



UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

MODALIDAD CLÁSICA

“INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DE LAS PERSONAS DEL SECTOR URBANO MARGINAL, BENEFICIADAS POR LOS MICROCRÉDITOS OTORGADOS POR EL BANCO GRAMEEN EN EL PERIODO 2008 DE LA CIUDAD DE LOJA.”

TESIS DE GRADO
PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO
EN ADMINISTRACIÓN
EN BANCA Y
FINANZAS.

AUTORAS:

BRICEÑO SALAS JACKELINE ISABEL
NAVARRETE GRACIA RUTH SUGEY

DIRECTOR:

ECO. MARLON RAMÓN

CENTRO UNIVERSITARIO LOJA

2009

Eco. Marlon Ramón

DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA

C E R T I F I C A:

Que la presente tesis “Incidencia en el Desarrollo Socio-Económico de las personas del sector Urbano Marginal, beneficiadas por los microcréditos otorgados por el Banco Grameen en el período 2008 de la ciudad de Loja” realizado por las estudiantes Jackeline Isabel Briceño Salas y Ruth Sugey Navarrete Gracia, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, Septiembre de 2009

.....

Eco. Marlon Ramón

CESIÓN DE DERECHOS

“Nosotras, Jackeline Isabel Briceño Salas y Ruth Suguey Navarrete Gracia, declaramos ser autor (es) del presente trabajo y eximimos expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaramos conocer y aceptar la disposición del Art. 67 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”.

.....
**Jackeline Isabel
Briceño Salas**

.....
**Ruth Suguey
Navarrete Gracia**

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Jackeline Isabel Briceño Salas

Ruth Sugey Navarrete Gracia

DEDICATORIA

A mis padres Klever y Ruth y mis hermanas, por su ejemplo de superación y valioso apoyo desde los inicios de mi carrera universitaria, los amo.

A mi amor, por ser como eres y formar parte de mi vida, te amo Caramelito.

Jackeline Isabel

A mi Madre, por su apoyo incondicional, y valioso ejemplo de abnegación, por demostrarme que con esfuerzo y amor todo es posible.

Con cariño especial a mi Padre por inculcarme el amor hacia la Educación desde los inicios de mi vida estudiantil, con afecto profundo a mi hermano Josué Enrique, por ser la principal fuente de inspiración en mis acciones diarias, de igual manera dedico el presente trabajo a mis amigos y demás familiares quienes de una u otra forma coadyuvaron para alcanzar esta meta.

Ruth Sughey

AGRADECIMIENTO

A Dios, por ser nuestro creador, y guía inmanente en cada aspecto de nuestra vida.

A la Universidad Técnica Particular de Loja por permitirnos realizar nuestros estudios profesionales.

A la Economista Teresa Criollo, Directora de Banco Grameen de la ciudad de Loja, por su gentil colaboración al proporcionar toda la información necesaria para desarrollar el presente trabajo de investigación.

De manera especial, nuestro sincero agradecimiento al Economista Marlon Ramón, por haber guiado y orientado acertadamente para la elaboración de la presente tesis.

Finalmente agradecemos a todas las personas que de una u otra manera colaboraron con nosotros hasta la culminación de nuestro trabajo.

Las Autoras

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo

CAPÍTULO I

1. LAS MICROFINANZAS

- 1.1 Generalidades de las Microfinanzas
- 1.2 Microfinanzas: La Economía informal
- 1.3 Historia del Microcrédito
 - 1.3.1 Definición
 - 1.3.2 Características
 - 1.3.3. Tipos

CAPÍTULO II

2. MICROCRÉDITO EN ECUADOR

- 2.1 Aspectos generales
- 2.2 Banco Grameen: Oferente del Microcrédito en Loja
 - 2.2.1 Antecedentes de la institución
 - 2.2.2 Características de socios (as)
 - 2.2.2.1 Sobre las reuniones de las socias en el centro

CAPÍTULO III

3. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

- 3.1 Selección de la muestra
 - 3.1.1 Muestreo Estratificado
 - 3.1.2 Muestreo por Conglomerados
 - 3.1.3 Muestreo por Áreas o Geográfico
 - 3.1.3.1 Zona Urbano Marginal
 - 3.1.4 Muestreo Aleatorio Simple
- 3.2 Determinación Muestral
 - 3.2.1 Fórmula
 - 3.2.2 Estratificación Muestral
- 3.3 Levantamiento de información de campo
- 3.4 Interpretación de datos
 - 3.4.1 Edad
 - 3.4.2 Género
 - 3.4.3 Nivel de Educación
 - 3.4.4 Estado Civil
 - 3.4.5 Ingreso a Grameen

- 3.4.6 Microcréditos solicitados
- 3.4.7 Destino del Microcrédito
- 3.4.8 Otras fuentes de ingreso
- 3.4.9 Principal fuente de Ingreso adicional
- 3.4.10 Ingresos
- 3.4.11 Gastos
- 3.4.12 Ahorros
- 3.4.13 Medida de incentivos al ahorro
- 3.4.14 Condiciones de vida
- 3.4.15 Principal actividad mejorada

CAPÍTULO IV

4. ANALISIS SOCIO ECONOMICO

- 4.1 Perfil del demandante
- 4.2 Análisis social del cliente
- 4.3 Estudio Económico del Microcrédito
 - 4.3.1 Destino y beneficios del Microcrédito
 - 4.3.2 Análisis del Ingreso
 - 4.3.3 Análisis del Gasto
 - 4.3.4 Análisis del Ahorro
 - 4.3.5 Análisis de Condiciones de Vida
 - 4.3.6 Análisis de Estado Final

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

RESUMEN EJECUTIVO

Las microfinanzas representan un aspecto de la banca que merece mayor atención, ofrece múltiples oportunidades a sectores informales, es un campo dinámico en el que grandes cantidades de dinero son negociadas y, por supuesto, la participación de los socios (as) con necesidades diversas, nos condujeron hacia muchas interrogantes relacionadas con los beneficios que éste tipo de créditos constituyen para sus adquirentes.

Existen varias empresas en la ciudad de Loja oferentes de microcréditos. Esta investigación se enfoca a estudiar a Banco Grameen, quien desde el año 2000 ha brindado servicios financieros a sus socios (as) con la metodología de Grameen Bank de Bangladesh, liderado por el economista Muhammad Yunus que confió en las personas de escasos recursos y que demostró la calidad humana de su gente, otorgando préstamos sin garantías, esto reflejado en los bajos niveles de morosidad de la institución.

El trabajo de Investigación a desarrollar comprende lo siguiente: El Objetivo General busca determinar la incidencia en la calidad de vida de los socios (as) beneficiadas por los microcréditos otorgados por el Banco Grameen en el período 2008 que habitan el sector Urbano Marginal del cantón Loja, ya que es importante que tanto la Institución como el lector, conozcan el destino de los microcréditos, cuál es la actividad en que las personas del sector antes mencionado invierten, el perfil del cliente Grameen, etc. Asimismo se trazaron dos objetivos específicos, el primero se refiere al análisis del destino y los beneficios que los microcréditos concedidos generan a los socios (as) de dicha Institución y, como segundo objetivo específico: el análisis del perfil del cliente Grameen beneficiado por los microcréditos. Posteriormente se plantearon dos hipótesis, teniendo como Hipótesis Nula la No Incidencia Socio-Económica en los Socios (as) beneficiados por los microcréditos otorgados por el Banco Grameen, y como Hipótesis Alternativa la Incidencia Socio-Económica en los Socios (as) beneficiados por los microcréditos otorgados por el Banco Grameen.

En el primer capítulo se explican las microfinanzas de manera general, de la economía informal muy presente en nuestro País, y sobre todo del surgimiento del microcrédito a nivel mundial.

El Segundo Capítulo tratará de aspectos generales del microcrédito en el Ecuador, cómo se adoptó la metodología de Banco Grameen, las características de los socios, la forma en que se reúnen.

En tanto en el Tercer Capítulo se aborda el levantamiento de la información, obtenida para constatar la incidencia de los microcréditos en el aspecto socio-económico de los clientes, también se analizarán variables cuantitativas como ingresos, gastos y ahorro, y la cualitativa representada por la calidad de vida, con la finalidad de cumplir el Objetivo General de la Investigación.

Posteriormente como Cuarto Capítulo realizaremos el análisis socio económico respecto a cada variable de estudio. Finalmente se incluirán conclusiones así como recomendaciones.

CAPÍTULO I: MICROFINANZAS

1.1 Generalidades de las Microfinanzas

Se entiende como microfinanzas “a la herramienta financiera que proporciona servicios financieros de ahorro y crédito dirigido a clientes con bajos recursos económicos que no pueden acceder comúnmente a ellos en la banca tradicional”.¹ En ocasiones se tiende a confundir con el concepto de microcréditos, los cuales básicamente se refieren a la cesión de pequeños montos con garantías solidarias, por parte de las instituciones microfinancieras como inyección de capital, para así contribuir al desarrollo del sector económico, incentivando el ahorro e intensificar la calidad de vida en las personas que acceden a ellos.

Las instituciones, que generan servicios referentes a la microfinanzas, se enfocan, principalmente en los microempresarios quienes emprenden la búsqueda de fuentes de financiamiento de tal forma que puedan cumplir con las diferentes actividades productivas a las que pertenecen.

El riesgo de no pago en éste sector es uno de los factores más recurrentes y de considerable atención al momento de otorgar los créditos, pues si bien es cierto los montos concedidos son pequeños, muchas veces el cliente cae en el sobreendeudamiento; es decir, solicita el producto en diferentes instituciones crediticias lo que imposibilita el cumplimiento de la deuda por lo que, además del crédito, las instituciones microfinancieras comúnmente ofrecen capacitaciones y asistencia técnica al microempresario, con el fin de hacer atractivo el producto y reforzar los conocimientos del solicitante.

“En 1986 el Estado ecuatoriano inició formalmente las operaciones crediticias para el sector microempresarial, acompañado de capacitación. Los bancos que intervinieron en el microcrédito fueron: La Previsora, Loja y Banco Nacional de Fomento. Su impacto fue muy reducido debido al

¹ Rodríguez T., Luis, (2007) *El crédito microempresarial en el Ecuador*, publicación diario Hoy

pequeño monto crediticio y al número de operaciones. En 1988 tuvo un nuevo impulso con resultados absolutamente desastrosos.

En 1995 la Corporación Financiera Nacional tomó la posta del microcrédito, hasta 1998, año de la crisis financiera, que le dejó sin liquidez y al borde de la quiebra, por la entrega irresponsable de recursos económicos sin garantía ni control a los bancos.

