, mientras que las grandes compañías representan el 5%. Esto indica el crecimiento que han tenido las pequeñas y medianas empresas en los últimos años. En la siguiente tabla se observa la distribución geográfica de las compañías:

Tabla 13. Cantidad de compañías por su ubicación geográfica.

Región Geográfica	Nº Compañías	Porcentaje
-------------------	--------------	------------

Sierra	21.441	43,74%
Costa	26.466	53,99%
Oriente	936	1,91%
Galápagos	180	0,97%
Total Región Geográfica	49.023	100%

Fuente: (Superintendencia de Compañías y Valores , 2013)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La tabla anterior muestra que la mayor cantidad de empresas se concentran en la región de la costa con 26.466 compañías que constituyen el 53,99%, que están ubicadas en casi en su totalidad en la provincia de Guayas entre micro pequeñas y grandes empresas; seguido por la región de la sierra que cuenta con 21.441 empresas (43,74%) que se encuentran en la provincia de Pichincha en gran parte. Mientras que la región con menos compañías es Galápagos con sólo 180 compañías que representan un 0,97% del total. Por tanto, Ecuador es un país de micro y pequeñas empresas, en donde los motores del crecimiento están de manifiesto en el tejido industrial de Quito y Guayaquil. En la siguiente tabla se detalla la cantidad de empresas por provincia:

Tabla 14. Empresas por provincia.

Región	Provincia	Nº Compañías
Sierra	AZUAY	2.293
	BOLIVAR	68
	CAÑAR	226
	CARCHI	126
	COTOPAXI	458
	CHIMBORAZO	309
	IMBABURA	437
	LOJA	634
	PICHINCHA	15.566
	TUNGURAHUA	833
	SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	491
Costa	EL ORO	1.401
	ESMERALDAS	215
	GUAYAS	21.989
	LOS RIOS	497
	MANABI	2.008
	SANTA ELENA	356
Oriente	MORONA SANTIAGO	120
	NAPO	96
	PASTAZA	102
	ZAMORA CHINCHIPE	154
	SUCUMBIOS	299
	ORELLANA	165
Galápagos	GALAPAGOS	180
	TOTAL	49.023

Fuente: (Superintendencia de Compañías y Valores , 2013)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Tal como se mencionó anteriormente, las provincias con mayor número de empresas son: Guayas con 21.989 en la región de la costa y Pichincha con 15.566 en la sierra. Lo que indica que son las zonas más industrializadas y con mayores fuentes de empleo. En la siguiente figura se observan las principales variables financieras presentadas a la Superintendencia de Compañías y Valores al cierre de 2013:

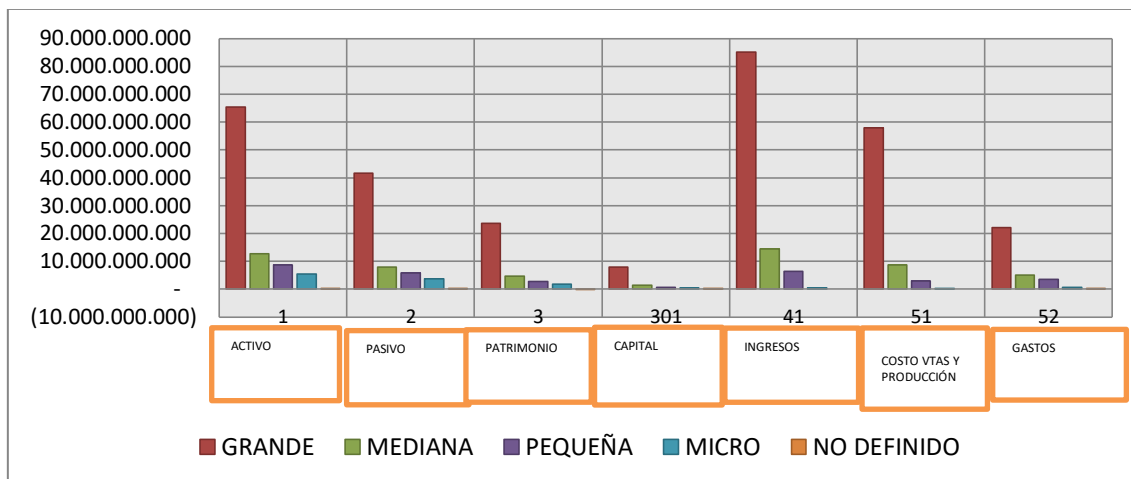


Figura 8. Variables financieras por tipo de empresa.
Fuente: (Superintendencia de Compañías y Valores , 2013)

En el gráfico se observa que las grandes empresas, son las que dominan el sector empresarial en cuanto a total de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos y utilidad; seguidas a su vez por las PYMES en menos proporción. Esto significa que a pesar del 5% conformado por las grandes compañías, éstas constituyen mayor contribución al PIB del país. En cuanto a los ingresos, sin duda las grandes compañías son las que contribuyen en mayor proporción en el sector empresarial con \$85.1 millardos (79,93%), mientras que la mediana empresa generó ingresos en el 2013 por \$14.4 millardos que significa un 13,52% aproximadamente. Por su parte, las microempresas tuvieron ingresos de \$513.5 millones que representa el 0,048% del total generado por este sector. En la siguiente tabla se muestran las actividades por tipo de empresa:

Tabla 15. Número de empresas por tipo de actividad económica.

Tipo	Literal	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	U	Z
	Total Ciu Rev. 4	Agricultura y Pesca	Minas Y Canteras	Industrias	Electricidad, Gas...	Agua Y Saneamiento	Construcción	Comercio	Transporte Y Almacenam.	Alojamiento Y Comidas	Información Y Comunicación	Financieras Y Seguros	Actividades Inmobiliarias	Actividades Profesionales	Servicios Administrativo	Administración Pública Y Defensa	Enseñanza	Salud Y Asistencia Social	Artes Y Recreación	Otros Servicios	Actividades de Organizac.	No Definidas
Grandes Empresas	2.587	205	72	530	11	18	153	1.107	119	38	50	22	54	82	75	-	6	31	2	12	-	-
Mediana Empresa	5.995	602	77	777	19	16	433	2.255	397	165	158	47	164	355	321	-	53	112	7	37	-	-
Pequeña Empresa	15.067	965	118	1.330	59	61	1.343	4.135	1.338	409	558	159	1.097	1.756	1.041	1	208	326	52	107	2	2
Microempresas	25.372	1.528	240	1.269	168	118	2.232	4.947	3.636	329	810	285	4.514	2.924	1.591	6	251	310	88	115	1	10
Total	49.021	3.300	507	3.906	257	213	4.161	12.444	5.490	941	1.576	513	5.829	5.117	3.028	7	518	779	149	271	3	12

Fuente: (Superintendencia de Compañías y Valores , 2013)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Se observa en la tabla anterior que, la actividad de comercio constituye la principal actividad tanto de las grandes empresas como de las PYMES y microempresas, con 12.444 compañías, representa un 25,38%. A su vez, las actividades de transporte y servicio profesionales tienen gran peso dentro del sector de pequeña empresa y microempresas, al igual que la actividad de construcción.

En la tabla a continuación se detalla el personal ocupado por tipo de compañía, de acuerdo a información de la Superintendencia de Compañías y Valores para el año 2013:

Tabla 16. Personal ocupado por tipo de compañía año 2013.

Personal Ocupado / Región Geográfica	Grande	Mediana	Pequeña	Microempresa	No Definido	Total
Personal Ocupado	598.478	236.302	154.914	73.478	11.717	1.074.889
Nº Directivos	8.636	11.973	26.068	36.208	1.305	84.190
Nº Administrativos	103.990	39.975	36.967	24.590	1.981	207.503
Nº Producción	358.681	132.006	58.049	6.276	5.784	560.796
Nº Otros	127.171	52.348	33.830	6.404	2.647	222.400
Nº Compañías	2.587	5.995	15.067	25.372	2	49.023

Fuente: (Superintendencia de Compañías y Valores, 2013)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La tabla anterior refleja que el personal ocupado en las grandes empresas representa un 55,67% respecto al total de las compañías con 598.478 empleados, del cual 358.681 corresponde a personal que labora en el proceso productivo; mientras que el personal contratado por el sector de mediana empresas constituye el 21,98% con 236.302 personal ocupado; la pequeña empresa cuenta con 14,41% en generación de empleos y, el sector de microempresas representa un 6,83% con 73.478 empleados, que en su mayoría se conforma en personal directivo con 36.208.

2.2. Importancia de las microempresas.

Las microempresas son de gran importancia en cuanto a generación de empleo y de producto se refiere. Más de 7 de cada 10 puestos de trabajo son creados por estas empresas, según cifras del INEC 2014. Su participación dentro del total de las empresas es aproximadamente el 89,60% y su aportación al PIB no petrolero es del 25% en el 2013. A continuación cifras sobre el volumen de sus ventas para los años 2011 y 2012:

Tabla 17. Ventas anuales microempresas.

	2012	2011	Variación
Ventas	145.133	131.892	10,04%
Ventas nacionales	121.516	112.108	8,39%
Exportaciones	23.617	19.784	19,38%

Fuente: (INEC, 2014)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La tabla anterior corrobora el crecimiento que ha tenido este tipo de empresas, con ventas anuales de \$145.133 millones, una variación del 10,04% respecto al 2011. Adicionalmente, de las ventas anuales del año 2012, más del 80% corresponden a ventas locales y el porcentaje restante a exportaciones.

Las 10 millones de micro y pequeñas empresas que existen en América Latina y Caribe tienen importancia crítica para el futuro de la región pues generan la mayor parte del empleo (OIT, 2015)

Adicionalmente, son una alternativa a la insuficiente demanda de trabajo a través de empresas ya constituidas y ante las exigencias que existentes en el mercado laboral, especialmente en el caso de las microempresas. Por tal razón, representan en algunos casos una forma para salir de la pobreza o para frenar el aumento de la misma; así como para corregir la distribución del ingreso en la población ocupada.

Estas compañías, se caracterizan por la flexibilidad en sus procesos productivos y por lo general, cuentan con menor porcentaje de insumos y bienes de capital importados. Estas características les permiten adecuarse a los cambios del mercado, a impactos macroeconómicos y transformar así sus estrategias empresariales con cierta facilidad.

Si bien el apoyo directo a Pymes y microempresas por medio de subsidios no determina el crecimiento de un país, esto no significa que no exista una contribución de estas empresas al crecimiento y a la reducción de la desigualdad (Dinero en Imagen, 2013).

En contraste, otros estudios señalan que el sistema financiero tiene efectos distributivos, ya que en aquellas industrias donde el peso de las pequeñas empresas respecto al total es mayor (por ejemplo, el sector de comercio) y en donde el sistema financiero es mejor, el crecimiento de estas compañías tiende a crecer más rápido en relación con otras donde las pequeñas empresas no tienen gran representación.

En la siguiente tabla se muestran las ventas de las microempresas por sector económico:

Tabla 18. Ventas por sector económico.

Sector	Ventas	Porcentaje
Comercio	58.778,87	40,50%
Manufactureras	39.766,44	27,40%
Servicios	35.267,32	24,30%
agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	6.821,25	4,70%
explotación de minas y canteras	4.499,12	3,10%

Fuente: (INEC, 2014)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se mencionó anteriormente, el sector en auge de las microempresas es de comercio, que representó para el año 2012 el 40,50% de las ventas. Otros sectores donde también destacan las microempresas son: manufactura 27,40%, servicios 24,30%, y en menor proporción agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 4,70% y explotación de minas y canteras 3,10%.

Por lo tanto, la importancia de las Pymes y las microempresas reside en el empleo que fomentan y en el producto que aportan al total. Por un lado, su flexibilidad en la producción y la alta rotación son similares de experimentación e invención; aunque, por el otro lado, pueden ser un obstáculo para el financiamiento. Por ende, su diversidad es una característica que no debe pasar desapercibida al momento de realizar políticas enfocadas a este sector.

2.3. El desarrollo económico local.

El desarrollo económico está basado en la localización, el ámbito geográfico y desarrollo regional. Depende de las actividades ejecutadas por los sectores económicos. Impulsando el crecimiento de los productos, bienes o servicios demandados (Spenta University México, 2013).

El desarrollo de los sectores productivos de una región tiene como principio los factores internos, comprendiendo su geografía y los recursos disponibles para la obtención de los bienes y servicios. Lo que conlleva a la competencia económica. Entre los componentes que influyen en la economía de una región se encuentran:

- Los Costos de Transporte.

- Salarios.
- Productividad.
- Impuestos.
- Gastos de producción.
- Otros Costos de Producción.

2.4. El papel de las microempresas en el desarrollo de un país.

Las microempresas son de gran importancia dentro del desarrollo de cualquier economía, debido a su incidencia en la generación de puestos de trabajo y crecimiento económico. De esta manera, las Pymes intervienen directamente con el desarrollo económico en cada región del país. Es sabido que, al examinar los factores de crecimiento económico aparecen como responsables a las grandes empresas, en la realidad los resultados indican que el crecimiento se vincula en gran medida con el desempeño de sus Pymes.

Una ventaja de las microempresas es que, al contar con estructuras menores es sencillo ajustarse a las exigencias del mercado y clientes, de forma particular si se trabaja con grandes compañías, las pymes pueden tener un trato más directo con sus clientes.

No obstante, también existen varios inconvenientes relacionados con el éxito de estos emprendimientos, motivado a la menor disponibilidad de recursos, aprobación de créditos, limitaciones para comenzar procesos de desarrollo tecnológico, etc.

De acuerdo a cifras presentadas por el S.R.I. para el año 2011 se presenta figura:

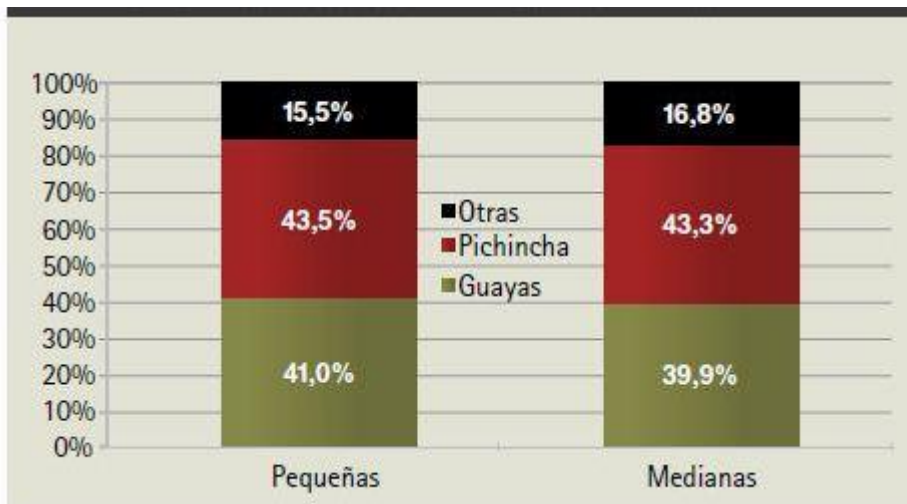


Figura 9. Concentración de las Pymes por provincia año 2011
Fuente: (Ekos Negocios, 2012)

En la figura se observa se en 2011 el nivel de concentración de microempresas estaba en las provincias de Pichincha y Guayas. En la primera, se estima que existen 43,29% y 40,46% en Guayas, esto, debido a la cantidad de población en estas localidades así como empresas más grandes que existen en estas provincias, que las Pymes abastecen de bienes y servicios, en gran parte especializados.

En todas las economías del mundo, las microempresas son de vital importancia. En el caso de Europa, se estima que un 97% de todas las empresas son PYMES.

Tanto las Micros como las Pequeñas Empresas cumplen un papel fundamental, pues con su contribución ya sea produciendo u ofertando bienes y servicios, así como en la demanda y compra de productos, constituyen un eslabón preciso en la cadena económica y la generación de empleo, tal como se observa en la siguiente figura:

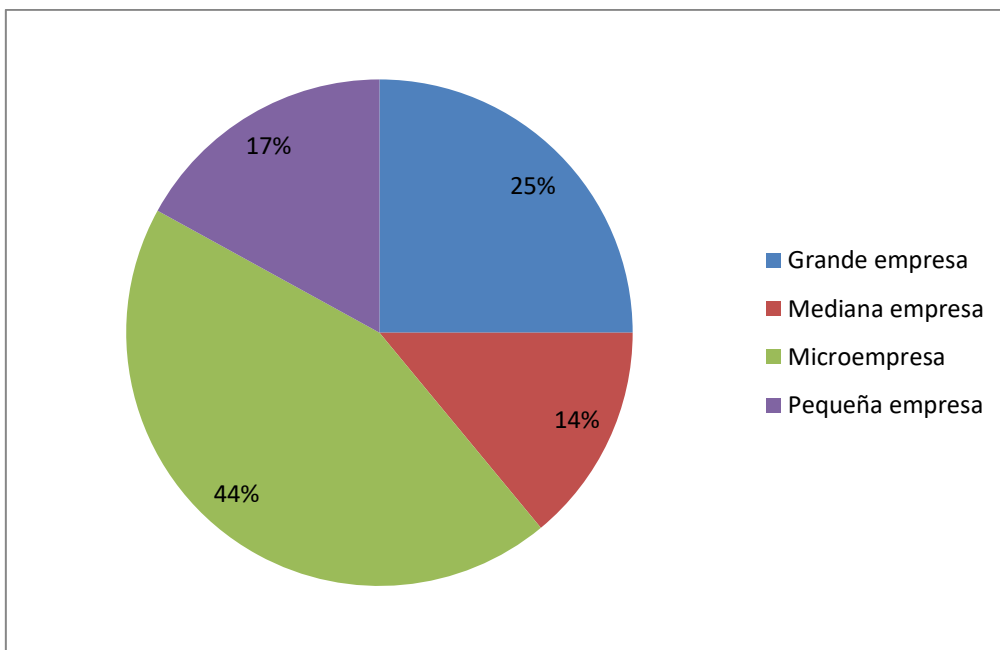


Figura 10. Generación de empleo en Ecuador.

Fuente: (CEPAL, 2012)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Se observa en la figura anterior que las microempresas aportan en mayor proporción a la fuerza laboral del país con un 44%; por su parte las grandes empresas generan el 25% de los empleos, un 17% lo generan las medianas empresas y en un 14% las pequeñas. Esto corrobora el papel fundamental de las microempresas en la economía del Ecuador, según informe de la CEPAL del año 2012.

En este sentido, gracias a que éstas utilizan una cantidad considerable de personas y con menores costos salariales por trabajador, aportan cierta estabilidad al sector laboral (numerosos empleados colocados en muchas empresas, en lugar de estar concentrados en pocas empresas grandes).

Por su tamaño, las microempresas tienen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores. Esto sumado a las características de su gerencia, suelen otorgarle un espacio especial en las políticas públicas y en la academia. En el caso del Ecuador, también son fundamentales en la economía, se han transformado en una fuente de generación de empleo y una forma de ofrecer productos y servicios diversos en mercados pequeños.

Por lo tanto, la participación de las microempresas latinoamericanas en el mercado global cada día va en aumento. Ecuador, como país latinoamericano presenta una realidad similar a sus vecinos; sin embargo, debe esforzarse a prisa para estar al mismo nivel de los

grandes competidores; sus MIPYMES (incluyendo micro empresas por motivos de mayor disponibilidad de datos) en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios (Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, 2016). La participación de este sector empresarial en el valor agregado del país es algo menor en general. Esto permite descifrar que este segmento de empresas tiene un gran potencial para desarrollar su competitividad.

Hoy en día, las microempresas ecuatorianas han ganado una participación en el mercado global, como resultado a las medidas adoptadas por el gobierno con la filosofía del buen vivir con el fin de generar oportunidades de desarrollo para mejorar la calidad de vida de la población.

Cabe destacar el efecto comercial positivo que ha tenido la globalización en la actualidad, así lo señalan los resultados económicos del país, en cuanto a volumen de comercio exterior, flujo de capitales extranjeros, participación de inversiones a nivel mundial y la intervención en la economía interna formal, de tal forma que las PYMES representan el 4,3% del total de empresas que generan empleo en una magnitud del 24% y ventas del 15,9%; sin embargo a nivel de exportaciones estas han decrecido en dos puntos en relación a años anteriores como efecto de las medidas de protección a la industria nacional (Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, 2016). En la siguiente figura se muestra el destino de las ventas del año 2012:

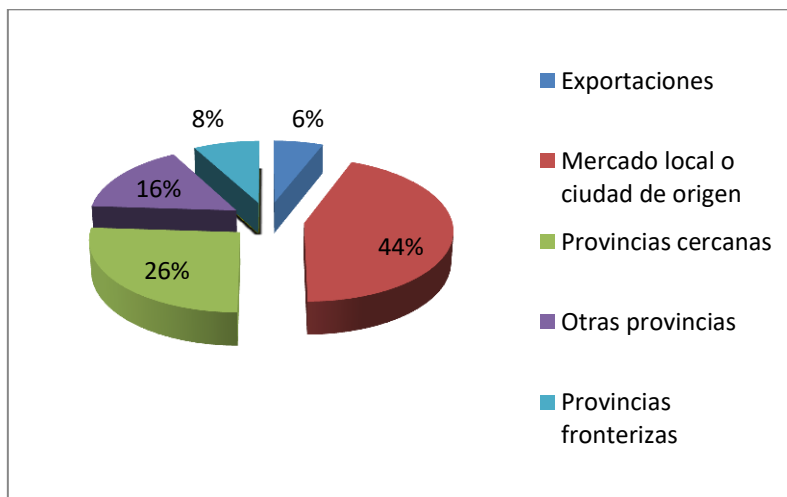


Figura 11. Destino de las ventas de las microempresas.
Fuente: (FLACSO, Ministerio de Industrias y Productividad, 2013)
Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La figura anterior muestra que las microempresas destinan sus ventas principalmente al mercado local o ciudad de origen, con un 44%, mientras que sólo un 6% se destina a

exportaciones, de la cual la mayor parte de éstas se vende a la Comunidad Andina, Estados Unidos, América Central y Europa.

Es por ello que una ventaja de las microempresas ecuatorianas es que pueden beneficiarse de los distintos acuerdos multilaterales como: miembro de la OMC), Uniones Aduaneras, MERCOSUR, adicional a las políticas comerciales de antidumping, inversión, derechos de propiedad intelectual, obstáculos técnicos al comercio y servicios.

De igual forma, la nueva Matriz Productiva de Ecuador y el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, promueven la orientación de las microempresas a los sectores de alimentos, productos químicos y plásticos el desarrollo y de comercio internacional que han sido reforzados en el presupuesto nacional y aprovechando la política de incremento de aranceles a productos importados como protección a las PYMES industriales nacionales, aspecto que resulta opuesto a la apertura comercial (Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, 2016).

Esta intervención del estado está fomentando el desarrollo y competitividad de las PYMES, específicamente en las siguientes áreas de negocios: preparación de RR.HH., asistencia técnica, Asociaciones empresariales, impulso de exportaciones y compras públicas.

2.5. El microempresario y el tamaño de su empresa.

Qué significa hablar de “microempresa”? Un restaurante de barrio o una panadería son evidentemente pequeñas empresas, y es claro que General Motors no lo es. Pero hay una gran diversidad de tamaño de las microempresas en el continuo de sus dimensiones.

Se han realizado muchos esfuerzos para definir a las pequeñas empresas, utilizando criterios como el número de empleados, volumen de ventas y valor de los activos. Pero no hay una definición aceptada o convenida por todos. Las normas de tamaño son básicamente arbitrarias y se adoptan para cumplir con un propósito en particular. Por ejemplo, algunas veces los legisladores excluyen del cumplimiento de ciertas disposiciones a empresas con menos de 10 o 15 empleados para evitar cargas financieras en el propietario de una empresa muy pequeña. (Longenecker, 2012)

En el presente trabajo, se da criterio especial a las empresas que cumplen con los siguientes criterios:

1. El financiamiento corre a cargo de un individuo o de un pequeño grupo de personas. Es raro el caso en que el negocio tiene más de 15 propietarios.
2. Excepto por sus funciones de ventas y mercadotecnia, las operaciones de la empresa tienen un área geográfica bien delimitada.
3. En comparación con las mayores empresas de la industria, ésta es pequeña.
4. El número de empleados en una empresa suele ser menor de 100 personas.

Es evidente que algunas pequeñas empresas no cumplen con todas las medidas mencionadas. Por ejemplo, una microempresa de búsqueda de ejecutivos – un bufete que ayude a clientes corporativos a reclutar administradores de otras organizaciones – puede operar en muchas áreas del país y por tanto no cumplir con el segundo criterio. Sin embargo, los conceptos de administración de este trabajo están enfocados principalmente al tipo de empresa que se ajusta al patrón general que bosquejan estos criterios.

Así, los negocios empresariales pueden incluir esas microempresas de una sola persona de la clase que cada persona puede decidir comenzar. También pueden incluir microempresas que tienen hasta 100 empleados. No obstante, en la mayoría de los casos, esta clase de compañías es totalmente diferente de las enormes corporaciones que se presentan en los medios de difusión dedicadas a los negocios. (Longenecker, 2012)

En nuestro país el tamaño de empresas se define de acuerdo con el volumen de ventas anual (V) y el número de personas ocupadas (P), así tenemos empresas:

Grande	V: \$5'000.001 en adelante. P: 200 en adelante.
Mediana "B"	V: \$2'000.001 a \$5'000.000. P: 100 a 199.
Mediana "A"	V: \$1'000.001 a \$2'000.000. P: 50 a 99.
Pequeña	V: \$ \$100.001 a \$1'000.000. P: 10 a 49
Microempresa	V: < a \$100.000. P: 1 a 9.

Fuente: (INEC, 2014).

2.6. Emprendimiento.

Emprendimiento es la capacidad de una persona o familia de iniciar una empresa de forma que requiera un esfuerzo en el logro de sus objetivos, aplicando técnicas innovadoras para agregar valor a su producto dentro de sus procesos productivos (Montero, 2011). Esto

permite ejecutar nuevos proyectos con el empleo del perfeccionamiento y mejora de las empresas ya constituidas.

El emprendimiento es, además, un proceso iniciado por una idea, cuando una persona tiene la necesidad de un ingreso, pero no cuenta con los medios para hacerlo, o cuando tiene interés en desarrollar una empresa que responda a los requerimientos de un mercado específico. Es decir, el emprendimiento surge por oportunidad o por necesidad, y en el caso ecuatoriano es más frecuente la segunda condición. El emprendedor, por lo general, comienza su vida empresarial con una micro o pequeña empresa, y por ello se presenta a continuación una clasificación básica de las empresas en el país.

2.7. Tipos de microempresas.

La microempresa es una actividad desarrollada por personas no forzosamente de los sectores sociales más deprimidos, sino que disponen de recursos financieros que desean hacer producir.

La heterogeneidad de la microempresa nos hace reflexionar sobre la existencia de varios niveles de microempresas, que están clasificados de la siguiente manera:

1. Microempresa de Subsistencia: no se da la acumulación de capital, siendo todos sus ingresos para consumo de la unidad productiva;
2. Microempresa de Expansión: moderada acumulación de capital, con la principal meta de permanecer en el mercado;
3. Microempresa de Transformación: evolución hacia la pequeña empresa, con una mayor inversión en activos y con actividades más formales.

Es cierto que la mayoría de microempresas son de subsistencia, pero ello no nos debe llevar a desconocer la existencia de las otras, que en los últimos años ha tenido un gran auge, debido a la participación de los cesantes y profesionales jóvenes. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2006)

Sin embargo, una clasificación más detallada sería la siguiente:

2.7.1. Según su actividad.

Las Microempresas se pueden clasificar en: Producción, Comercio y Servicios.

- **Las microempresas de producción:** son las que se encargan de transformar la materia prima en un producto terminado.
- **Las microempresa de Comercio:** es aquella empresa especializada en revender el producto, sin haberle transformado.
- **Las microempresas de Servicio:** son las encargadas de ofrecer un servicio personalizado y un producto de un consumo inmediato.

2.7.2. Por estratos productivos.

La microempresa se la puede clasificar en cuatro clases, uno moderno y tres de baja productividad. Estos estratos son:

- **Moderno:** Establecimientos pertenecientes a ramas modernas o con amplia generación de excedentes, uso de mano de obra calificada y amplia división del trabajo y bien remunerado.
- **Acumulación ampliada:** El establecimiento mantiene la capacidad de generar excedentes aunque en cantidades menores y se presenta uso de mano de obra calificada y especializada con cumplimiento de pago de salarios mínimos.
- **Acumulación simple:** El establecimiento no tiene capacidad de generar excedentes, poco uso de mano de obra especializada y cuando la usa es con jornadas o pagos insuficientes como práctica ahorradora de costos laborales.
- **Subsistencia:** El establecimiento no tiene capacidad de generar excedentes con lo que se descapitaliza, hace uso de mano de obra no especializada y sin posibilidades de retribuirla con salarios superiores al mínimo legal.

2.7.3. Por relaciones de trabajo.

Considerando las relaciones de trabajo, César Alarcón en su investigación sobre el sector informal, establece cuatro tipos de estructura.

- **Individuales:** La actividad económica personal del trabajador autónomo, constituye el primer tipo de microempresa informal. Su recurso principal es su propia habilidad y potencial para desarrollar la producción, el comercio o el servicio. La dotación de capital inicial generalmente es mínima. Las fases productiva y administrativa están concentradas y a veces hasta confundidas en un indiferenciado manejo de quien al mismo tiempo es propietario, trabajador y administrador. Estas circunstancias determinan el grado de su eficiencia.

- **Familiares:** La ampliación de la microempresa en un primer momento conlleva incorporación de otros miembros de la familia, quienes asumen el trabajo como un compromiso solidario para garantizar la supervivencia colectiva. Se distribuye el trabajo entre padres e hijos de acuerdo con sus capacidades. En el proceso desarrollan las habilidades para realizar distintas funciones dentro de la división del trabajo que espontáneamente surge. En un principio no siempre se reconoce salarios para los trabajadores. El jefe de familia, dirige la empresa, administra sus recursos y establece la política de inversiones y gastos.
- **Extra familiares:** Cuando el crecimiento de la microempresa requiere el aporte de nueva fuerza laboral y ella no existe o no está disponible en el hogar, aparece la necesidad de contratar trabajadores extra familiares. Por una parte está el aprendiz que generalmente es un joven impulsado por una doble motivación, de un lado la necesidad de conseguir un ingreso económico y por otro el interés de adquirir una elemental capacitación en un oficio. Empieza por realizar las tareas más simples aunque a veces más rudas y recibe un salario muy bajo. En un segundo nivel se encuentran los llamados los oficiales, operarios o ayudantes, conocen suficientemente el trabajo y reciben un mejor salario.

Las relaciones de trabajo entre el propietario y los trabajadores se entablan de manera informal, sin mediar contrato escrito.

- **Microempresa Asociativa:** Son una especie de sociedades de hecho conformadas a base de lazos de amistad y confianza entre quienes deciden emprender de manera solidaria en una actividad económica.

2.7.4. Por tiempo de duración.

El tiempo de vida de las microempresas está definido por la naturaleza de su trabajo. Unas son de carácter permanente mientras otras son temporales y hasta ocasionales.

- **Permanentes:** Son aquellas microempresas que ofrecen bienes y servicios durante todo el año. Su existencia obedece a una necesidad constante de la sociedad.
- **Temporales:** Las costumbres y necesidades específicas de las diversas épocas en cada contexto cultural y geográfico, abren espacio al funcionamiento de microempresas que tienen por objeto atender el respectivo tipo de demanda. Entre estas se cuentan la apertura del ciclo escolar, las festividades navideñas, carnaval, temporadas vacacionales.

- **Ocasionales:** Eventualmente aparecen requerimientos en los diversos sectores de la población. Un compromiso familiar, ciertos actos cívicos, etc., generan la demanda ocasional de un bien o un servicio de parte de los informales, que sin tener una dedicación permanente, encuentran la circunstancia propicia para trabajar por pocos días y a veces pocas horas.

2.8. Evolución de las microempresas en el Ecuador.

En los años 90 se registró un aumento importante de las microempresas, pero la realidad económica en la que nacieron, las altas tasas de interés que debieron afrontar, y la débil estructura administrativa y financiera, fueron algunos de los principales factores que desembocaron en un amplio grupo de subempleo, y provocaron la falta de estabilidad y que muchas de estas microempresas desaparecieran con el tiempo.

El 17 de diciembre de 1992, mediante Acuerdo Ministerial 631, el gobierno a través del Ministerio de Comercio Exterior, crea la Cámara Nacional de la Microempresa. Esta Cámara nació como una organización gremial, que agrupa a las microempresas formales e informales en todo el país. Uno de sus principales objetivos era el establecimiento de servicios financieros y no financieros para las microempresas, para lo cual gestiona líneas de crédito y desarrolla programas de capacitación, asistencia técnica y seguimiento crediticio.

A partir de este periodo hasta 1995, la evolución de la microempresa fue favorable. Según el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano CEPESIU, se crearon alrededor de 112.000 empleos por año en este sector, lo que ayudó a reducir el desempleo y subempleo. En los años siguientes, el país enfrentó algunas crisis que lo llevaron a una inestabilidad económica, como la presencia del fenómeno del Niño en 1998, la crisis del sistema financiero, el feriado bancario y la aplicación de la dolarización de la economía.

Hasta el momento, el desarrollo de la microempresa en Ecuador se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas realizadas por una pluralidad de actores, tanto del sector público como el privado y las ONGs..

2.9. Armas competitivas de las microempresas frente a las grandes compañías.

Consiste en los puntos fuertes que destacan a las microempresas de las demás, es decir, son las armas que posee una pequeña empresa frente a la competitividad de los grandes negocios.

2.9.1. El Internet y la maravillosa era de la información.

Con el paso del tiempo la tecnología ha disminuido las barreras para realizar negocios, aumentar ingresos, optimizar procesos e implementar nuevas herramientas dentro de las empresas.

No obstante, la implementación de la misma ya no se considera un lujo, o una inversión sino una necesidad primordial que permite tanto a grandes como pequeñas empresas estar a la vanguardia de la nueva era, con procesos competitivos en el mercado nacional como internacional.

Por ello el internet se ha convertido en la herramienta importante para las comunicaciones y para los negocios en general; por lo cual el empresario debe conocer las razones que lo impulsan a utilizar este instrumento, como por ejemplo: si un nuevo empresario buscar una forma de interactuar con sus empleados y reducir costos de difusión de información, en este caso deberá contar con una intranet; si por el contrario el objetivo de la empresa es dar a conocer su producto o servicio, realizar ventas en línea, lo ideal en este caso es crear una página web que incluya una tienda virtual con carrito de compras y formas de pago.

Cabe destacar que el crecimiento de la herramienta de internet, influye dentro de la economía mundial y favorece la globalización de las pymes al alcance de todos.

El uso del internet ofrece la posibilidad de llegar con facilidad y rapidez a costos menores; más fácil porque está en un medio totalmente global, y mucho más rápido porque permite al empresario poner la información que desee de forma inmediata para que llegue a la vista de todos y a menor costo a través de la web que ya cuenta con el posicionamiento y reconocimiento por sí sola.

