



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMIA**

Disertación previa a la obtención del título de Economista

***Efectos de la inclusión de género en las microfinanzas:
Caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres
Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- “CACMU”***

**Janett del Carmen Palacios León
Gerencia.cacmu@gmail.com**

**Director: Dr. Marco Naranjo Ch.
mpnaranjo@puce.edu.ec**

Quito, mayo de 2015

Resumen

La investigación analizó los efectos económicos y sociales de la inclusión de género en las microfinanzas y la aplicación de metodologías diferenciadas a partir de la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU". El estudio contiene tres capítulos; en el primero, se estudió a la luz de la teoría de la economía social y de género, la microempresarización de la economía ecuatoriana a partir de la crisis y de las inequidades de la política económica, su participación en la economía del trabajo y su vulnerabilidad dentro de la economía popular, también se trató el mercado microfinanciero y el aporte del cooperativismo; en el segundo capítulo se investigó la orientación del negocio financiero de los sectores del sistema financiero nacional, su intervención a través del microcrédito y los efectos económicos y sociales en el sector microempresarial femenino como: la oportunidad de integrarse en el tejido empresarial, la inserción en estratos vulnerables, su sobreendeudamiento y la violencia de género en su ámbito de trabajadora por cuenta propia; finalmente, el tercer capítulo analizó a la Cooperativa CACMU en su intervención con enfoque de equidad social y género, su sostenibilidad financiera y social, sus políticas, metodologías y diseño de productos diferenciados, que la acreditan como referente de las finanzas inclusivas, este capítulo concluyó con un aporte adicional de la investigadora para la Cooperativa CACMU: el diseño del producto de crédito de autosuficiencia económica, para la inclusión de mujeres víctimas de violencia, personas con discapacidad y personas refugiadas.

Palabras clave: Género, Microfinanzas, Economía Popular y Solidaria, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Microempresarias y Finanzas inclusivas,.

Abreviaturas

ACI: Alianza Cooperativa Internacional

ACNUR: Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados

AID: Agencia Internacional de Desarrollo

BCE: Banco Central del Ecuador

BNF: Banco Nacional de Fomento

CACMU: Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak-

CAF: Banco de Desarrollo de América Latina

CAN: Comunidad Andina de Naciones

CENEC: Censo Nacional Económico

CEPESIU: Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano.

COAC: Cooperativa de Ahorro y Crédito

CONADIS: Consejo Nacional de Igualdad de Discapacidades

CONAFIPS: Corporación de Finanzas Populares y Solidarias

ENEMDU: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo

EPV-R: Escala de predicción de riesgo de violencia grave contra la pareja

IESS: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

INBpc: Ingreso Nacional Bruto per cápita

INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

LOEPS: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria.

MIES: Ministerio de Inclusión Económica y Social

NBI: Necesidades Básicas Insatisfechas

ONG: Organizaciones no Gubernamentales

POS: Point of sale

PPI: Progress Out of Poverty Index Progreso Fuera de Índice de Pobreza

PPS: Programa de Protección Social

SBS: Superintendencia de Bancos y Seguros

SELA: Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe

SEPS: Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria

SIISE: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador.

SPI: Social Performance Indicators

SWLS: Satisfaction with Life Scale

UCACNOR: Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Norte

USAID: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

USSPM: Estándares Universales para Gestión de Desempeño Social

UTPL: Universidad Técnica Particular de Loja

*A mi amado hijo Jaime Andrés...
por su infinito amor y sacrificio,
a mis adoradas hijas, Paola y Nataly,
a mi compañero de la vida,
Jaime Arturo, mi esposo,
con quien creamos
la Cooperativa de Ahorro y Crédito
Mujeres Unidas
-Tantanakushka Warmikunapak-
"CACMU".*

*Agradezco:
A mi hija Nataly,
por ser mi luz en esta investigación,
a mi hijo Jaime Andrés...,
por ser mi asesor y guía durante estos años,
en la Cooperativa CACMU,
a mi padre...y a mi madre por su abnegación,
a la Cooperativa CACMU,
por estos trece años de aprendizaje compartidos,
a la Universidad,
porque con sus enseñanzas,
me he ganado la vida con un trabajo digno,
a mi estimado director,
por su apoyo y ánimo permanente.
Para todos y todas ustedes,
eternamente mi gratitud y afecto.*

Efectos de la inclusión de género en las microfinanzas: Caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- “CACMU”

Introducción	10
Metodología del trabajo	15
Fundamentación teórica	
Economía Social y/o Solidaria.....	18
Género.....	27
Indicadores de sostenibilidad financiera y social	30
Evolución de la economía popular y desarrollo del mercado microfinanciero	
Estado y crisis económica.....	34
Sector de la economía popular y microempresa	42
El sistema financiero nacional.....	52
Microfinanzas en el sector financiero privado y público.....	54
Sector financiero popular y solidario y microfinanzas	54
Inclusión de género en las microfinanzas, efectos económicos y sociales	
Mercado microfinanciero e inclusión de género	59
El sector microempresarial femenino de la economía popular	64
Microempresarias, crédito y efectos económicos y sociales.....	66
Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas, Tantanakushka Warmikunapak, “CACMU” y metodologías diferenciadas de inclusión	
CACMU en el contexto de la economía popular y solidaria	75
Gobierno cooperativo.....	89
Aliados estratégicos.....	92
Socias y socios	93
Organizaciones de base	96
Socias microempresarias e inclusión	97
Conclusiones.....	114
Recomendaciones.....	117
Referencia bibliográfica.....	119
Anexos	123
Índice de figuras	
Figura 1: La economía solidaria en la economía mixta.....	22
Figura 2: Área de cobertura de CACMU.....	76
Figura 3: CACMU: Participación Día Internacional de la Mujer.....	91
Figura 4: CACMU: Proceso del producto autosuficiencia económica	104
Índice de gráficos	
Gráfico 1: Número de instituciones financieras.....	59
Gráfico 2: Cartera de crédito de los bancos privados	60

Gráfico 3: Cartera de crédito: otras instituciones financieras	60
Gráfico 4: Cartera de crédito de las cooperativas	61
Gráfico 5: Número de créditos concedidos por producto	61
Gráfico 6: Cartera de créditos concedida por producto.....	62
Gráfico 7: Porcentaje de número de microcréditos concedidos	62
Gráfico 8: Cartera de microcréditos concedidos	63
Gráfico 9: Monto promedio microcrédito.....	64
Gráfico 10: Mujeres con microcréditos inferiores al 30% del INBpc.....	67
Gráfico 11: Clientes de microcrédito compartidos.....	68
Gráfico 12: Monto promedio de microcrédito compartido.....	69
Gráfico 13: Clientes mujeres de microcréditos compartidos	69
Gráfico 14: Violencia de género trabajadores por cuenta propia	71
Gráfico 15: CACMU: Cartera de crédito	78
Gráfico 16: CACMU: Calidad de la cartera	78
Gráfico 17: CACMU: Número de clientes activos de crédito.....	79
Gráfico 18: CACMU: Obligaciones con el público.....	79
Gráfico 19: CACMU: Saldos promedio de crédito y ahorro.....	80
Gráfico 20: CACMU: Sostenibilidad financiera y operacional	84
Gráfico 21: CACMU: Eficiencia operativa y rendimiento sobre la cartera	84
Gráfico 22: CACMU: Composición de gastos	85
Gráfico 23: Resultados auditoría social CACMU	87
Gráfico 24: CACMU: Niveles de satisfacción.....	88
Gráfico 25: Socias y socios compartidos de CACMU	103

Indice de tablas

Tabla 1: INB per cápita, método Atlas	33
Tabla 2: Empleo, desempleo y subempleo	43
Tabla 3: Indicadores del mercado laboral por género.....	43
Tabla 4: Pobreza y pobreza extrema por ingreso	44
Tabla 5: Establecimientos económicos (microempresas).....	47
Tabla 6: Empleo por empresas de personas naturales.....	47
Tabla 7: Microempresas por sexo	48
Tabla 8: Ingresos percibidos por ventas	48
Tabla 9: Año de constitución de la microempresa	49
Tabla 10: Sector de actividad de la microempresa por sexo.....	49
Tabla 11: Financiamiento de la microempresa	50

Tabla 12: Participación del sector informal	51
Tabla 13: Ingreso laboral de las unidades de producción	51
Tabla 14: Composición del Sistema Financiero Nacional	52
Tabla 15: Cartera de crédito del sistema financiero nacional.....	53
Tabla 16: Sector financiero popular y solidario	55
Tabla 17: Cartera de microcrédito concedida	63
Tabla 18: Número de microempresas financiadas.....	65
Tabla 19: Caracterización microempresarias por pobreza	66
Tabla 20: Microcréditos con cuota mensual inferior al 1% del INBpc.....	68
Tabla 21: Monto promedio de microcrédito compartido mujeres.....	70
Tabla 22: Violencia de género por categoría de ocupación	71
Tabla 23: Violencia económica por categoría ocupacional	72
Tabla 24: CACMU: Principales cuentas del balance general.....	77
Tabla 25: CACMU: Evolución indicadores de alcance	81
Tabla 26: CACMU: Evolución indicadores normativa SEPS	81
Tabla 27: CMU: Indicadores Financieros según Buenas Prácticas.....	83
Tabla 28: CACMU: Resultados generales PPI por sexo	86
Tabla 29: Resultados auditoría social CACMU	88
Tabla 30: Enfoque institucional de género de CACMU	90
Tabla 31: CACMU: Socias, socios y organizaciones	93
Tabla 32: CACMU: Catálogo de productos: diseño del producto	95
Tabla 33: CACMU: Número de grupos por socias/os	96
Tabla 34: CACMU: Número total de organizaciones	97
Tabla 35: CACMU: Sexo de las/os presidentas/es según organización.....	97
Tabla 36: CACMU: Microcréditos por actividad económica	98
Tabla 37: CACMU: Saldo promedio captaciones.....	100
Tabla 38: CACMU: Monto promedio créditos total y microcrédito.....	100
Tabla 39: CACMU: Microcréditos concedidos por rango	102
Tabla 40: CACMU: Microcréditos con cuota inferior al 1% del INBpc	102
Tabla 41: Descripción PPI	106
Tabla 42: Probabilidad por línea nacional de pobreza	107
Tabla 43: Cuestionario por categoría de aptitudes	108
Tabla 44: Cuestionario de tolerancia al riesgo.....	108
Tabla 45: Escala de predicción de riesgo de violencia grave.....	110
Tabla 46: Escala de satisfacción con la vida de Diener	111
Tabla 47: CACMU: Criterios de elegibilidad.....	111

Tabla 48: CACMU: Ponderación de la capacidad emprendedora	111
Tabla 49: CACMU: Ponderación total vulnerabilidad y emprendimiento	112
Tabla 50: CACMU: Producto autosuficiencia económica	112

Introducción

La microempresarización de la economía popular ecuatoriana a partir de la crisis, la relación del crecimiento de las microempresas y el desarrollo del mercado microfinanciero nacional, la mayoritaria canalización de microcrédito a las mujeres y sus efectos económicos y sociales, requieren la aplicación de metodologías diferenciadas, cuya práctica se validó con la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU" en las microfinanzas inclusivas.