Actualmente el Estado a través de la banca pública ha dejado de conceder créditos al sector microempresarial.”²

“Los bancos con mayor cartera microfinanciera en el Ecuador son: Credife, y Procredit, así como la sociedad financiera FINCA que reúnen el 75% de la cartera de microcrédito de los bancos privados y el 40% del total de la cartera de microcrédito en el país.”³

1.2 Microfinanzas: La Economía Informal

En el campo de las microfinanzas, el término de Economía Informal es utilizado como sinónimo de trabajadores pobres que no poseen un contrato laboral, no poseen seguridad pública y son excluidos de prestaciones, es decir es el conjunto de trabajadores que no cuentan con una seguridad social, por lo tanto en la Economía Informal se incluye a vendedores ambulantes de mercancía y de alimentos, trabajadores a domicilio, vendedores en la vía pública, artesanos, transportistas, etc.

La Economía Informal se encuentra en un bajo nivel de organización, al ser de tamaño reducido, su división de trabajo y capital es poca, por ende la mano de obra y tecnología es poco calificada.

Las principales características que definen la economía informal son las siguientes:

² Rodríguez T., Luis, (2006) fundación Avanzar , Publicación No. 12

³ Superintendencia de bancos, (2002-2006), **Boletín informativo**, enlace web: www.superban.gov.ec, (consulta: miércoles, 18 marzo 2009)

- ❖ Trabajos como cuenta propia.
- ❖ No existe contrato laboral.
- ❖ Carencia de seguro social.
- ❖ No hay barreras de entrada y de salida.
- ❖ La operatividad es pequeña.
- ❖ De economía familiar.
- ❖ Sin requisitos de estudios previos para ejercer en la actividad.
- ❖ Desarrollado en un mercado potencialmente competitivo.
- ❖ No hay regularidad tributaria.

1.3 Historia del microcrédito

“El microcrédito moderno comienza en los años 70 con cuatro entidades: Bank Dagang –Indonesia (1970)-, Opportunity Internacional -Colombia (1971)-, ACCION internacional -Brasil 1973- y Grameen Bank –Bangladesh 1976-, sin embargo el concepto del microcrédito se fortaleció en Bangladesh como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna de dicho país.”⁴

Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía hacer un cambio sustancial en las personas que no contaban con recursos económicos al entablar una conversación con las mujeres de su región y conocer las necesidades comunes que presentaban, surgió la necesidad de otorgarles montos pequeños a tasas de interés cómodas para las mismas, a fin que incrementaran sus ganancias, logrando mayor productividad en sus negocios sin recurrir a usureros.

⁴ Wikimedia foundation, **Historia y evolución del microcrédito moderno**, enlace web: es.wikipedia.org/microcrédito, (consulta: Lunes 09 de febrero 2009)

No solo se quedó la idea del microcrédito en Bangladesh, sino que se expandió al resto de los países e incluso a los Estados Unidos, ya que siendo un país desarrollado, presentaba enorme pobreza entre sectores de su población. “Grameen Bank se basa en el principio de que la gente no debe ir al banco, sino que el banco debe acercarse a la gente.”⁵

Pero el hecho es que millones de personas, en todo el mundo, han salido de la extrema pobreza, gracias a los microcréditos o por lo menos han contado con un capital autónomo para emprender un negocio, e incluso mujeres han podido recuperar su autoestima mejorando, a su vez, la calidad de vida, reflejados en sus hijos quienes pueden disponer de una educación así como ver que el volumen de sus negocios va mejorando cada día.

Para las personas de bajos recursos económicos el dinero del día a día es mucho más importante que el dinero del mañana. Por este problema de financiamiento nace el microcrédito.

1.3.1 Definición

Según la definición de la Superintendencia de Bancos el microcrédito “es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.”⁶

Los microcréditos facilitan Capital, principalmente, a los países en vías de desarrollo, financiando a personas de bajos recursos económicos que necesitan un capital para generar patrimonio o para obtener activos productivos.

⁵ Microcrédito Grameen, **boletín informativo**, enlace web: www.isamis.org. . (consulta: lunes, 09 de febrero, 2009)

⁶ Moreno, Luis, (2006) **La microempresa en el Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo**

1.3.2 Características

“De acuerdo a las metodologías de microcréditos hemos resaltado las principales características”⁷:

- ❖ Montos pequeños de dinero otorgados a los prestatarios.
- ❖ Los préstamos concebidos son a corto plazo.
- ❖ Los pagos pueden ser amortizables de forma semanal, quincenal o mensual.
- ❖ Garantía solidaria, es decir una herramienta de financiación basada en la confianza y no en el tradicional aval de carácter patrimonialista, para asegurar la devolución del préstamo.
- ❖ Mejora la calidad de vida de las personas más pobres de la sociedad.
- ❖ Permitirá generar autoempleo y empleo.
- ❖ Una particularidad de los microcréditos, es que la mayor parte de los solicitantes de un préstamo son mujeres.

1.3.3 Tipos

Existen varios tipos de microcréditos, sin embargo la clasificación de éstos dependerá de la organización que realice las operaciones. Se cita un documento de la “revista futuros”, en donde citan varios tipos:

- ❖ “Microcrédito informal tradicional.
- ❖ Microcrédito basado en grupos informales tradicionales.
- ❖ Actividad basada en microcrédito a través de bancos convencionales o especializados.
- ❖ Crédito rural a través de bancos especializados.
- ❖ Microcrédito cooperativo.
- ❖ Microcrédito de consumo.
- ❖ Microcrédito basado en asociaciones de bancos-ONGs.
- ❖ Crédito tipo Grameen o Crédito Grameen.

⁷ Gestipolis, (2005), **Metodologías de microcréditos**, enlace web: www.gestipolis.com/yoskiracordero

- ❖ Otros tipos de crédito de ONGs.
- ❖ Otros tipos de microcrédito sin garantía extra ONGs.”⁸

⁸ Revista futuros. (2005) **Desarrollo Humano Sustentable**. Enlace web: www.revistafuturos.info/futuros11/grameen3

CAPÍTULO II: MICROCRÉDITO EN ECUADOR

2.1 Aspectos Generales

“El Ecuador es un País con grandes riquezas naturales y económicas, considerada la octava economía más grande en América Latina, sin embargo, el 38.3% de la población vive bajo la línea de pobreza y el 12.8% padece indigencia, medidas por el consumo. La pobreza urbana es de 24.9% mientras la pobreza rural es de 61.5%. La indigencia urbana es de 4.8% y la rural de 26.9%. Su principal problema es la desigual distribución del ingreso y la riqueza, agravada en la década pasada de crisis sin precedentes en la historia del país”.⁹

El inequitativo acceso a los Recursos Financieros para apoyar actividades generadoras de ingreso y empleo son un gran obstáculo para el sector informal. Aquella población que se encuentra bajo la línea de pobreza comúnmente no está considerada como sujeto de crédito por la banca formal.

Algunas Instituciones Crediticias formales han desarrollado un sector financiero que otorga microcrédito, sin embargo el modelo no es completamente adoptado en las entidades como actividad de gran participación y toman como referencia a los prestamistas informales para fijar los costos del crédito.

“Los grandes Bancos ecuatorianos descubrieron hace siete años que prestar a los microempresarios y a los pobres era buen negocio. Aunque los montos de cada crédito individual son bajos (entre 200 y 1.500 dólares), la suma de personas que los demanda es inmensa, lo que permite una buena economía de escala siempre que se evalúe bien el riesgo.”¹⁰

⁹ FUDECE. **Ecuador**, Enlace web: fudece.org/content/view/17/96/Worldbank.org (Consulta: lunes, 09 de febrero de 2009)

¹⁰ Rodríguez T., Luis, (2006) fundación Avanzar , Publicación No. 12

2.2 Banco Grameen: Oferente del microcrédito en Loja

2.2.1 Antecedentes de la Institución

Banco Grameen es uno de los oferentes de microcrédito en la provincia de Loja desde el año 2000, se encuentra dirigido por la Economista Teresa Criollo la cual es Directora y Representante de la Institución. “Su creación tuvo como finalidad ir más allá de la parte económica es decir ver una expectativa social, conocer los derechos de las personas y su capacidad de convertirse en futuros emprendedores, mejorando su condición de vida y la de sus familias e incluso generando empleo a terceros”¹¹.

Las principales actividades en las que Grameen presenta gran demanda de pequeños prestamos son: Agropecuaria, Comercial y la Pequeña Transformación, actividades que han permitido que el Banco pueda ir creciendo y llegando a sectores vulnerables para los Bancos Convencionales.

“Grameen busca la participación entre los socios/as conocer sus intereses no solo de grupo sino individuales, reconocer sus capacidades, aspiraciones, habilidades. Todo el esfuerzo de equipo lo que involucra la planificación, seguimiento, evaluación y sistematización, le ha permitido llevar un control de sus actividades.”¹²

Los Técnicos, personal capacitado por el Banco, mediante una visita a la comunidad y en base del levantamiento de un informe socio-económico de la localidad podrán reconocer las condiciones de vida de la población, o sea, su proceso de evolución, es decir cómo comenzaron, cómo se encuentran en la actualidad y cómo quieren proyectarse a futuro.

¹¹ Diario Crónica, (2009) **Nuevas Políticas de Estado para Beneficiar a Sectores de Extrema Pobreza**, Entrevista a Eco. Teresa Criollo, Banco Grameen Loja.

¹² Diario Crónica, (2009) **Nuevas Políticas de Estado para Beneficiar a Sectores de Extrema Pobreza**, Entrevista a Eco. Teresa Criollo, Banco Grameen Loja.

Además el Banco Grameen busca incentivar el ahorro de cada socio, sea cual sea el valor, será un requisito que las socias deberán cumplir, puesto que el propósito de la Institución es buscar alternativas que a futuro les beneficiarán, mejorando en sí los ingresos de cada una y de sus familias.

“En Ecuador existen más de 500 instituciones microfinancieras, las cuales pueden ser clasificadas en dos grupos conforme estén o no reguladas por la Superintendencia de Bancos.

Entre septiembre del 2002 y septiembre del 2006, las instituciones reguladas que ejecutan operaciones de microcrédito registraron un crecimiento importante equivalente a 4,4 veces su número inicial. A la fecha, 61 instituciones ejecutan actividades en esta rama: 35 cooperativas de ahorro y crédito, 15 bancos privados, 6 sociedades financieras, 2 mutualistas y un banco del Estado.

El segundo grupo incluye a las instituciones no reguladas, unas 170 organizaciones no gubernamentales y más de 330 cooperativas de ahorro y crédito. Su cartera estimada se ubica en alrededor de 295 millones de dólares, agrupan al 45% de clientes y sobretodo tienen una importante cobertura regional en el área rural del País.”¹³

Actualmente no existe un marco legal que permita un funcionamiento normal de las cooperativas, cajas de ahorro, incluso Grameen funciona como sociedad de hecho.

¹³ Paredes, María Cecilia, (2006), **La microfinanzas en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo**, IX Foro de la Microempresa, Quito, Publicación.

2.2.2 Características de socios (as)

Una de las principales características del Banco Grameen es la conformación de los socios (as) quienes con un mayor porcentaje (98%) son mujeres, en su mayoría entre 35 y 40 años de edad. Socias de escasos recursos económicos, que se dedican, por lo general, a actividades agropecuarias, comerciales y de manufactura.