Por todas estas razones, es importante para las microempresas la implementación de esta herramienta, para la expansión del negocio, ya que le permite una interacción más cercana con sus empleados a través de herramientas internas y al mismo tiempo llega a los clientes sin requerir grandes inversiones en material físico e impreso y con más efectividad.

2.9.2. Enfoque en el cliente.

Hoy en día, las microempresas afrontan un mercado cada día más competitivo y gran parte de la producción de los bienes y servicios es acaparada por empresas transnacionales.

Debido a la gran variedad de productos y servicios disponibles, los clientes se vuelven más selectivos y exigentes al momento de elegir un bien o servicio, ya que antes la oferta era limitada o no existía. Con el desarrollo de los mercados, grandes avances técnicos y científicos y una amplia gama de productos y marcas, el cliente se encuentra con la libertad de elegir el producto que mejor le convenga.

La atención a clientes tiene como fundamento el servicio. Y ofrecerle un buen servicio incluye un trato amable y gentileza; adicionalmente requiere autenticidad, Esto abarca aparte de trato amable y gentileza, incluye interés real por el cliente, sus necesidades y preferencias que van desde el estudio de mercado del producto o servicio, atender al cliente durante la venta y la continuidad esa atención y el servicio luego de la venta.

Este principio de atención al cliente va de la mano con las microempresas, por ser empresas muy pequeñas, en su mayoría familiares, permiten fácilmente identificar las necesidades y gustos determinados de los clientes, y ofrecer una atención más personalizada. Es un arma competitiva que tienen a su favor las microempresas.

Algunos de los valores diferenciales que tienen las micro y pequeñas empresas, frente a las grandes corporaciones, supermercados, hipermercados, son los servicios y la atención personalizada. (Escudero Serrano, 2011)

A diferencia de las grandes empresas, que manejan gran cantidad de clientes, para ellas no es posible brindar un trato personalizado al cliente, ya depende del cliente si desee o no comprar el producto o servicio o esperar para ser atendido. En cambio, las microempresas ofrecen al empresario la oportunidad de mejorar día a día su servicio, debido al contacto directo que tienen con el cliente.

Anteriormente la atención al cliente era algo extra que se ofrecía, pero ahora es algo importante el brindar un excelente servicio al consumidor, ya que esto puede hacer la diferencia permite la lealtad de los clientes hacia las microempresas, pero es importante que la excelente atención ofrecida en el servicio no desmejore, que forme parte integral de la empresa.

2.9.3. Integridad y responsabilidad.

La integridad se refiere a un sentido general de honestidad y confiabilidad que se expresa en un fuerte compromiso de hacer lo correcto, sin importar las circunstancias (Longenecker y Otros, 2012)

La integridad de una microempresa está establecida primordialmente por su naturaleza y calidad de sus relaciones. No obstante, la apreciación de integridad también hace una diferencia, ya que las personas asocian los logotipos armónicos de empresa con un comportamiento más ético y socialmente responsable.

Actos como la evasión fiscal o la alteración de productos de segunda mano para venderlos como si fueran de primera calidad por parte del empresario, son ejemplos que alteran el estándar de integridad. Esto ocurre cuando el emprendedor exitoso indaga oportunidades beneficiosas para su negocio que le generen valor desde el punto de vista financiero y recurre a realizar “cualquier cosa por dinero”.

Cabe destacar que la obtención de ganancias financieras no significa la única meta importante para el empresario; ya que esto puede generar distorsiones en el giro del negocio. Existen diferentes motivos para aplicar malas conductas en las empresas, pero acciones inapropiadas como establecer precios fijos, cargos en excesos al cliente, usar software pirata en el negocio, las cuales son impulsadas especialmente por motivos financieros. Sin embargo, para operar con integridad significa que un individuo piense distinto al pensar en el bienestar de los demás.

La mayoría de propietarios de microempresas luchan por alcanzar altos niveles de honestidad, respeto y justicia en sus relaciones de negocios. A pesar que las prácticas no éticas tienen atención en los medios, la mayoría de los emprendedores y líderes de negocios son personas con principios de integridad y controlan su búsqueda de utilidades.

Responsabilidad

Consiste en la forma de hacer negocios basado en los principios éticos y de acuerdo a lo estipulado en la ley.

La Responsabilidad Social muestra un grado menor de desarrollo en las microempresas que en las grandes compañías, por dos motivos fundamentales: el primero porque en el entorno de las microempresas existe una menor necesidad en la elevación del concepto, ya que estas empresas no han experimentado la pérdida de confianza que han sufrido las grandes compañías y en segundo motivo es que las microempresas tienen que

afrontar ciertos obstáculos al inicio que dificultan su implementación como: falta de conocimiento, insuficiencia de personal preparado, pocos recursos en una inversión donde se recupera al mediano o largo plazo.

Sin embargo, esto no significa que las políticas de Responsabilidad Social de las microempresas, sean diferentes a las que siguen las grandes empresas, ya que se asientan en los tres fundamentos básicos de la responsabilidad social y en las mismas nociones y actividades que emplean estas compañías, habiendo más diferencias cuantitativas (menos recursos) que cualitativas.

Es importante destacar que las microempresas cuentan con algunas ventajas: mayor flexibilidad, especialización, y más capacidad de relación y de adaptación a las necesidades de un entorno cambiante; además que representan el 52% del sector empresarial del Ecuador, y porque al pasar unos años permitirá confirmar que estas compañías van a requerir presentarse como socialmente responsables, para seguir siendo competitivas, debido a que la sociedad está acostumbrada al comportamiento socialmente responsable de las grandes compañías y van a exigir también a las microempresas, ya que éstas empresas mantienen relaciones comerciales con grandes empresas.

2.10. Estadísticas generales.

De acuerdo a fuentes del Ministerio de Comercio Exterior (2015), al mes de julio de 2015, en América Latina el 99% de las empresas son Pymes, generando un 70% de la fuerza laboral.

Las Pymes son fundamentales tanto a nivel económico y social, ya que generan oportunidades de transformación productiva y social que contribuyen al crecimiento. A nivel mundial, las microempresas permiten desarrollar cambios económicos, de generación de empleo, transformación tecnológica y capacitación de mano de obra.

Colombia es el país en el que el 50,6% de los empleos que se genera corresponde a las microempresas (17,5% a las pequeñas y 12,8% a las medianas). Mientras que en Ecuador, según el estudio, el 52% corresponde a las micro, 31% a las pequeñas y 12% a las medianas, tal como se observa en la siguiente figura:

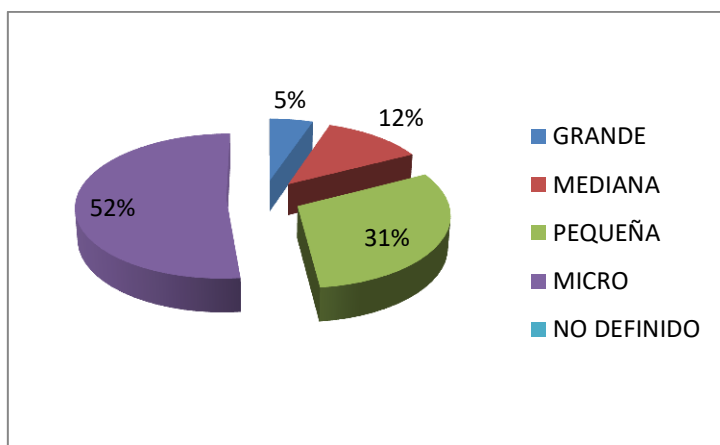


Figura 12. Composición de las empresas en Ecuador.

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior , 2015)

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La figura anterior refleja que en el Ecuador, el 95% de empresas son micro, pequeñas y medianas, lo que constituye un motor importante para el sector empresarial. Por ello es importante la transferencia de conocimientos y tecnología, así como el logro de diversificar su producción que les permita abrirse a las exportaciones de bienes y servicios.

2.11. Microempresa y el microcrédito.

2.11.1. Definición de microcrédito.

Es todo préstamo otorgado a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de ellos con garantía mutua y solidaria, con el propósito de financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o de servicios, cuya fuente principal constituyen las ventas o ingresos de dichas actividades, verificados de forma apropiada por la institución del sistema financiero prestamista (Banco Ecuatoriano de la Vivienda, 2015).

Por su parte, para el otorgamiento de un microcrédito, no se requiere al solicitante que presente estados financieros, ya que la misma institución prestamista debe evaluar su capacidad de pago, la estabilidad de su fuente de ingresos, su predisposición para cumplir con las obligaciones y la habilidad para el manejo de sus actividades.

Entre los motivos para solicitar un microcrédito están:

- Para emprender o mejorar actividades en pequeña escala de producción, servicios y comercialización.
- Para el financiamiento de actividades propias de la microempresa
- Para realizar inversiones en activo fijo de la microempresa
- Para ejecutar reparaciones o mejoras a la vivienda familiar

- Para hacer frente a situaciones extraordinarias

2.12. Tasas de interés para las microempresas.

En la siguiente figura, según datos publicados por el Banco Central del Ecuador con las tasas de interés activas para el mes de septiembre de 2016:

Tabla 19. Tasas de interés a septiembre 2016.

1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.32	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	8.67	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.34	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.56	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.78	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	10.06	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.31	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.90	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	16.70	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	9.50	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.91	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.96	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	27.01	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	24.83	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.31	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.29	Inversión Pública	9.33

Nota:

*Según la Resolución 140-2015-F, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 627 de 13 de noviembre de 2015, se establece que la tasa de interés activa efectiva máxima para el segmento Consumo Ordinario será de 17.30%; la misma que entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

**Según la Resolución 154-2015-F, de 25 de noviembre de 2015, se establece que la tasa de interés activa efectiva máxima para el segmento Consumo Prioritario será de 17.30% y para el segmento Educativo será de 9.50%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

En la figura anterior se observa que las tasas activas referenciales para las microempresas oscilan entre 27.01% el microcrédito minorista, 21.31% el de acumulación simple y 21.31% para el microcrédito de acumulación ampliada; mientras que las tasas máximas están entre el 30.50% y el 25.50 respectivamente. Se evidencia que los microcréditos tienen una tasa activa elevada respecto al resto de financiamientos.

2.13. Problemas y limitaciones de las microempresas.

Cada día son más los emprendedores de los países en vías de desarrollo que se deciden a iniciar su propio negocio, camino en el cual afrontan dificultades de tipo interno, de contexto institucional y de acceso a los servicios financieros y desarrollo:

2.13.1. Dificultades internas.

La falta de educación completa, representa un obstáculo en el desarrollo de las microempresas, ya que conlleva a una actitud conservadora y defensiva en distintas áreas; ya que la mayoría de los nuevos emprendedores posee sólo educación elemental y algunos no llegan ni a completarla. Al igual que los trabajadores técnicos en microempresas, que poseen conocimientos técnicos muy básicos. Esto influye en la cobertura de riesgos, búsqueda de nuevos mercados y la contratación de personal nuevo calificado.

Otra de las dificultades internas para su desarrollo es que la microempresa es generalmente la única fuente de ingresos del empresario y, debido a los pocos conocimientos del microempresario en administración y contabilidad, los ingresos del negocio se utilizan para los gastos del hogar.

2.13.2. Contexto institucional.

A pesar que las condiciones de éxito de las microempresas son variadas, dependen en gran medida de la actitud de las autoridades públicas, al acceso a las fuentes de financiamiento y a servicios de consultoría. Adicionalmente, otro de los obstáculos para las microempresas son las trabas para la obtención de permisos y las políticas de impuestos locales que hacen de estos pequeños negocios un blanco de las autoridades descentralizadas, que los obligan a movilizar cada vez más recursos a nivel local.

2.13.3. Acceso a los servicios financieros y desarrollo.

El poco capital es uno de los problemas principales de los microempresarios; ya que muchos comienzan su negocio gracias a ahorros personales y prestamos familiares e informales. A los pocos conocimientos sobre gestión empresarial se le añade la constante carencia de fondos. Por lo tanto, la capacidad para invertir en activos fijos, búsqueda de nuevos productos y mercados y mejora en condiciones laborales de los trabajadores, se encuentran limitadas.

Aparte de la falta de recursos, las microempresas también requieren de servicios no financieros como: formación en gestión, formación técnica, innovación tecnológica, información de los mercados, creación de redes industriales, técnicas de comercialización y de apoyo organizativo; con el fin de garantizar el éxito en su negocio.

CAPÍTULO III.
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Población y muestra.

El universo de estudio en la presente investigación está constituido por el total de micro y pequeñas empresas ubicadas en la ciudad de Quito, que suman en total 6.049 (Superintendencia de Compañías, 2015).

Una vez conocida la población de estudio, se definió la muestra, que en este caso es de tipo probabilístico, ya que “todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2013).

La muestra fue determinada tomando en cuenta los siguientes elementos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2013):

Z	=	Nivel de confianza
N	=	Tamaño de la Población
p	=	Probabilidad de éxito
q	=	Probabilidad de fracaso
e	=	Nivel de Error

Para la determinación de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

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

Se aplicaron estos parámetros y la respectiva fórmula, considerando los siguientes factores:

- La población es alta, por lo que no se podría llegar a todas las microempresas, más si se toma que se distribuyen en toda la ciudad de Quito.
- El nivel de confianza, 1,96 (95%), corresponde a las tablas “T” de Student, que es el mínimo permitido para estudios cuantitativos. Este nivel de confianza permite trabajar con errores muestrales de hasta el 5%.

Aplicando al estudio tenemos:

Z	=	1,96
N	=	6.049
p	=	0,5
q	=	0,5

$$e = 0,05$$

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 6.049}{0,05^2(6.049-1)+1,96^2 * 0,5 * 0,5} = 361,2758$$

Por tanto, la muestra para el presente estudio estuvo constituida por 361,2758 micro y pequeñas empresas, representados por sus gerentes propietarios, y redondeando, se tienen 361 gerentes propietarios que responden la encuesta.

Tomando en cuenta estos datos, es necesario plantear una muestra estratificada, a fin de identificar el número exacto de micro y pequeñas empresas por sector. Los autores Hernández Sampieri y otros explican sobre las muestras estratificadas: “La estratificación aumenta la precisión de la muestra e implica el uso deliberado de diferentes tamaños de muestra para cada estrato, a fin de lograr reducir la varianza de cada unidad de la medida muestral” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2013, pág. 311). Los autores aportan la siguiente fórmula para determinar la muestra estratificada:

$$\sum fh = \frac{n}{N} = ksh$$

En donde la muestra n será igual a la suma de los elementos muestrales nh . Es decir, el tamaño de n y la varianza de y pueden minimizarse, si calculamos ‘submuestras’ proporcionales a la desviación estándar de cada estrato. Esto es:

$$fh = \frac{nh}{Nh} = ksh$$

En donde nh y Nh son muestra y población de cada estrato, sh es la desviación estándar de cada elemento en un determinado estrato. Entonces tenemos que:

$$ksh = \frac{n}{N}$$

Por tanto, obtendremos:

$$ksh = \frac{n}{N} = \frac{361,2758}{6.049} = 0,059725$$

De esta manera, cada subpoblación, en este caso, cada una de las micro y pequeñas empresas, debe ser multiplicado por esta fracción constante para obtener el tamaño de la muestra para el estrato. Sustituyendo, tenemos que: $Nh \times fh = nh$. Por tanto, se tiene la siguiente distribución estratificada de la muestra:

Tabla 20. Distribución de frecuencias y muestra estratificada.

Descripción	Frecuencia	Muestra
Actividad de operadores turísticos que se encargan de la planificación y organización de paquetes de servicios de viajes (tours) para su venta a través de agencias de viajes o por los propios operador	83	5
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	93	6
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	71	4
Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como producto	1	0
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	538	32
Actividades financieras y de seguros.	127	8
Actividades inmobiliarias.	471	28
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	1.280	76
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	1	0
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	100	6
Artes, entretenimiento y recreación.	26	2
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	1.290	77
Construcción.	431	26
Depurar	1	0
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	37	2
Enseñanza.	91	5
Explotación de minas y canteras.	104	6
Industrias manufactureras.	317	19
Información y comunicación.	311	19
Otras actividades de servicios.	31	2
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	38	2
Transporte y almacenamiento	607	36
Total	6.049	361

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2015).

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016., 2016.

Sin embargo, debido a diversos inconvenientes surgidos en el proceso de investigación de campo, como se expone en el siguiente subtítulo, esta distribución se vio seriamente alterada, quedando una composición muy distinta, como podrá verse en el subtítulo de presentación de resultados.

3.2. Descripción de las encuestas.

La encuesta es una extensa batería de preguntas, que va desde la información general del encuestado, como edad y estado civil, hasta datos sobre la microempresa, su funcionamiento, operaciones, finanzas, crédito y otros hechos relevantes. El cuestionario íntegro es presentado en la parte final de este estudio, como anexo.

3.3. Análisis de las tendencias estadísticas identificadas.

3.3.1. Información general.

Tabla 21. Actividad de las microempresas.

Descripción	Muestra	Porcentaje
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	43	11,94%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	5	1,49%
Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como producto	0	0,00%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	0	0,00%
Actividades financieras y de seguros.	5	1,49%
Actividades inmobiliarias.	5	1,49%
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	22	5,97%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	0	0,00%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	0	0,00%
Artes, entretenimiento y recreación.	5	1,49%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	196	54,25%
Construcción.	0	0,00%
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	0	0,00%
Enseñanza	5	1,38%
Explotación de minas y canteras.	1	0,28%
Industrias manufactureras.	18	4,98%
Información y comunicación.	1	0,28%
Otras actividades de servicios.	49	13,43%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	5	1,49%
Transporte y almacenamiento	0	0,00%
Total	361	99,98%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

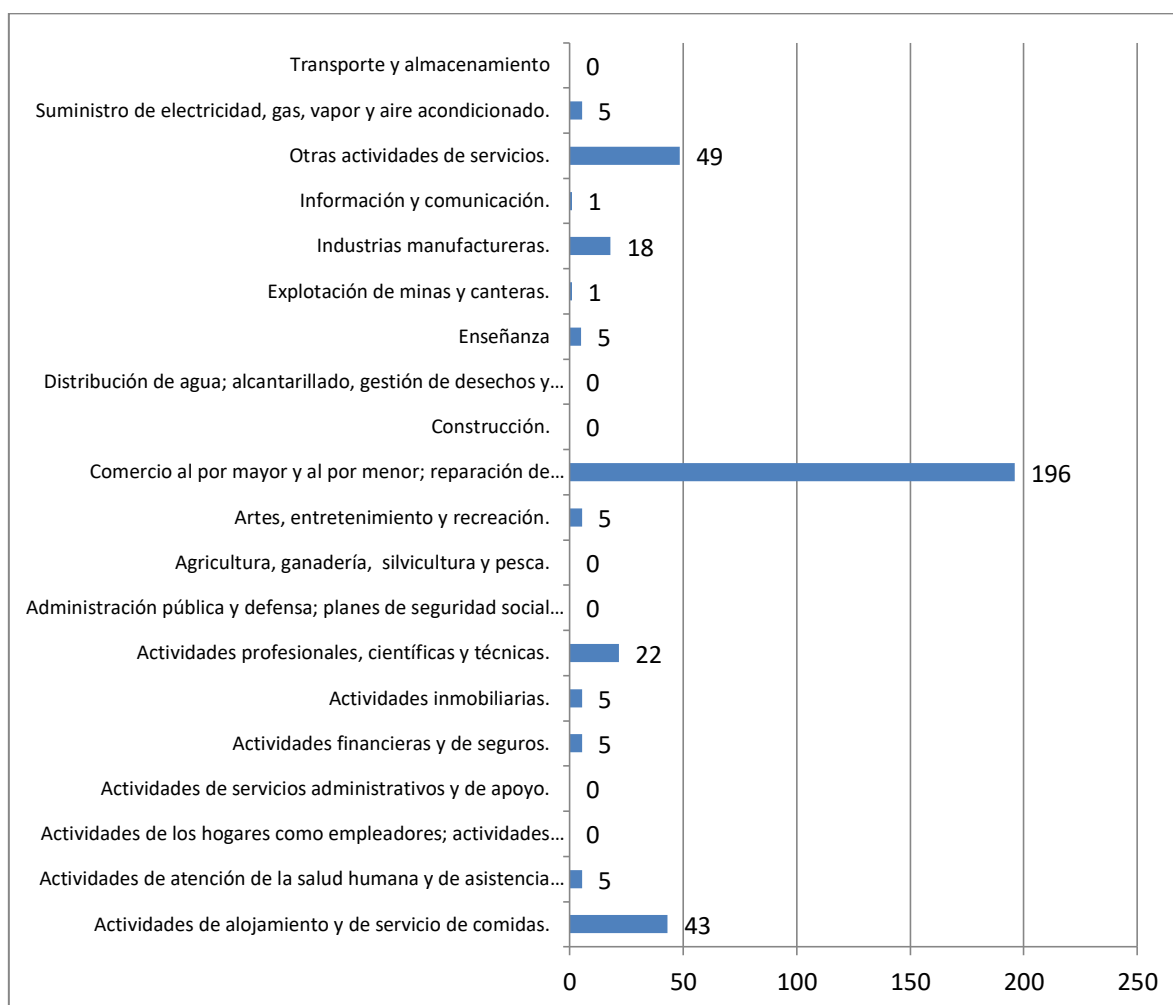


Figura 13. Actividad de las microempresas.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como puede verse en esta tabla y su respectiva figura, el porcentaje más alto de los microempresarios encuestados pertenece al sector del comercio, que incluye la venta al detalle de diversos artículos, tales como prendas de vestir, autopartes, útiles escolares, productos de belleza, artículos de limpieza, entre otros.

Tabla 22. Sector de ubicación de la microempresa.

Sector	Frecuencia	Porcentaje
Urbano	361	100,00%
Rural	0	0,00%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

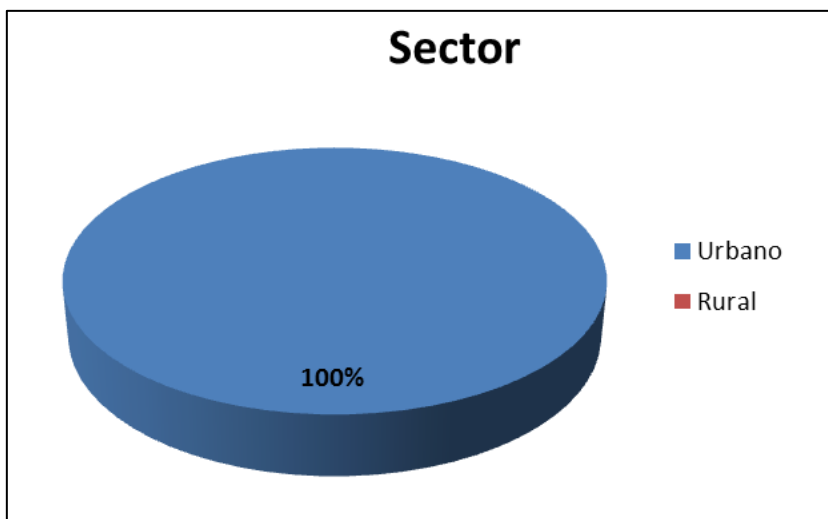


Figura 14. Sector de ubicación de la microempresa.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se observa en esta tabla, la totalidad de microempresas cuyos propietarios o gerentes financieros fueron encuestados, se ubican en el sector urbano de Quito.

Estos negocios se ubican sobre todo en el Centro-norte, Sur y Norte de la capital del Ecuador, en barrios tales como La Magdalena, Comité del Pueblo, Calderón, San Blas, pero también en sectores residenciales como la Jipijapa, Ñaquito, Bellavista, La Carolina, entre otros.

Se encuestó a sólo un gerente de una empresa del listado obtenido de la Superintendencia de Compañías, pero que visiblemente no era una microempresa, sino una mediana o quizá grande, y el resto de los encuestados cuyas respuestas se presentan en este estudio, sí fueron microempresarios, propietarios de pequeños locales de comercio, venta de alimentos preparados, comercio al detalle, compañías de taxi, entre otras, y que cumplen con las especificaciones señaladas en el fundamento teórico de esta investigación.

Tabla 23. Pregunta N°1. Edad.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 - 25 años	13	3,60%
26 - 30 años	57	15,79%
31 - 40 años	126	34,90%
Más de 41 años	165	45,71%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

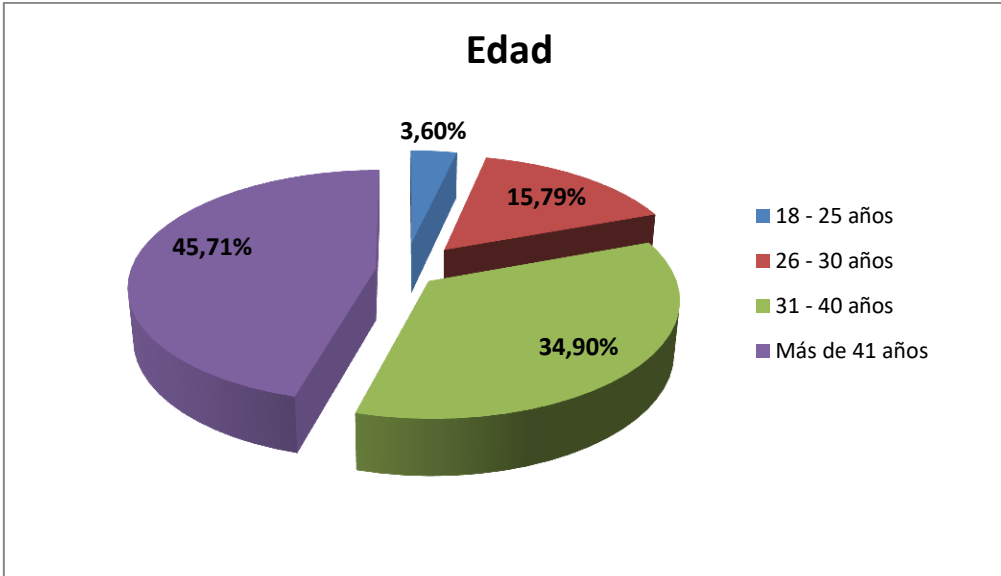


Figura 15. Pregunta N°1. Edad.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto a la información de edad el porcentaje más representativo con un 45,71% de encuestados son mayores de 41 años de edad y en el segundo lugar con un 34,90% se encuentran entre 31-40 años, un porcentaje menos representativo de 15,79 tiene entre 26 y 30 años.

Tabla 24. Género.

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	183	50,75%
Femenino	178	49,25%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

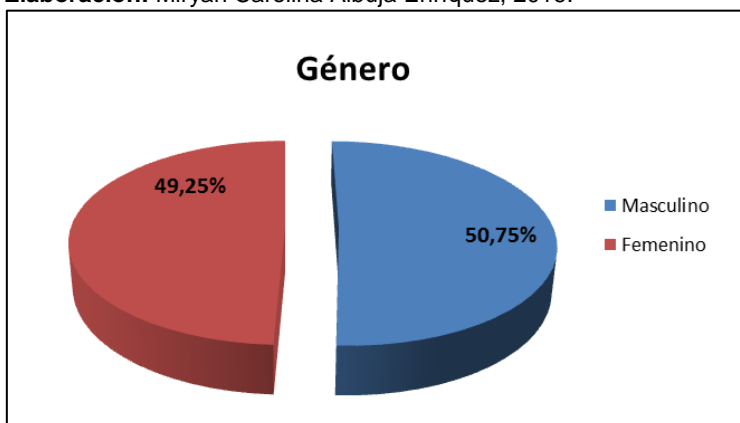


Figura 16. Pregunta N°1. Edad.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación al género de los microempresarios se encuentra de forma casi proporcional con un 49,25% de sexo femenino y 50,75% de sexo masculino.

Tabla 25. Estado civil.

	Frecuencia	Porcentaje
Soltero(a)	43	11,94%
Casado(a)	189	52,24%
Divorciado(a)	59	16,42%
Viudo(a)	16	4,48%
Unión Libre	54	14,93%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

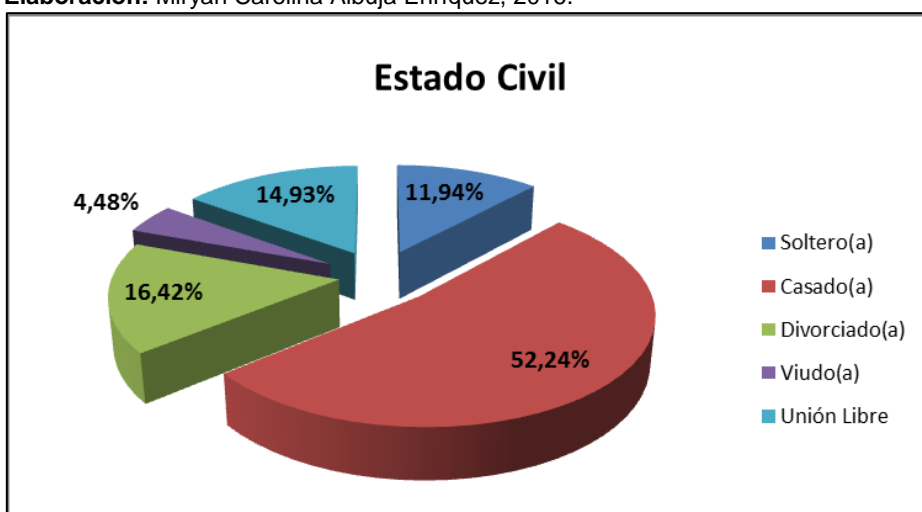


Figura 17. Estado civil.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En el estado civil la tendencia mayor de respuesta se ubica entre casados con 52,24%, los divorciados con 16,4% y de unión libre con un total de 14,93% en menor proporción se encuentran solteros y viudos con 11,94% y 4,48% respectivamente.

Tabla 26. Nivel de educación.

	Frecuencia	Porcentaje
Primaria incompleta	0	0,00%
Primaria completa	24	6,65%
Secundaria incompleta	47	13,02%
Secundaria completa	161	44,60%
Superior incompleta	73	20,22%
Superior completa	52	14,40%
Ninguna	4	1,11%
Otra	0	0,00%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

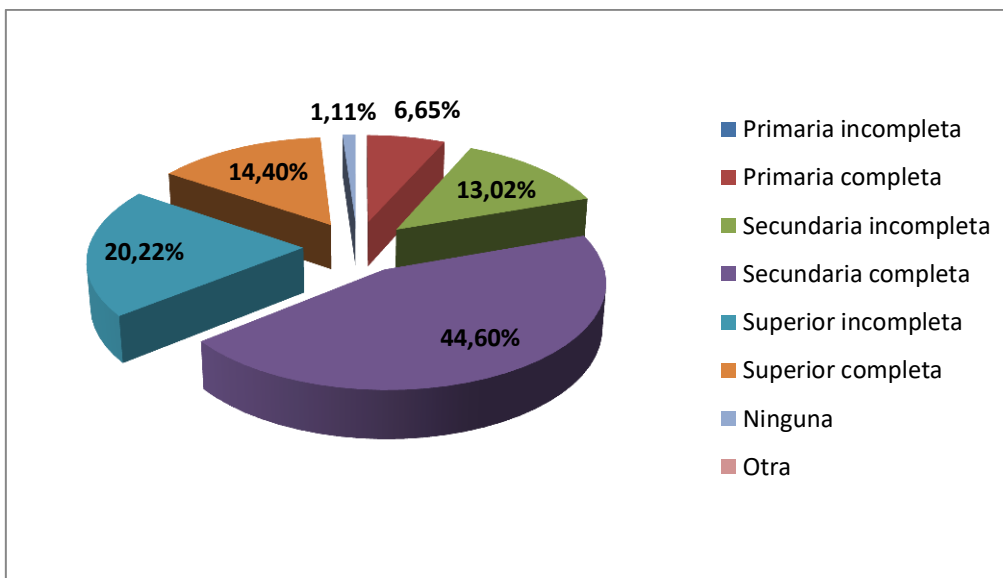


Figura 18. Nivel de educación.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a nivel de educación, el 44,60% posee secundaria completa, en segundo lugar se ubican con el 20,22% las personas con estudios de superiores incompletos, luego se ubican los que posee estudios universitarios completos con una participación de 14,40%. El porcentaje menos representativo (1,11%) corresponde a las personas sin instrucción.

Tabla 27. Carga familiar.

	Frecuencia	Porcentaje
No tiene cargas	27	7,46%
1-2	194	53,73%
3-4	124	34,33%
5-6	16	4,48%
Más de 7	0	0,00%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

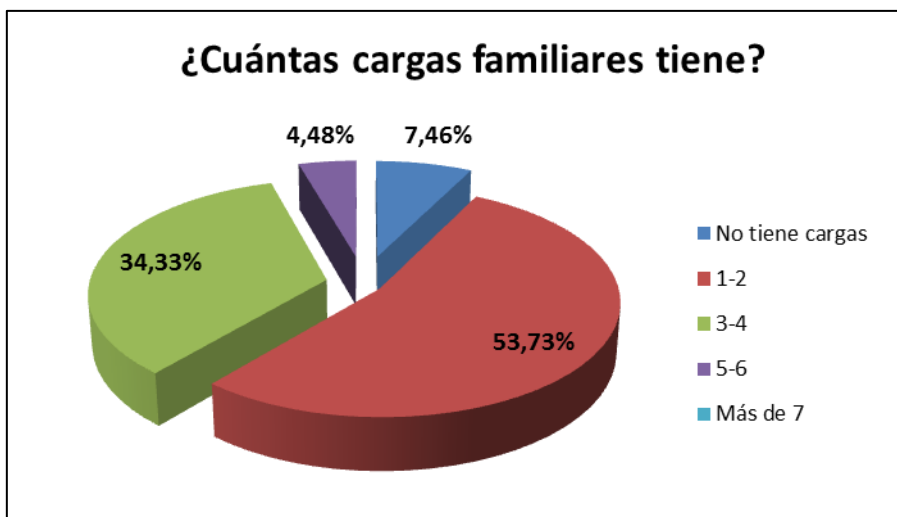


Figura 19. Carga familiar.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto a las cargas familiares, el porcentaje más representativo de encuestados de 53,73% afirma tener entre 1 y 2 cargas familiares, en segundo lugar se ubican con 3 y 4 cargas un 34,33%, no existe ninguna respuesta con cargas superiores a 7.

En este bloque, se puede apreciar que el porcentaje más alto de los microempresarios encuestados tienen 41 años o más, siendo el segundo grupo más representativo entre 31 y 40 años. Por otra parte, hay en forma proporcional tanto hombres como mujeres, están casados o divorciados, tienen un nivel de educación predominante de secundaria completa, y tienen entre 1 y 2 cargas. Esto significa que el perfil del microempresario en la ciudad de Quito corresponde a personas adultas, que no pueden optar a un empleo formal, o que dejaron de trabajar como dependientes por mucho tiempo. Apelan por lo general al negocio propio no como oportunidad, sino como necesidad. Además, son mujeres en su mayoría, con un nivel de educación bajo, o con el bachillerato completo, es decir, con limitaciones en el acceso a la educación. Sin embargo, también existen personas profesionales. Finalmente, predominan las familias cortas, y es frecuente hallar personas divorciadas.

Tabla 28. Años de funcionamiento de la microempresa.