Para el efecto, fue necesario relacionar las consecuencias de la crisis ya que marcaron la microempresarización de la economía y el crecimiento de la industria microfinanciera, dentro de la cual, la presencia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito después de la crisis financiera "bancaria", fue significativa, y constituyó uno de los mayores aportes a las microfinanzas. Se pudo visualizar el crecimiento de las microfinanzas y las microempresas, esta tendencia hizo que las instituciones financieras canalicen cada vez más recursos a mujeres, siendo poco perceptible el uso de metodologías diferenciadas.

La problemática investigada se fundamentó en la persistencia de las deficiencias estructurales de la economía ecuatoriana reflejadas en el desempleo, subempleo y la pobreza a pesar de la dolarización y crecimiento de la economía del país. A trece años de la evolución del mercado microfinanciero y del importante crecimiento de la economía popular, y, a cinco años de la nueva Constitución que visibiliza la economía social y solidaria, los índices de pobreza y pobreza extrema por ingresos se sitúan aún en el 25.6% y 8.4%, respectivamente, el subempleo como indicador de la vulnerabilidad de la economía del trabajo es alto 52.5%, el empoderamiento de la mujer microempresaria, su importante contribución a la economía del trabajo y participación en las microfinanzas, no son suficientes, la violencia de género sigue siendo elevada registrando el 60% al año 2011.

Los desequilibrios persistentes permitió entrever la necesidad del debate permanente de las microfinanzas para mejorar su aporte, bajo la consideración de que estas pueden ser una herramienta válida para alivianar la pobreza; no obstante, esta tarea llevaría implícitos otros elementos comprendidos en el desarrollo de las microfinanzas inclusivas, con la práctica de metodologías de inserción de sectores excluidos.

El presente estudio auscultó que al doble rol de la mujer asignado por las relaciones culturales existentes y el tercer rol de la compensación social en la atención familiar y comunitaria después de la crisis, el autoempleo, generó posiblemente un cuarto rol para la mujer en su función de empresaria por cuenta propia, que sería necesario profundizar la investigación.

Se reafirmó el sentir que a pesar de que las mujeres microempresarias representan más de la mitad del sector microempresarial, la equidad de género siendo un eje transversal, no siempre está presente en el manejo político, tampoco en el desarrollo de las microfinanzas.

La investigación justificó además la necesidad de conocer prácticas de inclusión como las desarrolladas por la Cooperativa Mujeres Unidas que nació en el contexto de la pos crisis, en el año 2000, como una propuesta alternativa de desarrollo para potenciar las

organizaciones productivas de las mujeres, siendo su misión el contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres mestizas, negras e indígenas y sus familias.

Este trabajo, también, generó información microfinanciera desagregada por género que es escasa o inexistente, e identificó hasta donde la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas puede ser mejorada y replicada. La Cooperativa CACMU fue creada por la investigadora, ahí radicó su pertenencia e idoneidad, era importante además a trece años de su existencia poder obtener conclusiones que contribuyan a la difusión y práctica de metodologías y productos diferenciados para población excluida; en igual forma, los resultados son de gran utilidad para el rediseño de la política interna institucional.

Para la Universidad, esta investigación se circunscribe en el ámbito de la economía de los excluidos, como una contribución investigativa al “bien común y al buen vivir”, trató además de visibilizar el análisis de género como una práctica que deben contener todas las investigaciones.

El desarrollo de la investigación tuvo como plataforma teórica la economía social o solidaria, misma que tiene en la actualidad significativa importancia como alternativa de desarrollo frente a la inequidad del modelo capitalista y su globalización. En el caso de nuestro país, la Constitución vigente desde el año 2008, en el artículo 283, determina que el sistema económico ecuatoriano es social y solidario e integrado por las formas de organización económica: pública, privada, mixta y, popular y solidaria; reconoce al ser humano como eje fundamental para alcanzar el “Buen vivir o Sumak Kausay”.

La práctica de la economía social en economías mixtas como la nuestra, afronta el reto de avanzar en la solidaridad en sectores tradicionalmente contrapuestos. Coraggio al referirse a las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción de la Economía Social y Solidaria, visualiza la economía solidaria en las economías mixtas como el espacio que comparten todos los sectores, en la medida en que esta convergencia sea más amplia, la solidaridad avanzaría hacia la economía en su conjunto.

En este contexto, las cooperativas como parte del sector financiero popular y solidario, y las microempresas, como unidades económicas populares, son parte del sector de la economía popular y solidaria e integran la economía del trabajo; lamentablemente, muchas de las microempresas constituyen la parte vulnerable de la economía del trabajo.

Las cooperativas de ahorro y crédito se fundamentan en la economía social y solidaria. El cooperativismo trasciende hasta nuestros días como un movimiento universal y transformador que ha impregnado una identidad cooperativa basada en valores y principios de autoayuda, solidaridad y autonomía frente al capital, identidad que si bien no es exclusiva de la empresa cooperativista es inherente a ella, que enfrenta además una doble dimensión y responsabilidad: la económica y la social.

En el caso del Ecuador, la promulgación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria LOEPS en el año 2011, terminó con la dicotomía del sector financiero popular y solidario, un sector dividido entre las organizaciones bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros SBS y las integradas al Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES.

A partir de la Constitución, la LOEPS estableció por primera vez en el país la fundamentación de la economía popular y solidaria como la forma de organización económica basada en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, que privilegia al trabajo y al ser humano. La economía popular y solidaria, según la ley, está conformada por las organizaciones de los sectores: comunitarios, asociativos y cooperativistas, así como también por las Unidades Económicas Populares(microempresas).

La equidad de género, es una condición fundamental de la práctica de la economía social. El género, entendido como la construcción social y cultural de los roles asignados a los hombres y a las mujeres, ha distorsionado aún más los caminos del desarrollo de nuestras naciones, pues se asientan en estas construcciones el ejercicio del poder y la violencia contra la mujer. La falta de estudios y estadísticas con enfoque de género no han permitido afrontar el problema social de la pobreza y exclusión en su real dimensión.

Bajo estas consideraciones teóricas, el trabajo se desarrolló en tres capítulos, el primero denominado: Evolución de la economía popular y desarrollo del mercado microfinanciero; el segundo capítulo: Inclusión de género en las microfinanzas, efectos económicos y sociales; y el tercer capítulo: Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU" y metodologías diferenciadas de inclusión.

El primer capítulo analizó la economía popular dentro de la economía del trabajo y el crecimiento del sector microempresarial surgido como alternativa social al acuciante desempleo resultado de la mayor crisis económica del país, cuyo desenlace fue la dolarización de la economía ecuatoriana en el año 2000. Estudió las características de la microempresarización de la economía, su vulnerabilidad, y, el surgimiento del mercado microfinanciero dentro del sistema financiero nacional.

Este capítulo permitió concluir que más allá de cuantificar, caracterizar y reconocer el papel importante que cumple el sistema financiero nacional en la canalización de recursos, la profundización de los servicios financieros, enfrenta el reto de la inclusión, para convertirse en un instrumento para el desarrollo y una alternativa para los sectores vulnerables, superando las barreras estructurales que impiden a las personas y organizaciones productivas acceder a servicios que satisfagan sus necesidades de financiamiento.

En el segundo capítulo la investigación observó las tendencias de los efectos generados por la inclusión de género en las microfinanzas. Así, se pudo determinar que la microempresarización de la economía y la mayoritaria participación de mujeres en este sector, constituyó un importante nicho de mercado para el sistema financiero nacional, más, su canalización desencadenó otros efectos económicos y sociales al interior del sector microempresarial en general y del femenino en particular.

Las tendencias de los efectos económicos y sociales observadas permitieron aseverar la importante inserción financiera en estratos que se encontraban bajo la línea de pobreza, el sobreendeudamiento de los sectores pobres, y la violencia de género en el sector microempresarial reflejado en las trabajadoras por cuenta propia, así como también la posibilidad de insertarse las mujeres en el tejido empresarial del país, mejoramiento su autoestima y empoderamiento.

Se pudo también concluir que el sector financiero popular y solidario conformado por las cooperativas de ahorro y crédito desarrolló su historia junto a la microempresa, posiblemente por ser organizaciones integrantes de la misma economía popular, no obstante, en los últimos años incursionó con una participación importante el sector financiero público articulado a los objetivos de lucha contra la pobreza y el sector financiero privado probablemente por la oportunidad que le representaba este estrato poblacional.

En este capítulo la investigación concluyó que la inclusión de sectores vulnerables en las microfinanzas puede convertirse en una herramienta válida de desarrollo, a partir de su análisis, lo que implicaría para el sistema financiero nacional el rediseño de estrategias y herramientas de inclusión de pobres y mujeres, entre otros actores excluidos.

El tercer capítulo se fundamentó sobre los efectos económicos y sociales de la masificación del microcrédito sobre las mujeres, sustentando la necesidad de incorporar el enfoque de las finanzas inclusivas en el mercado microfinanciero, para lo cual se tomó los aportes significativos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU".

Se pudo demostrar que CACMU ejecuta su estrategia inclusiva a partir de su misión institucional y voluntad política de trabajo junto a la población excluida, para ello monitorea su gestión mediante indicadores de sostenibilidad financiera y social. Para el monitoreo de sostenibilidad financiera adopta la metodología de buenas prácticas de la Red Financiera Rural RFR y la de normatividad de la SEPS. Para el de gestión social, aplica herramientas como: PPI, auditorías sociales SPI, satisfacción, y del Banco Mundial: alcance, productos, calidad del servicio, protección al cliente, enfoque institucional, resultados financieros y sociales, porcentaje de créditos de montos menores o iguales al 30% del INBpc y porcentaje de créditos con cuota de pago mensual menor o igual al 1% del INBpc. Todos los indicadores incluyen la desagregación de género.

El SPI al evaluar la gestión social de CACMU al año 2013, en las dimensiones: alcance a pobres y excluidos, adaptación de servicios, beneficios para los clientes y responsabilidad social, determinó una buena gestión social asignándole un puntaje de 98/100. La medición de niveles de satisfacción para este año, concluyó que el 62% de socias mejoraron su situación económica después del crédito.