Para la conformación de los centros las socias deben agruparse homogéneamente, en donde se identificarán con un nombre elegido por ellas, comprenderá entre 30 y 40 miembros del centro y se elegirá una Directora por un lapso de un año para que, en conformidad democrática, todas las socias puedan ocupar el cargo y así fomentar el liderazgo entre los grupos. Ésta persona será la representante de esa comunidad y cada subgrupo lo conformará ni más ni menos que cinco personas de plena confianza ya sean amigas, vecinas pero no familias.

2.2.2.1 Sobre las reuniones de las socias en el Centro:

Se las realizará en cada Centro con la colaboración de un Técnico encargado una vez por semana justo el día de pago de los dividendos; estas reuniones deberán tener toda la responsabilidad de los miembros integrantes. Más que una reunión de pago de dividendo, Grameen mediante lecturas motivadoras, participación de las socias, actividades extras, ha logrado que las comunidades que lo integran vean al Centro como una familia donde el compañerismo, la amistad y la colaboración de las socias puedan mejorar la calidad de vida de cada hogar.

CAPÍTULO III: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

3.1 Selección de la Muestra

Para la obtención de resultados que servirán como base para el estudio socio-económico, aplicado a los socios (as) que accedieron al microcrédito en el Banco Grameen, se encontró que 1736 personas formaron parte de la Institución, de los cuales 1331 adquirieron la obligación crediticia y 405 son ahorristas, es decir personas que no tenían crédito vigente pero que forman parte del Banco con los mismos derechos que un socio con crédito, con la diferencia de que sus obligaciones con la Institución son menores.

De igual forma encontramos que 980 socios (as) adquirientes del crédito, habitan en el sector Urbano Marginal de la ciudad de Loja, las mismas que nos permitirán realizar el levantamiento de información elaborado en el presente Capítulo, ellos conforman el 56,5% del total de clientes del Banco Grameen y a través de una encuesta aplicada aleatoriamente a ellos, se podrá determinar si las condiciones de vida han mejorado o no a través del capital de trabajo que han adquirido.

Para la selección de la muestra se tomó en consideración el Muestreo Estratificado, el Muestreo por Conglomerados, el Muestreo por Áreas o Geográfico y el Muestreo Aleatorio Simple, es decir que el muestreo que se va a aplicar es Polietápico, llamado así porque se aplica cuando la población es muy heterogénea y en el cual se realizan subdivisiones para precisar la selección de la muestra.

A continuación vamos a especificar cada uno de éstos muestreos:

3.1.1 Muestreo Estratificado:

Se refiere a “una población dividida en subgrupos, denominado estratos y se selecciona una muestra de cada uno.”¹⁴ En éste caso, la estratificación se ha realizado por centros*, ya que, de acuerdo a la metodología de la Institución sus socios (as) son agrupados en lugares cercanos a sus hogares, de tal forma que una vez por semana puedan realizar los pagos de sus créditos, o informarse de las actividades que Banco Grameen realiza para ellos (as). En total se registraron 56 centros en la Institución (ver Tabla 1).

Tabla Nro. 1: Distribución de Centros.

No.	Centros	Total de socios	Socias con créditos	Socios sector Urbano Marginal
1	Bellavista	30	15	15
2	San Pablo	21	15	15
3	Virgen de la Nube	25	20	20
4	Chonta Cruz	102	34	34
5	Divino Niño	16	15	15
6	Cristo Rey	26	25	-
7	Laureles	28	26	26
8	Progreso	20	20	20
9	San José	44	19	19
10	Nuestro Futuro	21	21	-
11	N.S.D. Esperanza	22	20	20
12	Renacer	19	19	19
13	Chinguilanchi	25	24	24
14	Samana	62	35	-
15	Sauces Norte	21	21	-
16	Sagrado Corazón	39	34	-
17	Zamora Huayco	69	40	-
18	Santa Mariana	36	20	20
19	Cristo Sacerdote	27	27	27
20	Motupe Alto	26	25	25
21	Labanda Alto	17	16	-
22	Union Lojana	20	17	-
23	Semillitas	28	28	-
24	Turunuma	40	39	39
25	Vicentinas	35	32	-
26	25 de diciembre	24	24	24

¹⁴ Lind, Marshall, Mason, **Estadística para Administración y Economía**, Onceava edición, página 269

* Espacio físico, cercano al lugar de residencia de los socios (as), en el que se reúnen semanalmente con el oficial de crédito, llamado también “técnico” y cuyo objetivo es la recaudación de las amortizaciones generadas por cada microcrédito accedido.

27	Reina del Carmen	33	33	33
28	Corazón de María	25	24	24
29	Colinas Lojanas	37	31	31
30	Daniel Álvarez	40	40	-
31	Víctor Emilio	60	39	39
32	San Vicente	23	23	23
33	San Antonio	41	30	30
34	Las Orquídeas	16	16	16
35	Jesus del gran Poder	29	26	26
36	Carigan Sur	26	25	25
37	Jesus es mi pastor	19	15	15
38	Plateado	30	23	23
39	Amable María	40	37	37
40	Menfis	26	23	23
41	Yanacocha	23	18	18
42	Inmaculada	41	26	26
43	Shucos	35	19	19
44	Chorrillos	16	0	0
45	Nueva Esperanza	33	33	33
46	Obrapia	34	28	28
47	Bolonia	27	13	13
48	Paraíso	13	10	10
49	Palmeras	24	24	24
50	Calvario	56	35	35
51	Virgen Pamba Alto	18	15	15
52	Virgen Pamba Bajo	24	24	24
53	Punzara Chico	20	10	10
54	Paduanas	46	25	-
55	María Auxiliadora	20	17	-
56	San Francisco de Asís	18	18	18
Total		1736	1331	980

Fuente: Informes GRAMEEN-dic. 2008
Elaborado por: Las autoras

3.1.2 Muestreo por Conglomerado

A través de éste tipo de muestreo “se dividirá a la población en estratos (subunidades), se seleccionará con que subunidades se va a trabajar y de las unidades seleccionadas, se tomará una muestra aleatoriamente,”¹⁵ ello permite realizar un muestreo aleatorio conglomerado e inclusive realizar un segundo muestreo para obtener datos más precisos. En el caso de la

¹⁵ UTPLOLINE, Enlace web: www.utplonline.edu.ec/cursos, diapositiva 5, **Estadística Inferencial**, (consulta: 04 de mayo de 2009)

Institución, una vez estratificados los centros que la conforman, las subunidades escogidas para la selección de la muestra son de aquellos centros ubicados en el sector Urbano Marginal de la ciudad de Loja, los mismos que el total de sus clientes son 980 personas adquirientes de microcréditos al cierre del 2008, los cuales han sido ubicados en 43 centros distribuidos en diferentes sectores de la ciudad (ver Tabla 1).

3.1.3 Muestreo por Áreas o Geográfico

Una de las definiciones de éste Muestreo nos indica que: “por falta de listas ordenadas se determinan áreas geográficas a partir de planos, una vez elegidas al azar las áreas a muestrear, se entrevista a todos los elementos de esos grupos”¹⁶. Se optó por éste Muestreo, debido a que la Institución a estudiar, se encuentra dividida en 43 Centros, los mismos que se encuentran ubicados en diferentes sectores de la ciudad.

La ubicación geográfica nos permitirá conocer, de manera específica, los aspectos socio-económicos de cada socio (a) y la clasificación de cada Centro se realizará de acuerdo a las 4 parroquias urbanas de la ciudad de Loja (ver Tabla 2)

Tabla Nro. 2: Distribución de socias en el sector Urbano Marginal

PARROQUIA	Centros	Créditos
El Valle	22	475
Sucre	14	324
San Sebastián	4	102
Sagrario	3	79
Total	43	980

Fuente: Informes GRAMEEN-dic. 2008
Elaborado por: *Las autoras*

¹⁶ Diccionario LID de Empresa y Economía, <http://www.diclib.com/> consultado el 04 de mayo de 2009.

3.1.3.1 Zona Urbano Marginal: Comprende los 43 centros del Banco Grameen ubicados en los límites de las parroquias urbanas, pero que no llegan a pertenecer a las diferentes parroquias rurales de la ciudad de Loja, por ser considerados de la zona urbano marginal.

3.1.4 Muestreo Aleatorio Simple

Con éste tipo de método básicamente se pretende la aleatoriedad al momento de obtener la información en los encuestados, que no demostrarán un patrón homogéneo, sino más bien de que la contribución recibida abarque diferentes situaciones que enfrenten los socios (as) de Banco Grameen.

3.2 Determinación Muestral

Para la determinación de la muestra se tomó como fórmula de aplicación a la de población finita, puesto que el número de socios (as) con crédito es de 980 personas, siendo así que:

3.2.1 Fórmula:

$$n = \frac{\delta^2 \times p \times q \times N}{e^2 N - 1 + \delta^2 \times p \times q}$$

Donde:

$\delta^2 =$ Nivel de confianza (92%)

$p =$ Probabilidad de éxito (50%)

$q =$ Probabilidad de fracaso (50%)

$N =$ Universo poblacional (980)

$e =$ Error Muestral (8%)

$$n = \frac{1.81^2 \times 50 \times 50 \times 980}{\{8^2(980 - 1) + (1.81^2 \times 50 \times 50)\}}$$

$$n = \frac{8026445}{70846}$$

$$n = 113 \text{ encuestas}$$

3.2.2 Estratificación Muestral.

Éste procedimiento nos permite conocer la distribución del número de encuestas a realizarse una vez aplicada la fórmula, la misma que será utilizada para conocer la incidencia socio-económica en aquellos socios (as) que pertenecen a los diferentes centros ubicados en el sector Urbano Marginal, así como el total de créditos accedidos en cada uno de ellos, por lo que la muestra se encuentra distribuida de la siguiente manera: (ver Tabla 3).

Tabla Nro. 3: DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR PARROQUIAS

Parroquias	Centros	Créditos	Encuestas
El Valle	22	475	55
Sucre	14	324	37
San Sebastián	4	102	12
Sagrario	3	79	9
Total	43	980	113

FUENTE: informes GRAMEEN Dic-08
Elaborado por: Las autoras

3.3 Levantamiento Información de campo

Para el levantamiento y análisis de las encuestas, se realizaron varias visitas a las instalaciones del Banco Grameen ubicado en la ciudadela “Lojana de Turismo”, con los permisos previos a la visita y su debida autorización por parte de su Directora Eco. Teresa Criollo, quien nos permitió sin ningún percance la aplicación de las encuestas a los socios(as).

Las encuestas se aplicaron desde el día 18 hasta el 26 de mayo de 2009 en horarios de atención del Banco Gramen, es decir por la mañana de 08h30 a

12h00 y por la tarde desde las 14h30 a 16h00, cumpliendo un total aproximado de 23 horas para la realización de las encuestas.