	Frecuencia	Porcentaje
2 o menos	126	34,90%
3-4	93	25,76%
5 o más	89	24,65%
No respondió	53	14,68%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

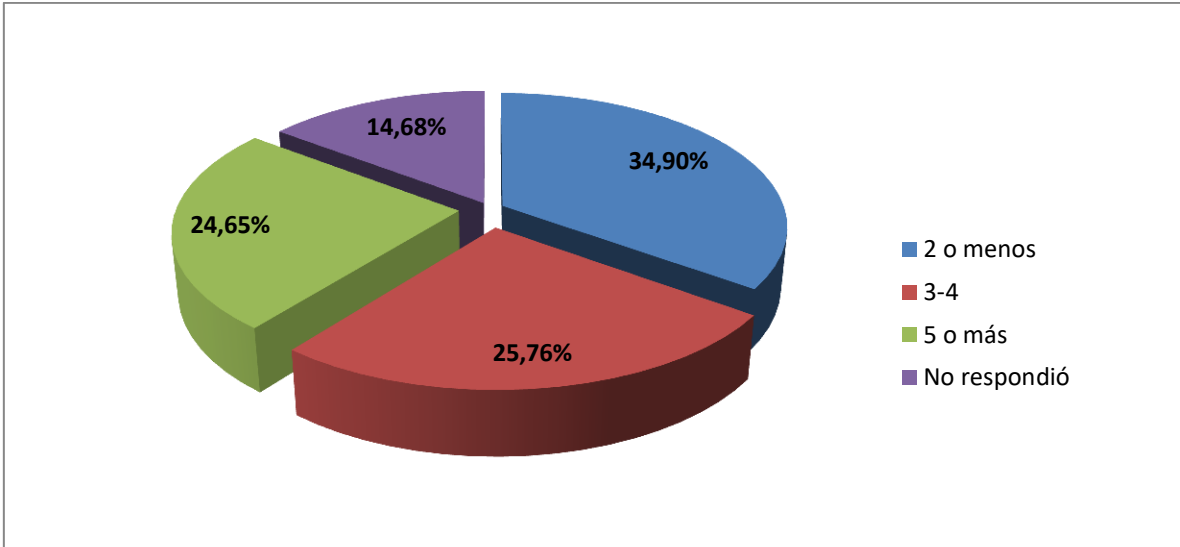


Figura 20. Años de funcionamiento de la microempresa.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a esta pregunta, el 34,90% indica que su negocio tiene 2 años o menos. Las microempresas que tienen 3 a 4 años representan el 25,76%. El 24,65% declara tener 5 años o más, y el restante 14,68% se abstuvo de responder.

Tabla 29. Lugar de operación del negocio.

	Frecuencia	Porcentaje
Es de su propiedad	81	22,39%
Es prestado	16	4,48%
Es arrendado	259	71,64%
No respondió	5	1,49%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

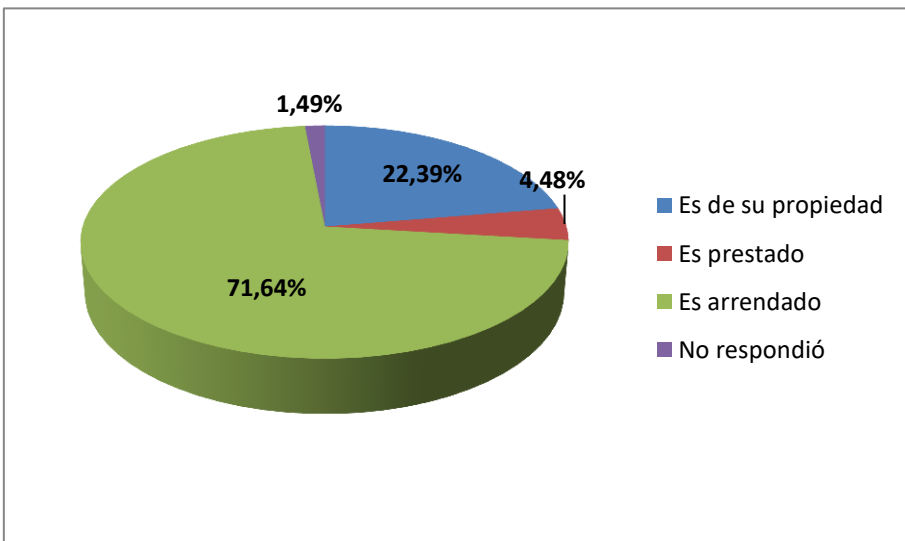


Figura 21. Lugar de operación del negocio.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Los encuestados en un 71,64 % afirman que el local donde opera su negocio es arrendado, el 22,39% dice que es de su propiedad y el 4,48% indica que es prestado. Sobre el 22,39% que declara que el local de su negocio es de su propiedad, se pregunta si dicha propiedad es además vivienda, teniendo los siguientes resultados:

Tabla 30. ¿Es su vivienda?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	58	16,12%
No	23	6,27%
Total	81	22,39%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

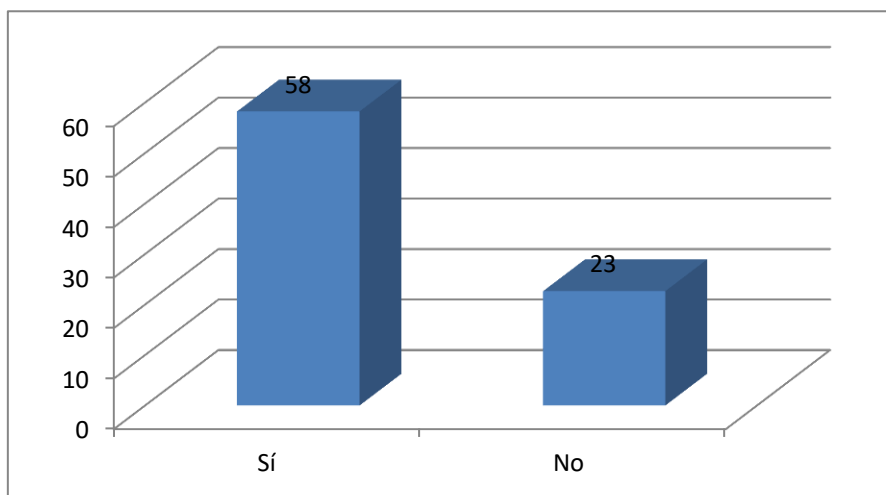


Figura 22. ¿Es su vivienda?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Se remarca que los 81 encuestados que su negocio es de su propiedad suman en total el 22,39% sobre el total de la muestra (361), y los porcentajes correspondientes en la anterior tabla son los correspondientes al mismo total (361).

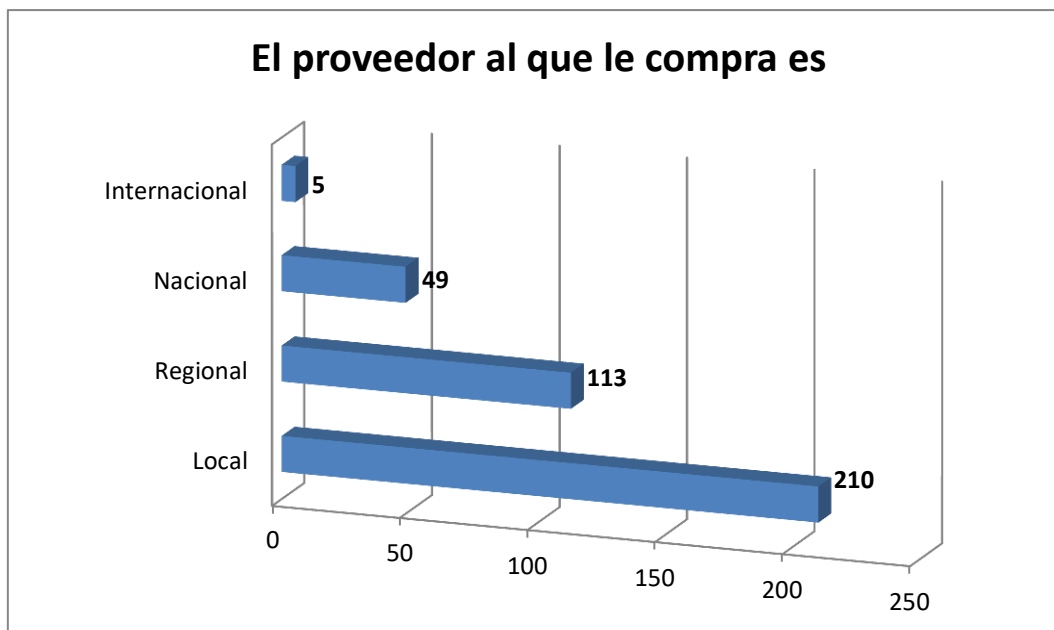
Tabla 31. Tipo de proveedor.

	Frecuencia
Local	210
Regional	113
Nacional	49
Internacional	5
Total	377

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 23. Tipo de proveedor.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se observa en esta tabla y su respectiva figura, varios encuestados marcaron más de una opción, lo que genera la sumatoria de 377 respuestas válidas. De acuerdo a la información proporcionada, los microempresarios en su mayoría compran a proveedores locales, y en segundo lugar realizan compras a nivel regional, un porcentaje menos representativo a nivel nacional y solo 5 respondieron que realizan compras a proveedores internacionales.

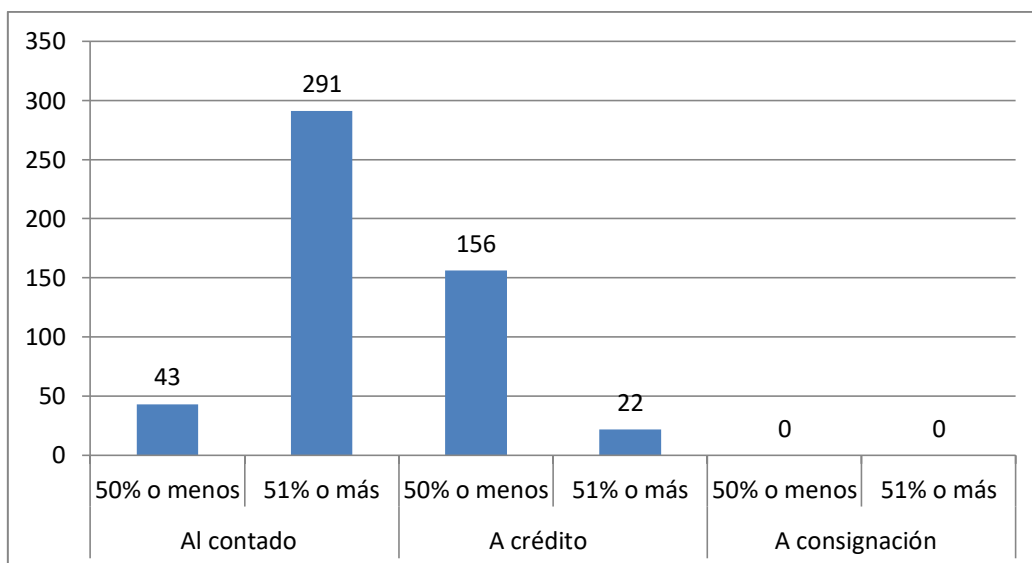
Tabla 32. Forma de pago a los proveedores.

		Frecuencia
Al contado	50% o menos	43
	51% o más	291
A crédito	50% o menos	156
	51% o más	22
A consignación	50% o menos	0
	51% o más	0
Total	Total	512

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 24. Forma de pago a los proveedores.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Al igual que en el anterior caso, en esta pregunta varios encuestados marcaron dos opciones o más, lo que genera un total de 512 respuestas válidas. En cuanto a la forma de pago a los proveedores los microempresarios compran al contado más del 50%, otro grupo menos representativo compra a crédito menos del 50% y a consignación el 0%. En relación al área de administración y gestión, la mayoría de los encuestados manifestó tener más de cinco años de funcionamiento con su microempresa. Otros encuestados, aseguraron que el local donde opera su negocio es arrendado, y un porcentaje representativo además manifestó que su microempresa funciona en su vivienda. Por otra parte, la mayoría de los encuestados respondió que efectúa sus compras en su mayoría al contado y a proveedores locales. Esto demuestra que en general, los microempresarios no cuentan con un capital suficiente para invertir en la adquisición de un local. Además, adquieren mercancías con el dinero producto de las ventas diarias.

3.3.2. Producción, distribución, ventas y perspectivas futuras.

Tabla 33. Tipo de producción.

	Frecuencia	Porcentaje
Artisanal	119	32,84%
Tecnificada	162	44,78%
No contestó	81	22,39%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

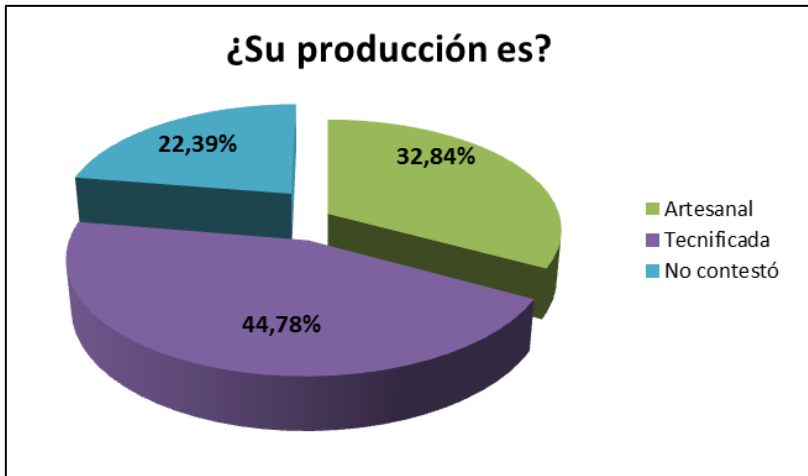


Figura 25. Tipo de producción.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación al tipo de producción un 22,39% de encuestados no responde si es artesanal o tecnificada y en qué porcentaje. Gran parte de los microempresarios se dedican a actividades comerciales, sobre todo. El 32,84% afirma que su producción es artesanal, y el 44,78% es tecnificada, pero les resulta imposible calcular el porcentaje.

Tabla 34. Desperdicios.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	108	29,85%
No	210	58,21%
No contestó	43	11,94%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Figura 26. Desperdicios.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a los desperdicios, el 58,21% indica tener cierta cantidad de desperdicios producto de su actividad, pero no saben qué porcentaje representa. En la siguiente tabla y su respectiva figura, se analiza el manejo de los desperdicios por parte de los 108 encuestados que sí generan desperdicios, y sus porcentajes también están calculados sobre esa base, como se puede ver a continuación.

Tabla 35. Manejo de desperdicios.

	Frecuencia	Porcentaje
Reutiliza.	29	27,27%
Vende.	39	36,36%
Desecha	39	36,36%
Total	108	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

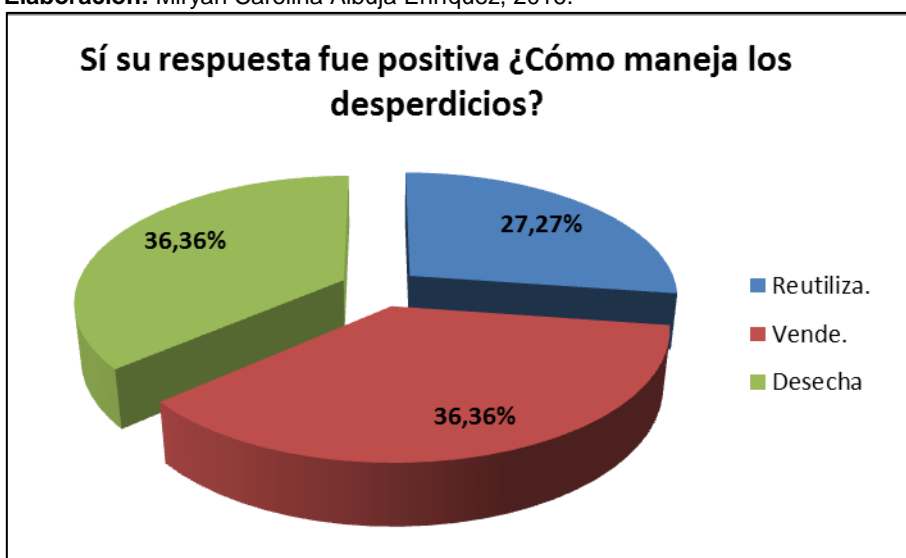


Figura 27. Manejo de desperdicios.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

De los microempresarios que afirma tener un nivel de desperdicios (108 de los 361), el porcentaje mayor con un 36,36% indica que desecha los mismos, otro grupo de 36,36% afirma que los vende y un porcentaje menos representativo de 27,27% dice que reutiliza los desperdicios.

En relación a la producción, los microempresarios desconocen el porcentaje artesanal o tecnificado, así como tampoco acerca de los desperdicios que genera su actividad. Esto demuestra que la mayoría de microempresas funcionan empíricamente y los propietarios carecen de formación académica para conocer sobre sus técnicas productivas.

3.3.3. Ventas.

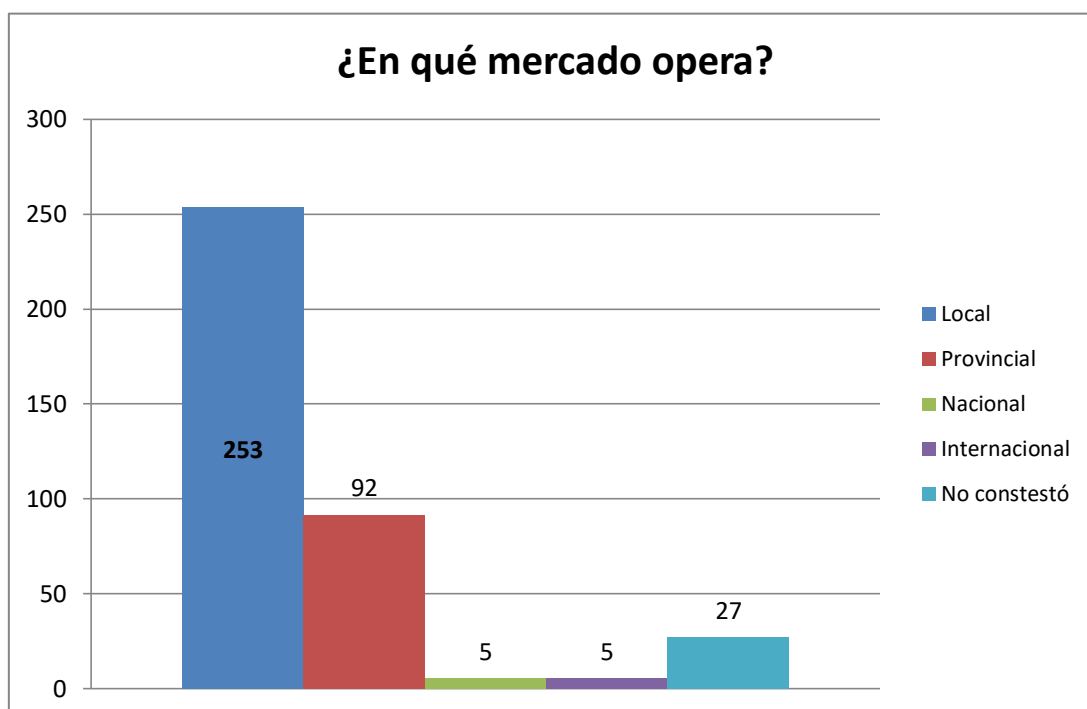
Tabla 36. Mercado de operación.

	Frecuencia
Local	253
Provincial	92
Nacional	5
Internacional	5
No contestó	27
Total	383

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 28. Mercado de operación.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación al mercado donde venden los microempresarios, se observa que algunos encuestados marcaron más de una opción, lo que genera una sumatoria distinta a 361, y aunque la diferencia no es significativa, se la respeta para su presentación e interpretación, teniendo una tendencia mayoritaria, con una frecuencia de 253 opera a nivel local, 92 a nivel provincial, y otro grupo de 27 no respondió la pregunta, que no están seguros de distinguir entre mercado local y nacional. Sólo 5 encuestados venden sus productos a nivel nacional y otros cinco a nivel internacional. Este dato indica que las microempresas de la ciudad de Quito operan predominantemente en el mercado local.

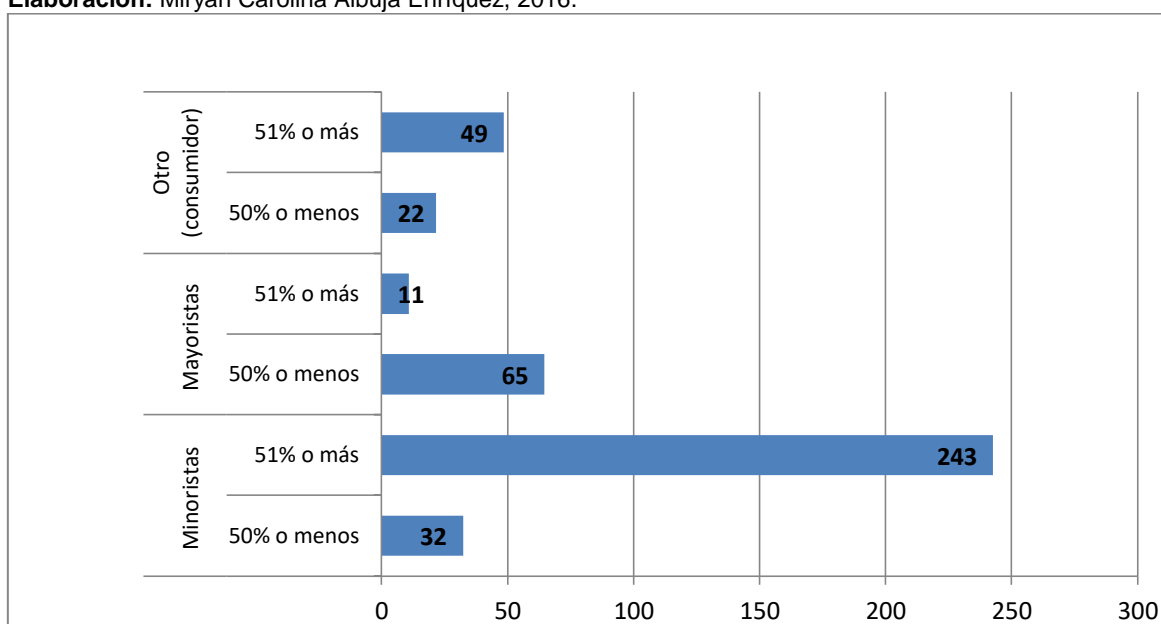
Tabla 37. Tipo de comprador.

	Rango	Frecuencia
Minoristas	50% o menos	32
	51% o más	243
Mayoristas	50% o menos	65
	51% o más	11
Otro (consumidor)	50% o menos	22
	51% o más	49
Total		421

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 29. Tipo de comprador.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Al igual que en el anterior caso, hubo encuestados que marcaron más de una opción, pero en un número mayor, teniéndose en total 421 respuestas. Los microempresarios en su mayoría venden sus productos a minoristas, con mayor frecuencia en un porcentaje mayor al 50% del total de ventas, a mayoristas en segundo lugar menos del 50% y fue una tendencia de respuesta en otro, a consumidores, con una frecuencia de 13.

Este dato revela que los microempresarios comercializan sus productos predominantemente con los minoristas, intermediarios o revendedores, pero también con los mayoristas y consumidores finales.

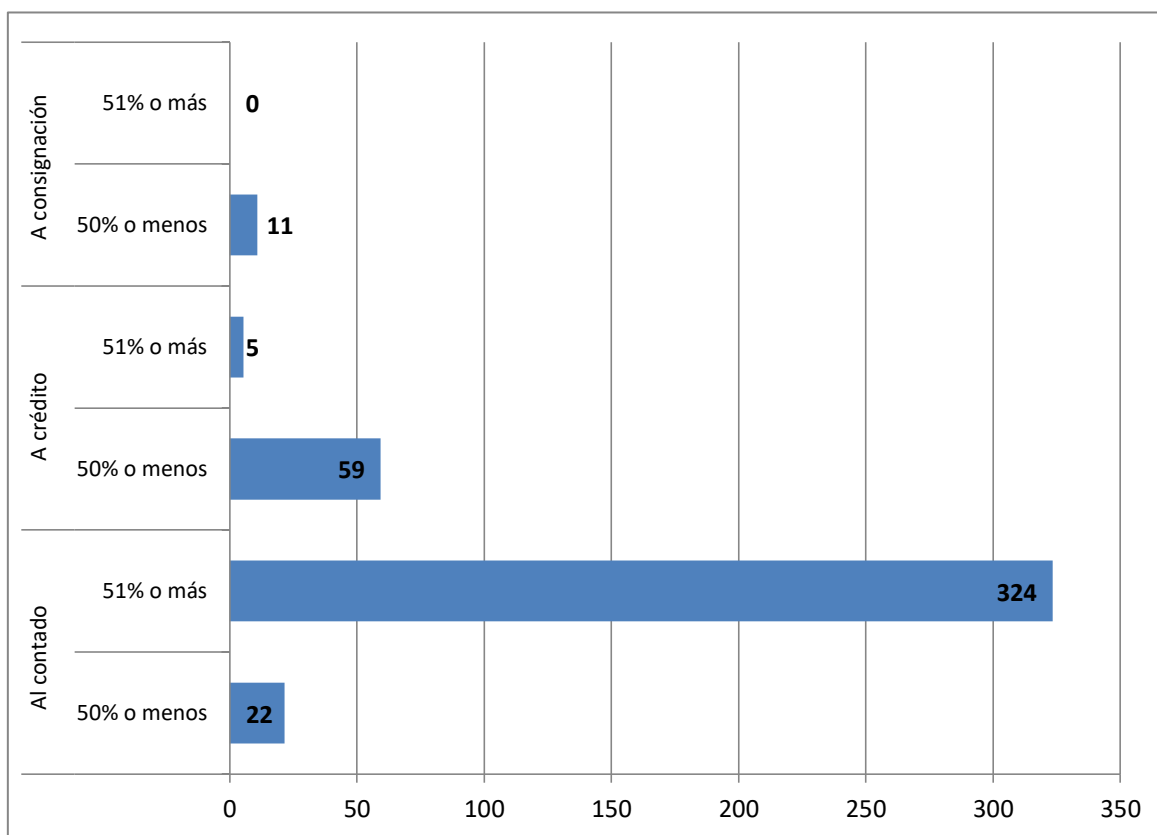
Tabla 38. Forma de venta.

	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Al contado	50% o menos	22	5,97%
	51% o más	324	89,55%
A crédito	50% o menos	59	16,42%
	51% o más	5	1,49%
A consignación	50% o menos	11	2,99%
	51% o más	0	0,00%
Total		421	116,42%

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 30. Forma de venta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

De manera similar a otros casos, en éste se observa que los encuestados marcaron más de una opción, lo que genera nuevamente 421 encuestas marcadas. Esto se debe a que los microempresarios consultados tienen más de una modalidad de venta.

La tendencia indica que los microempresarios realizan ventas al contado en su mayoría más del 50%, otro grupo realiza ventas a crédito y 11 en consignación.

En relación a las ventas, la mayoría de los encuestados manifestó vender en el mercado local donde se encuentra ubicado el negocio, y en segundo lugar a nivel provincial, asimismo sus ventas son en su mayoría a consumidores y exigen pago al contado.

Por tratarse de microempresas, estos negocios abarcan un mercado limitado, enfocándose en la población local; venden al detal a consumidores finales, con pagos al contado.

3.3.4. Perspectivas futuras.

Tabla 39. Intenciones de expansión.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	243	67,31%
No	107	29,64%
No contestó	11	3,05%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

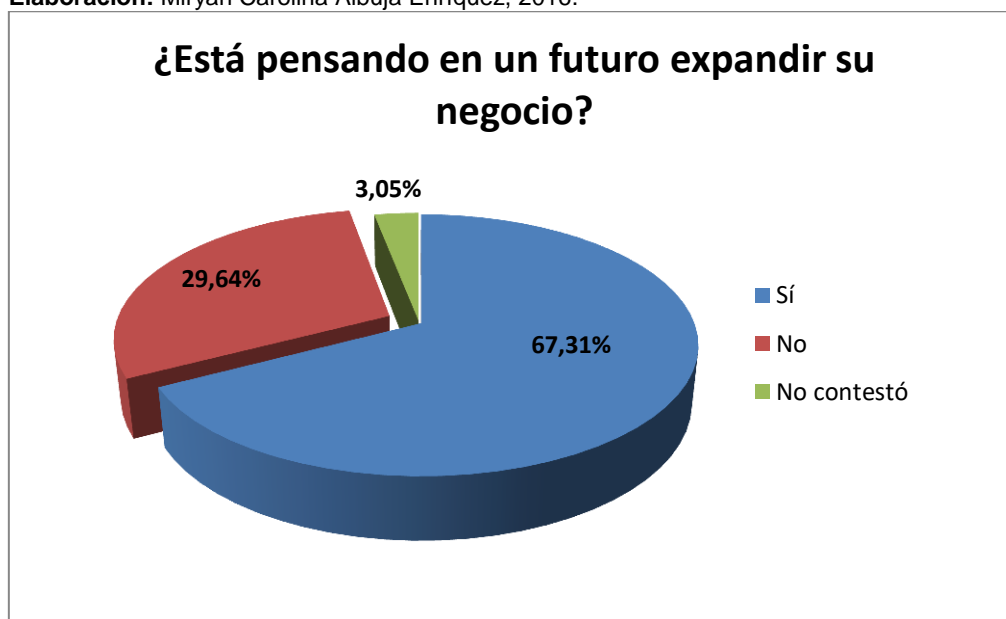


Figura 31. Intenciones de expansión.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se observa en esta tabla, el 67,31% de los encuestados piensa expandir su negocio en un futuro, y el 29,64% indica no tener intenciones de expandirlo.

Tabla 40. Forma de expansión.

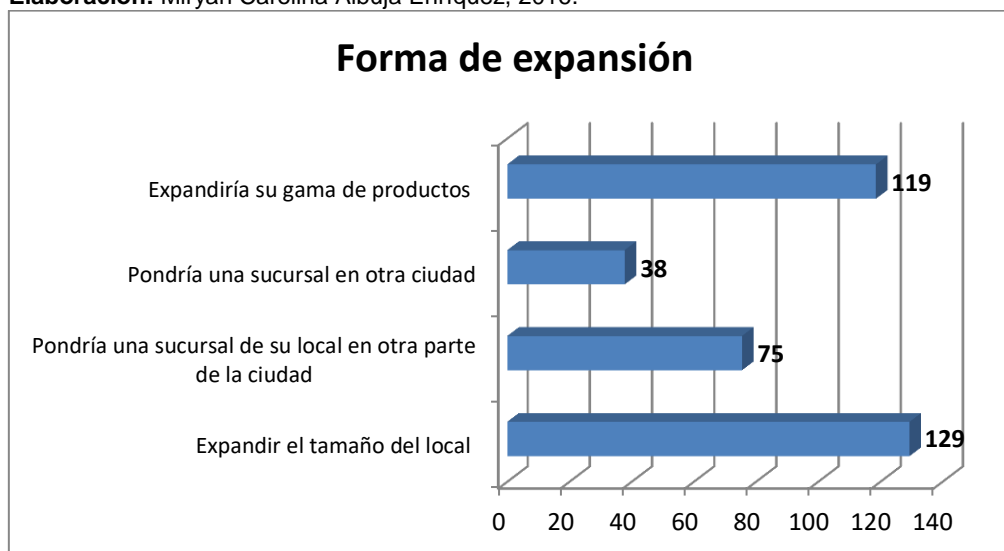
	Frecuencia
Expandir el tamaño del local	129

Pondría una sucursal de su local en otra parte de la ciudad	75
Pondría una sucursal en otra ciudad	38
Expandiría su gama de productos	119
Total	458

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 32. Forma de expansión.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se aprecia en la anterior tabla y su respectiva figura, los deseos de expandir el negocio fueron marcados en más de una opción. La mayoría de los microempresarios tienen pensado expandir el tamaño del local y como segunda opción de respuesta está la expansión su gama de productos, un grupo menor pondría otras sucursales.

Tabla 41. Emprendimiento en otros negocios.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	49	13,43%
No	297	82,09%
No contestó	16	4,48%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

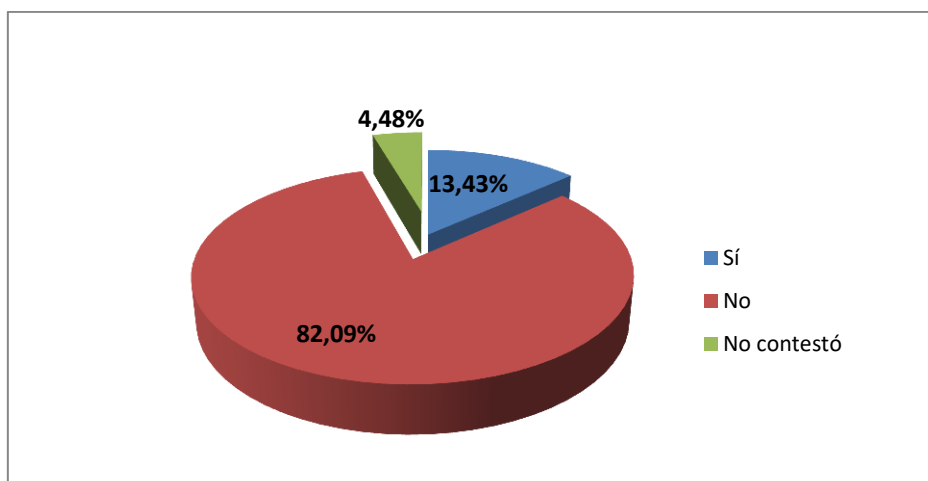


Figura 33. Emprendimiento en otros negocios.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a la posibilidad de emprender otro negocio la mayoría de los microempresarios manifiesta que no lo han considerado con un 82,09% de los encuestados, ya que se encuentran conformes o a gusto con la actividad que desarrollan actualmente, o que no poseen solvencia económica para emprender un negocio nuevo. En cuanto a las perspectivas futuras, la mayoría de los encuestados piensa en un futuro expandir su negocio, el porcentaje más representativo tiene pensado expandir su gama de productos y el tamaño del local. No consideran emprender otro negocio pues les gusta el que tienen actualmente o no tienen la capacidad económica para iniciar uno nuevo.

3.3.5. Información financiera.

Tabla 42. ¿Cuáles son los ingresos mensuales por ventas que perciben en su negocio y su porcentaje de utilidad?.