El mandato institucional de CACMU se plasma en el lineamiento estratégico y marca las políticas, productos y servicios a la comunidad para contribuir al bien común y al buen vivir. Las políticas incluyen estrategias de: intervención, asociatividad, representación, articulación, de inclusión y género; la estrategia de intervención busca integrar a las mujeres y a personas vulnerables a partir del microcrédito; la de asociatividad propende al fortalecimiento de las organizaciones; la de articulación fomenta alianzas para ampliar la cobertura y profundización de servicios así como la capacitación; la de incidencia busca potenciar el liderazgo de las mujeres y apoyar sus acciones reivindicativas.

Entre los logros más importantes de la Cooperativa CACMU, se encontró la práctica de políticas, programas y metodologías para procurar el equilibrio financiero y social así como el desarrollo de procesos tecnificados para la aplicación de metodologías asociativas con diversidad de productos financieros adaptados a las necesidades de las diferentes zonas y

grupos vulnerables de intervención, tanto para la inserción como para la colocación de crédito y canalización de servicios no financieros.

La metodología de asociatividad y adaptabilidad está inmersa en el mejoramiento de la práctica en relación a los Estándares Universales para Gestión de Desempeño Social (USSPM). Tiene como fases: identificación, formulación de estrategias, e implementación; esta última fase consiste en el diseño de los productos diferenciados, financieros y no financieros, dentro del Catálogo de productos y la cobertura de la Agencia ServiMovil.

El **catálogo de productos diferenciados**, contiene todos los productos financieros y no financieros que dispone la cooperativa para las diferentes zonas y grupos de intervención, su diseño se hace a partir de una matriz genérica que establece las condiciones, requerimientos y los procesos. La **Agencia ServiMovil**, constituye una metodología de trabajo que gira en torno a los puntos de servicios fijos y las alianzas con las Juntas Parroquiales y las organizaciones, se integra dentro del concepto de la movilidad con utilización de dispositivos informáticos o de telecomunicación.

La estrategia de asociatividad determinó que durante el periodo 2009-2013, CACMU contó con 2227 grupos socios, de los cuales el 95% fueron grupos solidarios, el 4% grupos asociativos, el 0.6% cajas o bancas comunales y el 0.4% grupos vulnerables, niños y niñas.

El aporte adicional de la investigación constituyó el diseño de un producto para CACMU que tiene como objetivo promover una alternativa de autosuficiencia económica para nuevos emprendimientos a través de servicios financieros y no financieros, dirigido a personas que han sufrido algún tipo de violencia de género, se encuentran en condición de refugio o discapacidad, mediante un proyecto piloto, articulando diversos actores locales como la Judicatura, ACNUR y CONADIS. Para la evaluación se utilizó escalas de valoración: Probabilidad de pobreza con la herramienta PPI, capacidad emprendedora a través de la encuesta de la CAF, riesgo de violencia grave mediante la escala de predicción de Echeburúa, y satisfacción con la vida de Diener. Al final se concluye con la matriz de diseño del producto para establecer las condiciones diferenciadas de financiamiento y las directrices de productos no financieros complementarios.

Esta investigación recomendó que **las** microfinanzas pueden ser en inicio, un buen instrumento financiero para promover el crecimiento del sector microempresarial, las microfinanzas inclusivas serían fundamentales para abordar la exclusión y la pobreza en el país. No obstante, las finanzas inclusivas y solidarias, requieren además de la provisión de servicios no financieros como capacitación, fortalecimiento del empoderamiento local y otras estrategias complementarias de vida, como vivienda digna y salud, se asientan en relaciones mutuas de cooperación con otros actores solidarios, y demandan el fortalecimiento de las relaciones y presencia del estado, y del debate permanente, a fin de mejorar las prácticas financieras.

Finalmente, el desarrollo y resultados de la investigación cumplió con el objetivo de demostrar el cumplimiento de la hipótesis del trabajo. Además, constituyó para la investigadora, una oportunidad para soñar en la otra economía: Esta otra economía, sería la economía para la vida, la economía para todos y para todas.

Metodología del trabajo

La metodología del trabajo permitió organizar la información existente y establecer los términos de referencia para las proyecciones de las bases de datos del buró de créditos y de la Cooperativa CACMU. La información se organizó en base a los grandes temas investigados como: economía social y solidaria, Constitución de la República y leyes anexas, dolarización, economía popular y solidaria, microempresa, mercado microfinanciero, violencia de género; y, la información de la Cooperativa CACMU: contable y financiera desagregada por género, políticas, metodologías y los productos.

En vista de que no se contaba con información microfinanciera por género, se adoptó la información del buró de créditos a través de su base de datos.

Para el estudio de las variables se tomó en cuenta el periodo 2009-2013, cuyo lapso de tiempo se consideró en referencia a las secuelas de la crisis económica y la dolarización en el país, para ver la evolución de la economía popular, las microfinanzas y la canalización de microcrédito a mujeres. Este período fue importante además, porque en el 2008 se promulgó la nueva Constitución y la LOEPS, hitos importantes en el desarrollo del sistema cooperativo actual como parte del Sector Financiero Popular y Solidario. Este quinquenio por otra parte, constituyó el periodo de relativa madurez de la Cooperativa CACMU que permite visualizar su desempeño y aplicación de metodologías de inclusión financiera.

La investigación se realizó en dos alcances, el nacional, para el análisis de la evolución del sector microempresarial y del mercado microfinanciero; y, el regional norte ecuatoriano, para el estudio de caso de la Cooperativa CACMU en las provincias de Imbabura, Carchi, Pichincha y Esmeraldas, que son área de su cobertura geográfica e incidencia.

Objetivo general

Analizar los efectos económicos y sociales del microcrédito en la mujer y la necesidad de la aplicación de metodologías diferenciadas a partir de la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU".

Objetivos específicos

- Investigar la microempresarización de la economía popular y su incidencia en el desarrollo del mercado microfinanciero.
- Estudiar los efectos económicos y sociales relevantes de la inclusión de género en el desarrollo del mercado microfinanciero.
- Identificar metodologías diferenciadas para el sector microempresarial femenino a partir de la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACMU.

Hipótesis de la investigación

La microempresarización femenina de la economía popular ecuatoriana a partir de la crisis, favoreció el desarrollo del mercado microfinanciero nacional orientado mayormente a las

mujeres, con efectos económicos y sociales que requieren la aplicación de metodologías diferenciadas que podrían ser referidas a partir de la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU" en la práctica de las microfinanzas inclusivas de género y vulnerabilidad.

Pregunta general

¿Qué efectos económicos y sociales generó en el sector microempresarial, la inclusión de género en el mercado microfinanciero?.

Preguntas específicas

- ¿El crecimiento del sector microempresarial de la economía popular coadyuvó al desarrollo del mercado microfinanciero?.
- ¿Cuáles son los efectos económicos y sociales que ocasionó el desarrollo del mercado microfinanciero en el sector microempresarial femenino?.
- ¿Qué metodologías diferenciadas pueden replicarse para mejorar los efectos de la inclusión de género a partir de la experiencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas?.

Tipo de investigación

El tipo de investigación aplicada fue la investigación exploratoria, a partir de lo cual se recogió e identificó información a través del buró de crédito, que permitió observar tendencias y analizar el comportamiento de las microfinanzas con aplicación de género, un tema poco estudiado y escaso de información a nivel nacional; así como para identificar relaciones entre el microcrédito y el crecimiento del sector microempresarial femenino, su evolución en el periodo de estudio, su caracterización y los niveles de endeudamiento.

En segunda instancia, se incorporó el estudio de caso de la Cooperativa CACMU a partir del análisis de resultados y proyecciones de la base de datos institucional.

Fuentes de información

Las fuentes de información que se utilizaron fueron las primarias internas en lo referente a la base de datos de la Cooperativa CACMU e investigaciones institucionales; y primarias externas del buró de crédito. También se ocupó fuentes de información secundaria como textos, revistas y publicaciones periódicas de instituciones como: Banco Central, SBS, SEPS, INEC y SIISE, entre otras. Complementariamente se utilizó fuentes electrónicas.

Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación aplicadas consistieron en la investigación documental escrita y magnética, y proyecciones estadísticas de bases de datos y muestras.

La investigación documental se realizó para complementar la investigación con lo aportado por diferentes autores, a través de fuentes bibliográficas impresas y manuscritas como libros de textos, ensayos, publicaciones, boletines estadísticos, revistas, también se utilizó medios magnéticos, con esta técnica se pudo realizar el análisis y proyección de las estadísticas existentes de SIISE, INEC, SBS y SEPS en cuanto a información: financiera, pobreza, microempresa, empleo y desempleo.

Para analizar la base de datos de la Cooperativa CACMU y del buró, se desagregó por género, edad, localización, etc., y se utilizó técnicas estadísticas y la experimentación de carácter confirmatorio, para comprobar el comportamiento formulado previamente en la hipótesis de investigación.

El comportamiento del sector microfinanciero a nivel nacional fue realizado desde la base de datos del buró de créditos, bajo las siguientes consideraciones: Las proyecciones de crédito y microcrédito de los años 2009 al 2013, tanto en número, sexo, volumen de cartera, monto y número de microcrédito compartido entre instituciones, se consolidó sobre la totalidad de la información del sistema financiero nacional. La estimación de microcrédito por rangos y por cuota de crédito concedido se realizó en base a la técnica estadística de muestreo aleatorio simple de cincuenta mil personas, sobre un universo de 2.834.861 personas, con un nivel de confianza superior al 97% y un error esperado inferior al 3%, el criterio tomado en cuenta para la muestra fue los clientes titulares del sistema financiero nacional.

Las proyecciones de la Cooperativa CACMU se realizaron sobre la base de datos de la totalidad del universo de socias y socios del periodo 2009-2013.

Procedimiento metodológico

El método empleado fue el Inductivo - Deductivo que inició con observaciones del comportamiento y evolución de la economía del trabajo, del mercado microfinanciero y la microempresa femenina, para determinar tendencias generales que permitieron aseverar o rectificar aportes realizados sobre el tema e incluir nuevas tendencias generales.

En las proyecciones del mercado microfinanciero se analizó los diversos actores que conforman el sistema financiero nacional en el que se incluye el sector financiero popular y solidario, sus principales tendencias y características particulares para llegar a conclusiones generales.

Para determinar los efectos sociales y económicos se desagregó el comportamiento del microcrédito canalizado a mujeres, para establecer las tendencias generales; para el caso de estudio de la Cooperativa CACMU se analizó las particularidades de su desempeño financiero y social para ser confrontadas con la situación general y con tendencias del sistema.

De esta manera las particularidades pudieron ser generalizadas a través también de comparaciones de variables que permitió aseverar las generalizaciones a partir de los hechos inicialmente observados; estas generalizaciones favorecieron el cumplimiento del objetivo general del estudio y la comprobación de la hipótesis originariamente planteada.