Previamente se clasificó el número de Centros que pertenecen al sector Urbano Marginal (43 Centros) y el número de encuestas por socio(as) que corresponden a dicho centro, con el fin de facilitar la aplicación de las encuestas a las socios(as) de mayor interés, para el respectivo análisis y validar la información obtenida y que a su vez sea congruente para la elaboración de ésta Investigación. Se aplicaron un total de 113 encuestas de forma aleatoria, las mismas que fueron realizadas de forma directa, es decir se mantuvo un dialogo entre socio(a) y encuestador para generar mejores resultados en la obtención de datos y así conocer los intereses de los socios(as).

3.4 Interpretación de Datos

3.4.1 Edad

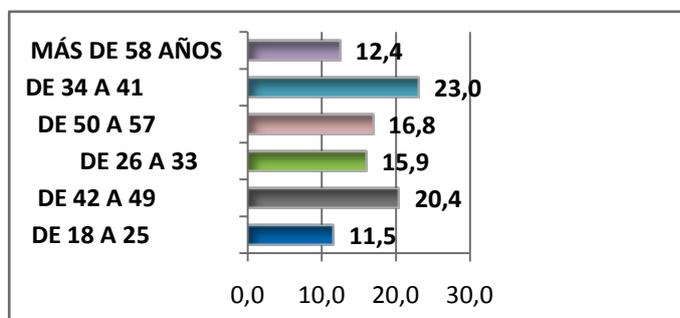
El Gráfico 1 nos indica que, el 23% de los socios(as) que acceden al microcrédito en la ciudad de Loja y ubicados en la zona urbano marginal tienen entre 34 y 41 años de edad mientras que, en menor proporción se encuentran los socios entre 18 y 25 años y los socios con más de 58 años, los mismos que representan el 12% del total de la población, con lo que evidentemente refleja que las personas que acceden a los microcréditos en la Institución fluctúan, en su mayoría, a partir de los 35 años. Uno de los factores que originan éstos resultados, son los requerimientos que el Banco Grameen exige tal es el caso, que para pertenecer a la Institución deben ser mayores de edad y al ser la garantía solidaria los socios de cada Centro confían de mejor manera en aquellas personas que poseen responsabilidades familiares, que ya hayan incurrido en negocios o con experiencias previas en el endeudamiento con terceros (ver Tabla 4 y Gráfico 1).

Tabla Nro. 4: EDAD

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
De 18 a 25	13	11,5
De 26 a 33	18	15,9
De 34 a 41	26	23,0
De 42 a 49	23	20,4
De 50 a 57	19	16,8
Más de 58	14	12,4
Total	113	100

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar la incidencia Socio- Económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 1: EDAD



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar la incidencia Socio- Económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.2 Género

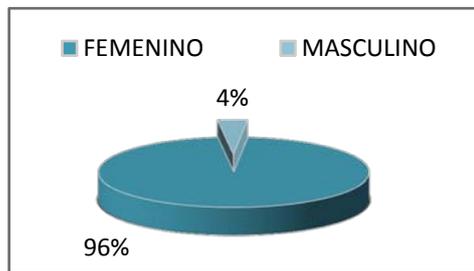
Como refleja el Gráfico 2, y de acuerdo a los estudios realizados anteriormente en Banco Grameen, constatamos que, el 96% de la población encuestada es femenina, lo que ratifica el pensamiento original de la Institución “las mujeres administran de mejor manera los microcréditos adquiridos” (ver Tabla 5 y Gráfico 2).

Tabla Nro. 5: GÉNERO

Género	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	109	96,5
Masculino	4	3,5
Total	113	100,0

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económico, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 2: GÉNERO



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.3 Nivel de Educación

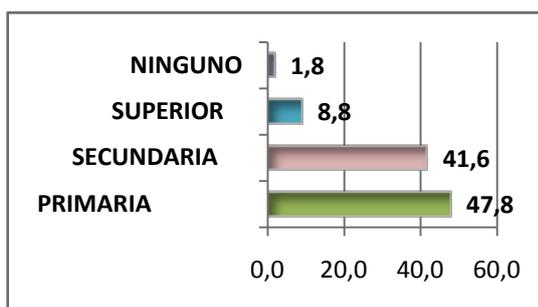
Una de las crudas realidades que vive nuestro País, y que al ser el presente estudio realizado en el sector urbano marginal de la provincia de Loja, constatamos que el 48% de la población estudiada, ha recibido únicamente educación básica, teniendo además un 2% de analfabetismo, así como un alto índice de personas que han llegado a la secundaria, sin embargo, éste 42% no refleja que las encuestadas hayan culminado dicha preparación, sino más bien, que han alcanzado uno de los cursos de la secundaria, lo que igualmente sucede con el 9% de los estudios superiores (ver Tabla 6 y Gráfico 3).

Tabla Nro. 6: NIVEL DE EDUCACIÓN

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	54	47,8
Secundaria	47	41,6
Superior	10	8,8
Ninguno	2	1,8
Total	113	100,0

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 3: NIVEL DE EDUCACIÓN



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.4 Estado civil

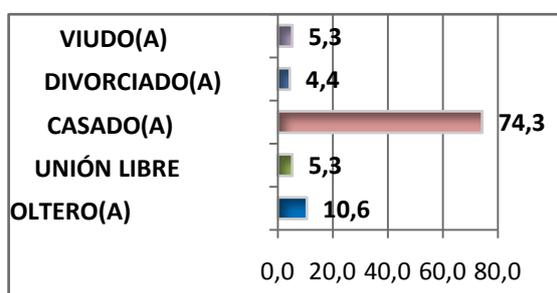
De acuerdo a los resultados obtenidos se indica que el 74% de los encuestados es casado (a), y que el 11% se encuentra en unión libre, lo que denota que el 85% tiene responsabilidades conyugales, y de igual manera se asume que éstas responsabilidades muchas veces pueden traer consecuencias en el crédito recibido, por cuanto las socias podrían distribuir dicho microcrédito en actividades del hogar mas no en la productiva, esto es básicamente causado por la falta de conocimientos administrativos y las prioridades de cada socio (a), de igual manera existe un mínimo porcentaje de personas solteros (as), viudos (as), así como de divorciados (as) (ver Tabla 7 y Gráfico 4).

Tabla Nro. 7: ESTADO CIVIL

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Casado(a)	84	74,3
Soltero(a)	12	10,6
Unión libre	6	5,3
Viudo(a)	6	5,3
Divorciado(a)	5	4,4
Total	113	100,0

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 4: ESTADO CIVIL



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.5 Ingreso a Grameen

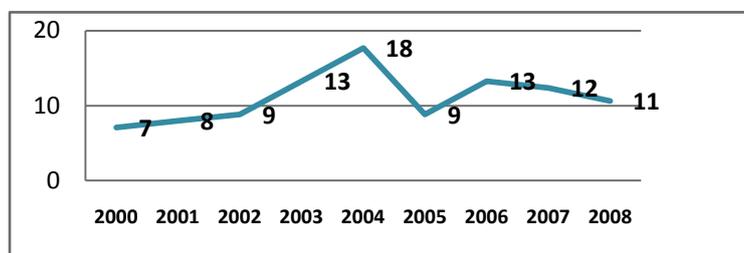
De las 113 encuestas realizadas a los socios(as) del Sector Urbano Marginal del Banco Grameen, el 7% ingresaron en el año 2000, el 8% en el 2001, el 9% en el 2002, el 13% en el 2003 y un incremento al 18% en el año 2004 debido a la apertura de nuevos Centros como 25 de Diciembre, Jesús del Gran Poder y Divino Niño, para el año 2005 hubo un decremento del 9% como consecuencia del incremento de nuevas Instituciones Financieras como Finca y DECOF quienes tienen características similares a las del Banco Grameen y teniendo como socios(as) a los que formaban parte de dicha Institución. En los años siguientes se incrementaron los socios(as) puesto que los mismos que habían abandonado al Banco regresaron a formar nuevamente parte del Banco, el 13% en el 2006, el 12% en el 2007 y el 11% en el 2008 (ver Tabla 8 y Gráfico 5).

Tabla Nro. 8: INGRESO DE SOCIOS(AS) AL BANCO GRAMEEN

Año de Ingreso	Frecuencia	Porcentaje
2000	8	7
2001	9	8
2002	10	9
2003	15	13
2004	20	18
2005	10	9
2006	15	13
2007	14	12
2008	12	11
Total	113	100,0

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 5: INGRESO DE SOCIOS(AS) AL BANCO GRAMEEN

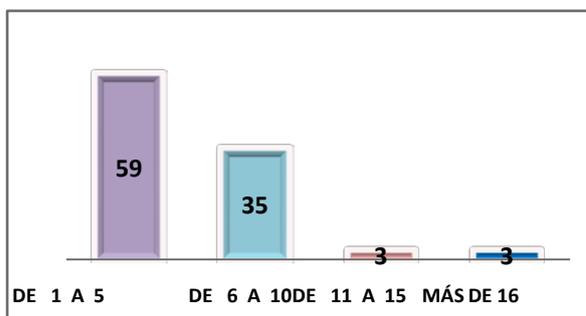


FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.6 Microcréditos solicitados

De los 113 socios(as) encuestados(as), el 59% han solicitado entre 1 a 5 microcréditos en Grameen hasta el año 2008, esto se debe a que los socios(as) solicitan que se les preste el dinero en un periodo de un año facilitándoles el pago con cuotas que estén al alcance de sus bolsillos puesto que se trata de socios(as) del sector urbano marginal que se dedican a negocios informales, otro factor relevante es que al aplicar aleatoriamente las encuestas los socios(as) encuestados(as) han ingresado en los últimos años a formar parte de Grameen es por ello que no se arriesgan a solicitar varios microcréditos sin antes conocer cómo podrán estabilizarse en los pagos que semanalmente tienen que realizar a Grameen, seguido se encuentra que el 35% de los socios(as) solicitan entre 6 a 10, el 3% entre 11 a 15 y el 3% han solicitado más de 16 microcréditos, en este último punto en que hay más demanda de microcréditos por parte de los socios(as) se debe por antigüedad que los socios tienen con Grameen y que a su vez el Banco los ha considerado como socios(as) fundadores, término empleado a los socios(as) que ingresaron a partir del año 2000 en donde comenzó su trayectoria el Banco (ver Tabla 9 y Gráfico 6).

Gráfico Nro. 6: MICROCRÉDITOS SOLICITADOS



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.7 Destino del Microcrédito

El destino que las socios(as) del Banco Grameen le han dado al microcrédito es el siguiente: El 58% lo han destinado al Sector Agropecuario, esto se debe a que los socios se dedican a aprovechar sus tierras y espacios para la crianza y venta de animales, en sembríos esto con la finalidad de venderlos y recuperar lo invertido, y al tratarse de socios(as) que con niveles de educación que en su mayoría abarca hasta la primaria, estas personas se ven en la necesidad de seguir involucrados en el sector agrícola, en gran parte por ser la herencia de sus progenitores, el trabajo de la tierra, luego encontramos con el 29% para el Comercio, aquí distinguimos a los socios(as) que se dedican a la venta de productos ya sea de Yanbal, Avon, venta de abarrotos incluso socios(as) que realizan ventas ambulantes (venta de franelas, Cd's, etc.) después está el 10% que se dedica a la Pequeña Transformación, nos referimos a las mismas socias que son capacitadas por el Banco Grameen, mediante diferentes cursos, entre ellos el más común es el de manualidades, cuyo beneficio principal es la venta de los productos elaborados por los socios (as) y finalmente tenemos otros con el 4% que se incluyen a los socios(as) que se dedican a trabajar medio tiempo, empleadas domesticas, ventas de comida, etc., (ver Tabla 10 y Gráfico 7).