	Rangos porcentuales	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 150 mensuales	50% o menos	0	0,00%
	51-100%	0	0,00%
	101% o más	0	0,00%
150 a 350 mensuales	50% o menos	11	2,99%
	51-100%	0	0,00%
	101% o más	0	0,00%
351 a 550 mensuales	50% o menos	5	1,49%
	51-100%	0	0,00%
	101% o más	0	0,00%
551 a 750 mensuales	50% o menos	16	4,48%
	51-100%	0	0,00%
	101% o más	0	0,00%
751 a 950 mensuales	50% o menos	22	5,97%

	Rangos porcentuales	Frecuencia	Porcentaje
	51-100%	0	0,00%
	101% o más	0	0,00%
951 a 1150 mensuales	50% o menos	32	8,96%
	51-100%	0	0,00%
	101% o más	0	0,00%
1151 a 1350 mensuales	50% o menos	27	7,46%
	51-100%	5	1,49%
	101% o más	0	0,00%
1351 a 1550 mensuales	50% o menos	59	16,42%
	51-100%	11	2,99%
	101% o más	0	0,00%
Más de 1550 mensuales	50% o menos	81	22,39%
	51-100%	5	1,49%
	101% o más	0	0,00%
No responde		86	23,88%
Total		361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

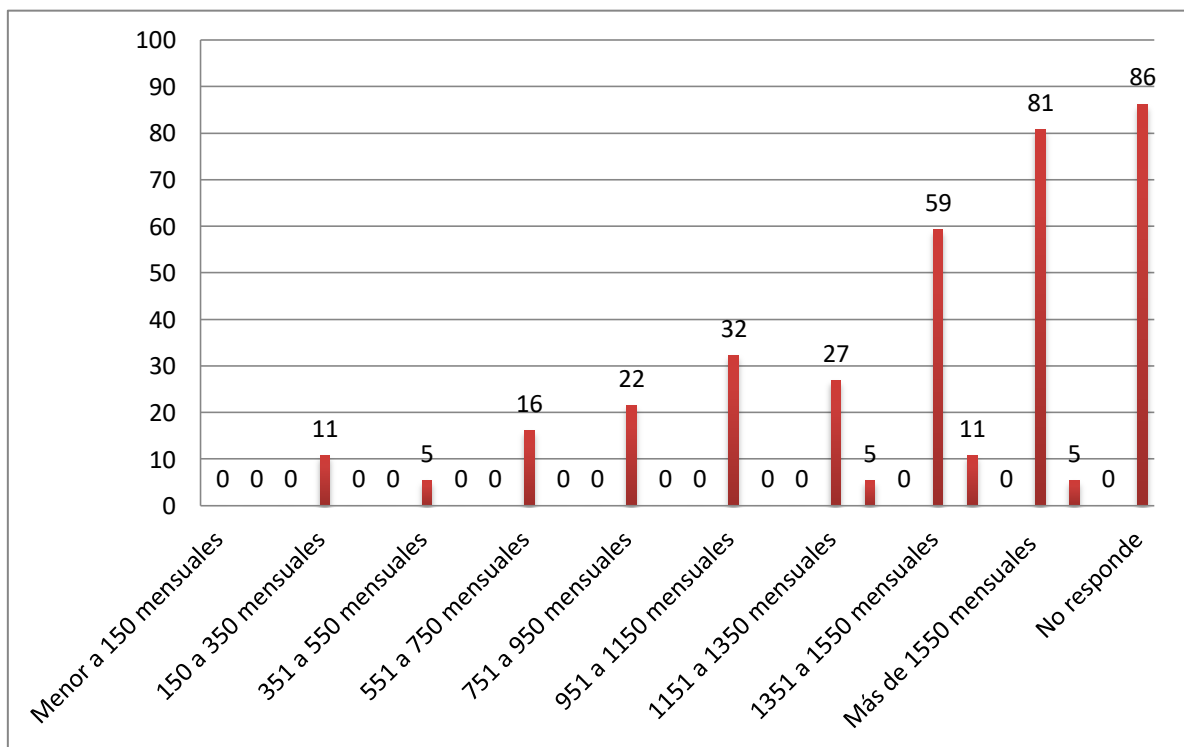


Figura 34. ¿Cuáles son los ingresos mensuales por ventas que perciben en su negocio y su porcentaje de utilidad?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a los ingresos percibidos por ventas y el porcentaje de utilidad, la mayoría de los encuestados en un 23,88% se negó a responder dicha pregunta por

considerar que se trata información confidencial, además de no tener conocimiento de datos exactos. De los microempresarios que respondieron, la mayor cantidad que representa 22,39% afirma tener ingresos de más de 1550\$ mensuales. Además, casi todos los encuestados afirman tener un porcentaje de utilidad menor al 50%.

Tabla 43. Uso de las utilidades del negocio.

		Frecuencia
Reinvierte en el negocio.	25% o menos	11
	26-50%	97
	51% o más	221
Son distribuidas a sus empleados	5% o menos	5
	6-10%	43
	11% o más	75
Son utilizadas para temas familiares	25% o menos	97
	26-50%	151
	51% o más	54

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

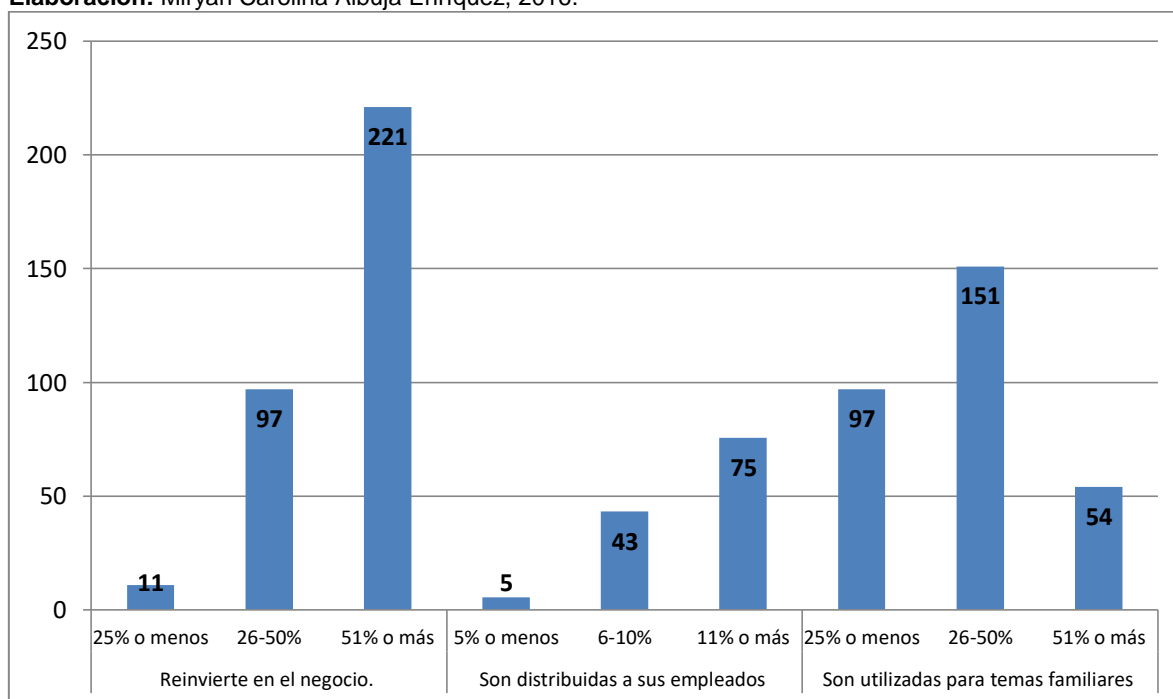


Figura 35. Uso de las utilidades del negocio

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Por otra parte, se observa que los microempresarios utilizan las utilidades percibidas en su negocio tanto para temas familiares como reinvertiendo en su negocio, con una muy baja distribución entre sus empleados. La mayoría reinvierte más del 51% en su negocio.

Tabla 44. ¿Cuenta con algún tipo de ingreso mensual además de los de su negocio?.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	151	41,79%
No	210	58,21%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

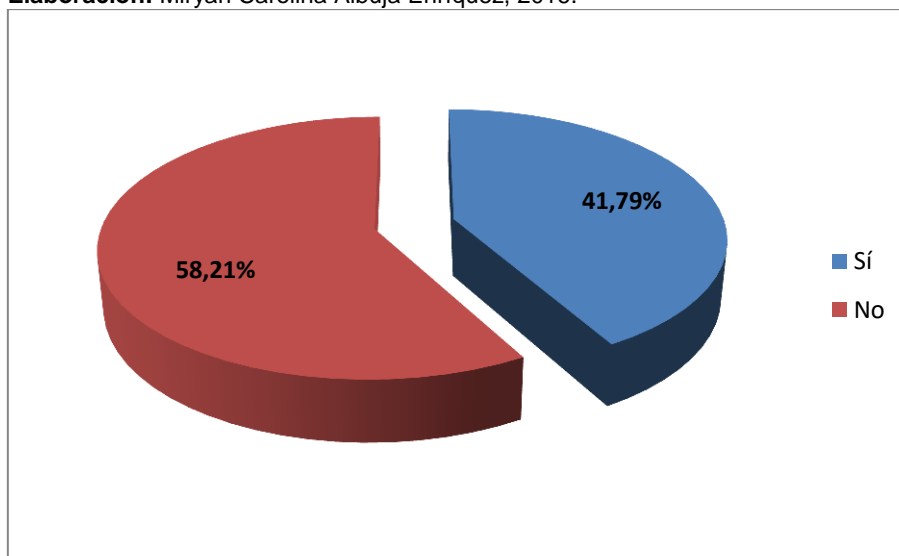


Figura 36. ¿Cuenta con algún tipo de ingreso mensual además de los de su negocio?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto a la pregunta sobre si cuentan con otro tipo de ingreso, los microempresarios respondieron que si en un 41,79%, y el 58,21% contestaron que no.

Tabla 45. ¿De dónde provienen esos ingresos?.

		Frecuencia
Por arrendamiento	\$ 150 o menos	5
	\$ 151-250	27
	\$ 251 o más	38
Trabajo de algún miembro de la familia	\$ 150 o menos	0
	\$ 151-250	5
	\$ 251 o más	102
Remesas del exterior	\$ 150 o menos	5
	\$ 151-250	0
	\$ 251 o más	0
Cobro de intereses	\$ 150 o menos	0
	\$ 151-250	0
	\$ 251 o más	0
Jubilación	\$ 150 o menos	0
	\$ 151-250	0
	\$ 251 o más	11
Otras, especifique	\$ 150 o menos	0

	\$ 151-250	0
	\$ 251 o más	0

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

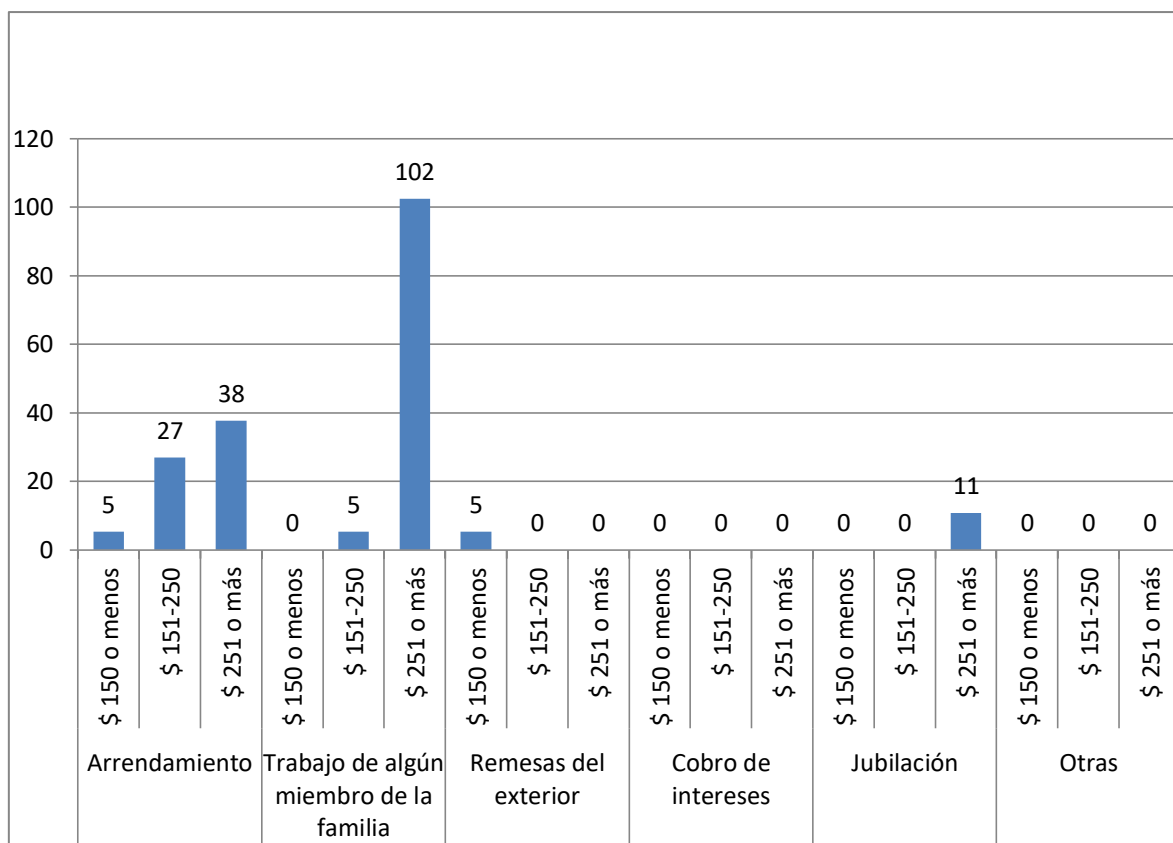


Figura 37. ¿De dónde provienen esos ingresos?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

De los microempresarios que cuentan con otro tipo de ingreso, el porcentaje más alto responde que provienen de trabajo de algún miembro de la familia en un rango mayor de 251\$, en segundo lugar se encuentra por arrendamiento con más de 251\$, y jubilación y remesas del exterior representan un porcentaje menos representativo, ninguno dice tener ingresos producto del cobro de intereses.

Tabla 46. Los ingresos permiten cubrir las necesidades.

		Frecuencia	Porcentaje
Familiares	Sí	307	85,07%
	No	16	4,48%
	No responde	38	10,45%
Total		361	100,00%
Negocio	Sí	264	73,13%
	No	59	16,42%
	No responde	38	10,45%
Total		361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

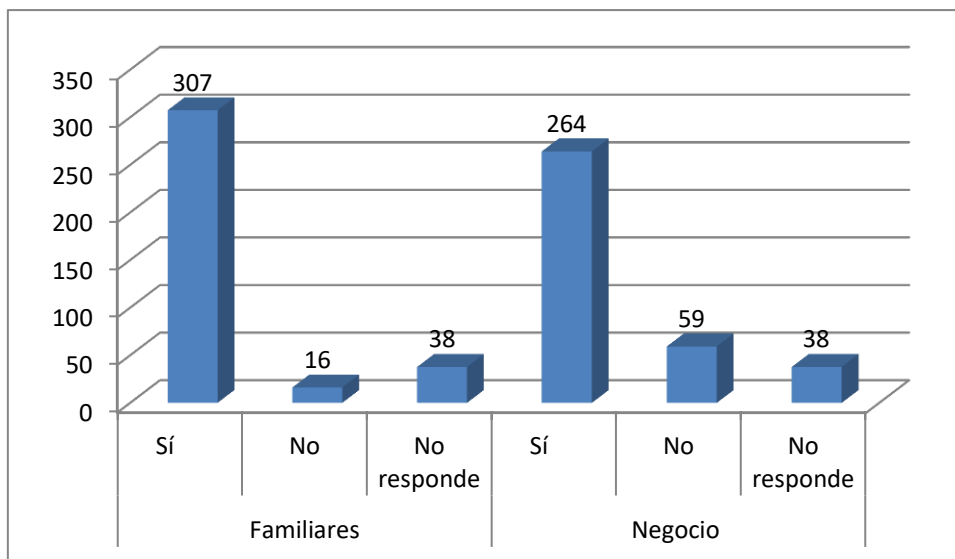


Figura 38. Los ingresos permiten cubrir las necesidades

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

El 85,07% asegura que los ingresos que percibe le permite cubrir las necesidades familiares y el 4,48%, dijo que no. En cuanto a las necesidades del negocio, el 73,13% respondió que sus ingresos le permite cubrirlos, el 16,42% respondió en forma negativa. En ambos casos, se observan un porcentaje de 10,45% que no responde.

Tabla 47. ¿Cuáles son los gastos mensuales que genera su negocio?.

		Frecuencia	Porcentaje
Arriendo Valor	\$ 250 o menos	135	37,31%
	\$ 251-500	54	14,93%
	\$ 501 o más	16	4,48%
Pago a proveedores Valor	\$ 250 o menos	162	44,78%
	\$ 251-500	59	16,42%
	\$ 501 o más	16	4,48%
Pago a empleados Valor	\$ 250 o menos	43	11,94%
	\$ 251-500	97	26,87%
	\$ 501 o más	27	7,46%
Publicidad Valor	\$ 250 o menos	32	8,96%
	\$ 251-500	0	0,00%
	\$ 501 o más	0	0,00%
Transporte Valor	\$ 250 o menos	43	11,94%
	\$ 251-500	0	0,00%
	\$ 501 o más	0	0,00%
Pago del crédito del negocio Valor	\$ 250 o menos	97	26,87%
	\$ 251-500	0	0,00%
	\$ 501 o más	11	2,99%
Pago de materias primas Valor	\$ 250 o menos	49	13,43%
	\$ 251-500	27	7,46%

		Frecuencia	Porcentaje
Pago de suministros Valor	\$ 501 o más	16	4,48%
	\$ 250 o menos	173	47,76%
	\$ 251-500	27	7,46%
Otros	\$ 501 o más	0	0,00%
	\$ 250 o menos	59	16,42%
	\$ 251-500	0	0,00%
	\$ 501 o más	5	1,49%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

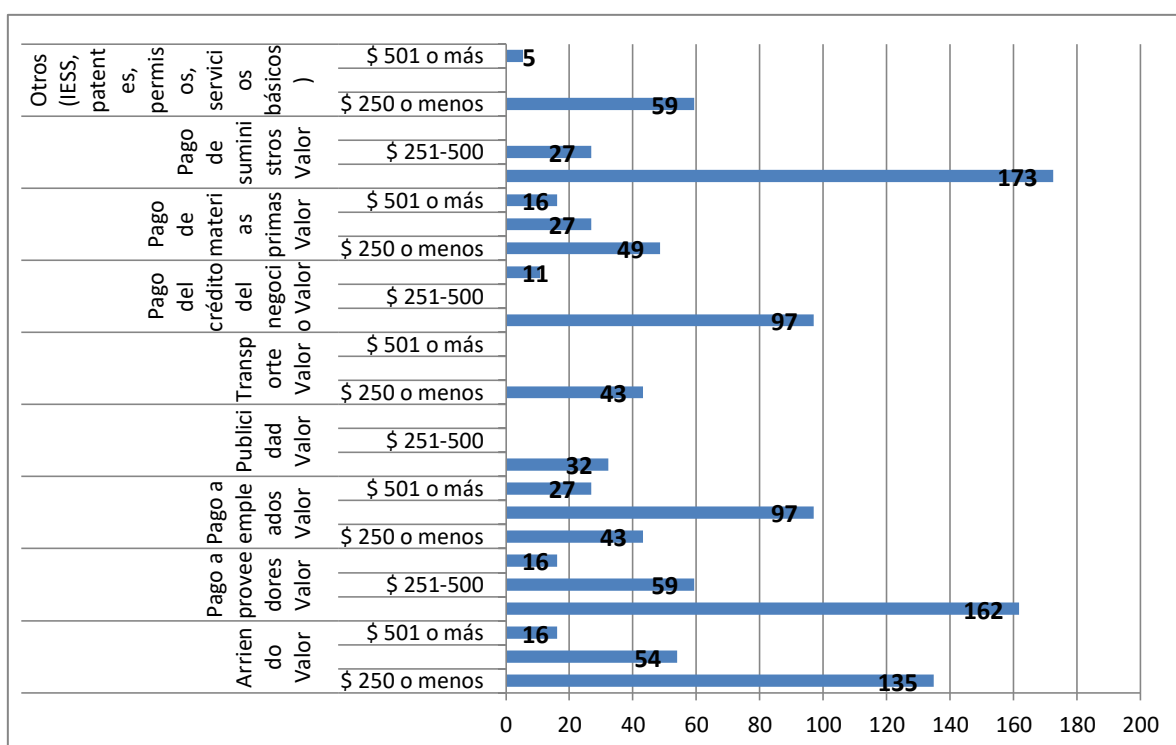


Figura 39. ¿Cuáles son los gastos mensuales que genera su negocio?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Sobre los gastos mensuales del negocio el porcentaje más representativo no quiso proporcionar información sobre los valores en que incurre. Entre quienes respondieron, la tendencia es pago de suministros y proveedores, arriendo, pago del crédito y pago de empleados con valores menores a \$250. En cuanto a las finanzas, la mayoría de los encuestados se negó a proporcionar información sobre sus ingresos y gastos mensuales. Quienes respondieron, en su mayoría tienen mayores a 1.550 dólares pero desconocen el porcentaje de utilidad que obtienen. Utilizan sus utilidades para reinvertir en el negocio. El 41,79% posee otro ingreso para cubrir las necesidades familiares y del negocio. La mayoría de los microempresarios no llevan registros contables, y no cuentan con conocimiento sobre prácticas contables y administrativas para determinar los ingresos y gastos de su negocio, y por tal sentido no le es posible conocer el porcentaje de utilidad generado.

3.3.6. Capacitación.

Tabla 48. ¿Considera Ud. que un programa de capacitación y asistencia técnica, garantiza el desarrollo sostenible para las microempresas?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	324	89,55%
No	38	10,45%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

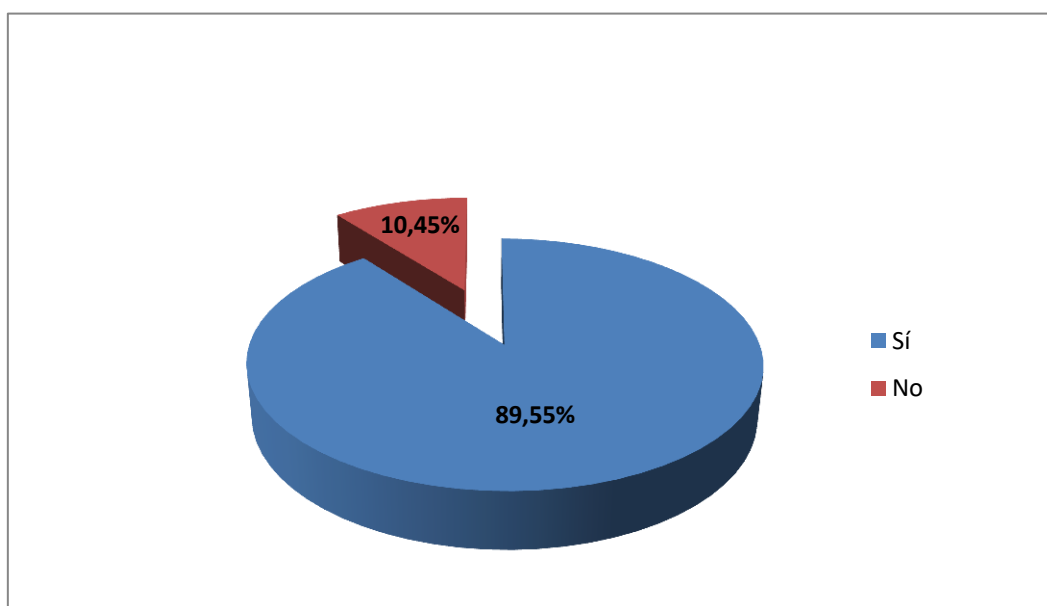


Figura 40. ¿Considera Ud. que un programa de capacitación y asistencia técnica, garantiza el desarrollo sostenible para las microempresas?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

El 89,55% de los encuestados considera que un programa de capacitación y asistencia técnica garantiza el desarrollo sostenible de las microempresas.

Tabla 49. ¿Ha recibido algún tipo de programa de capacitación y asistencia técnica?.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	108	29,85%
No	248	68,66%
No responde	5	1,49%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

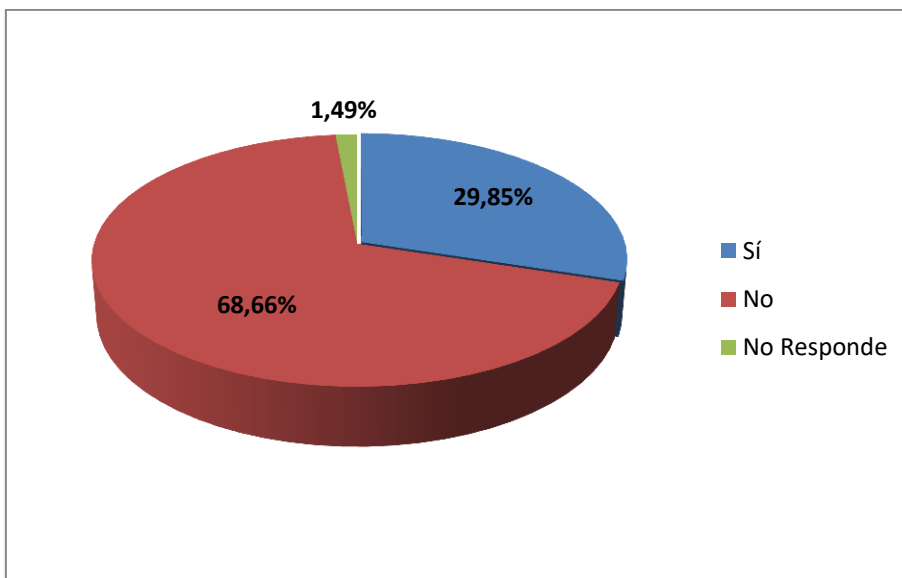


Figura 41. ¿Ha recibido algún tipo de programa de capacitación y asistencia técnica?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Sólo el 29,85% de los encuestados ha recibido un programa de capacitación y asistencia técnica y el 68,66% no ha tenido la posibilidad de acceder a éstos. De los 108 encuestados que recibieron capacitación, algunos marcaron más de una opción, por lo que la siguiente tabla y su respectiva figura también presentan valores totales diferentes de los 361 encuestados en total.

Tabla 50. ¿En qué área fue la capacitación recibida?.

	Frecuencia	Porcentaje
Administración	27	7,46%
Contabilidad	11	2,99%
Gestión del Personal	22	5,97%
Marketing	32	8,96%
Producción	49	13,43%
Ventas	65	17,91%
Innovación	11	2,99%
Emprendimiento	70	19,40%
Motivación	11	2,99%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

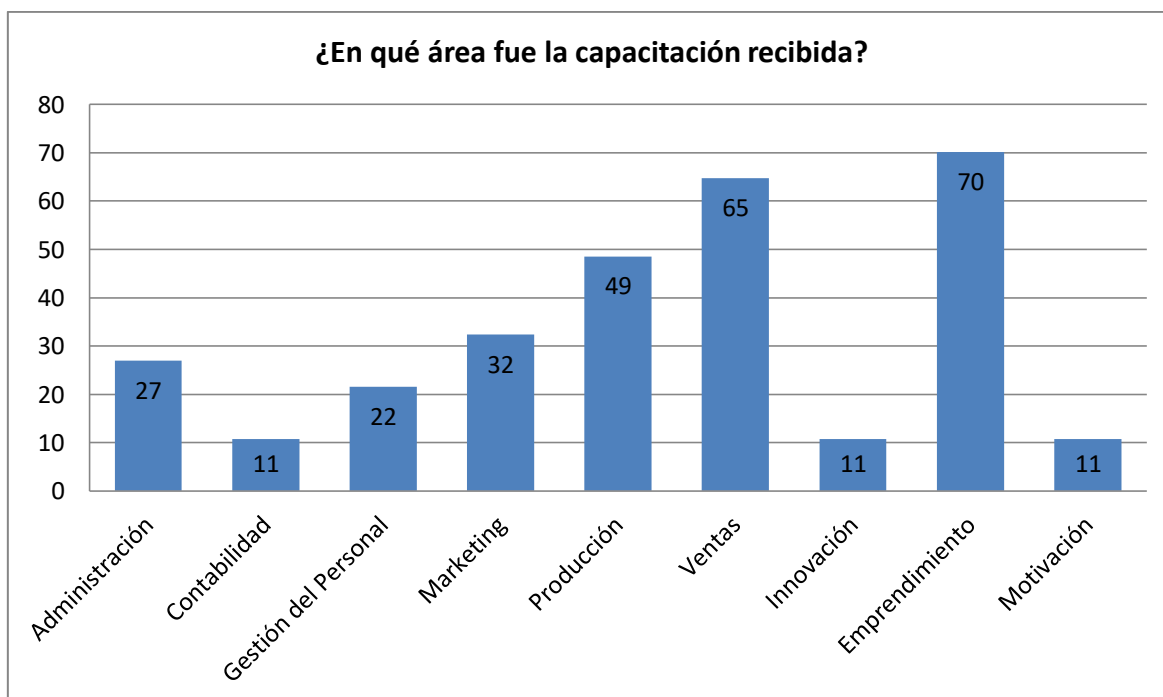


Figura 42. ¿En qué área fue la capacitación recibida?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se señaló anteriormente, los microempresarios que recibieron capacitación son 108 en total, y algunos de ellos recibieron capacitación en más de una temática, lo que se aprecia en la anterior tabla y su respectiva figura. En cuanto al área de la capacitación recibida, los encuestados manifestaron que fue en temas en su mayoría relacionados con emprendimiento, ventas y producción, la tendencia menor apunta a temas de marketing, administración, gestión del personal, contabilidad, innovación y motivación.

Sobre la institución que brindó la capacitación, al haber recibido más de una capacitación cada uno de los microempresarios consultados, se tienen también diferentes opciones marcadas por los mismos, dando un total de 140 encuestados que marcaron las diferentes opciones, que se aprecian en la siguiente tabla y su respectiva figura:

Tabla 51. ¿La capacitación que recibió de quien procedió?.

	Frecuencia	Porcentaje
Entidad financiera	16	4,48%
Instituciones públicas	81	22,39%
Instituciones académicas	32	8,96%
ONG's	0	0,00%
Otros	11	2,99%
Total	140	38,81%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

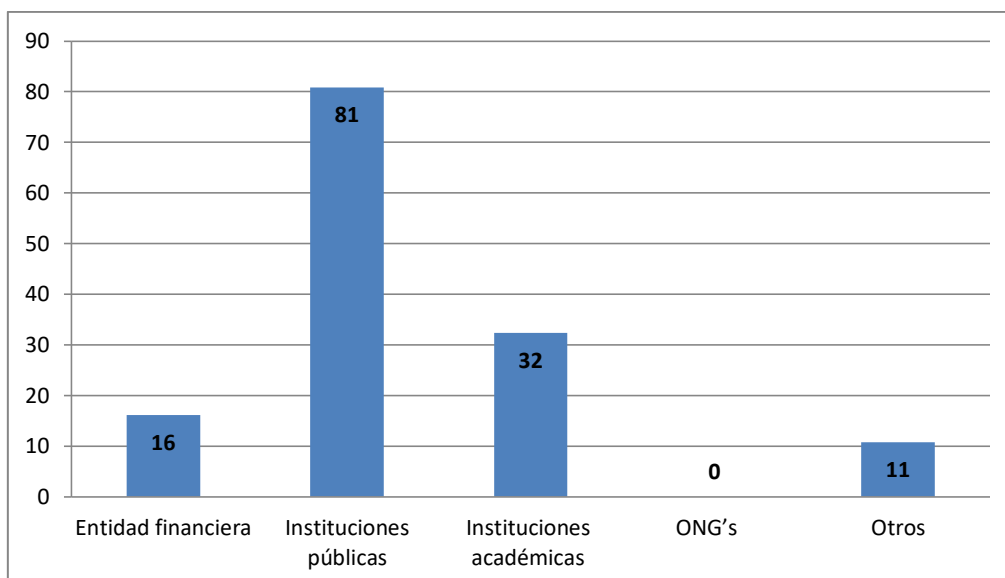


Figura 43. ¿La capacitación que recibió de quien procedió?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La procedencia de la capacitación en un porcentaje más frecuente proviene de instituciones públicas, y en segundo lugar de instituciones académicas.

Tabla 52. ¿Cuál fue el mecanismo que usó para acceder a la capacitación?.

	Frecuencia
Buscó capacitación por cuenta propia	43
Esperó a que instituciones le ofrecieran capacitación	81
Se agrupó con otros microempresarios para buscar capacitación	5
Otras	0
Total	129

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

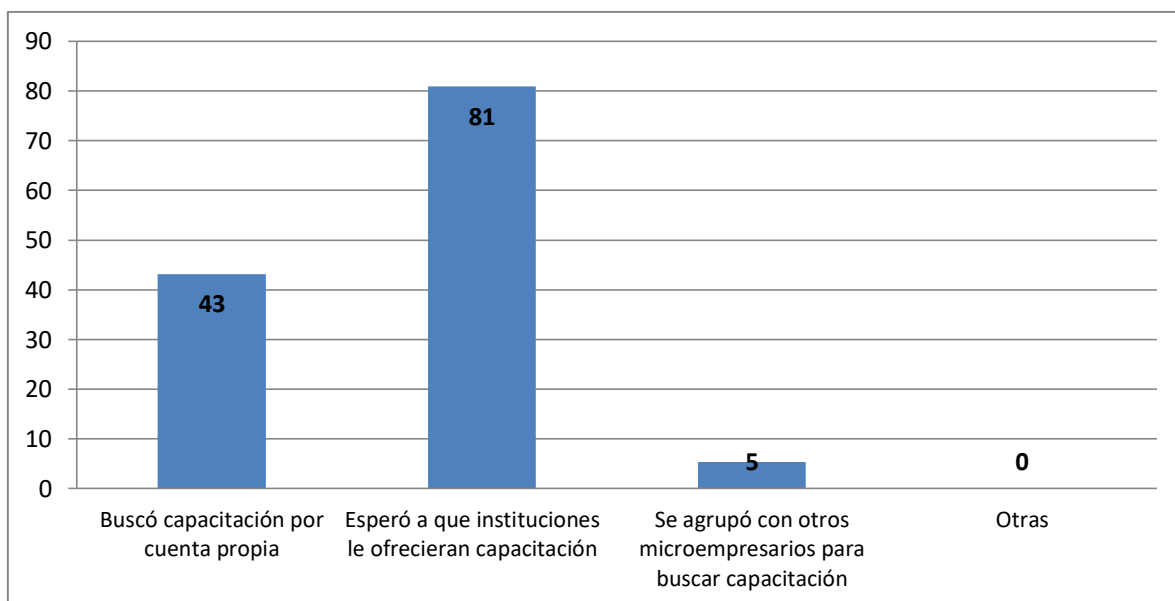


Figura 44. ¿Cuál fue el mecanismo que usó para acceder a la capacitación?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Como se mencionó anteriormente, los microempresarios capacitados obtuvieron información sobre las diferentes capacitaciones en distintos medios, y sobre el total de 108 encuestados capacitados, se aprecia que 129 en total indicaron una o más formas de informarse sobre las capacitaciones.

El mecanismo para acceder a la capacitación fue por ofrecimiento de instituciones en su mayoría y en segundo lugar por fue por cuenta propia, la opción de agruparse con otros microempresarios tuvo solo una respuesta.