Fundamentación teórica

Para el desarrollo de la investigación se utilizó la plataforma teórica de la economía social y la de género. Dentro de la economía social se consideró la fundamentación teórica de economía solidaria, economía del trabajo, sistema cooperativo, sector informal, microempresa y microfinanzas, por ser fundamentos integrantes e interrelacionados de la economía social que han evolucionado con aportes investigativos en el mundo a lo largo de los años contribuyendo a la conceptualización y enriquecimiento de la teoría de la economía social, misma que ha tomado suma importancia en las últimas décadas. Con respecto a género, se abordó las investigaciones, avances y conceptos en los análisis de género en el campo de las microfinanzas y la conexión de las "microfinanzas inclusivas", en donde convergen la economía social y la equidad de género, pudiendo ser el enfoque de género parte de la economía social.

La relevancia del análisis de género radica en que la exclusión por pobreza tiene implícita además de la vulnerabilidad de los pobres, las de género que se originan en las relaciones culturales y sociales y se manifiestan en desiguales ejercicios del poder, inequitativo acceso a los recursos financieros, sobrecarga del trabajo de las mujeres y en los índices persistentes de violencia contra la mujer. Un nuevo modelo de desarrollo social con equidad y justicia, no tendrá mejores resultados, si no incorpora la visión integradora de la vida de hombres y mujeres y la revalorización del trabajo humano en toda su dimensión; es decir no puede haber práctica de la economía social sino hay equidad de género, por ello, el enfoque e indicadores de género son fundamentales para analizar la inclusión de género en las microfinanzas.

Complementariamente, con la finalidad de establecer las tendencias fundamentales de los efectos económicos y sociales de la inclusión de género en las microfinanzas, se adoptó los indicadores de sostenibilidad financiera: Económica-financiera y de sostenibilidad social de inclusión: pobreza y género.

Economía Social y/o Solidaria

Economía Social

De las referencias existentes, la historia de la economía social dataría del Siglo XVIII a partir de la expansión del capitalismo, teniendo sus inicios en el socialismo utópico (Saint-Simon, Owen o Fourier).

En su origen se trataba esencialmente de un movimiento de resistencia a la puesta en marcha de una economía de comerciantes que intentaba establecer una división entre lo social y lo económico. "De un proyecto de sociedad, las comunidades de producción de Owen y Fourier, el concepto de economía social evolucionará hacia una especialización sectorial: cooperativas, sindicatos, mutuales". (Girard, 2001: 24)

En la historia de la economía social se encuentran escritos de Defourny quien cita a Gueslin que "la economía social no pretendió ser, ni más ni menos, [que otra forma de hacer política económica]", describe además que dieron su aporte entre otros: Benoît Malon y su Tratado de Economía Social (1883), Marcel Mauss, Karl Marx y el profesor Henry Desroche quien en

el coloquio de 1890 afirmaba que se “identifican a lo largo del siglo XIX en Francia una escuela socialista, una escuela social-cristiana, una escuela liberal y una escuela solidaria” (Defourny, s/f: 17-21).

En 1947, Edgard Milhaud economista francés y fundador en 1908 de la Revista: "Les Annales de l'économie collective", constituyó el "Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Collective" que se convierte posteriormente en el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (Ciriec- Internacional), organización no gubernamental reconocida en el ámbito académico mundial con sede en la Universidad de Lieja, Bélgica.

En Francia, en 1981, se crea la Secretaria de Estado para la Economía Social, y en 1983 el Instituto para el Desarrollo de la Economía Social. En Bélgica se constituye en 1999 el Consejo Valon de la Economía Social Mercantil y en España se crea el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, adscrito al Ministerio de Trabajo (Bastidas, 2004: 14-15).

La definición de economía social es muy amplia y diversa, el concepto es introducido por John Stuart Mill y León Walras, denominando así a las organizaciones que se creaban como respuesta a nuevos problemas sociales que la sociedad capitalista los generaba, Walras consideraba a la "Economía Social como parte sustancial de la Ciencia Económica, siendo la justicia social, un objetivo ineludible de la actividad económica" (Pérez, 2008: 1).

De las diferentes conceptualizaciones y enfoques, se sintetizan los siguientes:

El Consejo Valon de la Economía Social, define la Economía Social como:

La que está constituida principalmente por cooperativas, mutualidades y asociaciones que comparten entre sí cuatro características: finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad, autonomía de gestión, procesos de decisión democrática y primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los beneficios. (Bastidas, 2004: 16)

El enfoque del Tercer Sistema, describe a la Economía Social como un sistema alternativo al público y de las empresas privadas de lucro.

Para David Vivet y Bernard Thiry, este enfoque entiende como “tercer sistema” al conjunto de cooperativas, mutuales, organizaciones voluntarias, asociaciones y las fundaciones, cuyas peculiaridades serían la finalidad de servicio a los miembros (interés común o mutuo), la mayor importancia a las personas sobre el capital, el funcionamiento democrático y, la autonomía de gestión con respecto a los poderes públicos (Laville, s/f: 11-26).

El enfoque de Ciriec-España (1989) conceptualiza a la Economía Social como:

El "conjunto de empresas privadas que actúan en el mercado con la finalidad de producir bienes y servicios, asegurar o financiar y en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos" (Barea, s/f: 109-127).

El concepto de Economía Social a través de los años ha tenido diversas nominaciones de acuerdo a la problemática socio económica que aborda, como: economía popular, tercer sector, economía alternativa, cooperativas, economía del trabajo, economía de solidaridad y economía solidaria, entre los más significativas.

Economía de Solidaridad y Economía Solidaria

Los enunciados de Economía Solidaria datan también de muchos años, ya el profesor Desroche hacía referencia a la escuela solidaria en 1890. Su mayor presencia, estaría en Francia, España y Bélgica. En América Latina, se destaca Brasil, que cuenta con una Secretaría de Economía Solidaria adscrita al Ministerio del Trabajo; en Colombia, Venezuela y Ecuador adquiere rango constitucional y en Argentina se constituye el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (Solidaria) adscrito al Ministerio de Desarrollo.

En Latinoamérica, a partir del año 1980 se inicia la conceptualización de la economía solidaria con Luis Razetto; luego, entre otros, José Luis Coraggio y Pablo Guerra. En cuanto al término, la Confederación Latinoamericana de Cooperativas y Mutuales de Trabajadores, fundada en 1975, ONG que asocia a cooperativas, mutualidades, cajas de ahorro, y otras de países de América Latina, en su Modelo de Economía Solidaria para América Latina, describe:

Entendemos por Economía Solidaria al sistema económico - social conformado por las múltiples formas asociativas sin fines de lucro, sustentadas en los principios y valores universales del mutualismo, el cooperativismo y del conjunto de la Economía Solidaria (Colacot, 1998: 25).

Luis Razzeto, sociólogo e investigador chileno, habla de dos dimensiones de la economía de solidaridad:

- Por un lado, habrá economía de solidaridad en la medida que en las diferentes estructuras y organizaciones de la economía global vaya creciendo la presencia de la solidaridad por la acción de los sujetos que la organizan.
- Por otro lado, identificaremos economía de solidaridad en una parte o sector especial de la economía: en aquellas actividades, empresas y circuitos económicos en que la solidaridad se haya hecho presente de manera intensiva y donde opere como elemento articulador de los procesos de producción, distribución, consumo y acumulación.

Razetto, Luis (1999) *La Economía Solidaria: concepto, realidad y proyecto. Persona y Sociedad*, 8(2).

Economía del Trabajo y Economía Popular

La economía del trabajo generalmente está circunscrita al ámbito del mercado laboral y el empleo. Para José Luis Coraggio economista e investigador argentino, la economía del trabajo trata la economía popular surgida de la situación de pobreza y marginalidad en que se encuentran grandes grupos sociales, diferenciando en los sistemas económicos capitalistas tres sectores o actores:

Una ECONOMÍA CAPITALISTA, crecientemente monopolizada y regida por la acumulación acelerada de ganancias, una ECONOMÍA PÚBLICA, regida por la acumulación de poder político y los requisitos de gobernabilidad del sistema (o la construcción democrática de un interés general) y la ECONOMIA POPULAR regida por la reproducción biológica y social de sus miembros.

La economía popular la conforman un conjunto de actividades realizadas por trabajadores, subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital, la economía del trabajo busca la no subordinación al capital sino a la lógica de la reproducción ampliada de la vida de todas las sociedades más igualitarias y democráticas (Coraggio, 2000: 29-30).

Entendida así la economía del trabajo como alternativa de desarrollo de la economía popular, es parte de la economía social y solidaria, como analiza Razzeto (1999) el camino de la solidaridad y del trabajo como estrategias a la pobreza de la economía popular.

La conceptualización de la economía social como economía popular, economía solidaria, economía de la solidaridad o economía del trabajo se asienta en la búsqueda del bien común, en la solidaridad, la autoayuda, el control democrático y la primacía del ser humano sobre el capital, su práctica es por lo tanto una construcción social que traspasa e interrelaciona todos los sectores. "La economía basada en el bienestar común, engloba a todas las formas de organizaciones económicas existentes y futuras; las diversas formas de hacer economía, deben concluir, luego de un complejo proceso de transiciones plurales, en un todo". (Acosta, 2009: 13). El "Buen vivir o Sumak Kausay", reconoce al ser humano como eje fundamental de la economía, es parte de la economía solidaria, entendida también como la economía del trabajo según José Luis Coraggio; es también, la práctica en igualdad de condiciones de todas las formas de trabajo productivo y reproductivo.