Tabla Nro. 10: DESTINO DEL MICROCREDITO

Destino	Frecuencia	Porcentaje
Agropecuario	65	58
Comercial	33	29
Pequeña Transformación	11	10
Otro	4	4
Total	113	100

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

**Gráfico Nro. 7:
DESTINO DEL MICROCREDITO**



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.8 Otras fuentes de Ingresos

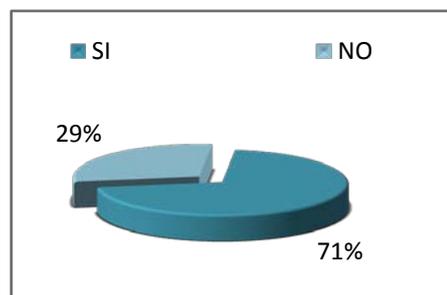
De las 113 socios(as) encuestados(as), el 71% respondieron que sí tienen otras fuentes de ingreso, la mayoría de socios(as) necesitan buscar otras fuentes de ingresos que les permita solventar sus necesidades, es por eso que la mayor parte de los socios(as) que integran este rubro tienen el apoyo de sus conyugues, administran su trabajo no solo en una sola actividad sino varias que les permita aumentar los ingresos ya sea con la elaboración de manualidades, incluso con la ayuda de remesas de familiares. El restante 29% respondieron que no, aquí se presenta a las socios(as) que solo viven del microcrédito y que se dedican exclusivamente a la actividad por la cual solicitaron, sea agropecuaria, comercial, pequeña transformación, (ver Tabla 11 y Gráfico 8).

Tabla Nro. 11: OTRAS FUENTES DE INGRESO

Ingreso Adicional	Frecuencia	Porcentaje
Si	80	71
No	33	29
Total	113	100,0

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Gráfico Nro. 8: OTRAS FUENTES DE INGRESO



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.9 Principal Fuente de Ingreso Adicional

De los resultados obtenidos anteriormente (Tabla 11), se observa que el 29% de los socios(as) no poseen otras fuentes de ingreso y que viven y se dedican exclusivamente a la actividad para la cual solicitaron el microcrédito en Grameen, es por esta razón que el mismo 29% de los socios(as) encuestados(as) respondieron que no tienen otra fuente principal de ingreso adicional, de otra parte con el 20% encontramos a los denominados Otros, aquí se ubican a los socios(as) que se dedican a actividades de medio tiempo que comprende: servicios domésticos, ventas de comida en mercados y bares de colegios, vendedores ambulantes, lavado de ropa, el 17% por el Cónyuge, esto se debe a que la mayoría de los socios(as) se encuentran casados y por ende tienen ayuda reciproca de ambas partes, incluso socios(as) que ayudan con el microcrédito a su pareja para mejorar e implementar la actividad laboral que esté desarrollando y así ambos mejorar sus ingresos para su hogar, con el 15% la Crianza y Venta de animales, por lo general los socios se dedican a criar y vender pollos, chanchos, cuyes, vacas, ya que los socios(as) al residir en un

Sector Urbano Marginal tienen las posibilidades de realizarlo y sobre todo tienen el conocimiento para hacerlo puesto que tratamos con socios(as) que en su mayoría poseen niveles educación primaria y por ende se han dedicado a trabajar en el campo, el 12% en Siembra, el 4% en Manualidades, entre otros, (ver Tabla 12).

Tabla Nro. 12: FUENTE DE INGRESO ADICIONAL

Ingreso Adicional	Frecuencia	Porcentaje
No tienen otra fuente de ingreso	33	29
Otros	23	20
Cónyuge	19	17
Crianza y venta de animales	17	15
Siembra	13	12
Manualidades	4	4
Hijos	2	2
Remesas	1	1
Jubilación	1	1
Arriendos	-	-
Total	113	100

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Para la interpretación de las variables Ingresos, Gastos, y Ahorro, se consideran el Estado Final de cada variable, siendo así que al aplicar la siguiente fórmula obtendremos la calificación positiva, negativa o igual de cada ítem a analizar:

Estado Final= Estado Positivo – Estado Negativo

EF= (Muy Bueno + Bueno) – (Muy Malo + Malo)

3.4.10 Ingresos

Una vez calculado el estado final en cada variable de estudio, se tiene que los ingresos de los socios (as) es positivo en un 12%, por lo que el incremento después de la adquisición del microcrédito registra un saldo positivo final de 72% una vez adquirido microcréditos en Banco Grameen, reflejando el aporte que la Institución realiza hacia el sector informal de la ciudad de Loja, (ver Tablas 13 y 14)

Tabla Nro. 13: INGRESOS ANTES DEL MICROCRÉDITO

Ingresos	(F)	(%)	Calificación
Muy malo	10	9	44
Malo	40	35	
Bueno	62	55	56
Muy bueno	1	1	
Total	113	100	+ 12

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

Tabla Nro. 14: INGRESOS DESPUÉS DEL MICROCRÉDITO

Ingresos	(F)	(%)	Calificación
Muy malo	1	1	8
Malo	8	7	
Bueno	79	70	92
Muy bueno	25	22	
Total	113	100	+84

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.11 Gastos

En relación a los Gastos encontramos que existe una paridad en los resultados, es decir que independientemente de los ingresos, los socios(as) han tenido que resolver sus gastos con o sin microcrédito, sin embargo y a pesar de las eventualidades, los créditos permiten al cliente ayudarse de cierta forma con los gastos generados cotidianamente (ver Tabla 15 y 16).

Tabla Nro. 15: GASTOS ANTES DEL MICROCRÉDITO

Gastos	(F)	(%)	Calificación
Muy malo	14	12	49
Malo	42	37	
Bueno	53	47	51
Muy bueno	4	4	
Total	113	100	+ 2

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia socio económica, periodo 2008.
Elaboración: Las autoras

Tabla Nro. 16: GASTOS DESPUÉS DEL MICROCRÉDITO

Gastos	(F)	(%)	Calificación
Muy malo	15	13	50
Malo	42	37	
Bueno	55	49	50
Muy bueno	1	1	
Total	113	100	0

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia socio económica periodo, 2008.
Elaboración: Las autoras

3.4.12 Ahorro

Una de las políticas del Banco Grameen es que sus socios (as) formen una cultura de ahorro, que les permita salvaguardar dinero para beneficio de los mismos por lo que, de acuerdo a los resultados obtenidos, notamos una positiva incidencia del microcrédito respecto al ahorro.

Como demuestra la Tabla 17 los socios (as) antes de ingresar a la Institución no les era posible en su mayoría, ahorrar debido a varios factores como la carencia de cuentas bancarias en instituciones formales o que en caso de mantener el dinero en sus hogares, siempre existían necesidades que se podían cumplir con dicho dinero. Debido a las exigencias de la Institución los socios (as) en el 2008 ahorran por semana 25 centavos de dólar mínimo, pudiendo, de acuerdo a sus ingresos ahorrar en mayores cantidades. Además del ahorro individual los socios (as) mantienen un ahorro grupal conformado por el 5% de cada crédito solicitado, lo que constituye un seguro de riesgo en caso de emergencias y de imprevistos (ver Tabla 17 y 18).

Tabla Nro. 17: AHORRO ANTES DEL MICROREDITO

Ahorro	(F)	(%)	Calificación
No	77	68	68
Si	36	32	32
Total	113	100	-36

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

**Tabla Nro. 18: INCENTIVO AL AHORRO
DESPUES DEL MICROREDITO**

Gastos	(F)	(%)	Calificación
Si	107	95	95
No	6	5	5
Total	113	100	+90

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

3.4.13 Medida de Incentivo al Ahorro

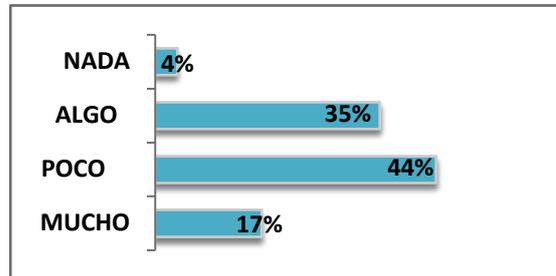
En relación a la medida que pueden ahorrar, se puede decir que la mayor parte de los socios(as) se encuentran incentivados en ahorrar, pero el ahorro depende de los niveles de ingresos y gastos que posean cada socio(a), ya que tienen necesidades básicas distintas que desean satisfacer, además de tratarse del Sector Urbano Marginal, los socios no tienen las posibilidades de ahorrar grandes cantidades de dinero, es aquí que encontramos con el 17% a socios que ahorran mucho, el 44% poco, el 35% algo y el 4% que no ahorra nada (ver Tabla 19 y Gráfico 9).

**Tabla Nro. 19:
MEDIDAS DE INCENTIVO**

Incentivo	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	19	17
Poco	50	44
Algo	40	35
Nada	4	4
Total	113	100

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia socio económica periodo, 2008.
Elaboración: Las autoras

Gráfico Nro. 9: MEDIDAS DE INCENTIVO



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia socio económica periodo, 2008.
Elaboración: Las autoras

3.4.14 Condiciones de Vida

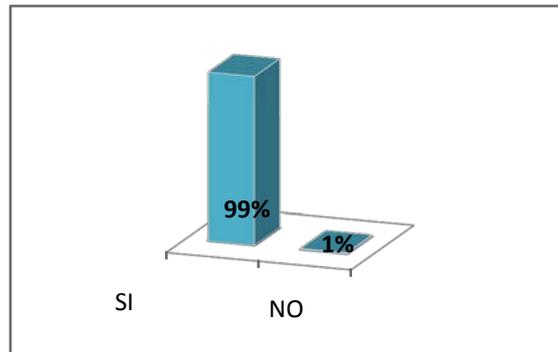
Según los resultados se tiene que del total de encuestados(as), el 99% contestaron que sus condiciones de vida han mejorado, ya que mediante el microcrédito les ha dado la oportunidad a los socios(as) que puedan realizar actividades que estén a su alcance y posibilidades, es por eso que el microcrédito ha dado paso a mejorar las condiciones de vida en su mayoría a las mujeres socias de Grameen, ya que les ha permitido independizarse de sus familias, al ya no estar dependiendo de sus esposos, padres, incluso desligarse de los maltratos psicológicos que recibían por sentirse personas incapaces de realizar una actividad laboral, esto con el fin de no solo mejorar sus condiciones de vida personal sino también la de sus hijos. Lo contrario con el 1% contestan que no, esto se debe a que el Socio(a) no ha mejorado su condición de vida ya que ellos no dependen del microcrédito para solventar sus necesidades puesto que tienen otras fuentes de ingreso para mejorar sus condiciones de vida (trabajo propio) (ver Tabla 20 y Gráfico 10).