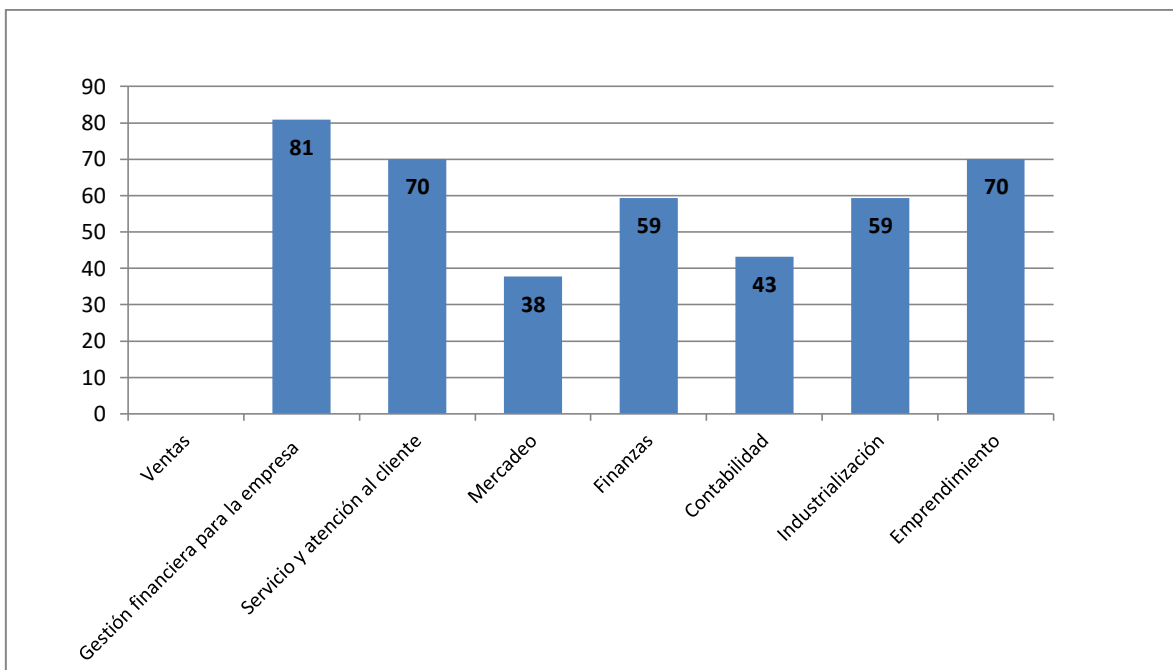
Tabla 53. Tipo de programa de capacitación que le gustaría recibir.

	Frecuencia
Ventas	0
Gestión financiera para la empresa	81
Servicio y atención al cliente	70
Mercadeo	38
Finanzas	59
Contabilidad	43
Industrialización	59
Emprendimiento	70
Otros	0
Total	421

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 45. Tipo de programa de capacitación que le gustaría recibir

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En la anterior tabla y su respectiva figura también se aprecia que los encuestados no capacitados (253 en total), e incluso algunos de los que sí recibieron la capacitación, marcaron más de una opción sobre las materias que les gustaría recibir capacitación, teniendo una sumatoria de 421 en total.

Aquellos microempresarios que no recibieron ninguna capacitación, les gustaría recibir un programa de gestión financiera, de servicio y atención al cliente, emprendimiento, finanzas e industrialización y un porcentaje menos representativo en contabilidad y mercadeo, no existieron respuestas para programa de capacitación en ventas.

En relación a capacitación, el porcentaje más representativo considera que un programa de capacitación y asistencia técnica, garantiza el desarrollo sostenible para las microempresas, sin embargo en su mayoría no han recibido ningún tipo de capacitación, lo que demuestra a su vez el poco interés de los microempresarios por la formación en áreas que pudieran ayudarlo en el manejo adecuado de su negocio.

3.3.7. Financiamiento.

Tabla 54. Monto de inversión para iniciar la empresa.

Frecuencia	Porcentaje
------------	------------

\$ 2.500 o menos	210	58,21%
\$ 2.501- 5.000	32	8,96%
\$ 5.001 o más	38	10,45%
No responde	81	22,39%
Total	361	100%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

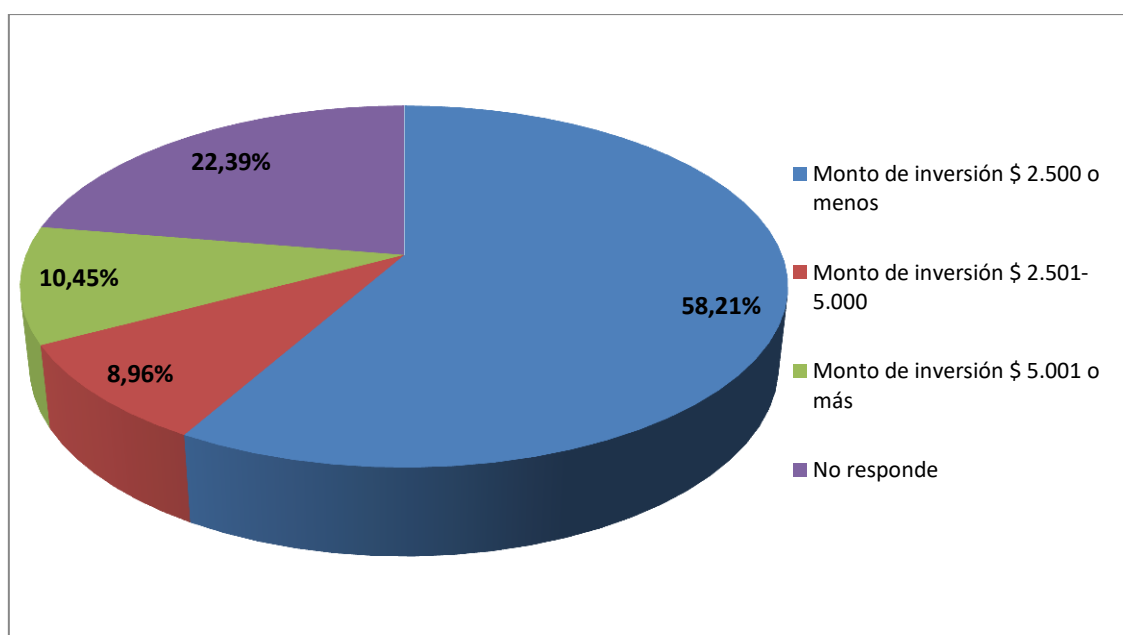


Figura 46. Monto de inversión para iniciar la empresa.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Respecto al monto invertido al momento de iniciar el negocio, varios de los encuestados no quisieron dar detalles de la cantidad que invirtieron, mientras que un porcentaje menos representativo de 58,21% indicó que invirtieron menos de 2.500\$. Cuando se les preguntó sobre las fuentes de financiamiento, la mayoría asegura que iniciaron el negocio sólo con capital propio, predominantemente, según el siguiente detalle:

Tabla 55. Fuente del financiamiento de la inversión inicial.

	Rango	Frecuencia
Capital propio	25% o menos	0
	26-50%	43
	51% o más	248
Financiamiento IFIS	25% o menos	32
	26-50%	38
	51% o más	22
Bancos:	25% o menos	11
	26-50%	11

	51% o más	11
Cooperativas:	25% o menos	11
	26-50%	16
	51% o más	5
Cajas de ahorro:	25% o menos	0
	26-50%	0
	51% o más	0
ONG's:	25% o menos	0
	26-50%	0
	51% o más	0
Financiamiento de terceros	25% o menos	38
	26-50%	5
	51% o más	27
Familiares:	25% o menos	38
	26-50%	43
	51% o más	27
Amigos:	25% o menos	5
	26-50%	11
	51% o más	54
Agiotistas:	25% o menos	0
	26-50%	0
	51% o más	0

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

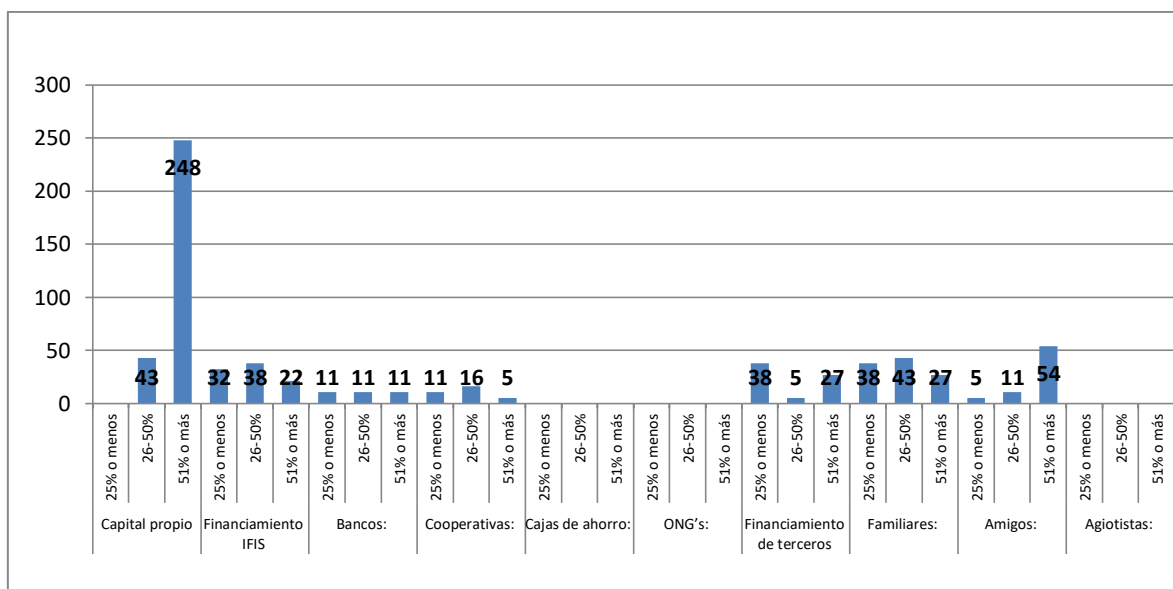


Figura 47. Fuente del financiamiento de la inversión inicial

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En el gráfico anterior se observa que la mayoría de los microempresarios iniciaron sus negocios con capital predominantemente propio. Sin embargo, esto no significa que no recurrieran a instituciones financieras o terceros particulares, pues en muchos casos el capital propio no era suficiente para iniciar sus operaciones, teniendo los valores anteriores, que si se los ve de forma superficial resultan incoherentes, pero al cohesionarlos, se aprecia por ejemplo, que estructura de préstamos va de 25% o menos hasta 50% o más en diferentes proporciones, lo cual se da según los requerimientos de cada negocio.

Es frecuente, y esto fue explicado por algunos encuestados, que arranquen con un capital propio, pero en las semanas posteriores recurran a alguna entidad en busca de crédito para, por ejemplo, equipar el local con muebles o incrementar su inventario. Algunos acceden al crédito, pero el tiempo que demora los obliga a obtener préstamos de terceros, y una vez que el crédito bancario es desembolsado, una parte cubre las deudas adquiridas. Cuando bajan las ventas, en cambio, es frecuente que el proceso sea inverso: prestarse de terceros para pagar la cuota al banco, a fin de evitar entrar en mora.

Esta información debe ser interpretada de forma contextual con las siguientes tablas y figuras, que presentan valores diferentes del total de encuestados (361), debido a que no todos los encuestados solicitan un préstamo, e incluso solicitándolo, no todos lo reciben, y aun recibéndolo, deben optar por otras fuentes de financiamiento cuando la situación lo amerita.

Tabla 56. ¿Ha pedido créditos en los últimos 5 años?.

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	189	52,24%
No	173	47,76%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

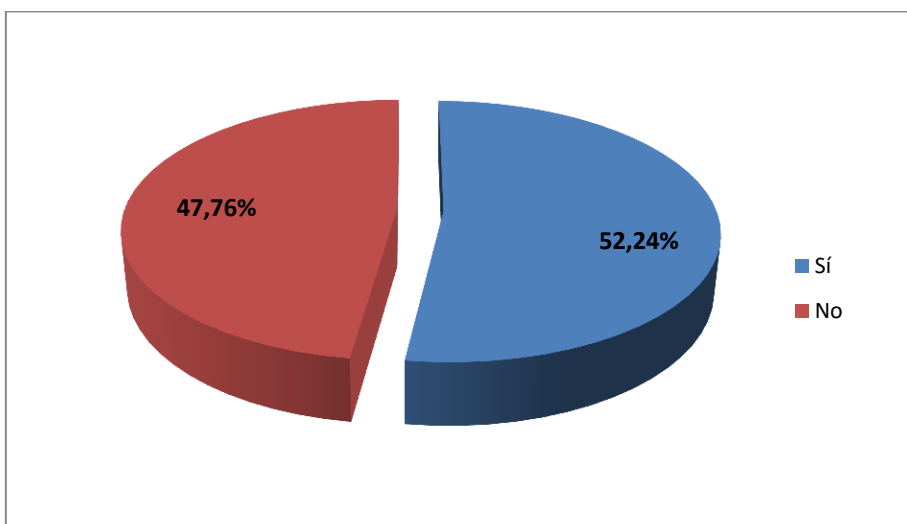


Figura 48. ¿Ha pedido crédito en los últimos cinco años?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto si han solicitado créditos en los últimos cinco años, la mayoría de los encuestados indica que sí, con el 52,24%, mientras otro porcentaje menor de 47,76% afirma que no ha solicitado al menos un crédito en los últimos cinco años.

Tabla 57. Cantidad de créditos solicitados.

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1-2	183	50,75%
3-4	11	2,99%
5 o más	0	0,00%
No responde	167	46,27%
	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

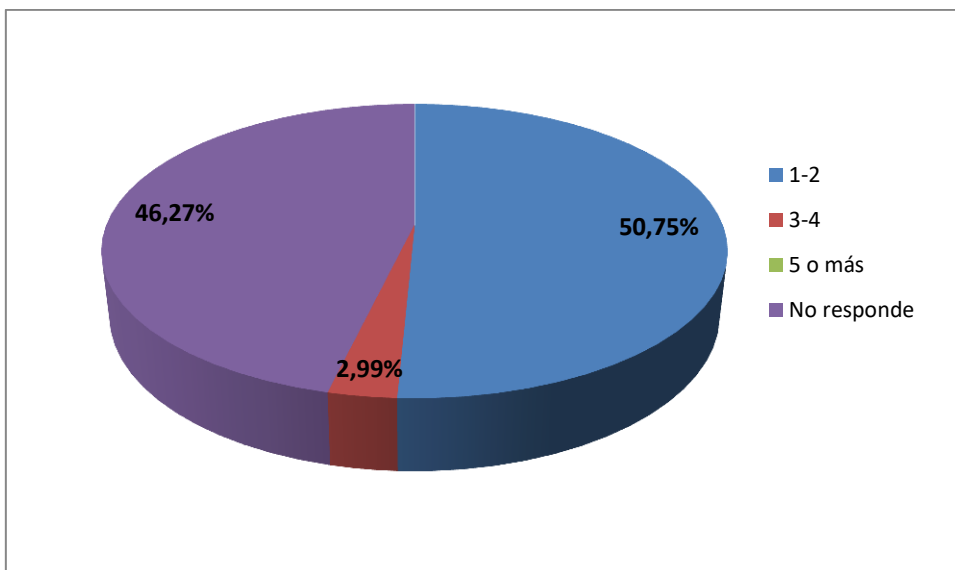


Figura 49. Cantidad de créditos solicitados.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

De acuerdo a la pregunta de cuantos créditos han solicitado en los últimos cinco años, un 50,75% de los encuestados aseguro que fueron entre 01 y dos, otro 46,27% no respondió y un porcentaje menos representativo de 2,99% afirma haber pedido entre 3 y 4.

Tabla 58. Año del último financiamiento.

Año del último financiamiento	Frecuencia
2012	0
2013	101
2014	159
2015	87
2016	14

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

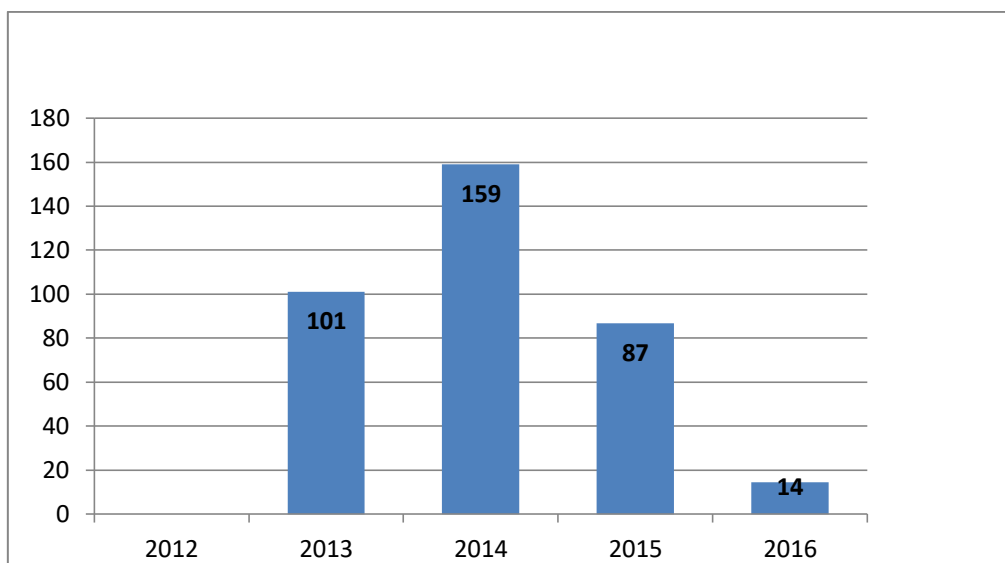


Figura 50. Año del último financiamiento.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación al año del último financiamiento otorgado, el porcentaje más representativo de encuestados manifiesta que fue en el año 2014, en segundo lugar el 2013 con una frecuencia de 101 encuestados y en tercer lugar 2015 con 87.

Tabla 59. Del último financiamiento indique lo siguiente.

Tipo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
Microcrédito	59	16,42%
Consumo	16	4,48%
Comercial	22	5,97%
Hipotecario	0	0,00%
Préstamo de terceros	22	5,97%
Monto (dólares)	59	16,42%
Menos de \$ 800	54	16,42%
\$801-3.000	22	14,93%
\$3.001-5.000	5	5,97%
\$5.001-8.000	5	1,49%
\$8.001-10.000	5	1,49%
\$10.001-13.000	11	1,49%
\$13.000-18.000	0	2,99%
\$18.001-20.000	22	0,00%
Más de \$ 20.000	59	5,97%
Tasa de interés		
8%-11%	32	8,96%
12%-16%	16	4,48%
17%-21%	16	4,48%
22%-26%	5	1,49%
27%-31%	11	2,99%

Tipo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
32%-36%	0	0,00%
Plazo del crédito		
- de un año	22	5,97%
1 a 3 años	86	23,88%
3-5 años	5	1,49%
5-7 años	0	0,00%
7-10 años	0	0,00%
Más de 10 años	0	0,00%
Forma de pago		
Mensual	113	31,34%
Trimestral	5	1,49%
Semestral	0	0,00%
Anual	0	0,00%
Al final del crédito	0	0,00%
Tipo de amortización		
Fija	97	26,87%
Variable	16	4,48%
Cuota		
\$ 150 o menos	22	5,97%
\$151-250	43	11,94%
\$251-500	5	1,49%
\$501-750	0	0,00%
\$751-1.000	0	0,00%
\$1.001 o más	0	0,00%
Morosidad		
Sí	22	5,97%
No	75	20,90%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Al igual que otros casos, al tenerse un número inferior al total de microempresarios que lograron acceder a cualquier tipo de financiamiento o crédito, en esta tabla se observan valores diferentes de 361 en las sumatorias parciales (por ejemplo, en la morosidad se tienen 22 microempresarios que sufrieron mora, frente a los 75 que no la tuvieron). La interpretación considera estos hechos para evitar confusiones.

Con relación a los microempresarios que contestaron que si habían solicitado financiamiento, gran parte indica que fueron microcréditos y en la escala menos de \$800, a una tasa predominante de 8 - 11% y con un plazo de uno a tres años de pago a cuotas mensuales no mayores a \$250. Lo que evidencia que los pequeños empresarios acuden al microcréditos como fuente de financiamiento, por ser más flexible en los trámites y, los montos de solicitados por lo general son bajos. A continuación se presentan los gráficos

correspondientes desglosados por cada pregunta, por fines prácticos y para mejor visualización, debiendo recalcar que los totales se asumen sobre valores diferentes del total (361).

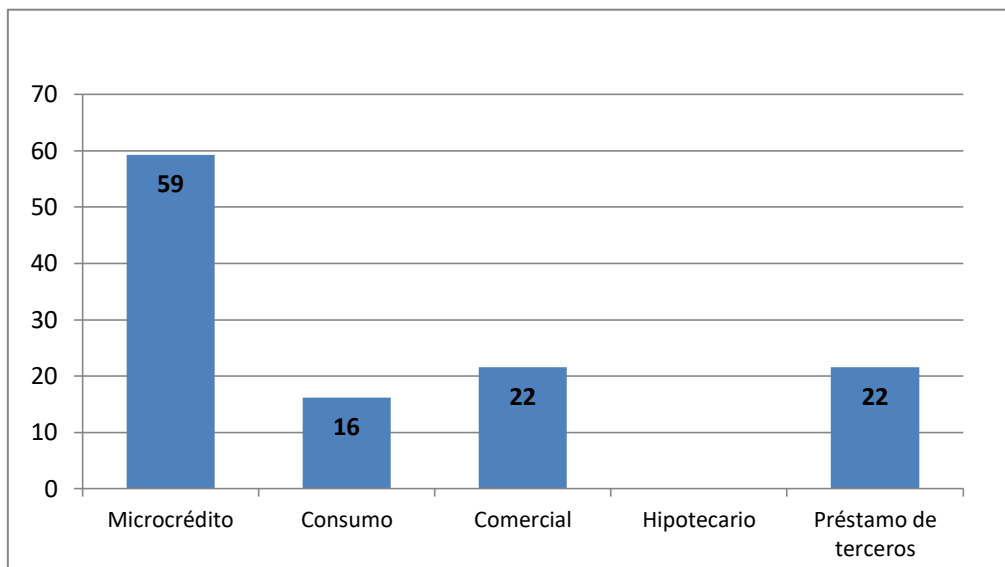


Figura 51. Tipo de crédito

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

El tipo de crédito solicitado predomina el microcrédito con una frecuencia de 59 respuestas.

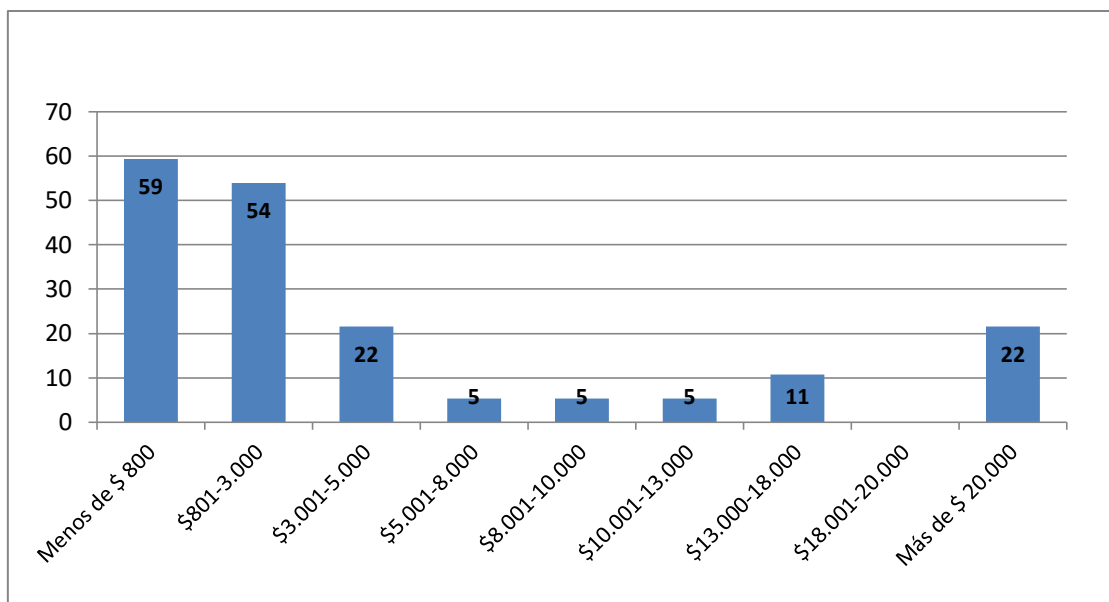


Figura 52. Monto en dólares del crédito.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación al monto solicitado la mayoría indica que se trata de créditos inferiores a \$800 y en segundo lugar entre los rangos de \$801 y \$3.000, por lo que se deduce que en general los créditos son montos bajos inferiores a \$3.000.

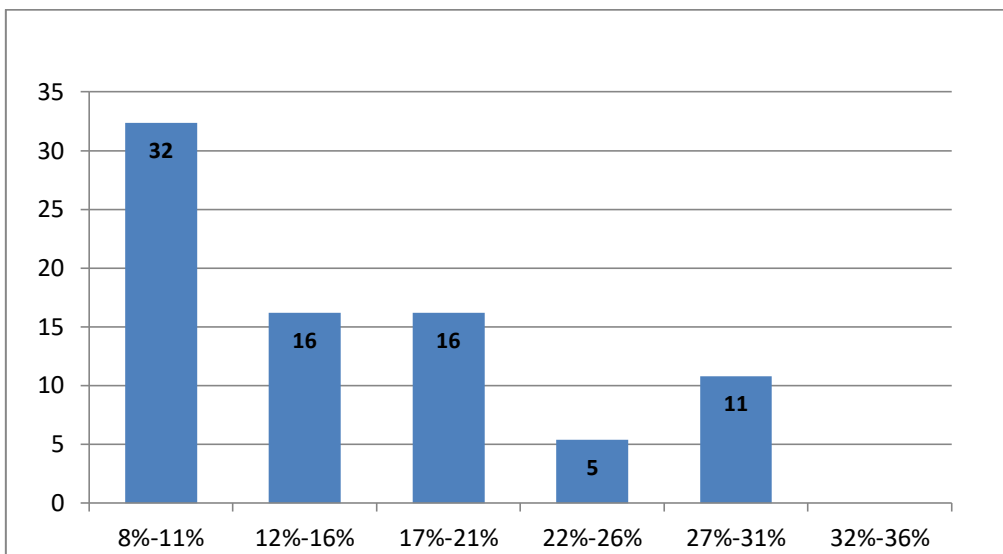


Figura 53. Tasa de interés.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La tasa de interés más común otorgada por las instituciones financieras a los microempresarios esta entre el 8% y 11% y en segundo lugar entre los rangos de 12% a 16%.

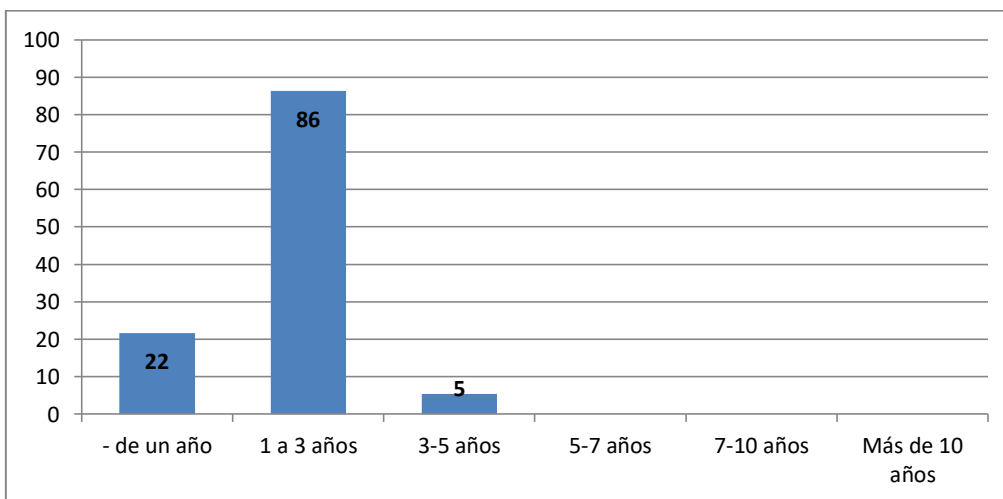


Figura 54. Plazo del crédito.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto al plazo de pago del crédito la mayoría fueron de 1 a 3 años.

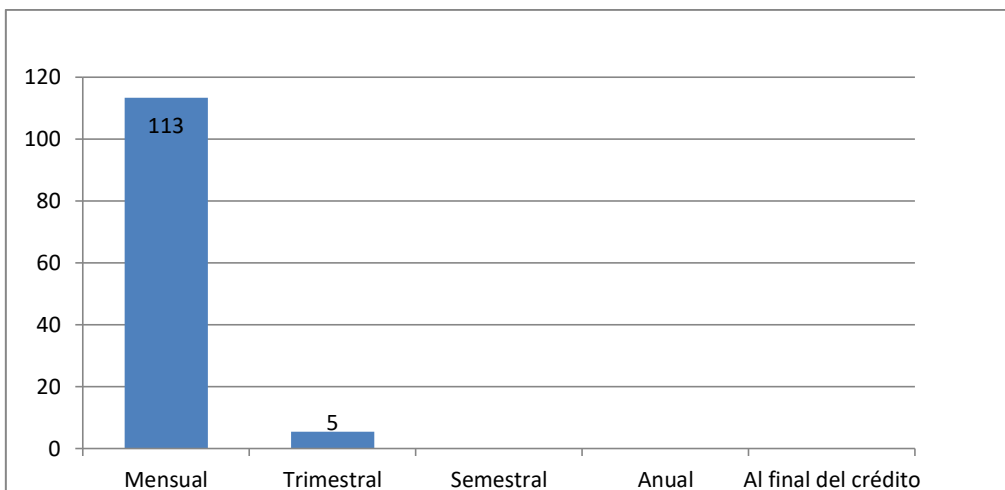


Figura 55. Forma de pago.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

La forma de pago de las cuotas del crédito predomina de forma mensual, sólo una de forma trimestral y no existieron respuestas en semestralmente, anualmente o al final del crédito.

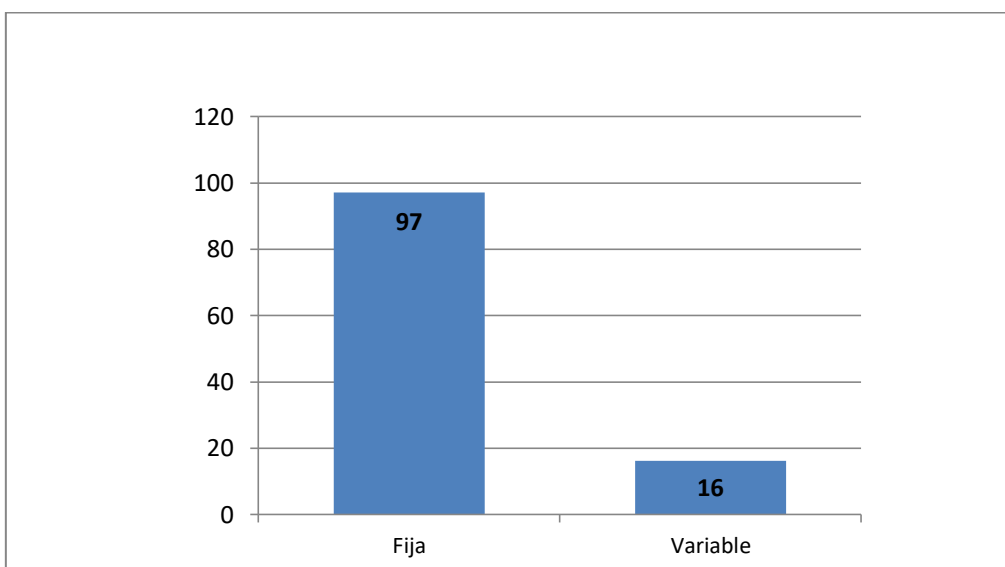


Figura 56. Tipo de amortización

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

El tipo de amortización del crédito es por lo general de forma fija en función a lo expresado por los encuestados.

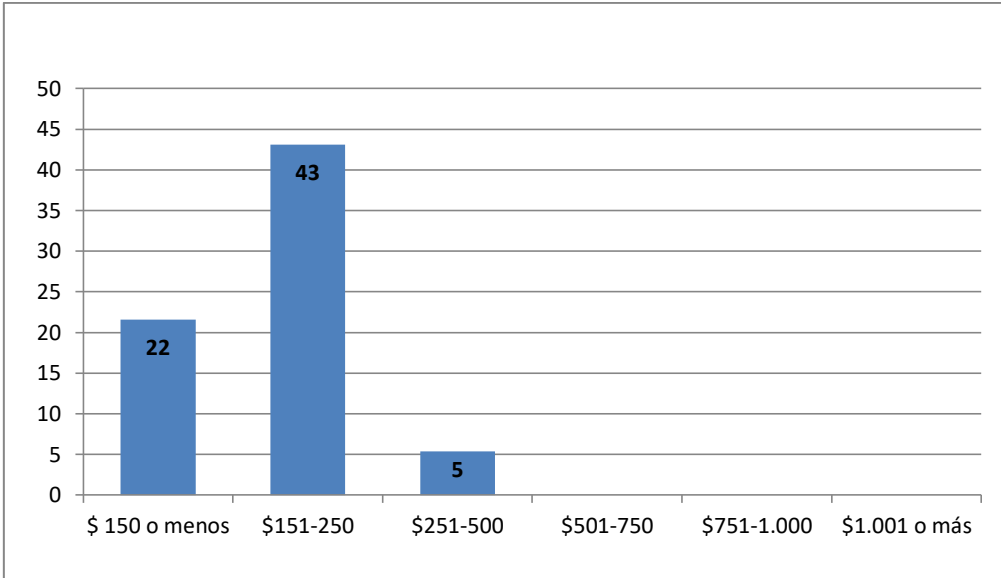


Figura 57. Valor de la cuota.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

El valor de la cuota del crédito de acuerdo a los microempresarios, se ubica en los rangos de \$151 a \$200 en su mayoría, y en segundo lugar se ubica en menos de \$150.