La nueva Constitución del Ecuador, (2008: 94), en su Art. N. 283, define que:

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, estado y mercado, en armonía con la naturaleza y tiene como objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica: pública, privada, mixta y popular y solidaria. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

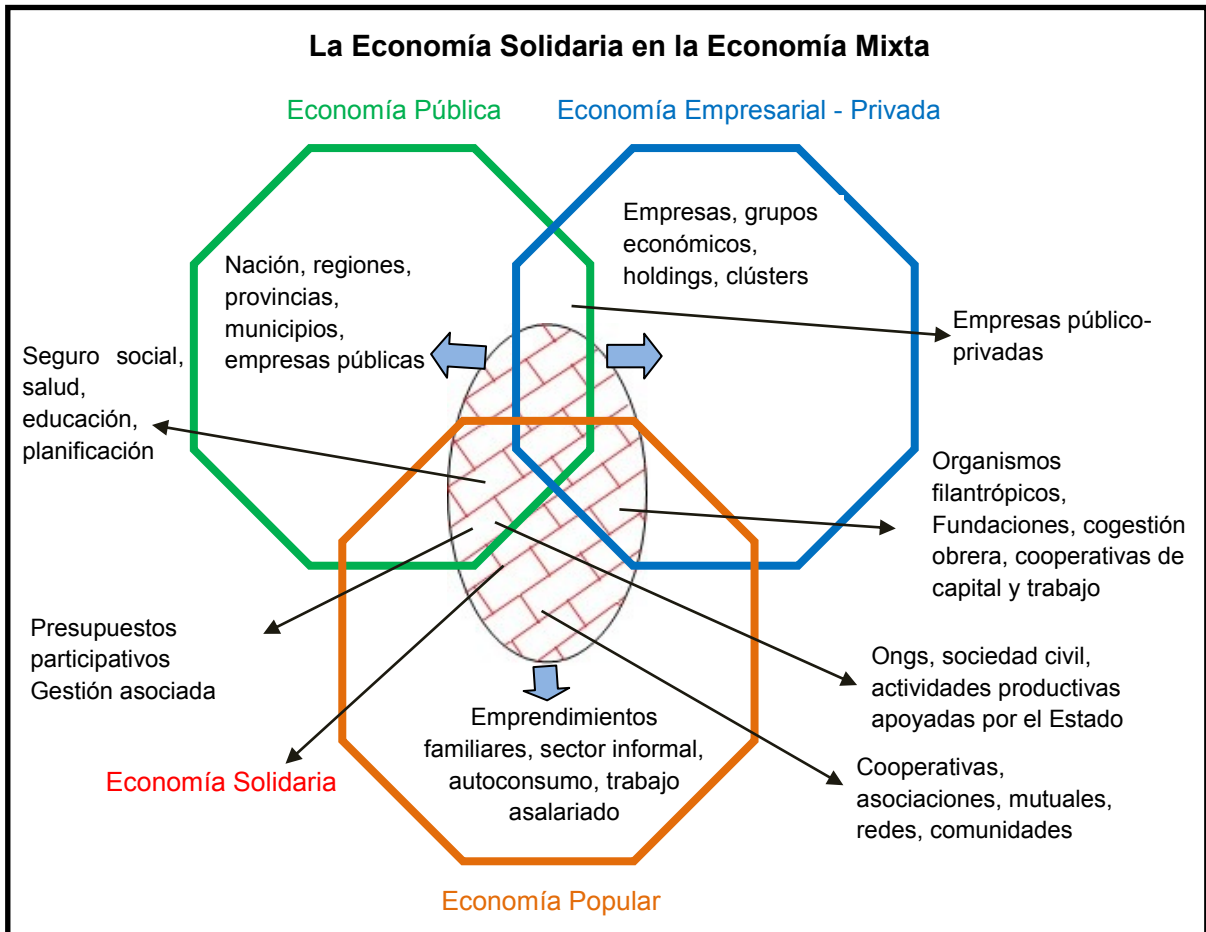
Si bien se reconoce la existencia de una economía mixta, el sistema económico como tal se define como social y solidario, consecuentemente, el manejo económico no debería realizarse en forma segmentada, no obstante, en el año 2010 se promulga el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en el año 2011 la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS), y en septiembre del 2014 se aprueba el Código Orgánico Monetario y Financiero¹. Otro aspecto importante a tomar en cuenta del mandato constitucional es el reconocimiento del ser humano como eje fundamental de la economía: el "Buen vivir o Sumak Kausay", en el Art. 275 se plantea "el reconocimiento en igualdad de condiciones de todas las formas de trabajo, productivo y reproductivo y se garantiza la inclusión y no discriminación".

Las economías latinoamericanas son economías mixtas integradas por: la economía pública, la economía empresarial-privada y la economía popular, en este sentido, la economía social afronta el reto de avanzar hacia la economía solidaria con sectores tradicionalmente de intereses contrapuestos. Coraggio, al referirse a las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (2012: 9) diagrama a la Economía Solidaria en la Economía Mixta, el espacio que comparten

¹ Se toma en cuenta la promulgación del Código Orgánico Monetario y Financiero, en el año 2014, por su impacto en las cooperativas de ahorro y crédito y porque además deroga muchos de los artículos referentes al Sector financiero popular y solidario dentro de la LOEPS, los cuales pasan a ser competencia del referido Código.

estos tres sectores constituiría la economía solidaria, en la medida en que ese espacio de convergencia sea más amplio la solidaridad iría avanzando hacia la economía en su conjunto (Figura 1).

Figura 1: La economía solidaria en la economía mixta



Fuente: Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria ESS. [Coraggio, 2012]

La economía social, economía solidaria o de solidaridad, economía del trabajo o popular, son aportes a un mismo objetivo como es la otra forma de hacer economía en donde el primordial objetivo social y económico sería la construcción de una sociedad más justa y solidaria, donde el ser humano sea el principio y fin, en este sentido engloba a la economía como tal, a la economía popular y solidaria y sus organizaciones como las cooperativas y los microemprendimientos, en tanto su fin es el sostenimiento de la vida, no pueden ser tampoco conceptualizada al margen de la equidad de género, la equidad en su más amplio sentido, es condición de la economía social y de la práctica elemental de los derechos humanos. "La economía social, por cualquiera de las vías conceptuales podría representar otra globalización alterna frente a la neoliberal, podría apoyar al mundo con otra forma de hacer economía: la Globalización de la Economía Social" (Bastidas, 2004: 31).

Esta otra economía, sería la economía para la vida, la economía para todos y para todas.

El sistema cooperativo: Cooperativas de Ahorro y Crédito

Junto a la economía social se halla la historia del cooperativismo, su rol protagónico es importante porque se considera que fue quien dio origen a la economía social, que es parte de ella o porque es la economía social misma; su fundamentación y expansión en el mundo han sido tratadas por las ciencias económicas y sociales, siendo una forma de organización muy vigente en nuestros días. Sus orígenes datan del siglo XVIII con el auge del capitalismo, sus contradicciones y polarización de las clases sociales.

Entre los precursores del cooperativismo se encuentran:

Peter Cornelius Plockboy, en 1659, publica un ensayo en el que proponía la organización de una sociedad que conservando la propiedad individual, eliminara la explotación de unos hombres por otros y distribuyera los beneficios entre los miembros de la organización.

Los denominados socialistas utópicos: Saint-Simon, Robert Owen, Michel Derrion, Phillippe Buchez, Louis Blanc, son considerados los precursores del cooperativismo. Saint Simon (1760-1825) fue partidario de una nueva sociedad económica que denominó "República Cooperativa", Robert Owen (1771-1858) se considera uno de los más importantes antecesores del movimiento cooperativo porque algunos de sus discípulos fundaron la sociedad cooperativa de los "Pioneros de Rochdale", Michel Derrion (1786-1865) fundamentó la creación de almacenes cooperativos, Philippe Buchez (1796-1865) puede ser considerado el padre del cooperativismo francés y Louis Blanc (1812-1882) quien popularizó en Francia las cooperativas obreras de producción.

Un aporte importante constituye los estudios realizados por Marx, Engels y Lenin, que ahondan en la viabilidad del cooperativismo como una alternativa al capitalismo, sobre todo Lenin resalta sus posibilidades en una economía socialista, como forma de realización de las relaciones de producción y el logro de su desarrollo.

A partir de los años 80 del siglo XX, los fundamentos teóricos y metodológicos del cooperativismo se vinculan alrededor de la Economía Social o Solidaria como concepción más amplia que no sólo incluye al cooperativismo sino también a otras formas asociativas. (Izquierdo, 2005: 13-17)

En 1844, se constituye la cooperativa de los justos "Pioneros de Rochdale" marcando el inicio del cooperativismo moderno, en tanto, que las cooperativas rurales fueron creadas por Friedrich W. Raiffeisen. A partir de estas experiencias, las cooperativas crecen en el mundo en cinco áreas, las de consumo cuyos orígenes se asociarían a los Pioneros de Rochdale, las de trabajo que tendrían su mayor fuerza en Francia, las de crédito que se originarían en Alemania, las agrícolas que iniciarían en Dinamarca y Alemania, y las de servicios, como las de vivienda y salud, que surgirían en Europa industrial.

Cabe destacar los principios cooperativos que han prevalecido en el tiempo con ciertas variantes según el entorno socio económico en el que se desarrollan y que han impregnado la identidad y valores cooperativistas como la cooperación, la solidaridad y la inclusión económica y social, valores que no son exclusivos de la empresa cooperativista pero son inherentes a estas. Los principios cooperativos universalmente conocidos son: asociación voluntaria y abierta, administración democrática, participación económica, autonomía e independencia, educación, cooperación entre cooperativas, e interés por la comunidad.

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) fundada en Londres en 1895, organización no gubernamental que representa a organizaciones cooperativas en todo el mundo, en su II

Asamblea General en 1995, adopta la nueva Declaración de Identidad Cooperativa manteniendo la esencia de los principios y valores que han contribuido a transformar al cooperativismo en una de las mayores fuerzas sociales y económicas a nivel mundial, reformulando la siguiente conceptualización: "Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada".

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Ecuador en el contexto de la Economía Popular y Solidaria

En el Ecuador, el sistema cooperativo iniciaría en el siglo XIX, en las ciudades de Quito y Guayaquil, bajo las organizaciones gremiales.

Estas organizaciones tenían como objetivos contribuir al bienestar de sus asociados, implementar una caja de ahorro que otorgaba créditos para los socios y sus familias y solventar gastos de calamidad doméstica. A partir de 1910 se constituyeron varios tipos de organizaciones de carácter cooperativo, en su mayoría, patrocinados por gremios de trabajadores. En la década del sesenta, el sistema cooperativo cobró mayor presencia por el impulso de la Agencia Internacional de Desarrollo -AID- y la Asociación Nacional de Uniones de Crédito de los Estados Unidos. En este proceso intervinieron agentes ajenos a los sectores involucrados, instituciones públicas, privadas y promotores; entre estos últimos se puede señalar a los religiosos, voluntarios extranjeros y algunos profesionales que trabajaron a título personal o por encargo de alguna organización de carácter público o social. Los objetivos principales con los que surgieron las COAC fueron: autoayuda, autogestión y autoresponsabilidad (Jácome y Cordovez, 2002: 21-23).

En 1937 se promulga la primera Ley de Cooperativas, y el Reglamento General en 1938, en el año de 1963 se emite la Ley General de Cooperativas. En el año 1985, mediante resolución de La Junta Monetaria JM-266-85, se ratifica la naturaleza como entes de intermediación financiera y faculta a la Superintendencia de Bancos y Seguros SBS para realizar sus labores de control, hasta esos momentos las cooperativas estaban bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social, MBS en ese entonces, hoy Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES. Estos cambios en el sistema cooperativo del país, establecieron la primera separación del movimiento cooperativo: cooperativas abiertas y cooperativas cerradas. En el año 1994, se emite la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero la misma que ratifica nuevamente a las cooperativas abiertas al público como parte del Sistema Financiero Nacional, en tanto que las demás continuarían bajo el Ministerio de Bienestar Social. En el año 2001 se promulga el Decreto Ejecutivo N. 2132 en el que se establece un proceso gradual de incorporación de las cooperativas abiertas y cerradas al control y supervisión de la SBS hasta el año 2005.