Tabla Nro. 20: CONDICIONES DE VIDA

Mejoraron	Frecuencia	(%)	Calificación
Si	112	99	99
No	1	1	1
total	113	100	+98

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia socio económica periodo, 2008.
Elaboración: Las autoras

Gráfico Nro. 10: CONDICIONES DE VIDA



FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia socio económica periodo, 2008.
Elaboración: Las autoras

3.4.15 Principal actividad que han mejorado

De la principal actividad que las socios(as) han podido mejorar con el microcrédito concedido, tenemos que, el 31% respondió que ha podido mejorar en el Consumo Familiar, en este punto los socios creen que con ayuda del microcrédito han podido mejorar sus condiciones de vida (educación, alimentación, vivienda, salud, arriendos, otros) y no en uno específico, dando la oportunidad de cubrir en mayor parte todas las necesidades que se presentan, el 22% en Educación, esto se debe a que hoy en día la educación es fundamental por lo que ha desarrollado en los socios (as) de Grameen dar el apoyo a sus hijos brindándoles la oportunidad de mejorar sus condiciones de vida para un futuro, mediante la educación (primaria y secundaria), incluso a poder solventar las necesidades de sus hijos en cuanto a uniformes, útiles, copias, ya que ellos no contaron con los medios necesarios para superarse o incluso para concluir los niveles académicos, el 19% en Alimentación, permitiéndoles a los socios(as) mediante el microcrédito, llevar el pan de cada día para su subsistencia y la de sus familias, realizar compras en el mercado y dejar o disminuir en parte las cuentas por pagar en tiendas de su localidad, el 11% Vivienda, el 10% en Salud, el 6% en Otros, el 1% Vestido y en 1% no respondieron (ver Tabla 21).

Tabla Nro. 21: ACTIVIDAD MEJORADA

Actividad Mejorada	Frecuencia	Porcentaje
Consumo Familiar	35	31
Educación	25	22
Alimentación	21	19
Vivienda	12	11
Salud	11	10
Otros	7	6
Vestido	1	1
No ha mejorado	1	1
Total	113	100

FUENTE: Encuesta aplicada para determinar incidencia Socio económica, periodo 2008
Elaborado por: Las autoras

CAPITULO IV: ANÁLISIS SOCIO ECONOMICO

4.1 Perfil del Demandante

Dentro del perfil del demandante, y de acuerdo al análisis obtenido mediante las encuestas realizadas, las edades promedio de los socios (as) del Banco Grameen oscilan entre 34 y 41 años de edad, siendo su mayoría mujeres. Esto se debe a las políticas ya establecidas por parte de la Institución, de dar prioridad al sexo femenino, ya que se considera que las mujeres al cumplir el rol principal de estar al frente de sus hogares, administran mejor sus recursos y mantienen una política de pago puntual, es por eso que ocupan el 96% de todos los socios (as) del sector Urbano Marginal del Banco Grameen.

El nivel de educación de la mayoría de los socios (as) es la primaria, esto se debe que al no contar con todos los ingresos necesarios no han podido pagar sus estudios, incluso por no tener la necesidad de mejorar sus condiciones de vida.

Se puede decir que los factores que influyen para que los socios(as) cuenten con un nivel educativo mínimo (estudios primarios) se deben principalmente a la cultura que se daba en otros tiempos por parte de sus padres ya que buscaban que sus hijos (socios actuales) aprendiesen a leer y escribir mínimamente para que después tengan más tiempo para trabajar.

Otro factor importante dentro del Perfil del Demandante es su Estado Civil, el cual nos indica que los socios (as) de Grameen, principalmente son Casados, los mismos que recurren al microcrédito con la finalidad de mejorar las necesidades básicas de sus hogares y lograr tener una estabilidad, la cual logran con la ayuda de sus cónyuges, siendo un pilar fundamental de apoyo para el hogar. No queremos decir con esto, que las socios (as) casados (as) tengan mejores privilegios en solicitar de un

microcrédito, sino que Grameen busca que destinen el microcrédito para mejorar sus necesidades.

4.2 Análisis Social del Cliente

Durante los 8 años de prestación de servicios que ha brindado el Banco Grameen a sus clientes, se indica que en el año 2004 tuvo una mayor captación de socios del sector Urbano Marginal (18%), a pesar que se presentó una disminución del 7% para el 2008.

El 99% de los socios(as) manifestaron que han mejorando satisfactoriamente sus condiciones de vida, principalmente en el consumo familiar con el 31%, esto se debe a que priorizan satisfacer las necesidades de su hogar en especial las de sus hijos, ya que la educación es también una de las principales variables de mayor preocupación por parte de las socios (as).

Un factor de relevancia es que el 6% de los socios (as), busca mejorar la actividad productiva en la que se encuentran realizando, es decir que este porcentaje de socios (as) se encaminan por las políticas establecidas por Grameen, ya que la Institución busca que los clientes vayan evolucionando cada vez más en la actividad que han destinado para el microcrédito. No con esto se quiere decir que la diferencia de los socios (as) se encuentren empleando mal el destino del microcrédito, puesto que varía en cada socio (as) y sus necesidades.

4.3 Estudio Económico del Microcrédito

4.3.1 Destino y beneficios del microcrédito

Uno de los objetivos de Banco Grameen es ayudar a las personas necesitadas, por lo que la concesión de los créditos, a cada socio (a), requiere del adecuado seguimiento y capacitación sobre el destino del mismo.

Con los datos obtenidos en la presente Tesis se denota que, la principal actividad en la que los socios (as) invierten en mayor porcentaje el microcrédito recibido es en el sector agropecuario (58%), lo que es lógico pensar, debido a que las personas que habitan el sector urbano marginal de la ciudad de Loja, se dedican a la siembra o cría de animales; a continuación se tiene que, el 29% de las personas encuestadas realizan actividades comerciales, lo que refleja que dichos encuestados (as) llevan a cabo la compra y venta de productos para la venta, en su mayoría realizado a través de pequeñas tiendas.

En el aspecto pequeña transformación, encontramos que en éste 10% los encuestados invierten el dinero adquirido, para la compra de materia prima, siendo la carpintería, elaboración de manualidades o confección de ropa, las actividades en las que se destacan. Finalmente en el 4% restante se encuentran actividades tales como: venta de productos por catálogos, compra de herramientas para talleres de mecánica o, en su defecto que, las socias entregan el dinero para las actividades del cónyuge, en beneficio de la familia.

El Banco Grameen, busca que las socias se capaciten de mejor manera, ya sea en la implementación de nuevos negocios, capacitación sobre talleres de fácil aplicación, asesoramiento en agricultura, veterinaria, etc., todo con la finalidad de que las socias no desistan con la oportunidad de trabajo y

que, de alguna forma, éste sea un incentivo para las mismas y contribuir al desarrollo de la comunidad.

4.3.2 Análisis de los Ingresos

Las microfinanzas se han constituido en un mecanismo que contribuye al desarrollo de las personas debido a que, a través de los créditos, los clientes pueden obtener un capital de trabajo y así generar ingresos en merced de sus necesidades.

En el Banco Grameen, los ingresos obtenidos por las diferentes actividades realizadas por sus clientes, se encontró que el 59% ha recibido entre 1 y 5 créditos, es decir, hasta un monto aproximado de 500.00 USD, en contraparte del 3% que ha recibido más de 16 créditos, lo cual no representan USD 1 600.00 porque como es conocido la Institución otorga hasta USD 1000.00, sin embargo, existen socios (as) que tienen la posibilidad de repetir montos o en su defecto no acceder a los microcréditos, sino más bien quedarse como ahorristas, hasta que encuentren una oportunidad de negocio.

En un 55% se observó que las socias tenían un buen ingreso antes de pertenecer a la Institución (Gráfico No. 10), el mismo que ha mejorado una vez adquirido el microcrédito en un 15%, mientras que, por condiciones externas, algunas personas coincidieron que, por el elevado precio de los productos, el ingreso generado, no es suficiente para solventar tanto el préstamo como las necesidades del hogar. Siendo así que, en búsqueda de mejorar las actividades productivas y los réditos una vez adquirido el dinero en Grameen, el 71% de los encuestados (as), tiene otras fuentes de ingreso lo que, en un 20% es en actividades relacionadas con: servicio doméstico, venta de comida en mercados, venta de productos por catálogos, etc. Finalmente encontramos que el 17% de los encuestados (as) recibe ayuda económica de parte del cónyuge.

4.3.3 Análisis del Gasto

Contrariamente de los ingresos, el costo de vida en el Ecuador afecta fuertemente a las personas del sector urbano marginal de la ciudad de Loja. De acuerdo a los resultados obtenidos se observa que los gastos son elevados. Sin importar la Institución a la que se pertenezca y con mínimas diferencias se concluye que el microcrédito accedido en Banco Grameen no influye en los gastos de sus clientes.

4.3.4 Análisis del Ahorro

La cultura de ahorro que los encuestados (as) mantenían antes de pertenecer a la Institución era mínima ya que el 68% comentó que no era posible ahorrar y el 32% restante argumentaban tener cuentas en otras instituciones o simplemente mantener el efectivo dentro de la casa. A diferencia de pertenecer a Grameen, en donde sus socios semanalmente y obligatoriamente guardan mínimo USD 1.00, cumpliendo así una de las políticas de la Institución, la misma que ha incrementado la capacidad de ahorro en un 95%. Sobre si sienten incentivos en aumentar dicho dólar semanalmente comentaron que poco, más bien algunas se sienten en la obligación de ahorrar, pero esto es simplemente por las necesidades de las socias que no les permite guardar un poco más de dinero o la falta de cultura en la conservación del mismo. Entre los principales motivos que los socios (as) se incentivan en “ahorrar” algo de dinero (35%) es para evitar el consumo en cosas innecesarias, para prevenir posibles enfermedades o para solventar la cuota semanal del crédito en caso de no tener dinero.