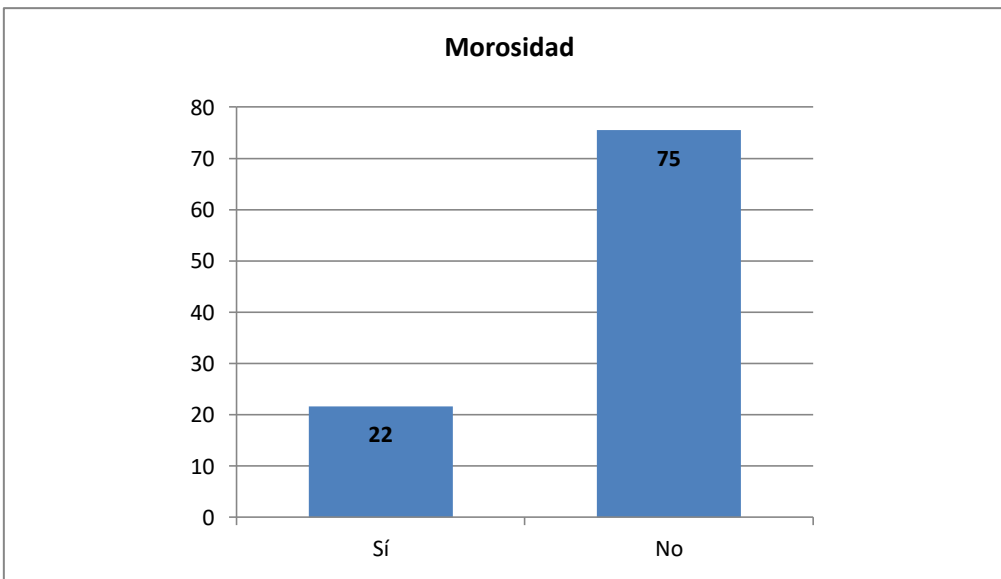


Figura 58. Morosidad.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a la morosidad la mayoría de los encuestados manifiesta no haber incurrido en ella, pues fueron capaces de cubrir el monto de la cuota con sus ingresos.

Debe mencionarse que al igual que otras tablas y sus respectivas figuras, al no haber obtenido ningún crédito todos los microempresarios encuestados, los valores de las sumatorias parciales y totales son diferentes de 361.

Tabla 60. ¿En qué utilizó el crédito solicitado?.

Destino en el negocio	Porcentaje	Frecuencia
Capital de trabajo	25% o menos	16
	26-50%	11
	51% o más	5
Compra de nuevos equipos/herramientas	25% o menos	11
	26-50%	11
	51% o más	16
Cubrir paga a los proveedores	25% o menos	11
	26-50%	22
	51% o más	5
Nueva sucursal	25% o menos	0
	26-50%	0
	51% o más	5
Compra de insumos/materia prima	25% o menos	0
	26-50%	49
	51% o más	70
Contratación de nuevos empleados	25% o menos	0
	26-50%	5
	51% o más	0
Capacitación de personal	25% o menos	0
	26-50%	0
	51% o más	0
Otros	25% o menos	0
	26-50%	0
	51% o más	11

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

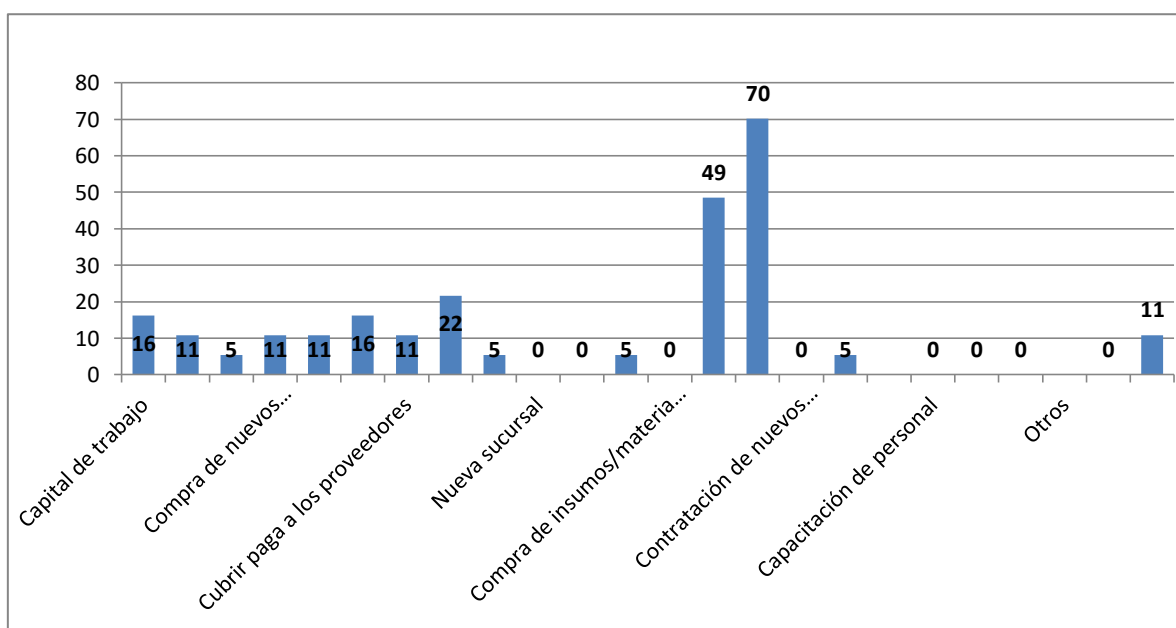


Figura 59. Destino en el negocio.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Respecto al destino del crédito solicitado, el porcentaje mayor de los encuestados, informan que lo utilizaron para la compra de insumos y materia prima para el negocio, así como para el pago de deudas a proveedores.

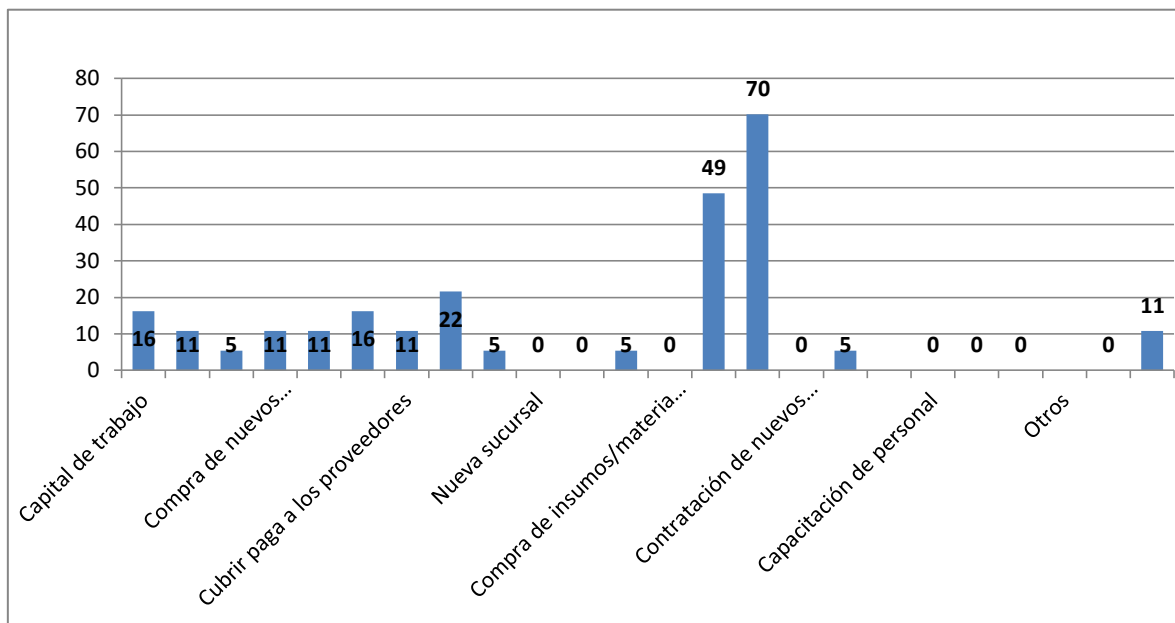


Figura 60. Destino en gastos familiares

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Muy pocos de los encuestados utilizaron el crédito para gastos familiares. Con esto se evidencia que los microempresarios solicitan financiamiento para actividades relativas al giro del negocio. Al igual que otros casos, tomando en cuenta que no todos los encuestados accedieron a un crédito, sólo una porción de los mismos responde esta pregunta, en un número de 216, cuyos resultados se presentan a continuación.

Tabla 61. ¿Tuvo problemas para obtener el crédito?.

	Frecuencia
Sí	70
No	146
	216

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

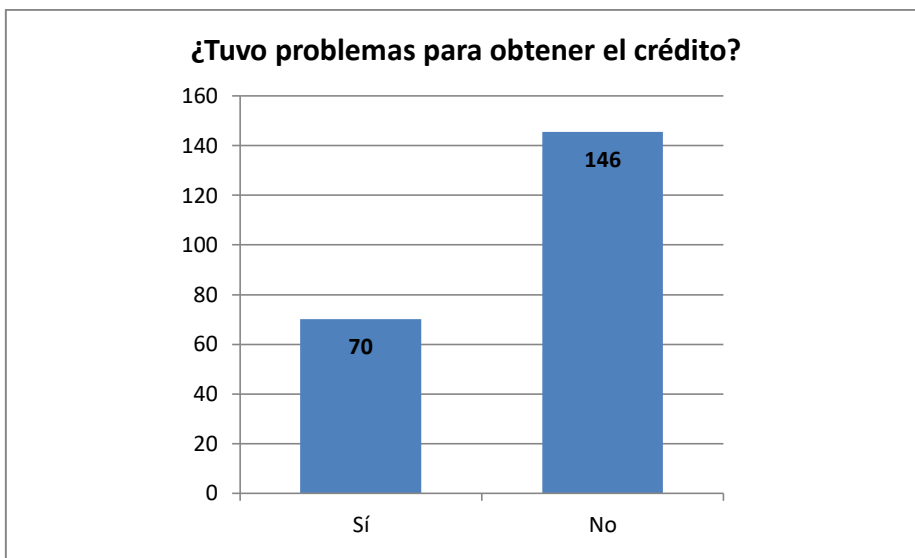


Figura 61. ¿Tuvo problemas para obtener el crédito?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto a si tuvieron problemas para obtener el crédito, las respuestas estuvieron divididas, ya que algunos indicaron haber tenido inconvenientes al solicitar un crédito, mientras que otra parte de los encuestados indica que no tuvieron problemas. Al igual que en otros casos, en éste se presentan las opciones marcadas por los 70 encuestados que declaran haber tenido algunos problemas, marcándose más de una opción en todos los casos, lo cual da el valor total de 119, como se observa a continuación:

Tabla 62. ¿Qué problemas tuvo?.

	Frecuencia
No contar con garantías	27
Tramitología excesiva	59
Insuficiente capacidad de pago	5
Líneas de crédito inapropiadas para la microempresa	16
Plazos de financiamiento inapropiados	11
Total	119

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

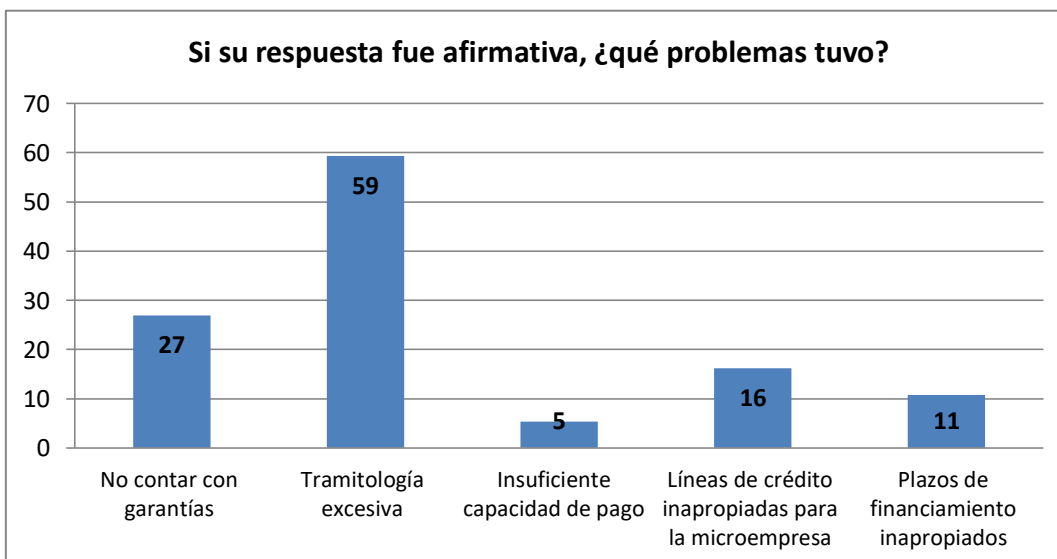


Figura 62. ¿Qué problemas tuvo?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Entre los problemas más frecuentes para el acceso a créditos los microempresarios manifestaron la tramitología excesiva y no tener garantías, como problemas principales. Sin embargo, los 216 encuestados que tuvieron distintos problemas, un número elevado de los mismos (189) indican que volverían a solicitar un préstamo, como se aprecia a continuación.

Tabla 63. ¿Volvería a solicitar un crédito?.

	Frecuencia
Sí	189
No	27
Total	216

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

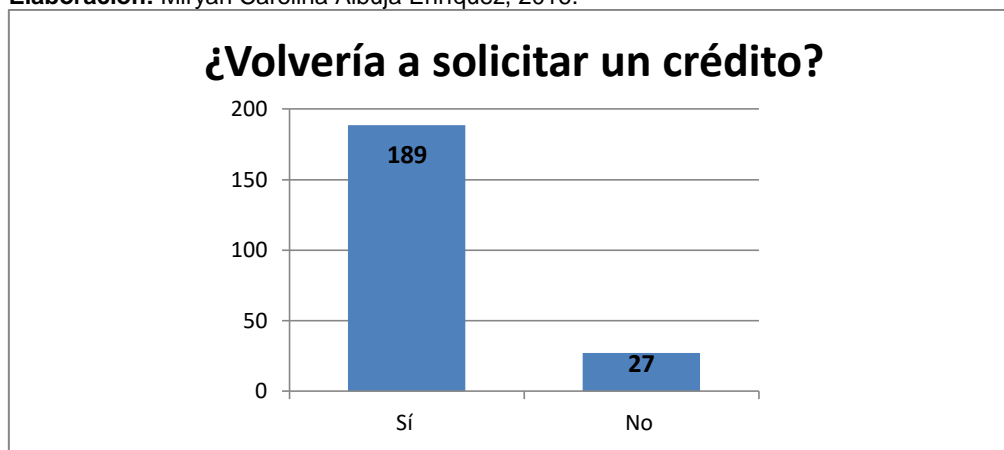


Figura 63. ¿Volvería a solicitar un crédito?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Tabla 64. Los ingresos generados en su microempresa: ¿Le permitieron pagar la cuota de su crédito?.

	Frecuencia
Sí	181
No	35
Imprevisto familiar:	7
Imprevisto del negocio:	9
Bajos niveles de ventas:	17
Otros:	2

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

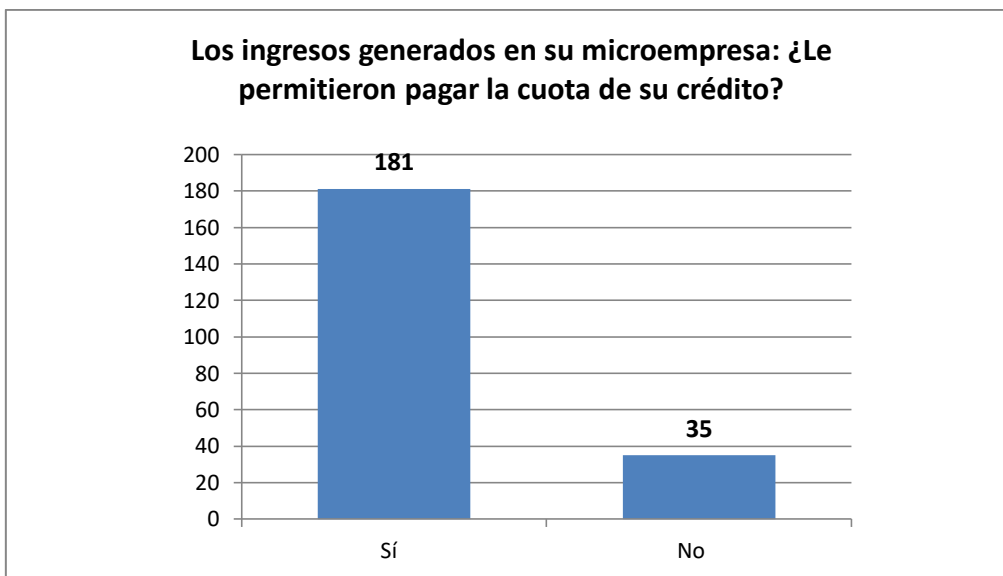


Figura 64. Los ingresos generados en su microempresa: ¿Le permitieron pagar la cuota de su crédito?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto a la pregunta si los ingresos generados por la microempresa, le permiten pagar la cuota del crédito, 181 de los encuestados respondieron que sí y 35 indicaron que no. Como en otros casos, el valor de los encuestados que accedieron a un crédito, pero que luego tuvieron problemas para pagarlo, es diferente a los anteriores, siendo en este caso de 35.

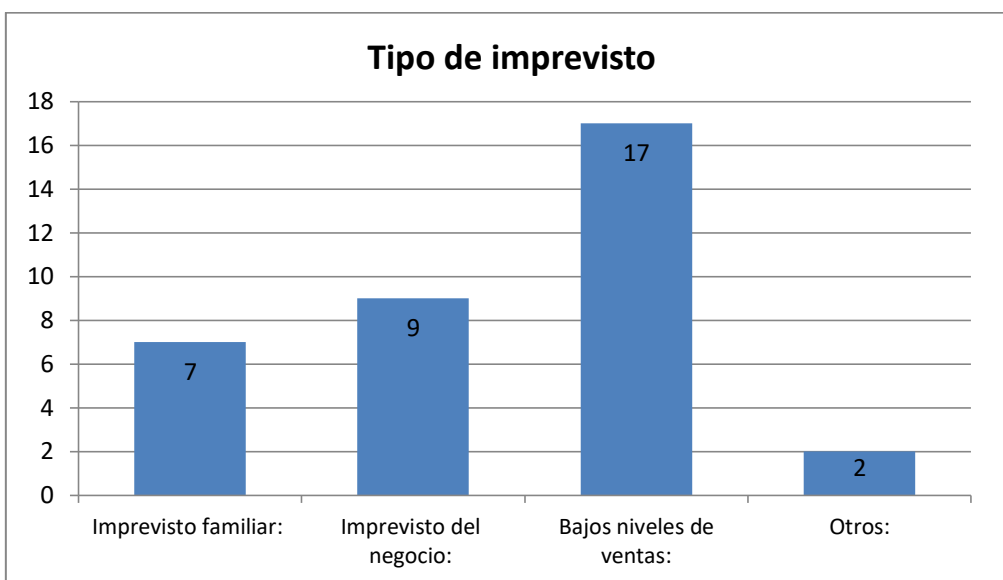


Figura 65. Tipo de imprevisto que impidió el pago del crédito.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Las razones más comunes que imposibilitaron el pago del crédito son los bajos niveles de venta, hubo pocas respuestas en imprevisto del negocio e imprevistos familiares.

En general, los encuestados manifestaron no tener problemas para pagar la cuota del crédito. Esto indica que las cuotas de los créditos son acordes con la capacidad de pago del microempresario. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, una porción de los encuestados, al presentarse dificultades insalvables y verse imposibilitados de cubrir alguna de sus cuotas, se vieron obligados a obtener préstamos adicionales, en un número de 35 encuestados en total, como se aprecia en la siguiente tabla y su respectiva figura:

Tabla 65. ¿Cómo financió el pago de su crédito?.

	Frecuencia
Crédito a terceros	19
Créditos informales	11
Créditos en otra entidad financiera	5
Total	35

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

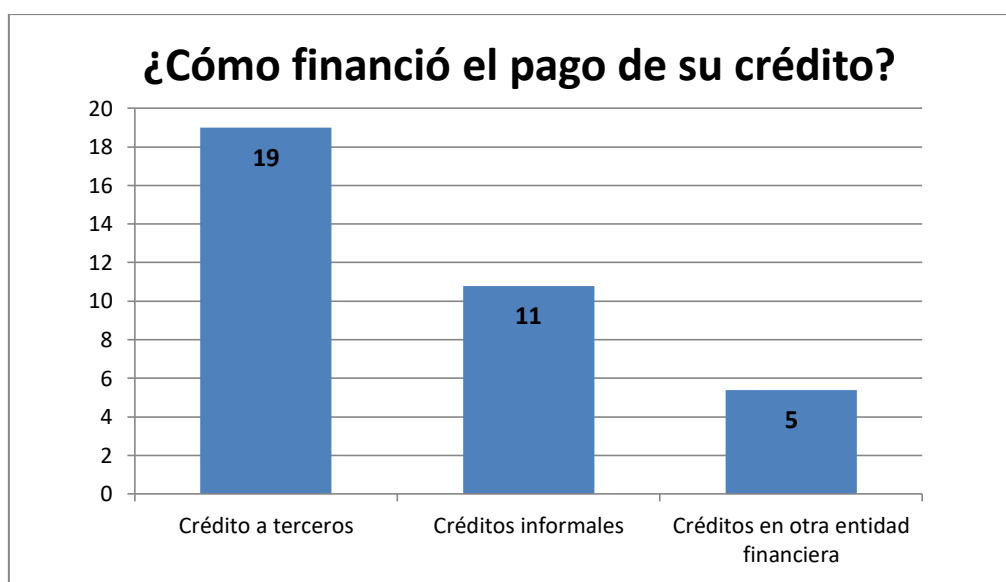


Figura 66. ¿Cómo financió el pago de su crédito?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Los microempresarios que no pudieron pagar las cuotas del crédito financiaron el pago a través de créditos informales y créditos a terceros sólo 5 solicitaron crédito en otra entidad financiera.

Aunque sólo algunos de los encuestados apelaron a otras formas de crédito, como se vio anteriormente, de todas formas debieron cambiar sus hábitos para cubrir sus cuentas, como se aprecia en la siguiente tabla y su respectiva figura:

Tabla 66. ¿Qué tuvo que eliminar para cubrir su obligación de crédito? .

	Frecuencia
--	-------------------

Vestimenta	19
Salud	7
Educación	4
Vivienda	4
Otros	1
Total	35

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

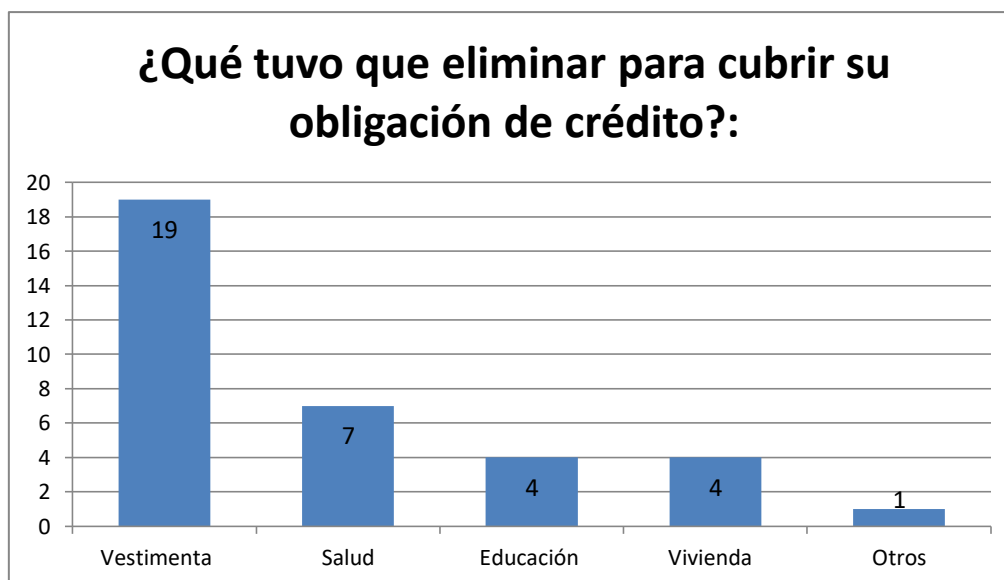


Figura 67. ¿Qué tuvo que eliminar para cubrir su obligación de crédito?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Entre las cosas que tuvieron que eliminar o reducir los microempresarios para cubrir el crédito están la vestimenta y otros, donde la común respuesta fue los lujos y paseos.

Tabla 67. ¿Se ha endeudado más de lo que puede pagar?.

	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0,00%
Algunas ocasiones	70	19,40%
Casi nunca	119	32,84%
Nunca	156	43,28%
No responde	16	4,48%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

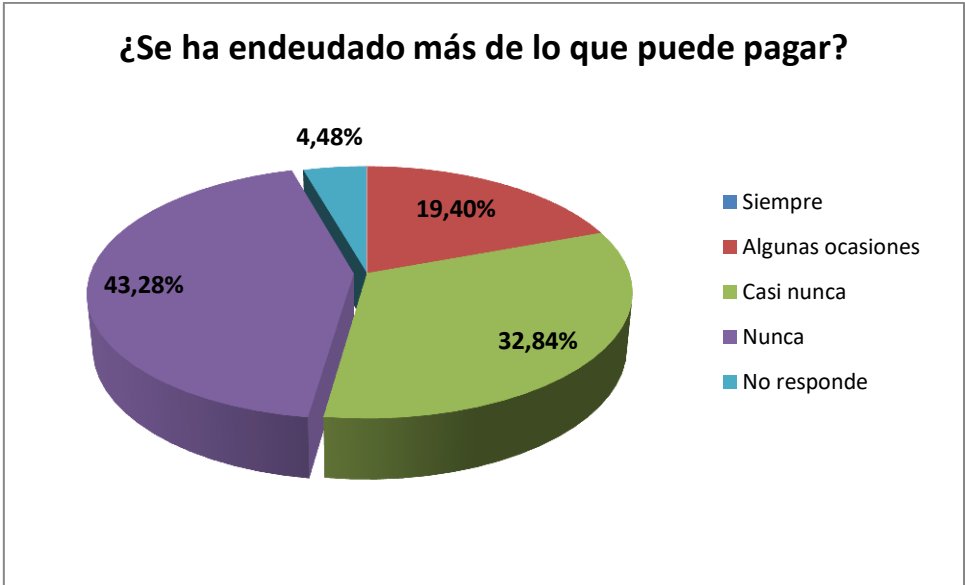


Figura 68. ¿Se ha endeudado más de lo que puede pagar?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Al respecto, un porcentaje considerable de los encuestados de 43,28%, afirma que nunca se han endeudado más de lo que puedan pagar; otro 32,84% afirma que casi nunca, mientras que otro porcentaje menor de 19,40% indica que algunas veces si se han endeudado más de la cuenta. Lo que evidencia que el microempresario equilibra sus tanto sus ingresos y sus gastos.

Tabla 68. ¿Usted ahorra?.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	297	82,09%
No	59	16,42%
No responde	5	1,49%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

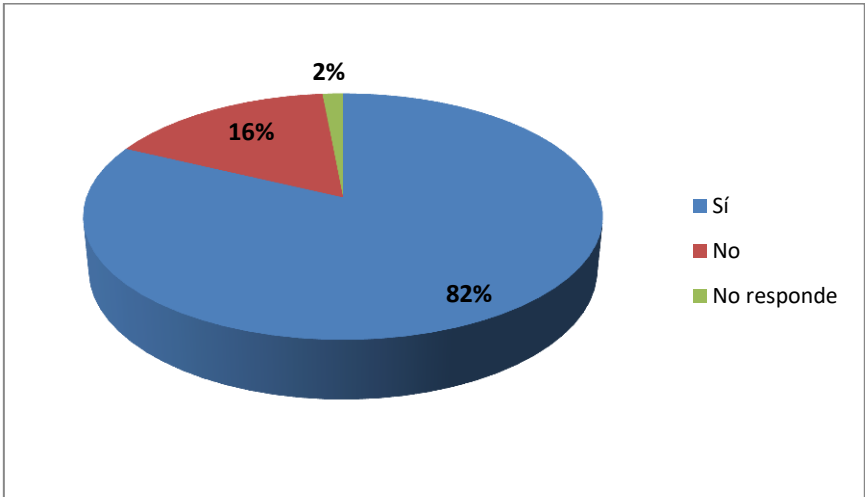


Figura 69. ¿Usted ahorra?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

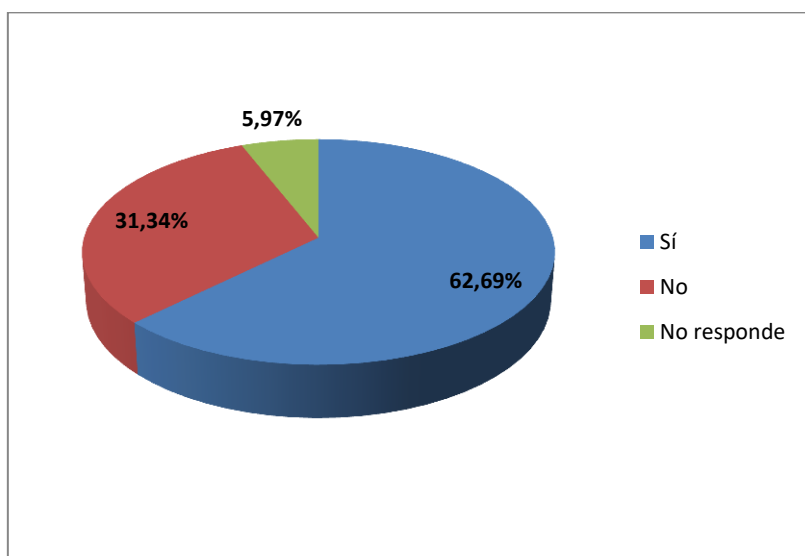
En cuanto a la pregunta del ahorro, la mayoría de los encuestados que representan el 82% asegura que si destina una parte de su utilidad para ahorrar; aunque sea para financiar cuando haya pocas ventas. Otro porcentaje menor de encuestados indicó que los ingresos que genera el negocio son reinvertidos de nuevo, por lo que no pueden ahorrar.

Tabla 69. ¿Ahorra como fuente de financiamiento?.

¿Ahorra como fuente de financiamiento?	Frecuencia	Porcentaje
Sí	226	62,69%
No	113	31,34%
No responde	22	5,97%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

**Figura 70. ¿Ahorra como fuente de financiamiento?**

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Al respecto, la mayor parte de los encuestados con un 62,69% afirma que ahorra como fuente de financiamiento, ya sea de manera inmediata para invertir en el pequeño negocio o para reinvertirlos en un futuro no muy lejano en caso que bajen los niveles de ventas. Un 31,34% expresó que no ahorra como fuente de financiamiento.

Tabla 70. Porcentaje de los ingresos que destina al ahorro.

	Frecuencia	Porcentaje
5 - 15%	189	52,24%
16 - 25%	92	25,37%

26 - 35%	16	4,48%
36 - 45%	5	1,49%
46 - 55%	0	0,00%
56 - 65%	0	0,00%
66 - 75%	0	0,00%
Más del 75%	0	0,00%
No responde	59	16,42%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

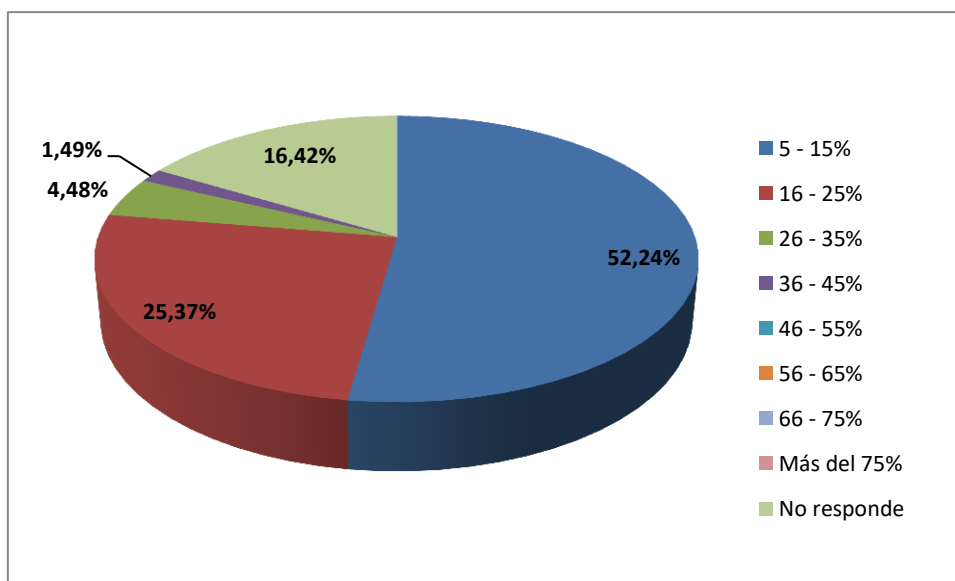


Figura 71. Porcentaje de los ingresos que destina al ahorro

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

De los ingresos totales, el 52,24% destina entre 5 y 15% para el ahorro, otro grupo de 25,37% destina entre 16% y 25%, y otros porcentajes menores en las siguientes categorías. Ningún microempresario destina más del 46% de sus ingresos al ahorro.

En relación a financiamiento se evidencia que los pequeños empresarios acuden al microcréditos como fuente de financiamiento, por ser más flexible en los trámites y, los montos de solicitados por lo general son menores a \$1.000, asimismo, solicitan financiamiento para comprar mercancías y surtir el local, o para pagar a proveedores, es decir, para actividades relativas al giro del negocio. Por su parte, casi la totalidad de encuestados manifestó no tener problemas para pagar la cuota del crédito.

Esto indica que las cuotas de los créditos son acordes con la capacidad de pago del microempresario. En cuanto a los problemas para obtener el crédito, la mayoría de los encuestados indica la tramitología excesiva.

3.3.8. Costo - beneficio social.

Tabla 71. ¿Ha obtenido beneficio tanto a nivel del negocio como familiar, después de hacer uso del microcrédito?.

Negocio	
Sí	194
No	16
No responde	6
Familia	
Sí	157
No	59
No responde	0

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

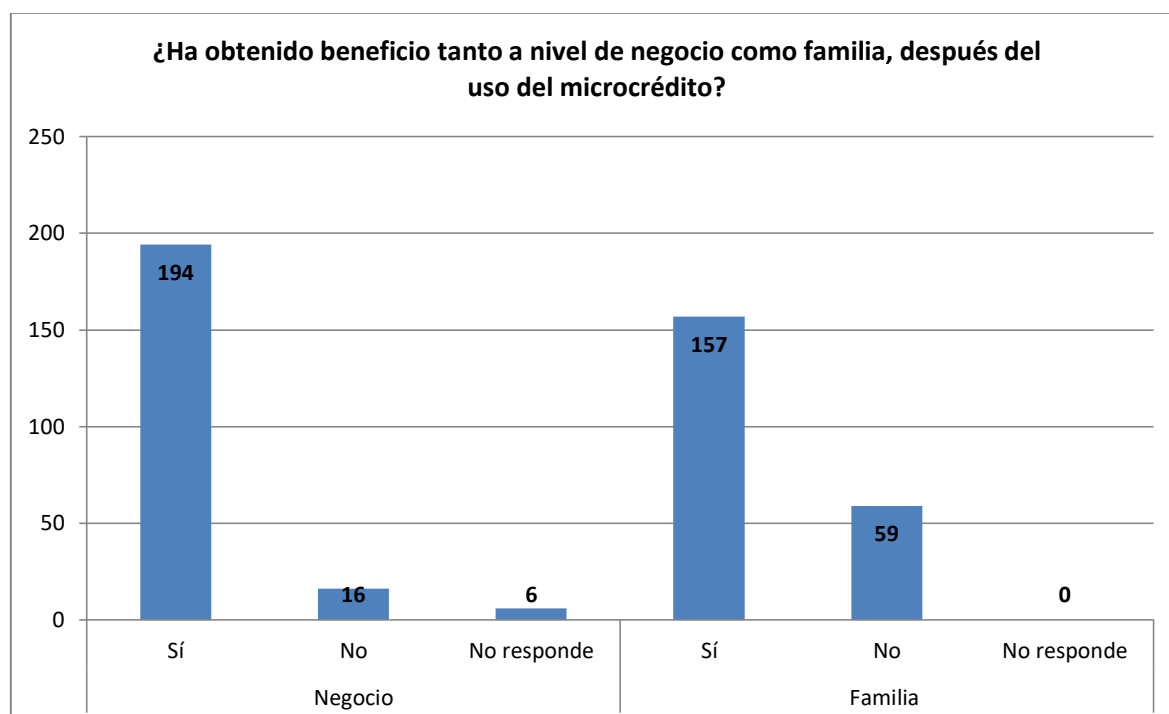


Figura 72. ¿Ha obtenido beneficio tanto a nivel del negocio como familiar, después de hacer uso del microcrédito?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Según la figura anterior, 194 encuestados consideran haber obtenido beneficios a nivel del negocio, y 157 a nivel de la familia, después del uso del microcrédito. Su número total, en ambos casos, es de 216, es decir, el total de encuestados que accedieron, aunque con dificultades, a un crédito. De los restantes 16 que declaran no haber obtenido beneficios para su negocio, y los 59 para su familia, se tienen las siguientes razones por las que declaran no haber recibido beneficios:

Tabla 72. ¿Por qué considera que no obtuvo beneficios?.