El proceso de transferencia de las cooperativas a la SBS nunca llegó a concluirse por la emisión de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS en el año 2011 y la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS, circunstancias claves en el desarrollo del sistema cooperativo en el país que permitieron terminar con décadas de la dicotomía del sistema cooperativo nacional y la consolidación del movimiento cooperativo en la SEPS.

La LOEPS reconoce a las cooperativas de ahorro y crédito como organizaciones integrantes de la economía popular y solidaria dejando también asentadas las bases de la doctrina social-solidaria, su conceptualización y la organización de la economía del trabajo del país. No obstante, muchos de los artículos de la LOEPS han sido derogados e integrados al Código Orgánico Monetario y Financiero, amparado en lo que establece la Constitución en su Art. 303, (2008: 98): "La formulación de las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera es facultad exclusiva de la Función Ejecutiva y se instrumentará a través del Banco Central".

En lo referente al sistema cooperativo dentro de la LOEPS se encuentra referido en la Sección 3. De las Organizaciones del Sector Cooperativo. Complementariamente, el Art. 78 de la LOEPS (2011: 18) define que "el Sector Financiero Popular y Solidario lo integran las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro".

Las particularidades de las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran tratadas en la LOEPS, dentro de la Sección I. De las cooperativas de ahorro y crédito, perteneciente al Título III. Del Sector Financiero Popular y Solidario.

Sector Informal y microempresa

La pobreza y la desocupación ocasionaron la "microempresarización de la economía originada en gran medida en la exclusión y la inventiva de la gente para poder generarse algún medio de subsistencia"(Izquierdo, 2005: 64), acrecentando la economía popular como sector agregado de las unidades domésticas.

Coraggio (2001:19-22), define el trabajo mercantil de las unidades domésticas como:

- trabajo por cuenta propia -individual o colectivo (por su pequeña escala, usualmente denominado microemprendimiento mercantil)- productor de bienes y servicios para su venta en el mercado;
- trabajo asalariado vendido a empresas capitalistas, al sector público u a otras organizaciones o unidades domésticas.

En el caso del Ecuador, estas organizaciones son denominadas por la LOEPS (2011: 17), Unidades Económicas Populares y se encuentran conceptualizadas según el Art. 73. En los artículos números 74, 75 y 76 de la LOEPS (2011: 17-18) se definen las categorías integradas en las unidades económicas populares como: las personas responsables de la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos, los comerciantes minoristas y los artesanos.

Se encuentran algunas definiciones de microempresa asociadas al número de trabajadores, al volumen de ventas, etc. CEPESIU, en el año 2001 (53), considera que la "microempresa o micronegocio en el Ecuador estaría comprendida por aquellas unidades económicas que ocupan hasta cinco trabajadores y los autoempleados o trabajadores por cuenta propia",

Para la USAID la mayoría de microempresas operarían en el sector informal y se definirían como (2005: 19-20):

Una microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de 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 para el hogar.

La categorización del INEC es de gran utilidad ya que las estadísticas existentes en el país se levantan en base a este criterio, encontrándose coincidencias en cuanto al número de trabajadores con otras conceptualizaciones y con el concepto establecido en la Resolución 1260 de la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) que define a la microempresa como aquellos establecimientos que emplean de 1 a 9 trabajadores. Con la categorización de las líneas de crédito en el país por parte del Banco Central, se introduce la microempresa asociada al microcrédito.

Microfinanzas

Las microfinanzas toman fuerza en la década de los años 70 con el profesor Muhammad Yunus y su experiencia del Banco Grameen y se asocian como alternativa frente a la pobreza, al mejoramiento de la microempresa y a la inclusión financiera. De acuerdo al Banco Mundial, se entiende a las microfinanzas como el suministro de servicios financieros en pequeña escala, a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero; en el país, la categorización de las líneas de crédito por parte del Banco Central, enmarca el alcance de microcrédito, microempresa y por lo tanto microfinanzas.

En el Ecuador, a partir de la categorización de las líneas de crédito por parte del Banco Central, el microcrédito se lo define como aquel no superior a veinte mil dólares concedido a un prestatario, sea una empresa constituida como persona natural o jurídica con un nivel de ventas inferior a los cien mil dólares, un trabajador por cuenta propia, o 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.

Con la promulgación de la LOEPS se crea la Corporación de Finanzas Populares y Solidarias CONAFIPS en el año 2012, cuya misión es "generar mecanismos de inclusión financiera que aporten al mejoramiento de la calidad de vida de la población de la economía popular y solidaria".

Cardoso², realiza importantes aportes al debate de las microfinanzas, pasando de esta concepción al de la inclusión financiera, del enfoque de microcrédito al de finanzas populares y solidarias, a partir de la focalización de los pobres y con énfasis en el desarrollo local territorial, con actores y sujetos locales.

² Geovanny Cardoso Ruiz, economista, Magister en Gerencia de Proyectos para el Desarrollo, Especialista en Gerencia Social y Especialista en Finanzas Populares. Cuenta con más de veinte años de experiencia de trabajo en el Sector de la Economía Popular. Ocupa desde octubre del año 2012, el cargo de Director General de la CONAFIPS

Las microfinanzas inclusivas, populares y solidarias articula la concepción teórica de género; la inclusión y solidaridad compromete los esfuerzos por incorporar colectivos como las mujeres, históricamente marginadas del sistema financiero. Conocer los aportes teóricos de género y la equidad de género se hace fundamental para el desarrollo de herramientas inclusivas en las microfinanzas que dimensionen además la sobrecarga del trabajo de las mujeres y la violencia de género en su condición de microempresarias o trabajadoras por cuenta propia.

Género y microfinanzas inclusivas

Los orígenes del concepto de género data del año 1964 con la psicología médica y los estudios de Robert Stoller quien plantea la distinción entre el sexo (determinado biológicamente) y el género (determinado social y culturalmente), en los años 70 el concepto es aplicado en Norteamérica y en los años siguientes en toda América. La conceptualización es diversa, entre las más relevantes está la de Joan Scott, que define "el género como un elemento constitutivo de las relaciones sociales basadas en las diferencias que distinguen los sexos y como una forma primaria de relaciones significativas de poder" (Lamas, 1998: 13), estos aportes han sido muy significativos ya que en torno a ellos se ha realizado el debate y contribuciones que han sido asumidos también por otros actores que luchan contra la discriminación y la exclusión.

Los avances teóricos confluyen en que el género es una construcción cultural que ha impregnado una identidad de género, un orden de género, articulado a las relaciones de poder, dentro de lo cual se gesta lamentablemente la violencia contra la mujer. La construcción cultural desigual, por otro lado, traspasa lo privado, como la familia y se impregna en las esferas públicas del trabajo en menoscabo de la igualdad de oportunidades para las mujeres cuando se transan remuneraciones y oportunidades empresariales entre otras. "El análisis de género estudia las relaciones entre mujeres y hombres (relaciones de género), así como las disparidades en el acceso y control sobre recursos, decisiones, oportunidades y todos los aspectos del poder. El género, como la clase, es un elemento central en la construcción de las relaciones sociales de dominación". (Incháustegui y Ugalde, 2004:9)

Lo femenino y lo masculino es una construcción cultural, no natural. A partir del género, se construye la identidad de género. En función de esta identidad de género nos relacionamos con los demás, cualquiera sea su identidad sexual, reproduciendo, pero también modificándolo, sin destruirlo, un orden de género.

La construcción cultural del género da valoraciones en función de las diferencias sexuales, que emergen en las relaciones de poder, establece la supremacía de "lo masculino", asociado con el "mundo público", frente a "lo femenino", asociado con "lo natural" (derivado de la capacidad reproductiva biológica) y el "mundo privado". La construcción social de género, se basa en la división sexual del trabajo, el hombre realiza el trabajo "productivo" fuera del hogar y la mujer el trabajo "reproductivo" dentro del hogar. La construcción cultural y social son complementarias, la violencia contra las mujeres, es una de las manifestaciones más resistentes, pervive en cualquier estrato social y lugar y se asienta sobre las construcciones culturales y sociales de género.

El sistema u orden de género se reproduce y refuerza en las principales estructuras sociales: la familia, el mercado y el Estado, estructuras que se considera están entrelazadas, justamente en las interconexiones de estas estructuras se ubican los espacios donde las

mujeres producen formas alternativas (comunitarias o solidarias) de generación de ingresos, capital social, para la solución de sus necesidades. (Incháustegui y Ugalde, 2004: 12-13).

A la conceptualización de género, se asocian la igualdad de oportunidades, empoderamiento³, la equidad, etc. En los esfuerzos por mejorar la igualdad de oportunidades se genera la Agenda de los Estados a través del Plan de Igualdad de Oportunidades PIO, en el Ecuador está vigente el PIO de 2005, mismo que fuera declarado como Política del Estado Ecuatoriano en el año 2006.

En nuestro país, la problemática social de género toma fuerza con la denuncia de la violencia intrafamiliar contra las mujeres en la década de los años 80. El avance de los derechos humanos de las mujeres y la presión de movimientos feministas demandan del estado la protección y políticas de desarrollo, así, a partir de 1994 se crean las primeras Comisarias de la Mujer y la Familia y en 1995 se promulga la Ley contra la violencia a la mujer y la familia. En el año 2007 se promulga el Decreto Ejecutivo N° 620 que declara como política de Estado la erradicación de la violencia de género hacia la niñez, adolescencia y las mujeres.

La Ley contra la violencia a la mujer y la familia conceptualiza la violencia intrafamiliar como toda acción u omisión que consista en maltrato físico psicológico o sexual ejecutado por un miembro de la familia en contra de la mujer o demás integrantes del núcleo familiar y categoriza en el Art. 3, literal a, b, c, los diferentes tipos de violencia, como:

Violencia física: Todo acto de fuerza que cause, daño, dolor o sufrimiento físico en las personas agredidas cualquiera que sea el medio empleado y sus consecuencias.

Violencia psicológica: Constituye toda acción u omisión que cause daño, dolor, perturbación emocional, alteración psicológica o disminución de la autoestima de la mujer o familiar agredido.

Violencia sexual: La imposición en el ejercicio de la sexualidad de una persona a la que se le obligue a tener relaciones o prácticas sexuales con el agresor o con terceros, mediante el uso de fuerza física, intimidación, amenazas o cualquier otro medio coercitivo.