4.3.5 Análisis de Condiciones de Vida

Mediante el microcrédito que el Banco Grameen ha brindado a los socios (as) del Sector Urbano Marginal de la ciudad de Loja, ha permitido que ellos (as) puedan y tengan las posibilidades de realizar actividades que antes no lo podían hacer y que no estaban al alcance por falta de recursos económicos,

es por eso que el 99% de los socios (as) que integran el Banco Grameen han podido mejorar sus condiciones de vida, principalmente para el Consumo Familiar como Educación, Alimentación, Vivienda, Salud, ya que la prioridad de los socios (as), que en su mayoría lo integran mujeres, es velar por el bienestar de sus hogares, incluso les ha permitido buscar la independencia económica de sus cónyuges como es el caso de las mujeres socias de Grameen quienes se han dedicado a realizar actividades como Agricultura, Comercial y, algo muy importante, la Pequeña Transformación que mediante el Banco Grameen ha dado la oportunidad de que sus socias reciban cursos y se capaciten en la realización de Manualidades, Elaboración de Conservas, Capacitación Agrícola, todos estos cursos realizados de forma gratuita por Grameen con la finalidad de que sus socios (as) puedan desarrollarse personalmente y puedan ofrecer sus productos a la comunidad mediante sus propias elaboraciones, mejorando a la vez sus ingresos y mejorar sus condiciones de vida.

Este mejoramiento de las condiciones de vida en los socios (as) les ha permitido tener conciencia de sus necesidades básicas primordiales en su vivir, el de tener los recursos para darles a sus hijos los estudios, incluso comprar los materiales que ellos requieren para aprendizaje, tener las posibilidades de comprar los alimentos que necesitan para sus familias, además el microcrédito ayudado a sus socios (as) a poder cuidar de su salud y así poder laborar en sus trabajos sin inconvenientes.

4.3.6 Estado Final

Una vez analizadas las variables ingreso, ahorro, gasto y condiciones de vida, se puede concluir que la “Investigación desarrollada” ha sido positiva, demostrando el cumplimiento del Objetivo General en las variables de ingresos, ahorro y condiciones de vida, mientras que en los gastos la incidencia no ha sido significativa, esto principalmente causado por factores externos especialmente a la inestabilidad económica y política que vive el Ecuador.

Al analizar el destino y los beneficios de los microcréditos concedidos a los socios/as de la Institución, encontramos que efectivamente en el sector urbano marginal la inversión al sector agropecuaria es la más frecuente y los beneficios por tal inyección de capital han mejorado una vez adquirido el microcrédito en el Banco Grameen.

Respecto al cumplimiento del primer Objetivo Específico conocimos, que el cliente beneficiado por los microcréditos del Banco Grameen es generalmente mujer, entre 34 y 41 años de edad, con niveles de educación básicos e ideas de negocios sostenibles, sobre todo, clientes con motivaciones de auto empleo y que, a pesar de habitar en el sector urbano marginal de la ciudad de Loja, realizan sus pagos semanalmente, sin necesidad de garantías, manteniendo así bajos niveles de morosidad en la Institución y demostrando que los microcréditos inciden en el aspecto socio económico de los clientes que acceden a los mismos.

Finalmente, rechazamos la Hipótesis Nula que postula la no incidencia socio-económica en las socias/os beneficiados por los microcréditos otorgados por el Banco Comunal Grameen y aceptamos la Hipótesis Alternativa, que los microcréditos otorgados por el Banco Grameen inciden en el aspecto socio-económico de sus beneficiarios.

CONCLUSIONES

1. Ecuador es un país con grandes diversidades pero con una inequitativa distribución de la riqueza, donde muchos sectores no cuentan con los beneficios necesarios para su buen vivir, constituyendo un potencial mercado para programas crediticios que contribuyen al desarrollo de actividades económicas para quienes lo requieran.
2. El programa de microcréditos otorgados por Banco Grameen, a través de su capital semilla, ha permitido que 1736 socios (as) en la ciudad de Loja se beneficien, y ha demostrado su contribución positiva hacia la sociedad y de especial manera en el sector urbano-marginal de la ciudad de Loja.
3. Los microcréditos también han permitido que sus beneficiarios generen autoempleo, sin embargo el éxito en los mismos implican un adecuado asesoramiento en la administración del microcrédito es ahí donde los oferentes a través de capacitaciones a sus socios, contribuyen a que el capital concedido tenga los rendimientos esperados en beneficio de sus clientes, y de sobre manera en la recuperación de la cartera por parte del Banco.
4. El perfil del cliente Grameen que reside en el sector Urbano Marginal de la ciudad de Loja, es generalmente mujer entre 34 y 41 años de edad con niveles de educación primarios, responsabilidades conyugales, y quien frecuentemente destina el microcrédito hacia el Sector Agropecuario y los beneficios obtenidos hacia el consumo del hogar.
5. Concluimos además que la ayuda que el microcrédito representa para sus adquirentes, no es suficiente y lo hemos demostrado, ya que el 71% de los encuestados afirmó tener una fuente de ingreso adicional, en cuyo caso, servirán de complemento económico a las necesidades de los socios (as).
6. Generalmente los socios de Banco Grameen, adquieren entre 1 y 5 créditos paulatinamente y de acuerdo a su cultura de pago, esto es

aproximadamente hasta 500 USD. El Ingreso en los socios (as) ha mejorado una vez que ingresaron a la Institución en un 15%, lo que normalmente se encuentra condicionado por situaciones externas ajenas a su control o al de la Institución.

7. Debido a las condiciones económicas de nuestro País, a los socios (as) de Banco Grameen, con o sin microcrédito presentan elevados rubros en sus gastos, en relación con sus ingresos, contrarrestando los beneficios del microcrédito.
8. El ahorro es uno de los pilares de la metodología Banco Grameen, porque respalda a sus clientes de posibles eventualidades, creando cultura, y disciplina en sus socios; hemos demostrado que antes de ser parte de la Institución, el 32% de los socios podía ahorrar, y una vez que formaron parte de Grameen el incentivo de ahorro se incrementó en un el 63%, a pesar que el ahorro siempre se encuentre limitado por los ingresos obtenidos.
9. La oportunidad de que los socios puedan realizar actividades que estén a su alcance, a través de la adquisición del microcrédito, hacen que Banco Grameen sea parte de la mejoría en las condiciones de vida de cada uno de sus socios (as), el 99% afirmó el beneficio que trae consigo acceder a un capital de trabajo a través de una metodología diferente de la banca tradicional.

RECOMENDACIONES

1. Llevar a cabo un control anual a los socios(as) de Grameen sobre cómo han mejorado sus condiciones de vida durante cada año desde su ingreso a la Institución.
2. Mantener las políticas que Grameen ha establecido a los socios(as), es decir un monitoreo antes, durante y después del otorgamiento del microcrédito, con la finalidad de crear una cultura de pago puntual y evitar posibles morosidades.
3. Para contribuir con el desempeño social entre el Banco Grameen y los socios(as), es necesario establecer diálogos continuos y así generar una participación directa en la toma de decisiones para Grameen.
4. Realizar capacitaciones a los socios(as) de cómo administrar sus gastos sin que éstos afecten a sus ingresos.
5. Mejorar la satisfacción laboral tanto para el área Administrativa y los Técnicos del Banco Grameen, mediante capacitaciones, para optimizar las actividades con los socios (as).
6. Efectuar rotaciones periódicas en los centros que están a cargo de los Técnicos con la finalidad de que conozcan cual es la situación socio económica no solo de ciertos centros sino de manera general.
7. Realizar un control periódico del uso del microcrédito para conocer si existen mejorías en la calidad de vida del cliente.

BIBLIOGRAFIA

- ❖ Diario Crónica, (2009) **Nuevas Políticas de Estado para Beneficiar a Sectores de Extrema Pobreza**, Entrevista a Eco. Teresa Criollo, Banco Grameen Loja.
- ❖ Diccionario LID de Empresa y Economía, Enlace Web: www.diclib.com/. (consulta: 04 de mayo de 2009)
- ❖ FUDECE. **Ecuador**, Enlace web: fudece.org/content/view/17/96/Worldbank.org (Consulta: lunes, 09 de febrero de 2009)
- ❖ Gestipolis, (2005), **Metodologías de microcréditos**, enlace web: www.gestipolis.com/yoskiracordero
- ❖ Lind, Marshall, Mason, **Estadística para Administración y Economía**, Onceava edición
- ❖ Microcrédito Grameen, **boletín informativo**, enlace web: www.isamis.org. (consulta: lunes, 09 de febrero, 2009)
- ❖ Moreno, Luis, (2006) **La microempresa en el Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo**
- ❖ Paredes, María Cecilia, (2006), **La microfinanzas en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo, IX Foro de la Microempresa**, Quito, Publicación.
- ❖ Revista futuros. (2005) **Desarrollo Humano Sustentable**. Enlace web: www.revistafuturos.info/futuros11/grameen3
- ❖ Rodríguez T., Luis, (2006) fundación Avanzar , Publicación No. 12
- ❖ Rodríguez T., Luis, (2007) **El crédito microempresarial en el Ecuador**, publicación diario Hoy

- ❖ Superintendencia de bancos, (2002-2006), **Boletín informativo**, enlace web: www.superban.gov.ec, (consulta: miércoles, 18 marzo 2009)
- ❖ UTPLOLINE, Enlace web: www.utplonline.edu.ec/cursos, diapositiva 5, **Estadística Inferencial**, (consulta: 04 de mayo de 2009)
- ❖ Wikimedia foundation, **Historia y evolución del microcrédito moderno**, enlace web: es.wikipedia.org/microcrédito, (consulta: lunes 09 de febrero 2009)

ANEXOS

ANEXO 1: CENTROS GRAMEEN

Distribución Original por centros y parroquias

No.	Centros	Parroquia	No de centros	socias con créditos	ahorristas	total de socias
1	Bellavista	El valle	8	15	15	30
2	San Pablo	El valle	5	15	6	21
3	Virgen de la Nube	El valle	4	20	5	25
4	Chonta Cruz	Sucre	7	34	68	102
5	Divino Niño	El valle	3	15	1	16
6	Cristo Rey	El valle	5	25	1	26
7	Laureles	El valle	5	26	2	28
8	Progreso	Sucre	5	20	0	20
9	San José	San Sebastián	4	19	25	44
10	Nuestro Futuro	El valle	5	21	0	21
11	N.S.D. Esperanza	El valle	4	20	2	22
12	Renacer	El valle	4	19	0	19
13	Chinguilanchi	El valle	6	24	1	25
14	Samana	El valle	7	35	27	62
15	Sauces Norte	El valle	4	21	0	21
16	Sagrado Corazón	El valle	7	34	5	39
17	Zamora Huayco	Sagrario	8	40	29	69
18	Santa Mariana	Sagrario	4	20	16	36
19	Cristo Sacerdote	El valle	6	27	0	27
20	Motupe Alto	El valle	5	25	1	26
21	Labanda Alto	El valle	3	16	1	17
22	Unión Lojana	San Sebastián	5	17	3	20
23	Semillitas	Sucre	6	28	0	28
24	Turunuma	El valle	8	39	1	40
25	Vicentinas	San Sebastián	7	32	3	35
26	25 de diciembre	San Sebastián	5	24	0	24
27	Reina del Carmen	San Sebastián	7	33	0	33
28	Corazón de María	Sucre	5	24	1	25
29	Colinas Lojanas	Sucre	7	31	6	37
30	Daniel Álvarez	Sucre	9	40	0	40
31	Víctor Emilio	Sucre	8	39	21	60
32	San Vicente	Sucre	5	23	0	23
33	San Antonio	Sucre	6	30	11	41
34	Las Orquídeas	Sucre	3	16	0	16
35	Jesus del gran Poder	El valle	6	26	3	29
36	Carigan Sur	El valle	5	25	1	26
37	Jesus es mi pastor	El valle	3	15	4	19
38	Plateado	Sucre	5	23	7	30
39	Amable María	El valle	7	37	3	40
40	Menfis	Sucre	5	23	3	26
41	Yanacocho	El valle	5	18	5	23
42	Inmaculada	San Sebastián	5	26	15	41
43	Shucos	El valle	4	19	16	35