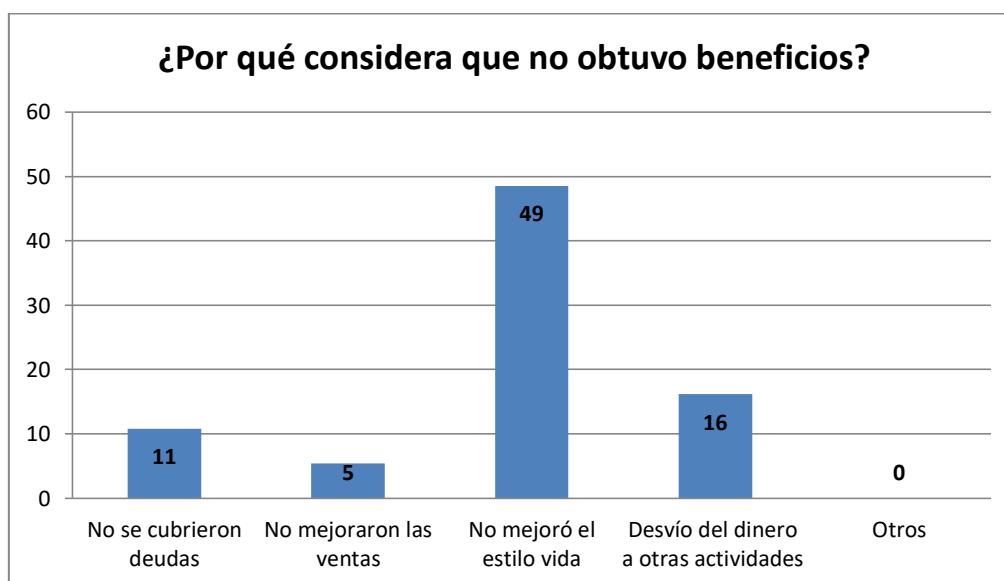
	Frecuencia	Porcentaje
--	------------	------------

No se cubrieron deudas	11	2,99%
No mejoraron las ventas	5	1,49%
No mejoró el estilo vida	49	13,43%
Desvió del dinero a otras actividades	16	4,48%
Otros	0	0,00%
Total	81	22,39%

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 73. ¿Por qué considera que no obtuvo beneficios?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En este caso, como en otros, los encuestados marcaron más de una opción. De acuerdo a las respuestas obtenidas en la pregunta anterior, la parte de los encuestados que mencionó no haber tenido beneficios con el crédito, el motivo fue, en el caso del negocio que no se cubrieron las ventas y no hubo mejoría en las ventas y, a nivel familiar no les mejoró el estilo de vida, puesto que invirtieron el dinero del crédito en el negocio y los ingresos fueron reinvertidos de nuevo, por lo que no mejoró el estilo de vida del microempresario. Esto indica que los ingresos del negocio en el mayor de los casos sólo alcanzan para cubrir los gastos de la microempresa.

Sobre las mejoras logradas, también se observa que varios encuestados marcaron más de una opción, y en total suman 307 las respuestas sobre las mejoras identificadas por los encuestados.

Tabla 73. ¿Cuáles son las mejoras a nivel del negocio y a nivel familiar, después de hacer uso de microcrédito?.

	Frecuencia
A nivel del negocio	
Mayores ingresos por ventas	92
Mejoramiento de Infraestructura	49
Incremento de empleados	70
Nuevos productos	108
Mejores relaciones con proveedores	59
Incremento de Clientes	81
Total	92
A nivel familiar	
Mejor Educación	124
Acceso mejor a la Alimentación	59
Acceso a una mejor vestimenta	5
Acceso a la Salud	70
Mejor autoestima	49
Total	307

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

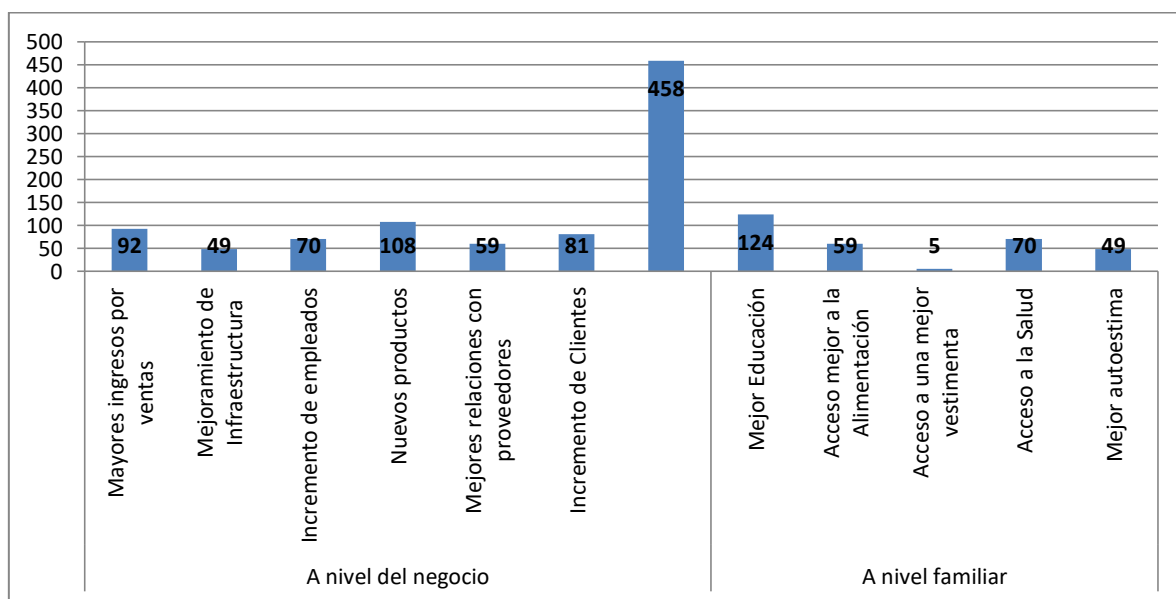


Figura 74. ¿Cuáles son las mejoras a nivel del negocio y a nivel familiar, después de hacer uso de microcrédito?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Un porcentaje considerable de los encuestados afirma que ha tenido beneficios tanto en el negocio como a nivel familiar luego de acceder al microcrédito; mientras que un porcentaje similar afirma haber tenido beneficio sólo en el negocio, ya que a nivel familiar han sacrificado gastos para mantener el negocio. Otro porcentaje indica no haber tenido ningún beneficio con el crédito, ya que las ventas del negocio no mejoraron. Ente la

tendencia de respuesta en relación al negocio está el ofrecimiento de nuevos productos y por consiguiente mayores ingresos por ventas. A nivel familiar la tendencia es el acceso a una mejor educación.

Tabla 74. ¿El microcrédito le permitió generar fuentes de empleo?.

	Frecuencia
Sí	138
No	78
Total	216

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

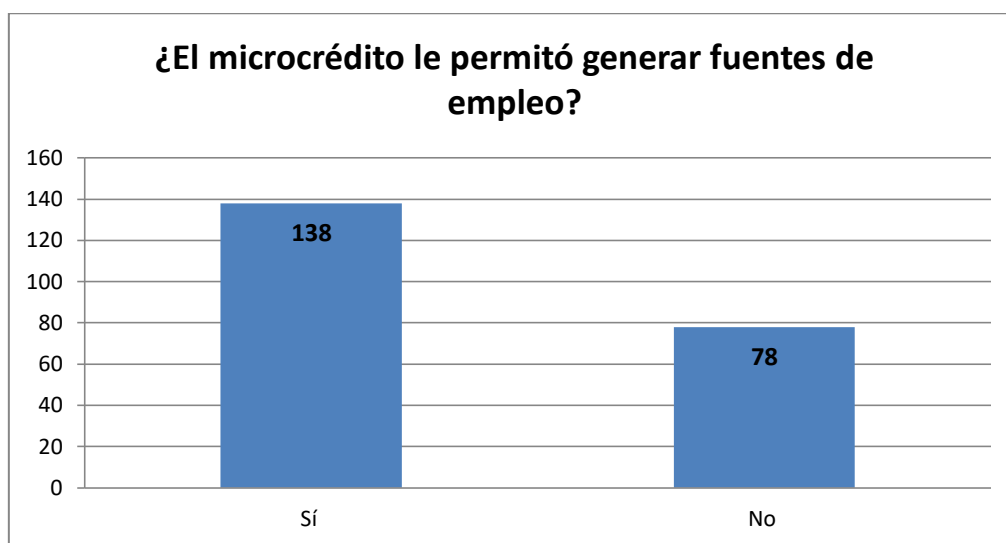


Figura 75. ¿El microcrédito le permitió generar fuentes de empleo?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a la pregunta de si el crédito le permitió generar fuentes de empleo, se observa que de los 216 encuestados que accedieron a un crédito, 138 afirmaron que sí y los restantes 78 indicaron que no.

Por otra parte, quienes manifestaron tener beneficio luego de solicitar un microcrédito, indican que ampliaron la gama de productos; también otros manifestaron que mejoraron las relaciones con los proveedores, ya que utilizaron el crédito para pagar deudas. Mientras que a nivel familiar afirman que tuvieron mejor acceso a la educación. Esto indica que los microempresarios que han accedido al microcrédito, han tenido algún beneficio en el negocio y en lo familiar.

3.3.9. Empleados.

Tabla 75. ¿Cuenta con empleados en su negocio?.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	189	52,24%
No	162	44,78%
No responde	11	2,99%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

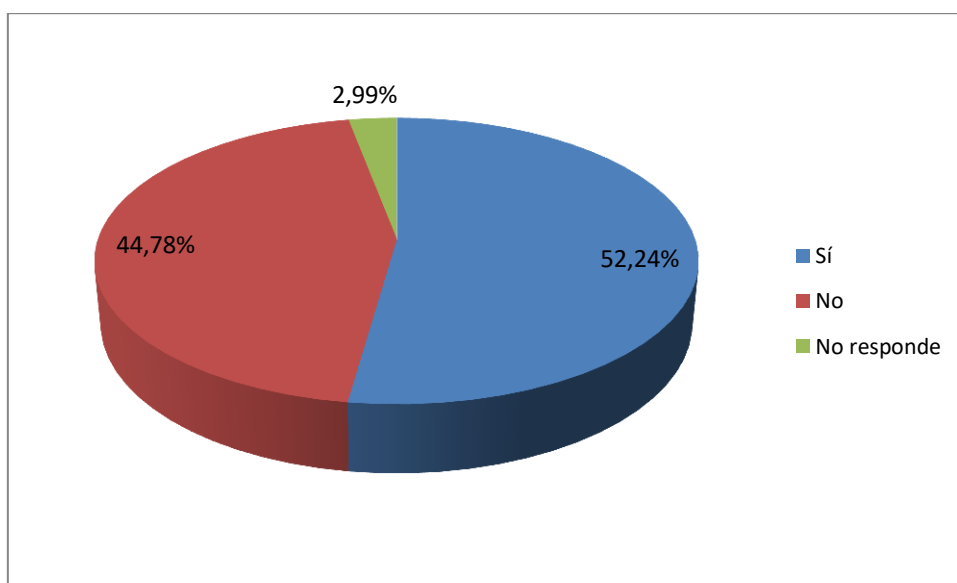


Figura 76. ¿Cuenta con empleados en su negocio?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Con relación a los colaboradores, un porcentaje considerable de los encuestados atiende su propio negocio sin apoyo, es decir, que no tienen empleados; esto con el fin de abaratar costos y en muchos casos, los ingresos del negocio no les permiten contratar personal. Aunque el porcentaje más alto de 52,24% respondió que sí cuenta con algunos empleados en su negocio, se advierte una importante tendencia el no tenerlos.

Dos preguntas que en este sentido hubieran ayudado a esclarecer el panorama es si alguna vez contaron con apoyo de personal fuera de la familia, y en caso positivo, preguntar hace cuánto tiempo tuvieron que prescindir de ayuda. Se advirtió este particular durante la aplicación de las encuestas, ya bastante avanzado el estudio, y no se podía sugerir ni incorporar dicha pregunta, al ser un formato prediseñado por la universidad.

Tabla 76. Género de los colaboradores.

	Número de colaboradores	Frecuencia
Hombres	1-2	55

	3 o más	38
Subtotal		93
Mujeres	1-2	87
	3 o más	9
Subtotal		96
Total		189

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

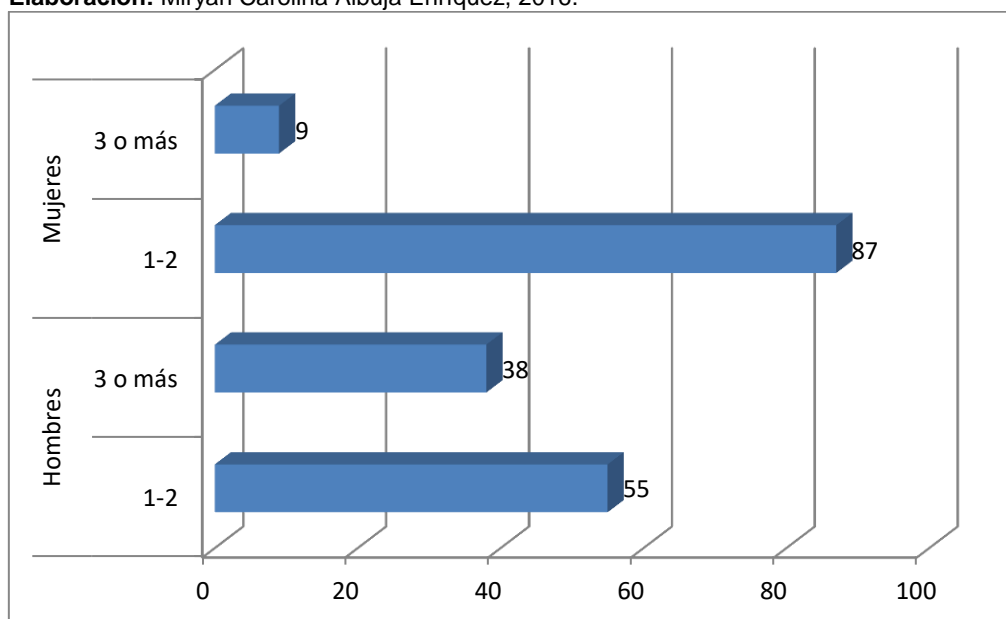


Figura 77. Género de los colaboradores.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En cuanto al género de los empleados y la cantidad, la tendencia más alta es que los microempresarios tengan entre uno y dos empleados, en su mayoría mujeres pero bastante alto el porcentaje también de hombres. El total de respuestas, como se observa, es de 189, el total que declaran tener empleados bajo su mando.

En cuanto a la relación con sus empleados, la siguiente tabla y su respectiva figura también contiene información sobre los 189 encuestados que tienen empleados.

Tabla 77. ¿Si cuenta con empleados en su negocio: estos son?.

	Frecuencia	Porcentaje
Familiares	69	19,10%
No familiares	120	33,22%
Total	189	52,31%
Reciben remuneración		0,00%
Sí	178	49,27%
No	11	2,99%
Total	189	52,25%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

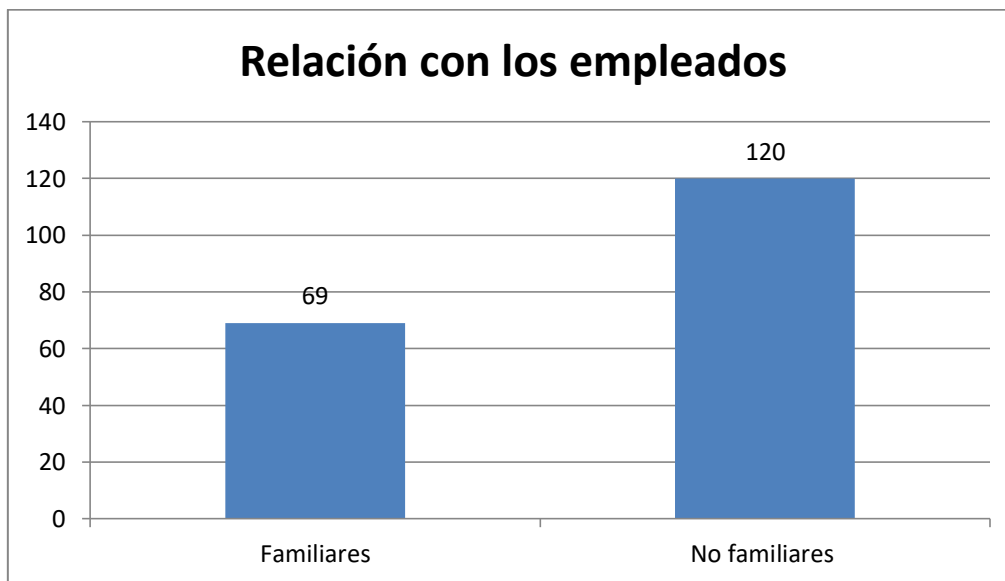


Figura 78. Relación con los empleados.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a la relación con los empleados la mayoría manifestó que no se trata de familiares, sin embargo si existe una cantidad considerable de microempresarios que emplean familiares.

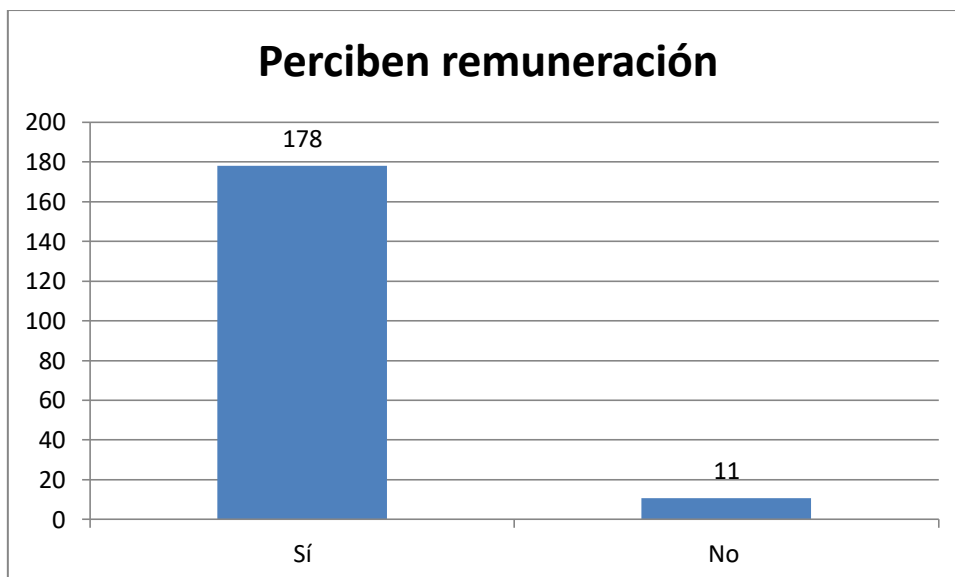


Figura 79. ¿Los empleados reciben remuneración?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Los empleados contratados por los microempresarios casi en su totalidad reciben algún tipo de remuneración, incluyendo aquellos casos en que el colaborador se trata de un familiar.

Los microempresarios que respondieron que si tienen empleados en su negocio, indicaron que son personas ajenas a su entorno familiar, a quienes les pagan alguna remuneración acorde a los ingresos del negocio. El porcentaje menos alto declara tener como empleados a familiares. Los casos en que se cuenta con el apoyo de familiares, generalmente son el cónyuge, el hijo mayor o algún hermano, es decir, miembros del núcleo familiar, lo que reduce la carga económica para el microempresario.

3.3.10. Asociaciones empresariales y apoyo gubernamental/ONG.

Tabla 78. ¿Su empresa pertenece a gremios o asociaciones empresariales?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	37	10,25%
No	313	86,70%
No responde	11	3,05%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

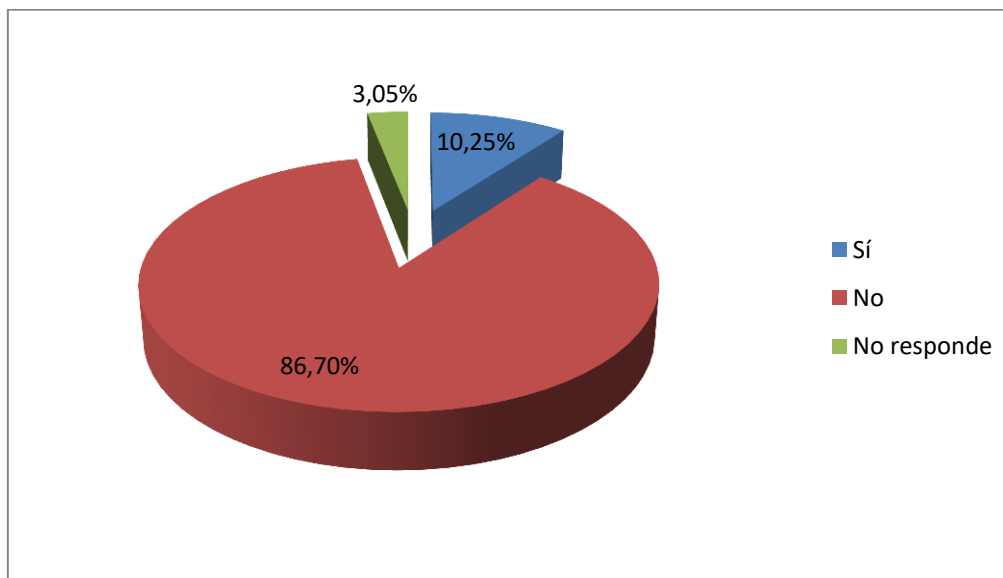


Figura 80. ¿Su empresa pertenece a gremios o asociaciones empresariales?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Con relación a esto, la mayor parte de los microempresarios encuestados que representa un 86,57% no pertenecen a gremios o asociaciones empresariales; mientras que algunos negocios manifestaron que pertenecen a algún gremio. Esto confirma que buena

parte de los sectores encuestados no pertenecen a alguna asociación empresarial. Los encuestados que pertenecen a algún gremio, es la Junta de Artesanos.

Tabla 79. ¿Qué beneficios obtiene al pertenecer a un gremio o asociación empresarial?.

	Frecuencia
Capacitación.	31
Asistencia Técnica.	32
Acceso a programas del gobierno.	11
Ayuda a la comercialización de los productos/servicios	25
Acceso a financiamiento	16
Incentivos Tributarios	5
Otros	5
No responde	1
Total	126

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

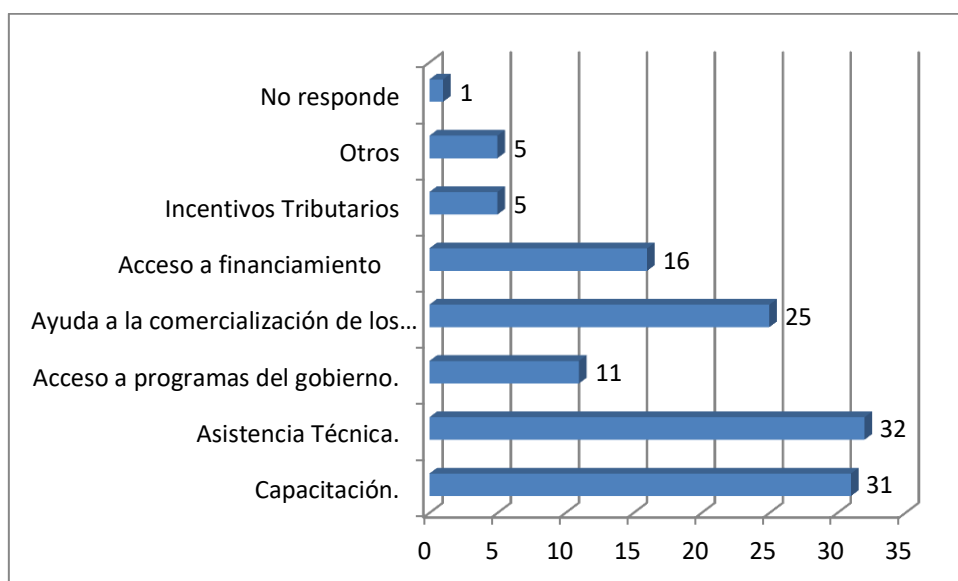


Figura 81. ¿Qué beneficios obtiene al pertenecer a un gremio o asociación empresarial?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Los 37 encuestados que pertenecen a algún gremio marcaron una o más opciones sobre los beneficios que obtienen por pertenecer a alguna asociación, siendo los beneficios más identificados la capacitación, la asistencia técnica y la ayuda en la comercialización de sus productos.

En cuanto a los problemas existentes en su gremio o asociación, en la siguiente tabla se observa que los encuestados que pertenecen a alguna entidad identificaron más de una dificultad.

Tabla 80. ¿Qué problemas enfrenta el gremio o asociación empresarial a la que pertenece?.

	Frecuencia
Dificultad en la toma de decisiones.	5
Inadecuada dirección de la asociación	0
Falta de compromisos de los asociados	22
Falta de recursos económicos	0
Otros	5
Ninguno	11
Total	43

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

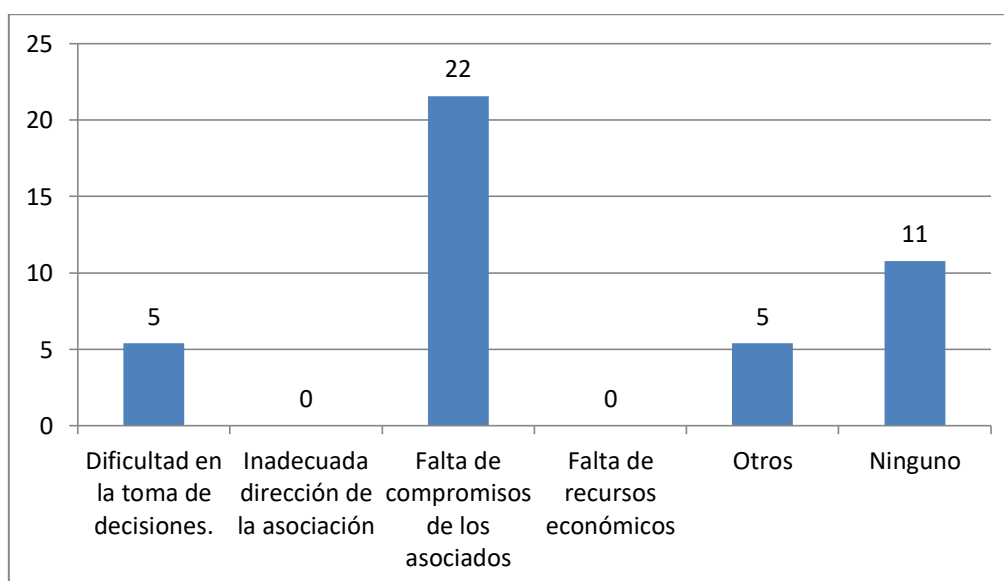


Figura 82. ¿Qué problemas enfrenta el gremio o asociación empresarial a la que pertenece?.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En este caso, también se tiene la interpretación sólo de aquellos microempresarios que declaran tener problemas en su gremio, sobre un total de 37, pues los demás microempresarios no declaran tener tales problemas, e incluso, como se vio, muchos no pertenecen a ninguna asociación. Por su parte, los encuestados que afirmaron pertenecer a algún gremio o asociación, manifestaron tener falta de compromisos de los asociados, otro grupo no indicaron algún problema que enfrente el gremio al que pertenecen.

Tabla 81. ¿Recibe algún tipo de apoyo por el gobierno y/o ONG?.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	16	4,43%
Gobierno	13	3,60%
ONG	3	0,83%
Subtotal sí		
No	334	92,52%

Subtotal no		
No responde	11	3,05%
Total	361	100,00%

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

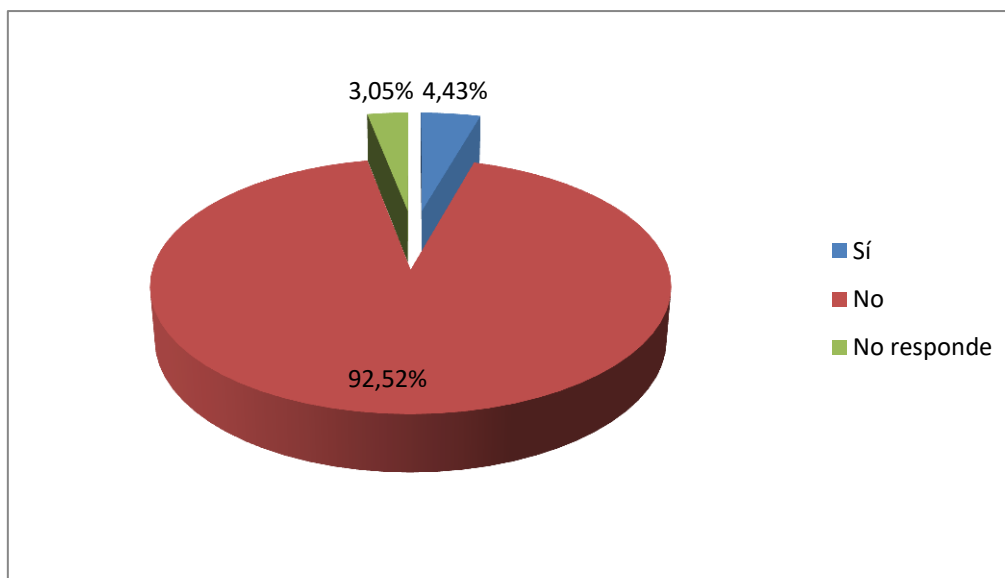


Figura 83. ¿Recibe algún tipo de apoyo por el gobierno y/o ONG?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Al respecto, el 4,43% de los encuestados (16 personas) manifestó que recibe algún apoyo, específicamente 13 del gobierno (3,60%) y 3 de ONG (0,83%). De estos 16, en total 11 recibieron apoyo en programas de capacitación, pero también en asesoría legal y tributaria, mientras que 5 percibieron algún tipo de asistencia económica, lo que genera un total de 27 respuestas en este sentido, pero correctamente interpretado este dato, son los mismos 16 que declaran haber recibido los beneficios o apoyo antes mencionados.

Tabla 82. ¿Qué tipo de apoyo recibió?.

	Frecuencia
Gobierno	0
ONG	0
Programas de capacitación	11
Asistencia técnica	0
Seguimiento crediticio	0
Asesoría legal y tributaria	11
Asistencia económica	5
Otros	0
Total	27

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

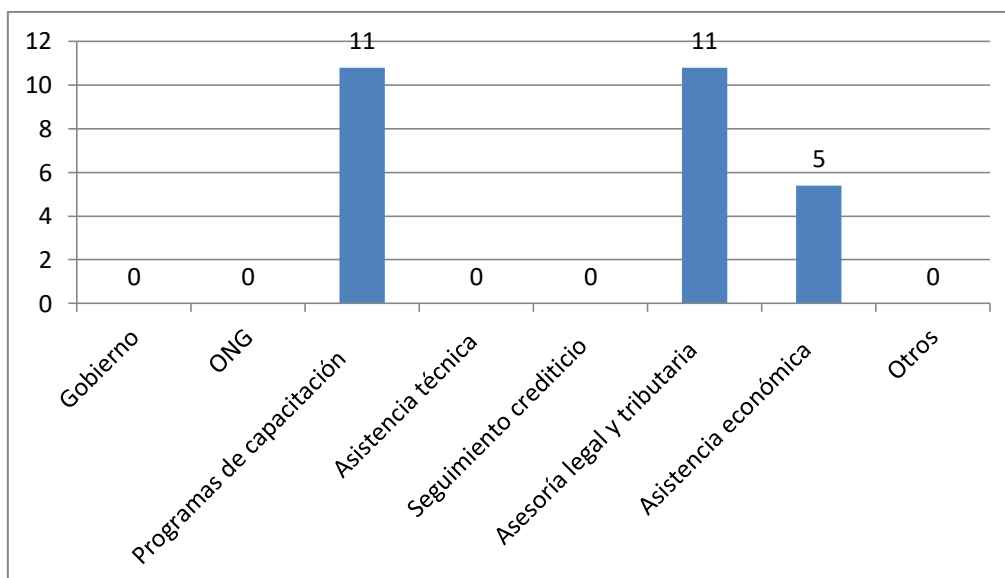


Figura 84. ¿Qué tipo de apoyo recibió?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Aquellos microempresarios que recibieron algún tipo de apoyo manifestaron que fue en capacitación, asesoría legal y tributaria y asistencia económica.

En la siguiente tabla, que describe las capacidades y fortalezas de los microempresarios, también se evidencia que varios encuestados marcaron una o más opciones de respuesta, sumando un total de 766 respuestas válidas.

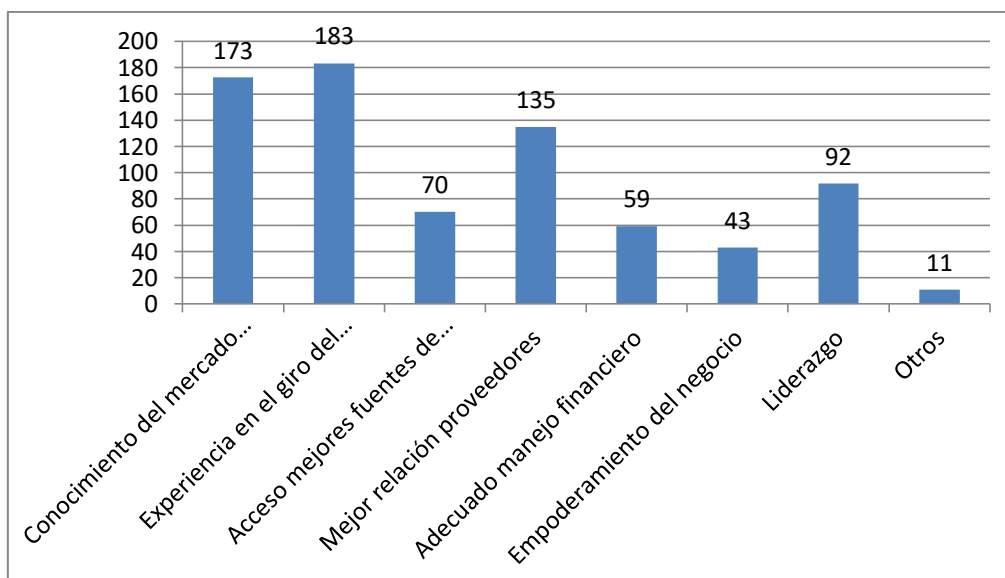
Tabla 83. Como microempresario: ¿cuáles son las capacidades/fortalezas con las que usted cuenta?

	Frecuencia
Conocimiento del mercado donde opera su negocio.	173
Experiencia en el giro del negocio	183
Acceso mejores fuentes de financiamiento	70
Mejor relación proveedores	135
Adecuado manejo financiero	59
Empoderamiento del negocio	43
Liderazgo	92
Otros	11
Total	766

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 85. Cómo microempresario: cuáles son las capacidades/fortalezas con las que usted cuenta

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

En relación a las capacidades y/o fortalezas que ellos consideran tener como empresarios, gran parte aseguran tener suficiente conocimiento del mercado donde operan, al igual la experiencia que tienen en el sector al que se dedican. Pocos afirman que las fuentes de financiamiento sean una fortaleza para su negocio, ya que pocos hacen uso del crédito.

En la siguiente tabla y su respectiva figura, también se observa sumatorias diferentes a 361 encuestados, tomando en cuenta que varios de los mismos marcaron más de una opción en las respuestas.

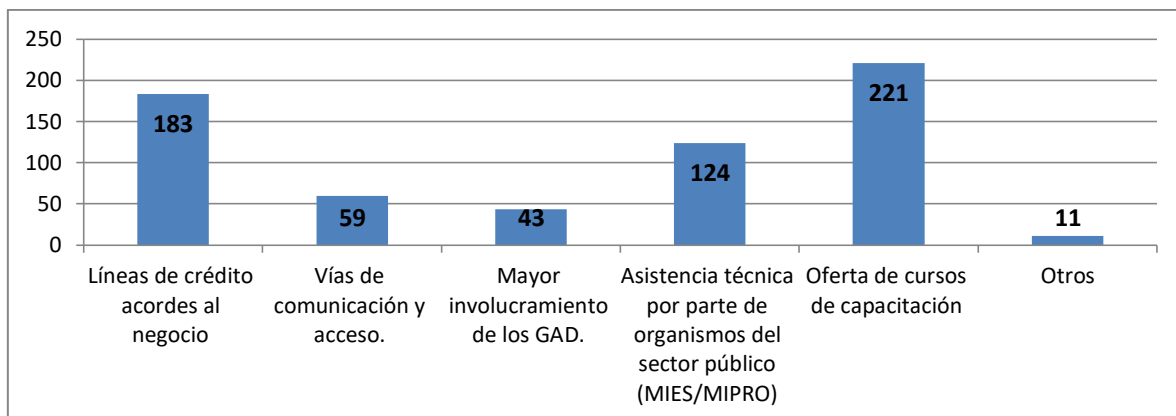
Tabla 84. ¿Qué factores considera usted que son claves para el desarrollo del sector económico al que usted pertenece?.

	Frecuencia
Líneas de crédito acordes al negocio	183
Vías de comunicación y acceso.	59
Mayor involucramiento de los GAD.	43
Asistencia técnica por parte de organismos del sector público (MIES/MIPRO)	124
Oferta de cursos de capacitación	221
Otros	11
Total	642

Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.



Nota: algunos encuestados marcaron más de una opción de respuesta.

Figura 86. ¿Qué factores considera usted que son claves para el desarrollo del sector económico al que usted pertenece?

Fuente: Investigación directa, 2016.

Elaboración: Miryan Carolina Albuja Enríquez, 2016.

Al igual que en otros casos, en esta tabla y su respectiva figura se aprecia que varios encuestados marcaron más de una opción, lo que genera un total de 642, al tratarse de preguntas con respuestas multiopcionales.

Las respuestas que arroja la encuesta estuvieron divididas: un grupo manifiesta que debería ser más flexible la tramitología para acceder a financiamientos, otros indican que el involucramiento de los Gobiernos Autónomos Descentralizados también debe ayudar al microempresario. Otros aseguran que debe existir ayuda por parte de organismos públicos. Mientras que la mayoría manifiesta que la oferta de cursos para capacitar a nuevos emprendedores también ayudaría al desarrollo de pequeños empresarios.

Esto evidencia que de recibir este apoyo, se fomentaría el desarrollo de este sector empresarial y aumentaría las posibilidades de éxito de los pequeños empresarios.

CONCLUSIONES

Las microfinanzas son una alternativa para disminuir la pobreza y una gran fuente generadora de empleos. En el Ecuador, más del 80% de las empresas pertenecen a este sector, lo que les permite a estos emprendedores trabajar de forma independiente y generar otras fuentes de trabajo. Es por ello que se consideran una herramienta para el desarrollo de los países a nivel económico y social.

En este estudio se relacionó la dinámica del sector microempresarial con las microfinanzas, tomando en cuenta que el apalancamiento es una importante opción para el desarrollo de las empresas, independientemente de su tamaño.

También se analizan y comentan las dificultades que deben enfrentar los microempresarios, tanto por los trámites que demanda la administración pública como por su desconocimiento de las variaciones del mercado, la informalidad de sus procesos y otras limitaciones propias de estas organizaciones.

En cuanto a los resultados obtenidos del estudio aplicado, se tienen las conclusiones por objetivo:

El enunciado del objetivo general decía:

Analizar la incidencia de las microfinanzas en los microempresarios del Distrito Metropolitano de Quito, período 2010-2014.

Esto se logró con la revisión de la información disponible en diversas fuentes físicas y digitales, es decir, libros, revistas, publicaciones en internet, de forma particular los conceptos, enfoques teóricos y datos estadísticos sobre la temática. El estudio permite una orientación teórica consistente, lo que contribuye al ámbito académico a la comprensión de esta temática, por su incidencia en la economía y la sociedad ecuatorianas.

Por otra parte, se tienen los objetivos específicos. El primero, buscaba en su enunciado:

Describir el mercado de las microfinanzas en el Distrito Metropolitano de Quito durante el período 2010-2014.

Esto se desarrolló parcialmente en el capítulo 2, con la información disponible. Si bien los hallazgos resultan claros en determinados sectores, una limitación para una correcta valoración e interpretación de esta dinámica fue contar con información dispersa y mal disgregada. En consecuencia, se cohesionaron los datos hallados, pero sin que fuera posible armar una matriz como la que correspondía, por la complejidad del estudio,

habiéndose optado por presentar la información existente como parte de la interpretación textual.

Sin embargo, a pesar de esta limitación, fue posible presentar un buen planteamiento teórico, con base en los hallazgos conceptuales, que fueron útiles para la posterior interpretación de la información empírica.

En general, se identificaron algunas limitaciones de acceso al crédito, y la renuencia o desconfianza de algunos microempresarios para optar por estos servicios, desconociendo muchas veces la importancia y conveniencia de acceder a un préstamo de cualquier tipo.

El segundo objetivo específico buscaba:

Explicar la evolución de las microempresas en el Distrito Metropolitano de Quito durante el período 2010-2014.

En líneas generales, según se observa en los capítulos 1 y 2, las microempresas tuvieron una evolución positiva, principalmente por los esfuerzos del gobierno para regularizar el sector. El número y tipo de microempresas identificadas fue creciendo en este tiempo, y con ellos, el empleo de mano de obra calificada o no calificada.

Sin embargo, todavía existen sectores en los que predomina la informalidad, escasa cultura tributaria y otros aspectos que redundan negativamente en el desempeño de cada unidad económica y el sector al que correspondan.

También se debe mencionar los insuficientes estímulos hacia el sector, pues muchas políticas tributarias y en materia de protección laboral están concebidas para las empresas grandes y medianas, y son aplicadas como tal, para un sector con grandes limitaciones para contratar personal, por ejemplo, con un aporte menor al IESS, o con descuentos y exenciones tributarias.

Por último, el tercer objetivo específico buscaba en su enunciado:

Analizar los efectos de las microfinanzas en los microempresarios del Distrito Metropolitano de Quito durante período 2010-2014.

Este objetivo fue ampliamente cumplido en el capítulo, tomando en cuenta la extensa encuesta aplicada a los propietarios o representantes de las 321 microempresas seleccionadas mediante una muestra probabilística. De este proceso se pueden resaltar los siguientes hallazgos:

Por lo general, los pequeños negocios no tienen más de cinco años de funcionamiento, y son en su mayoría arrendados; esto indica que estos microempresarios con sus ahorros y financiamiento obtenido a través de amigos o familiares, emprende su negocio, por lo que no cuentan con grandes sumas de dinero para comprar un local o una oficina.

Se pudo determinar que se requiere apoyo del gobierno al sector microfinanciero, que se rige por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. Si bien es cierto las iniciativas del gobierno por dar más espacio a este sector con la creación de un marco legal regulatorio, los controles al sistema financiero con el cumplimiento de carteras de créditos al sector microfinanciero; el empresario considera un apoyo en cuanto a obtención de créditos sin mucha tramitología, menos carga impositiva, con el fin de lograr el éxito y crecimiento en su pequeño negocio.

También se pudo observar en el estudio que el problema que más aqueja a la mayoría de los microempresarios es no contar con suficientes fondos para hacer crecer su negocio, ya sea porque los niveles de ventas son bajos o porque consideran difícil el acceso a créditos con instituciones bancarias por los trámites que les solicitan y las garantías.

La capacitación es una necesidad detectada en la población, pues incluso entre quienes nunca recibieron ningún tipo de capacitación, existe un evidente interés por recibir información y entrenamiento en temas cotidianos como ventas, atención al público, mercadeo y contabilidad.

Con la capacitación en estos y otros temas, se reforzará en los micropresarios la comprensión del mercado y sus cambios, las estrategias en tiempos de crisis, el comportamiento del consumidor, entre otros contenidos.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a las instituciones académicas, sean universidades o institutos tecnológicos, profundizar sobre las diferentes dimensiones presentadas a lo largo del estudio, que por su naturaleza, extensión en los instrumentos y limitaciones en el tiempo disponible no fue posible profundizar en este estudio, y que generaría sin problemas un estudio de 500 páginas o más, pero que sienta las bases para futuras investigaciones, sea como tesis, proyectos o como inquietud académica de los estudiantes y egresados de las diferentes carreras y especialidades del área económica, administrativa y financiera.

A las instituciones financieras que se dedican al otorgamiento de créditos a este sector, se sugiere realizar visitas puerta a puerta en los pequeños negocios, con el fin de ofrecer opciones de financiamiento. Esto es más atractivo para el microempresario, ya que ahorra tiempo al no tener que dirigirse a la institución financiera directamente.

Por parte del gobierno, se recomienda un estudio a través del Instituto Nacional de Estadísticas (INEC) para obtener datos certeros sobre la cantidad de microempresarios que existen, para una mejor planificación en cuanto a acceso a subsidios o financiamientos con mayores facilidades de acceso, así como para el diseño de políticas fiscales que beneficien a este sector empresarial.

Fomentar a través del estado e instituciones privadas como parte de la responsabilidad social, la capacitación y formación a emprendedores en áreas de ventas, atención al cliente, finanzas, tecnología y redes sociales, con el objeto de complementar los conocimientos del pequeño empresario.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCION. (18 de Enero de 2012). *Guía para la Industria de Microfinanzas: Enfoque en*. Recuperado el 20 de Junio de 2016, de <https://www.microfinancegateway.org/>: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-guia-para-la-industria-de-microfinanzas-enfoque-en-microfinanzas-responsables-y-centradas-en-el-cliente-2012.pdf>
- Baker, C., & Biety, M. (20 de Enero de 2015). *An Analysis of Credit Union Microfinance Performance in Ecuador*. Recuperado el 4 de Mayo de 2016, de https://www.woccu.org/documents/Monograph_14
- Bancar, C.A. (22 de Enero de 2014). *Microfinanzas como un instrumento para combatir la pobreza*. Recuperado el 20 de Junio de 2016, de <http://banicar.com.ve/microfinanzas-como-instrumento-contra-la-pobreza/>
- Banco Central del Ecuador. (30 de Diciembre de 2005). *El Banco Central del Ecuador y los sectores de las Microfinanzas*. Recuperado el 24 de Junio de 2016, de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/.../capi-06.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (15 de Enero de 2015). Recuperado el 27 de Septiembre de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/CifrasEconomicas/cie201501.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (5 de Septiembre de 2016). *Estadísticas Sector Monetario y Financiero*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2016, de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indexe.htm>
- Banco Ecuatoriano de la Vivienda. (16 de Agosto de 2015). *Programa de Educación Financiera: Unidad 4 Administración de operaciones de crédito*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2016, de <http://www.bev.fin.ec/phocadownload/ProgramaDeEducacionFinanciera/unidad%204%20web.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo*. (Septiembre de 2006). Obtenido de Banco Interamericano de desarrollo web site: <http://www.bidecuador.org.com>
- Benavides, A. o. (2013). *Planeamiento Estratégico del Sector Microfinanciero de Cajas Municipales en Arequipa*. Surco: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- BUCHELI, G. (2014). Obtenido de <http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/11840/1/GONZAGA%20TORRES,%20KAREN%20ALINA.pdf>

- Cantalapiedra, M. (19 de Enero de 2016). *Unidad Editorial Información Económica S.L.* Recuperado el 19 de Julio de 2016, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/credito-bancario.html>
- Cátedra Iberoamericana. (8 de Febrero de 2016). *Universitat de les Illes Balears.* Recuperado el 19 de Julio de 2016, de <http://fci.uib.es/Servicios/libros/investigacion/Bukstein/V.-Diferentes-practicas-del-microcredito.cid217654>
- CEPAL. (30 de Enero de 2012). *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe: Avances y desafíos en la medición del trabajo decente.* Recuperado el 17 de Agosto de 2016, de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/9800-coyuntura-laboral-en-america-latina-y-el-caribe-avances-y-desafios-en-la-medicion>
- Constitución Política de la República del Ecuador . (20 de Octubre de 2008). <http://www.contraloria.gob.ec/>. Recuperado el 21 de Junio de 2016, de http://www.contraloria.gob.ec/documentos/normatividad/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). (25 de marzo de 2016). <http://www.microfinancegateway.org/>. Recuperado el 26 de Junio de 2016, de <http://www.microfinancegateway.org/>: <http://www.microfinancegateway.org/es/pa%C3%ADs/ecuador>
- Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. (23 de febrero de 2016). *Un vistazo al sector financiero popular y solidario.* Recuperado el 14 de Julio de 2016, de <http://www.finanzaspopulares.gob.ec/un-vistazo-al-sector-financiero-popular-y-solidario/>
- Cuasquer, H., & Maldonado, R. (1 de Marzo de 2011). Recuperado el 23 de Junio de 2015, de <http://www.cemla.org/PDF/discusion/DDI-2011-03-02.pdf>
- Diario El Telégrafo. (27 de junio de 2014). <http://www.eltelegrafo.com.ec/>. Recuperado el 24 de Junio de 2016, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/codigo-monetario-crea-la-junta-de-regulacion-monetaria-y-financiera>
- Dickson, M. (28 de Octubre de 2014). *microfinancegateway.* Recuperado el 16 de Junio de 2016, de [microfinancegateway](http://www.microfinancegateway.org/): <http://www.microfinancegateway.org/es/announcement/empresas-sociales-el-nuevo-proyecto-de-muhammad-yunus-padre-de-los-microcr%C3%A9ditos>
- Dinero en Imagen. (28 de Octubre de 2013). *¿Son importantes las Pymes en la economía?* Recuperado el 11 de Agosto de 2016, de <http://www.dineroenimagen.com/2013-10-28/28052>
- Ekos Negocios. (7 de Noviembre de 2012). *PYMES: Contribución clave en la economía.* Recuperado el 11 de Agosto de 2016, de <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1229>

- ELLA, Evidencia y lecciones desde América Latina. (2014). Guía sobre Microfinanzas en América Latina.
- Enciclopedia de Clasificaciones. (10 de Febrero de 2016). *Tipos de financiamiento*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2016, de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/>
- Escudero Serrano, M. J. (2011). *Gestión comercial y servicio de atención al cliente*. España: Paraninfo.
- FLACSO, Ministerio de Industrias y Productividad. (31 de Agosto de 2013). *studios Industriales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Recuperado el 17 de Agosto de 2016, de http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/ESTUDIOS_INDUSTRIALES_MIPYMES.pdf
- Gualotuña, M. (11 de Noviembre de 2011). Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5005/1/UPS-QT00080.pdf>
- Guerrero, R., & Arregui, R. (2014). *G&A Consultoría y Servicios*. Obtenido de Inclusión Financiera y Microfinanzas en el Ecuador: www.finanzasycooperativas.coop
- Guerrero, R., & Arregui, R. (2014). *Global Competitiveness Report 2013-2014*.
- INEC. (16 de Febrero de 2014). *Mirador Empresarial 2014*. Recuperado el 9 de Agosto de 2016, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/directorio-de-empresas-un-paso-mas-para-un-futuro-sin-censos/>
- Lagla T., J. (2013). *La Cartera de Productos Microfinancieros y su incidencia en el nivel de satisfacción al cliente de la fundación Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI)*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Ledgerwood, J. (2013). *Manual de microfinanzas*. Toronto: Banco Mundial.
- Longenecker y Otros. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas*. México: Cengage Learning 16a edición.
- Longenecker, J. C. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Martinez, R. (2013). *Microfinance Information Exchange*.
- Meyer, R. L., & Nagarajan, G. (2006). Microfinanzas para países en desarrollo. *Análisis a las Finanzas rurales*, 3.
- Ministerio de Comercio Exterior . (31 de Julio de 2015). *Ministerio de Comercio Exterior* . Recuperado el 7 de Septiembre de 2016, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/estadisticas/>

- Montero, J. (2011). *Emprendedores. Historias de visión, optimismo y persistencia*. Quito: El Conejo.
- Nijhof, A. B. (2014). Gobierno e Instituciones Microfinancieras. *Gobierno Cooperativo*, 3.
- OIT. (8 de Septiembre de 2015). *Reporte 2015*. Recuperado el 11 de Agosto de 2016, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/09/08/nota/5113298/micro-pequenas-empresas-son-que-generan-mas-empleo-latinoamerica>
- Red Financiera Rural . (2015). Finanzas para el Desarrollo. *Microfinanzas Ecuador*, 28.
- Resolución No. 043-2015-F. (01 de Abril de 2015). <http://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/>. Recuperado el 24 de Junio de 2016, de <http://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/PDF/Resolucion%20No.%20043-2015-F.pdf?dl=0>
- Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. (1 de Junio de 2016). *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/pymes.html>
- Ruiz, C. (2015). *El empleo y las microfinanzas en el Ecuador, 2008 - 2012*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Sanhueza, P. (2011). *Microempresa y microfinanzas como instrumento de desarrollo local: evaluación de impacto del microcrédito en la Región de La Araucanía, Chile*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Spenta University México. (11 de Marzo de 2013). *Factores que Influyen la Creación de Empresas Pymes y Empresas*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2016, de [http://www.spentamexico.org/v8-n1/A2.8\(1\)11-22.pdf](http://www.spentamexico.org/v8-n1/A2.8(1)11-22.pdf)
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014). Obtenido de www.sbs.gob.ec
- Superintendencia de Compañías y Valores . (31 de Diciembre de 2013). *ANUARIOS ESTADÍSTICOS*. Recuperado el 9 de Agosto de 2016, de <http://www.supercias.gob.ec/home1.php?blue=a00e5eb0973d24649a4a920fc53d9564&ubc=Sector%20Societario/%20Estad%C3%ADsticas/%20Anuarios%20Estad%C3%ADsticos>
- Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (2 de Julio de 2014). *Estructura del Sector de Cooperativas y la Competencia en el Ecuador*. Recuperado el 14 de Julio de 2016, de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/G.-Cardoso-CONAFIPS.pdf>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (15 de Marzo de 2015). Recuperado el 5 de Mayo de 2016, de

<http://www.seps.gob.ec/documents/20181/298319/Libro+de+Rendici%C3%B3n+De++Cuentas.pdf/78d4a24f-e444-48f5-b4f5-081ec5aaa3fe>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (22 de Enero de 2015). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 23 de Junio de 2016, de <http://www.seps.gob.ec/noticia?los-principios-de-la-economia-popular-y-solidaria-aportan-al-buen-vivir>

Trujillo, V.; Navajas, S. (19 de Mayo de 2015). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: datos y tendencias*. Recuperado el 16 de Junio de 2016, de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15907.pdf>

Vasquez, P. (26 de Junio de 2013). *Las Microfinanzas en el Ecuador; microcréditos como factor fundamental para el desarrollo de las PYMES*. Recuperado el 20 de Junio de 2016, de <http://www.sistemasunesum.com/>:
http://www.sistemasunesum.com/BlogUNESUM/?p=171#_ftn1

yearofmicrocredit.org. (26 de Noviembre de 2004). Obtenido de Naciones Unidas:
http://www.yearofmicrocredit.org/pages/reslib/reslib_recreading.asp#fastfacts

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta aplicada

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

INTRODUCCIÓN:

La presente encuesta tiene como finalidad evaluar la contribución de las finanzas populares y solidarias en las ciudades de.....

Número de Cuestionario:.....

Nombre del Encuestador: Carolina Albuja.....

Lugar y fecha de la encuesta: Quito, Agosto-Septiembre de 2016

ENCUESTA

Actividad Económica:

Nombre de la empresa:

Persona de contacto o que responde la encuesta:

Sector: urbano () rural ()

Barrio:

DATOS DEL MICROEMPRESARIO

1. Edad:
 - a. 18 - 25 años ()
 - b. 26 - 30 años ()
 - c. 31 - 40 años ()
 - d. Más de 41 años ()
2. Género:
 - a. Masculino ()
 - b. Femenino ()
3. Estado Civil:
 - a. Soltero(a) ()
 - b. Casado(a) ()
 - c. Divorciado(a) ()
 - d. Viudo(a) ()
 - e. Unión Libre ()
4. ¿Cuál es su nivel de educación?
 - a. Primaria incompleta ()
 - b. Primaria completa ()
 - c. Secundaria incompleta ()
 - d. Secundaria completa ()
 - e. Superior incompleta ()
 - f. Superior completa ()
 - g. Ninguna ()
 - h. Otra ()
5. ¿Cuántas cargas familiares tiene?
 - a. No tiene cargas ()
 - b. 1 - 2 ()
 - c. 3 - 4 ()
 - d. 5 - 6 ()
 - e. Más de 7 ()

ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

6. ¿Cuántos años de funcionamiento tiene su microempresa?
7. ¿El lugar donde opera su negocio?
- Es de su propiedad () Es su vivienda. Si () No ()
 - Es prestado ()
 - Es arrendado ()
8. ¿El proveedor al que le compra es
- Local
 - Regional
 - Nacional
 - Internacional
9. ¿Cómo compra a los proveedores?
- Al contado () %.....
 - A crédito () %.....A cuántos días:.....
 - A consignación () %.....

PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN, VENTAS Y PERSPECTIVAS FUTURAS

Producción

10. ¿Su producción es?
- Artesanal () %....
 - Tecnificada () %....
11. ¿Tiene desperdicios?
- Si () Cuanto () %
 - No ()
12. Si su respuesta fue positiva ¿Cómo maneja los desperdicios?
- Reutiliza. ()
 - Vende. ()
 - Desecha ()

Ventas

13. ¿En qué mercado opera?
- Local (ciudad en la que está el negocio) ()
 - Provincial (Imbabura) ()
 - Nacional (Todo el país) ()
 - Internacional (Fuera del país) ()
14. ¿A quien vende sus productos?
- Minoristas () %.....
 - Mayoristas () %.....
 - Otro () % especifique.....
15. ¿Cómo vende?
- Al contado () %.....
 - A crédito () %.....A cuántos días:.....
 - A consignación () %.....

Perspectivas futuras

16. ¿Está pensando en un futuro expandir su negocio?
 a. Si
 b. No
17. ¿Si está pensando en expandirse como lo haría?
 a. Expandir el tamaño del local
 b. Pondría una sucursal de su local en otra parte de la ciudad
 c. Pondría una sucursal en otra ciudad
 d. Expandiría su gama de productos
18. Ha considerado usted emprender en otro negocio?
 a. Si Cual:
 b. No
 Porque:.....

Información Financiera

19. ¿Cuáles son los ingresos mensuales por ventas que perciben en su negocio y su porcentaje de utilidad?

Rangos	Selección	Valor	% utilidad
Menor a 150 mensuales			
150 a 350 mensuales			
351 a 550 mensuales			
551 a 750 mensuales			
751 a 950 mensuales			
951 a 1150 mensuales			
1151 a 1350 mensuales			
1351 a 1550 mensuales			
Más de 1550 mensuales			

20. ¿Las utilidades que usted percibe en su negocio en qué las utiliza?
 Reinvierte en el negocio. %.....
 Son distribuidas a sus empleados %.....
 Son utilizadas para temas familiares %.....
21. ¿Cuenta con algún otro tipo de ingreso mensual permanente además de los de su negocio?
 a. Si
 b. No

22. Si su respuesta fue afirmativa ¿De dónde provienen esos ingresos?

Clasificación	Selección	Valor
Por arrendamiento		
Trabajo de algún miembro de la familia		
Remesas del exterior		
Cobro de intereses		
Jubilación		
Otras, especifique		

23. Los ingresos percibidos ¿Le permite cubrir las necesidades del negocio y familiares?

Familiares Negocio

a. Si () ()

b. No () ()

24. ¿Cuáles son los gastos mensuales que genera su negocio?

a. Arriendo () Valor:.....

b. Pago a proveedores () Valor:.....

c. Pago a empleados () Valor:.....

d. Publicidad () Valor:.....

e. Transporte () Valor:.....

f. Pago del crédito del negocio () Valor:.....

g. Pago de materias primas () Valor:.....

h. Pago de suministros () Valor:.....

i. Otros Cuales:..... Valor:.....

CAPACITACIÓN

25. ¿Considera Ud. que un programa de capacitación y asistencia técnica, garantiza el desarrollo sostenible para las microempresas?

a. Si ()

b. No ()

26. ¿Ha recibido algún tipo de programa de capacitación y asistencia técnica?

a. Si ()

b. No ()

27. En qué área fue la capacitación recibida?

Administración	
Contabilidad	
Gestión del Personal	
Marketing	
Producción	
Ventas	
Innovación	
Emprendimiento	
Motivación	

28. La capacitación que recibió de quien procedió?:

a. Entidad financiera ()

b. Instituciones públicas ()

c. Instituciones académicas ()

- d. ONG's ()
- e. Otros: especifique: ().....

29. ¿Cuál fue el mecanismo que usó para acceder a la capacitación?

- a. Buscó capacitación por cuenta propia ()
- b. Esperó a que instituciones le ofrecieran capacitación ()
- c. Se agrupó con otros microempresarios para buscar capacitación ()
- d. Otras, especifique..... ()

30. En caso de no haber recibido ningún tipo de capacitación indique el tipo de programa que le gustaría recibir:

- a. Ventas ()
- b. Gestión financiera para la empresa ()
- c. Servicio y atención al cliente ()
- d. Mercadeo ()
- e. Finanzas ()
- f. Contabilidad ()
- g. Industrialización ()
- h. Emprendimiento ()
- i. Otros, especifique.....

FINANCIAMIENTO

31. Al momento de iniciar su empresa:

Monto de inversión:.....

¿Se financió a través de?

- a. Capital propio () %.....
- b. Financiamiento IFIS ()%.....
 - Bancos: ()
 - Cooperativas: ()
 - Cajas de ahorro: ()
 - ONG's: ()
- c. Financiamiento de terceros ()%.....
 - Familiares: ()
 - Amigos: ()
 - Agiotistas: ()

32. ¿Ha pedido créditos en los últimos 5 años?

SI () NO ()

Cuantos:.....

Año del último financiamiento:.....

33. Del ultimo financiamiento indique lo siguiente

Fuente de financiamiento		Monto (dólares)			Tasa de interes			Plazo del crédito			Forma de pago		Tipo de amortización		Cuota		Morosidad				
C	Clasificación	S	C	Clasificación	S	C	Clasificación	S	C	Clasificación	S	C	Clasificación	S	C	Valor	S	C	Clasificación	S	
	Tipo de credito			Menos de \$800			8% - 11%			- de un año			Mensual							Si	
	Microcredito			\$ 801 - \$3000			12% - 16%			1 a 3 años			Trimestral							No	
	Consumo			\$3001 - \$5000			17% - 21%			3 - 5 años			Semestral								
	Comercial			\$ 5001 - \$8000			22% - 26%			5- 7 años			Anual								
	Hipotecario			\$8001 - \$10000			27% - 31%			7 - 10 años			Al final del crédito								
	Préstamo de terceros			\$ 10001 - \$13000			32% - 36%			Más de 10 años											
				\$13001 - \$15000																	
				\$15001 - \$18000																	
				\$18001 - \$20000																	
				Más de \$20000																	

34. ¿En qué utilizó el crédito solicitado?:

Destino del Crédito		%
Codificación	Destino en el negocio	
	Capital de trabajo	
	Compra de nuevos equipos/herramientas	
	Cubrir paga a los proveedores	
	Nueva sucursal	
	Compra de insumos/materia prima	
	Contratación de nuevos empleados	
	Capacitación de personal	
	Otros	
	Gastos Familiares	
	Mejoras en la Vivienda	
	Educación	
	Salud	
	Vestimenta	
	Pagar deudas	
	Otros	

35. ¿Tuvo problemas para obtener el crédito?

- a. Si
- b. No

36. Si su respuesta fue afirmativa ¿Qué problemas tuvo?

- a. No contar con garantías
- b. Tramitología excesiva
- c. Insuficiente capacidad de pago
- d. Líneas de crédito inapropiadas para la microempresa
- e. Plazos de financiamiento inapropiados

37. ¿Volvería a solicitar un crédito?

- a. Si Por qué.....
- b. No Por qué.....

38. Los ingresos generados en su microempresa: ¿Le permitieron pagar la cuota de su crédito?

- a. Si
- b. No
- Imprevisto familiar:
- Imprevisto del negocio:
- Bajos niveles de ventas:
- Otros:

39. Si su respuesta fue No. ¿Cómo financió el pago de su crédito?

- a. Crédito a terceros:.....
- b. Créditos informales:.....
- c. Créditos en otra entidad financiera:.....

40. ¿Qué tuvo que eliminar para cubrir su obligación de crédito?:

- a. Vestimenta
- b. Salud
- c. Educación

- d. Vivienda ()
- e. Otros ()

41. ¿Se ha endeudado más de lo que puede pagar?
- a. Siempre ()
 - b. Algunas ocasiones ()
 - c. Casi nunca ()
 - d. Nunca ()
42. ¿Usted ahorra?
- Si ()
 - No ()
43. ¿Ahorra como fuente de financiamiento?
- a. Si ()
 - b. No ()
44. De los ingresos totales ¿Qué porcentaje destina al ahorro?
- a. 5 - 15% ()
 - b. 16 - 25% ()
 - c. 26 - 35% ()
 - d. 36 - 45% ()
 - e. 46 - 55% ()
 - f. 56 - 65% ()
 - g. 66 - 75% ()
 - h. Más del 75% ()

COSTO - BENEFICIO SOCIAL

Negocio

45. ¿Ha obtenido beneficio tanto a nivel del negocio como familiar, después de hacer uso del microcrédito?
- Negocio: Familia
- Si () ()
 - No () ()
46. Si su respuesta fue No, ¿Por qué considera que no obtuvo beneficios?
- a. No se cubrieron deudas ()
 - b. No mejoraron las ventas ()
 - c. No mejoró el estilo vida ()
 - d. Desvió del dinero a otras actividades ()
 - e. Otros, especifique
47. ¿Cuáles son las mejoras a nivel del negocio y a nivel familiar, después de hacer uso de microcrédito?

A nivel del negocio		A nivel familiar	
Mayores ingresos por ventas		Mejor Educación	
Mejoramiento de Infraestructura		Acceso mejor a la Alimentación	
Incremento de empleados		Acceso a una mejor vestimenta	
Nuevos productos		Acceso a la Salud	
Mejores relaciones con proveedores		Mejor autoestima	
Incremento de Clientes		Otros.....	

48. ¿El microcrédito le permitió generar fuentes de empleo?
- Si () Cuántos:.....
 - No ()

Empleados:

49. ¿Cuenta con empleados en su negocio?
- Si () NO ()
 - Forma de trabajo:
 - Hombres.....

Mujeres

50. ¿Si cuenta con empleados en su negocio: estos son?
Familiares Reciben remuneración: Si () No ()
No familiares

Asociaciones Empresariales y Apoyo gubernamental/ONG

51. ¿Su empresa pertenece a gremios o asociaciones empresariales?
a. Si ()
b. No ()

52. Si la respuesta en la pregunta anterior es SÍ, ¿Indique a cuál o cuáles?
.....

53. ¿Qué beneficios obtiene al pertenecer a un gremio o asociación empresarial?
Capacitación. ()
Asistencia Técnica. ()
Acceso a programas del gobierno. ()
Ayuda a la comercialización de los productos/servicios ()
Acceso a financiamiento ()
Incentivos Tributarios ()
Otros:.....

54. ¿Qué problemas enfrenta el gremio o asociación empresarial a la que pertenece?
Dificultad en la toma de decisiones. ()
Inadecuada dirección de la asociación ()
Falta de compromisos de los asociados ()
Falta de recursos económicos ()
Otros:.....

55. ¿Recibe algún tipo de apoyo por el gobierno y/o ONG?
a. Si () G:..... ONG:.....
b. No ()

56. Si contestó SÍ en la pregunta anterior, indique ¿Qué tipo de apoyo recibió?

	G	ONG
Programas de capacitación	()	()
Asistencia técnica	()	()
Seguimiento crediticio	()	()
Asesoría legal y tributaria	()	()
Asistencia económica	()	()
Otros, especifique		

57. Cómo microempresario: cuáles son las capacidades/fortalezas con las que usted cuenta.
Conocimiento del mercado donde opera su negocio.
Experiencia en el giro del negocio
Acceso mejores fuentes de financiamiento
Mejor relación proveedores
Adecuado manejo financiero
Empoderamiento del negocio
Liderazgo
Otros:.....

58. Como microempresario, ¿qué factores considera usted que son claves para el desarrollo del sector económico al que usted pertenece?
Líneas de crédito acordes al negocio ()
Vías de comunicación y acceso. ()

Mayor involucramiento de los GAD. ()
Asistencia técnica por parte de organismos del sector público (MIES/MIPRO) ()
Oferta de cursos de capacitación ()
Otros: Cuáles.....

Anexo 2. Fotografías de evidencia de algunas encuestas aplicadas