44	Chorrillos	El valle	1	0	16	16
45	Nueva Esperanza	El valle	7	33	0	33
46	Obrapia	Sucre	6	28	6	34
47	Bolonia	Sucre	3	13	14	27
48	Plateado	Sucre	2	10	3	13
49	Palmeras	Sagrario	5	24	0	24
50	Calvario	Sagrario	7	35	21	56
51	Virgen Pamba Alto	El valle	3	15	3	18
52	Virgen Pamba Bajo	El valle	5	24	0	24
53	Punzara Chico	Sucre	2	10	10	20
54	Paduanas	Sucre	7	25	21	46
55	María Auxiliadora	Sucre	6	17	3	20
56	San Francisco de Asís	El valle	6	18		18
	Total		295	1331	405	1736

FUENTE: Información Grameen 2008

Elaboración: Las autoras

ANEXO 2: ENCUESTA

UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA Escuela de Banca y Finanzas

ENCUESTA APLICADA A LOS SOCIOS (AS) DEL BANCO GRAMEEN,
PARA DETERMINAR LA INCIDENCIA SOCIO ECONOMICO EN
BENEFICIARIAS DEL MICROCREDITO

1. DATOS INFORMATIVOS

1.1 EDAD

1.1.1 DE 18 A 25	1.1.2 DE 26 A 33	1.1.3 DE 34 A 41	
1.1.4 DE 42 A 49	1.1.5 DE 50 A 57	1.1.6 MÁS DE 58 AÑOS	

1.2 SEXO

1.2.1 FEMENINO	1.2.2 MASCULINO	
----------------	-----------------	--

1.3 NIVEL DE EDUCACION

1.3.1 PRIMARIA	1.3.2 SECUNDARIA	
1.3.3 SUPERIOR	1.3.4 NINGUNO	

1.4 ESTADO CIVIL

1.4.1 SOLTERO(A)	1.4.2 CASADO(A)	1.4.3 VIUDO(A)	
1.4.4 UNIÓN LIBRE	1.4.5 DIVORCIADO(A)		

1.5 CENTRO AL QUE PERTENECE _____

2. DATOS DE LOS SOCIOS

2.1 ¿EN QUÉ AÑO INGRESO AL BANCO GRAMEEN?

2.1.1 2000	2.1.2 2001	2.1.3 2002	2.1.4 2003	
2.1.5 2004	2.1.6 2005	2.1.7 2006	2.1.8 2007	
2.1.9 2008				

2.2 ¿APROXIMADAMENTE CUÁNTOS MICROCRÉDITOS HA SOLICITADO EN EL BANCO GRAMEEN?

2.2.1 DE 1 A 5	2.2.2 DE 6 A 10	
2.2.3 DE 11 A 15	2.2.4 MÁS DE 16	

2.3 ¿CUÁL ES EL DESTINO QUE LE DA AL MICROCRÉDITO RECIBIDO?

2.3.1 AGROPECUARIO	2.3.2 COMERCIAL	
2.3.3. PEQUEÑA TRANSFORMACIÓN	2.3.4 OTRO	

¿CUÁL? _____

2.4 ¿TIENE OTRAS FUENTES DE INGRESOS?

2.4.1 SI		2.4.2 NO	
----------	--	----------	--

2.5 SI SU RESPUESTA ANTERIOR FUE SI: INDIQUE ENTRE LAS SIGUIENTES ALTERNATIVAS ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL FUENTE DE INGRESO ADICIONAL?

2.5.1 CRIANZA Y VENTA DE ANIMALES		2.5.2 ARRIENDOS		2.5.3 REMESAS	
2.5.4 UBILACIÓN		2.5.5 SIEMBRA		2.5.6 MANUALIDADES	
2.5.8 CONYUGE		2.5.9 Otros		¿Cuáles?	

2.6 ¿CÓMO ERAN SUS INGRESOS ANTES DE SOLICITAR EL MICROCRÉDITO?

2.6.1 MUY MALO		2.6.2 MALO	
2.6.3 BUENO		2.6.4 MUY BUENO	

2.7 ¿ACTUALMENTE, CÓMO SON SUS INGRESOS DESPUÉS DE ACCEDER AL MICROCRÉDITO?

2.7.1 MUY MALO		2.7.2 MALO	
2.7.3 BUENO		2.7.4 MUY BUENO	

2.8 ¿CÓMO ERAN SUS GASTOS ANTES DE SOLICITAR EL MICROCRÉDITO?

2.8.1 MUY MALO		2.8.2 MALO	
2.8.3 BUENO		2.8.4 MUY BUENO	

2.9 ¿ACTUALMENTE, CÓMO SON SUS GASTOS DESPUÉS DE ACCEDER AL MICROCRÉDITO?

2.9.1 MUY MALO		2.9.2 MALO	
2.9.3 BUENO		2.9.4 MUY BUENO	

2.10 ¿PODÍA AHORRAR ANTES DE SOLICITAR EL MICROCRÉDITO?

2.10.1 SI		2.10.2 NO	
-----------	--	-----------	--

2.11 ¿UNA VEZ ADQUIRIDO EL MICROCRÉDITO OTORGADO POR GRAMEEN, LE HA INCENTIVADO AL AHORRO?

2.11.1 SI		2.11.2 NO	
-----------	--	-----------	--

2.12 Si su respuesta anterior fue si: ¿EN QUÉ MEDIDA LE HA INCENTIVADO A DICHO AHORRO?

2.12.1 MUCHO		2.12.2 POCO	
2.12.3 ALGO		2.12.4 NADA	

2.13 DE MANERA GENERAL, ¿CONSIDERA USTED, QUE EL MICROCRÉDITO ADQUIRIDO LE HA PERMITIDO MEJORAR SATISFACTORIAMENTE SUS CONDICIONES DE VIDA?

2.13.1 SI		2.13.2 NO	
-----------	--	-----------	--

2.14 DE LAS SIGUIENTES VARIABLES, ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL ACTIVIDAD QUE A TRAVÉS DEL MICROCRÉDITO HA PODIDO MEJORAR?

2.14.1 CONSUMO FAMILIAR		2.14.2 VESTIDO		2.14.3 EDUCACIÓN	
2.14.4 VIVIENDA		2.14.5 ALIMENTACIÓN		2.14.6 SALUD	
2.14.7 OTROS		¿Cuáles?			

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	vi	
CAPÍTULO I		
1. LAS MICROFINANZAS		
1.1	Generalidades de las Microfinanzas	1
1.2	Microfinanzas: La Economía informal	2
1.3	Historia del Microcrédito	3
1.3.1	Definición	4
1.3.2	Características	5
1.3.3.	Tipos	5
CAPÍTULO II		
2. MICROCRÉDITO EN ECUADOR		
2.1	Aspectos generales	7
2.2	Banco Grameen: Oferente del Microcrédito en Loja	8
2.2.1	Antecedentes de la institución	8
2.2.2	Características de socios (as)	10
2.2.2.1	Sobre las reuniones de las socias en el centro	10
CAPÍTULO III		
3. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN		
3.1	Selección de la muestra	11
3.1.1	Muestreo Estratificado	12
3.1.2	Muestreo por Conglomerados	13
3.1.3	Muestreo por Áreas o Geográfico	14
3.1.3.1	Zona Urbano Marginal	15
3.1.4	Muestreo Aleatorio Simple	15
3.2	Determinación Muestral	15
3.2.1	Fórmula	15
3.2.2	Estratificación Muestral	16
3.3	Levantamiento de información de campo	16
3.4	Interpretación de datos	17
3.4.1	Edad	17
3.4.2	Género	18
3.4.3	Nivel de Educación	19
3.4.4	Estado Civil	20
3.4.5	Ingreso a Grameen	21

3.4.6	Microcréditos solicitados	22
3.4.7	Destino del Microcrédito	23
3.4.8	Otras fuentes de ingreso	24
3.4.9	Principal fuente de Ingreso adicional	25
3.4.10	Ingresos	27
3.4.11	Gastos	27
3.4.12	Ahorros	28
3.4.13	Medida de incentivos al ahorro	29
3.4.14	Condiciones de vida	30
3.4.15	Principal actividad mejorada	31

CAPÍTULO IV

4. ANALISIS SOCIO ECONOMICO

4.1	Perfil del demandante	33
4.2	Análisis social del cliente	34
4.3	Estudio Económico del Microcrédito	35
4.3.1	Destino y beneficios del Microcrédito	35
4.3.2	Análisis del Ingreso	36
4.3.3	Análisis del Gasto	37
4.3.4	Análisis del Ahorro	37
4.3.5	Análisis de Condiciones de Vida	37
4.3.6	Análisis de Estado Final	38

CONCLUSIONES	40
RECOMENDACIONES	42
BIBLIOGRAFIA	43
ANEXOS	45

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Distribución de Centros	12
Tabla 2	Distribución de Socias Sector Urbano Marginal	14
Tabla 3	Distribución de la Muestra por Parroquias	16
Tabla 4	Edad	18
Tabla 5	Género	18
Tabla 6	Nivel de Educación	19
Tabla 7	Estado Civil	20
Tabla 8	Ingreso de Socios(a) al Banco Grameen	21
Tabla 9	Número de Microcréditos Adquiridos	22
Tabla 10	Destino del Microcrédito	24
Tabla 11	Otras fuentes de Ingreso	25
Tabla 12	Fuente de Ingreso Adicional	26
Tabla 13	Ingresos antes del Microcrédito	27
Tabla 14	Ingresos después del Microcrédito	27
Tabla 15	Gastos antes del Microcrédito	28
Tabla 16	Gastos después del Microcrédito	28
Tabla 17	Ahorro antes del Microcrédito	29
Tabla 18	Incentivo al Ahorro después del Microcrédito	29
Tabla 19	Medidas de Incentivo al Ahorro	29
Tabla 20	Condiciones de Vida	30
Tabla 21	Actividad Mejorada	32

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Edad	18
Gráfico 2	Genero	18
Gráfico 3	Nivel de Educación	19
Gráfico 4	Estado Civil	20
Gráfico 5	Ingreso de Socios(as) al Banco Grameen	22
Gráfico 6	Microcréditos solicitados	23
Gráfico 7	Destino del Microcrédito	24
Gráfico 8	Otras Fuentes de Ingresos	25
Gráfico 9	Medidas de Incentivo	30
Gráfico10	Condiciones de Vida	31