Violencia patrimonial⁴: La transformación, sustracción, destrucción, retención o distracción de objetos, documentos personales y valores, derechos patrimoniales o recursos económicos destinados a satisfacer las necesidades de las víctimas.

La entidad gubernamental encargada de desarrollar acciones en beneficio de las mujeres se ubicó en el Ministerio de Bienestar Social como Oficina Nacional de la Mujer desde el año 1980 y luego como Dirección Nacional de la Mujer hasta la creación del Consejo Nacional de las Mujeres, posteriormente denominado Consejo Nacional de Igualdad de Género, cuya misión es diseñar la estructura pública para garantizar la igualdad entre mujeres y hombres.

³ Se entiende como la adquisición de las capacidades necesarias para que las personas, especialmente las mujeres, puedan tomar las riendas de sus propias vidas, contemplando esencialmente cuatro niveles, el personal, el económico, el social-comunitario y el político. Se refiere a un proceso (y resultado) en el que se establecen sus propias agendas, adquieren más habilidades (o son reconocidas por las propias habilidades y conocimientos), aumentan su autoestima, soluciona problemas y desarrollan la autogestión (Bruera, 2007: 123)

⁴ Adoptado por el INEC de la Convención Belém do Pará

La Constitución de la República del 2008, establece el marco para el alcance de los derechos de las mujeres y para la equidad de género, se habla de un sistema económico social y solidario que pone como eje la equidad y la justicia distributiva, reconociendo las desigualdades de base, entre ellas las de género, se reconoce el ámbito doméstico reproductivo como parte de la producción, el derecho e igualdad en el trabajo y la remuneración, así como el enunciado que el Estado garantiza a las mujeres igualdad en el acceso al empleo. La Constitución define un "Estado de derechos" y expresamente reconoce y garantiza a las personas el derecho a una "vida libre de violencia en el ámbito público y privado" (Art. 66.3 b).

Grandes aportes teóricos se han realizado a partir del género y de la necesidad de afrontar las crisis económicas, la inequidad y la violencia de género. Es así como se habla de nuevos fenómenos asociados al género como la microempresarización en condiciones de desigualdad de oportunidades que han sobrecargado sobre las mujeres el peso de la violencia y la pobreza:

"La feminización de la pobreza es un hecho. La falta de oportunidades de empleo acordes con la formación, otro. El acoso y, cuando cabe, la violencia, otro más. Todo ello para un colectivo cuyo único defecto visible parece ser el no haber tenido la previsión de nacer con otro sexo" (Valcárcel, 1997:195).

Frente a esta nueva realidad, también se demanda el enfoque de género en las políticas de desarrollo, "las mujeres empresarias deben tener un lugar prioritario en el escenario de las políticas públicas, por la capacidad que tienen para crear oportunidades de empleo, emprendimientos y riqueza. Las herramientas tanto públicas como privadas que más se han utilizado en la región para promover la equidad de género están relacionadas con acceso a microcréditos" (SELA, 2011: 3-4).

Varios son los debates también en torno al microfinanciamiento, al género y la pobreza:

Angel Font, director de la Fundación catalana Un Sol Món de Caixa Catalunya, afirma que si el microcrédito se asume desde la red comercial, entonces "reporta inconvenientes a largo plazo porque puede semejar a un producto financiero estándar y no a una herramienta de inclusión", la tendencia actual de las microfinanzas es la de guiarse por un enfoque autosustentable o de "comercialización de las microfinanzas", en donde interesa llegar cada vez a más gente. Hay quienes consideran que más allá de los beneficios económicos, se aprecia una mejora en los niveles de autoestima de las mujeres por el mismo hecho de ser acreedoras de un préstamo, Stiglitz afirma que realmente a quien se le da el dinero marca una gran diferencia positiva, dando ejemplos de casos que han demostrado que así es. El microcrédito también puede abrir el camino hacia el empoderamiento de las mujeres... (García, 2012: 101)

"El microcrédito fomenta el autoempleo y puede ser una vía para que las mujeres accedan no sólo al mercado laboral y a la economía del país, sino también en el tejido empresarial que presenta bajos índices entre las mujeres" (García, 2006:30). No obstante, en muchas de las microempresas impulsadas a través de microcréditos, "existe una línea difusa entre la economía familiar y el negocio, generando fuerte tensión en las mujeres, por compartir el espacio laboral y doméstico y un incremento de las horas laborales con jornadas continuas, en menoscabo de su descanso..." (García, 2012: 101).

La realidad socio económica desde una perspectiva de género implica analizar los modelos culturales, sociales, económicos, políticos, así como la participación social y el trabajo de las

mujeres en sus dimensiones productiva y reproductiva y su contribución a la economía, lo cual ha permitido a las mujeres el desarrollo de estrategias para enfrentar la pobreza y el sostenimiento de la vida. Lamentablemente la visión generalizada ha distorsionado los caminos del desarrollo, es así como los enfoques de pensamiento económico han contribuido a profundizar esta fragmentación, otorgando valor económico sólo a una parte del qué hacer humano. Algunas feministas cuestionan la economía social por la escasa importancia dada al enfoque de género; evidentemente, un nuevo modelo de desarrollo social de equidad y justicia, no tendrá mejores resultados, si no incorpora una visión integradora de la vida de hombres y mujeres y la revalorización del trabajo humano en toda su dimensión.

En este contexto, el enfoque y los indicadores de género como lo define el INEC, permiten analizar la realidad social de manera completa. En el cumplimiento de los derechos de las mujeres, los indicadores de género miden las brechas existentes; es necesario la transversalización del enfoque de género en todo el proceso de producción y análisis estadístico. En el Ecuador, el INEC empieza a producir estadísticas desagregadas de género y el análisis de la violencia a partir de la encuesta realizada en el año 2008; en cuanto a la información de las Superintendencias de Bancos y de la Economía Popular y Solidaria, no disponen de información desagregada de las microfinanzas.

La importancia de la articulación de los aportes teóricos y el enfoque de género a las microfinanzas permiten determinar que el análisis de género debe ser una práctica de las instituciones microfinancieras al momento de diseñar, implementar y evaluar los productos y servicios financieros y no financieros para las mujeres, a fin de mejorar las oportunidades para su acceso al sistema financiero formal con metodologías diferenciadas a partir de su realidad y entorno.

Indicadores de sostenibilidad financiera y social

Indicadores de sostenibilidad financiera

1. BENCHMARKING.	Monitoreo Buenas Prácticas aplicado por la RFR:
a) Cartera	
Cartera en riesgo:	$\text{Cartera vencida total} + \text{cartera que no devenga interés} + \text{cartera reestructurada} + \text{cartera refinanciada} / \text{Total de cartera}$
Tasa de cartera castigada:	$\text{Valor de los préstamos castigados} / \text{Cartera bruta prom.}$
Cobertura de cartera en riesgo:	$\text{Reserva por préstamos incobrables} / \text{Cartera en riesgo total.}$
Cartera bruta sobre activos:	$\text{Total cartera bruta promedio} / \text{Activos totales promedios}$
b) Liquidez:	$\text{Fondos disponibles} / \text{Total depósitos corto plazo}$
c) Rentabilidad/Sostenibilidad	
Sostenibilidad operacional:	$\text{Ingresos operacionales} / \text{Gastos financieros} + \text{gastos de provisión} + \text{gastos operacionales}$

Sostenibilidad financiera: $\text{Ingresos operacionales} / \text{Gastos financieros} + \text{gastos de provisión} + \text{gastos operacionales}$
ROA: $\text{Utilidad o pérdida del ejercicio} / \text{Total de activos}$
ROE: $\text{Utilidad o pérdida del ejercicio} / \text{Total de patrimonio promedio} - \text{utilidad o pérdida del ejercicio}$

d) Eficiencia y Productividad:

$\text{Cartera bruta} / \text{personal}$
 $\text{Clientes de crédito} / \text{personal}$
 $\text{Cartera bruta} / \text{oficial de crédito}$
 $\text{Clientes crédito} / \text{oficial de crédito}$
 $\text{Oficial de crédito como \% del personal total}$
 $\text{Ahorros a la vista} / \text{personal total}$
 $\text{Clientes ahorristas} / \text{personal total}$
 $\text{Gastos operacionales como \% del total de activos}$
 $\text{Gastos personal como \% del total de activos}$

e) Gestión de Activos y Pasivos

Rendimiento sobre la cartera: $\text{Ingresos provenientes de la cartera de crédito} / \text{SalDOS sin atrasos promedio}$
Costo de fondeo: $\text{Gastos de interés generados por pasivos de fondeo} / \text{Pasivos de fondeo promedio}$
Apalancamiento: $\text{Pasivo} / \text{patrimonio}$
Patrimonio técnico: $\text{Patrimonio técnico total} / \text{Total activos y contingentes ponderados por riesgo}$
 (sin ajuste de provisiones)

2. Normatividad. Monitoreo SEPS, segmento 3

- a) Solvencia normativa:** $\text{Patrimonio técnico constituido} / \text{activo ponderado por riesgos}$
- b) Apalancamiento:** $\text{Pasivo total} / \text{patrimonio total}$
- c) Liquidez:** $\text{Activos líquidos} / \text{pasivos exigibles}$
- d) Morosidad ampliada:** $\text{Cartera improductiva bruta} / \text{cartera bruta}$
- e) Cobertura de provisiones:** $\text{Provisión de la cartera} / \text{cartera improductiva bruta}$
- f) Relación de productividad:**
 $\text{Activo productivo} / \text{pasivo con costo}$
- g) ROA:** $\text{Ingreso total} - \text{gasto total}$
- h) Eficiencia institucional en colocación:**
 $\text{Gasto de operación} / \text{cartera bruta}$
- i) Grado de absorción de margen financiero neto:**
 $\text{Gasto de operación} / \text{margen financiero neto}$

Indicadores de sostenibilidad social de inclusión: género y pobreza

Indicadores de desempeño en cuanto al género y pobreza: Women's World Banking

1. Centrado en la clientela:

a) Alcance:

Cientas como porcentaje del total de clientes: $N. \text{ de clientas} / N. \text{ total de clientes}$

Porcentaje de clientas por debajo del umbral de la pobreza: $N. \text{ de clientas por debajo del umbral de pobreza designado como meta (PPI/línea de pobreza)} / \text{Número total de clientas}$

b) Productos:

Crecimiento de productos, por género: $\text{Número de nuevas clientes mujeres (hombres), que acceden a un producto específico durante un periodo de tiempo} / \text{Número total de clientes mujeres (hombres) que acceden a un producto al comienzo de un periodo de tiempo}$

c) Calidad del servicio:

Participación de clientas activas por año de ingreso: $\text{Número de clientas que se integraron en un año dado} / \text{Número total de clientas}$

Calificación de la satisfacción del cliente, por género: $\text{Calificación promedio de la encuesta de satisfacción para clientas mujeres (hombres)}$

d) Protección al cliente:

Porcentaje de clientas que asistieron a programas de educación financiera: $\text{Número de clientas que asistieron a programas de educación financiera en el año} / \text{Número total de clientas}$

2. Enfoque institucional:

Porcentaje de mujeres miembros de la junta: $\text{Número de mujeres miembros de la junta} / \text{Número total de miembros de la junta}$

Porcentaje de mujeres en el personal: $\text{Número de mujeres} / \text{Número total de personal}$

Porcentaje de mujeres en mandos medios: $\text{Número de mujeres en mandos medios} / \text{Número total de mandos medios}$

Porcentaje de mujeres en la alta dirección: $\text{Número de mujeres en la alta dirección} / \text{Número total de miembros de la alta dirección}$

Porcentaje de mujeres en personal de primera línea: $\text{Número de mujeres en personal de primera línea} / \text{Número total de personal de primera línea}$

Tasa de deserción voluntaria del personal, por género: $\text{Número de mujeres (hombres) que abandonan voluntariamente la institución} / \text{Número total de mujeres (hombres) en el personal}$

Tasas de ascenso, por género: $\text{Número de mujeres (hombres) ascendidas} / \text{Número total de mujeres (hombres) en el personal}$

3. Resultados financieros y sociales:

Porcentaje de la cartera de préstamos, por género: Cartera Bruta de Préstamos de mujeres (hombres)/Cartera total

Saldo promedio del préstamo, por género: Cartera bruta de préstamos de mujeres (hombres) /Número de prestatarias mujeres (hombres)

Otros indicadores de pobreza:

Porcentaje de créditos de montos menores o iguales al 30% del INBpc por género.

Porcentaje de créditos con cuota de pago mensual menor o igual al 1% del INBpc por género.

Para los cálculos respectivos, se toma en cuenta la siguiente escala de valores de acuerdo al INB per cápita, método Atlas, Tabla 1.

**Tabla 1: INB per cápita, método Atlas
(USD\$ a precios actuales)**

Año	INBpc	30%	1%
2009	4,070	1,221	40.7
2010	4,330	1,299	43.3
2011	4,770	1,431	47.7
2012	5,170	1,551	51.7
2013	5,510	1,653	55.1

Fuente: Elaboración propia en base Indicadores de Desarrollo Mundial. [Banco Mundial, 2015]

Evolución de la economía popular y desarrollo del mercado microfinanciero

El presente capítulo, analiza la economía popular dentro de la economía del trabajo y el crecimiento del sector microempresarial, surgido como alternativa social al acuciante desempleo, resultado de la mayor crisis económica sufrida por el país en las décadas de los años ochenta y noventa, cuyo desenlace fue la dolarización de la economía ecuatoriana en el año 2000; el análisis de este capítulo inicia con una revisión general de la crisis por ser la antesala de la nueva configuración del sistema económico y productivo del país cuya característica sería la microempresarización femenina. Se estudia además, las características generales y por género de la microempresarización de la economía, su vulnerabilidad y la participación de las mujeres, así como el surgimiento del mercado microfinanciero dentro del sistema financiero nacional, tanto en el sector financiero privado y público, como en el sector financiero popular y solidario.

Estado y crisis económica

Crisis económica

La crisis económica de los años ochenta y noventa tuvo su desenlace crítico en el año 1999 desencadenando la dolarización en el año 2000. Las causas de la crisis, según varios estudiosos fueron diversas, no obstante, se gestarían mayormente en la propia política económica implementada en el país, que favoreció a los grupos de poder económico y político como: el sector exportador, financiero privado, manufacturero y el propio estado, en detrimento y empobrecimiento de la mayoría de la población ecuatoriana. Se reconocen además causas asociadas a factores externos e internos.

En cuanto a los factores externos más incidentes se encontrarían la deuda externa y la volatilidad del precio internacional del barril de petróleo en estas dos décadas.

El endeudamiento externo generalizado de América Latina a inicios de la década de los años ochenta, se generaría en la colocación de excesos de liquidez por parte de los países desarrollados. En el Ecuador, según información del Banco Central⁵, los saldos de deuda externa en 1980 fueron de 4.601 millones de dólares, duplicándose para 1989 alcanzando el valor de 10.077 millones de dólares. Para 1989, el porcentaje de la deuda sobre el PIB fue del 109% y el servicio de la deuda sobre las exportaciones alcanzaría el 50%.

Por su parte, la volatilidad del precio del petróleo, determinó severos desequilibrios en la economía ecuatoriana por ser altamente dependiente de este producto no renovable, cuya exportación representaba, para el año 1980, el 63% de las exportaciones totales y el 35% del presupuesto nacional, para el año 1983, el 74% y 44%, respectivamente, y en el año 1990, el 52% y 45%, correspondientemente. Los alzas y bajas del precio del barril del petróleo fueron considerables en estas dos décadas, con valores que fluctuaron desde 35 dólares en 1980, hasta 9 dólares en 1998.

⁵ Información Estadística Mensual N° 1793 del Banco Central

"El petróleo y la deuda, en lugar de generar los cambios estructurales que habrían de sentar las bases para el desarrollo sostenido del Ecuador, lo volvió más vulnerable y dependiente de los recursos internacionales" (Naranjo, 2005: 119).

Con respecto a los factores internos que influirían en la crisis se podrían citar: la inestabilidad política y la débil estructura productiva del país.

La inestabilidad política de las décadas de los años ochenta y noventa, no permitió dar continuidad a los planes de gobierno lo que tornó más vulnerable aún la economía ecuatoriana. A partir del año 1980, después de siete años de dictadura militar, las dos siguientes décadas implicaron trece mandatarios y dos constituciones promulgadas, la inestabilidad estaba generada, en el descontento popular, la masificación de la pobreza y el incumplimiento de los ofrecimientos de campaña, entre otros.

En cuanto a los problemas estructurales de la economía ecuatoriana, no permitieron soportar el peso de la crisis, ya que la misma economía mantenía deficiencias estructurales, caracterizadas por: la fragilidad del mercado interno, debido al bajo ingreso per cápita y a la inequitativa distribución del ingreso; elevados niveles de subempleo, desempleo y empleo informal; escaso desarrollo industrial; escasa capacidad administrativa del Estado; corrupción en los sectores gubernamentales y privados, vinculados mayormente a la banca; y baja tributación por elevados niveles de evasión en el pago de impuestos.

Una característica particular de la estructura productiva del Ecuador es la persistencia el tiempo de relaciones de producción feudales; existe un fuerte dualismo, con una sociedad moderna, relativamente minoritaria, y una masa enorme de población que se desenvuelve en condiciones precarias y en las que la economía de mercado es muy débil (Naranjo, 2005: 129).

A los factores externos e internos citados entre los más significativos que ahondaron la crisis, se asocia la política económica de décadas de endeudamiento externo irresponsable y que desataron la crisis más aguda y dolorosa de la historia ecuatoriana. En las décadas de los setenta, la política económica implementada, respondió al auge petrolero, al endeudamiento externo y a la sustitución de importaciones, lo que determinaba una alta dependencia de recursos externos y de creciente demanda de los mismos para pagar los compromisos adquiridos con la deuda externa. "Al fallar estos recursos, ya sea por disminuciones del precio internacional del petróleo o por limitaciones del financiamiento del exterior, la economía ecuatoriana necesariamente entraba en crisis" (Baez, 1980: 32).

La deuda externa no solo significó una pesada carga, sino que además condicionó toda la gestión macroeconómica de los países latinoamericanos, los cuales debieron ajustar sus economías como consecuencia de los acuerdos para la renegociación de dicha deuda. Se instauraron entonces lo que se llamarían las "políticas de ajuste", las cuales, tenían como objetivo principal conseguir excedentes de divisas en las economías latinoamericanas para poder hacer frente al servicio de la deuda (Naranjo, 2005: 120).

La política de ajuste implementada en el Ecuador a partir del año 1982, tendría como objetivo reducir la absorción (gasto), con la finalidad de contar con recursos externos para afrontar los compromisos internacionales de la deuda externa; dentro de esta política, se aplicó medidas de carácter monetario, cambiario y fiscal.

Las medidas de corte monetario, implicaron devaluaciones frecuentes, que terminaron siendo altamente inflacionarias generando un círculo vicioso entre la devaluación y la inflación. La política monetaria, buscaría sin logro el control de la inflación a través de instrumentos como el encaje legal, las operaciones de mercado abierto y las tasas de interés; la búsqueda de la reducción de la liquidez, ocasionó resultados adversos como altas tasas de interés activas que desincentivaron la inversión y la producción y que más bien incrementaron las tasas de interés pasivas, donde el rentismo pasó a ser una actividad atractiva para sectores de la población que aprovecharon esta oportunidad; por otro lado, fueron utilizadas como mecanismo de apoyo al sistema financiero bancario, especialmente en los últimos años de la década de los noventa, las operaciones de mercado abierto realizadas por el Banco Central, sirvieron para proveer de liquidez a la banca en quiebra, que además se aprovechó de estos recursos, para especular con el tipo de cambio.

El manejo de la política cambiaria aplicó todas las clases de regímenes cambiarios: tipos de cambio fijo, libre, mini devaluaciones anunciadas, bandas cambiarias, flotación controlada y flotación limpia, entre otras. Los resultados para ajustar el tipo de cambio y frenar la inflación fueron muy críticos, así se puede evidenciar comparativamente, según fuente del Banco Central, la evolución de la inflación promedio, el tipo de cambio promedio y el porcentaje de devaluación de los años 1980 de inicio de la severidad de la crisis y la del año 1999 del estallido de la crisis; en el año 1980 la inflación promedio anual en porcentaje se situaba en el 12.6%, el tipo de cambio promedio anual fue de 27,73 dólares y el correspondiente porcentaje de devaluación del 10.92%, en cambio para el año 1999, estos mismos indicadores se situaron en los siguientes valores: la inflación promedio anual en el 60.7%, el tipo de cambio promedio anual en 18.287 dólares y la devaluación en el 180%.

Los sectores que se beneficiaron con las recurrentes devaluaciones, fueron los exportadores al tener un tipo de cambio infra valuado, el fisco para cubrir los déficits presupuestarios por las bajas del precio del petróleo y en menor proporción el sector manufacturero.

Por su parte, la política fiscal, la cual debido a las restricciones del gasto, la fluctuación de los ingresos petroleros y al descenso de los ingresos tributarios como consecuencia de la propia crisis, tuvo un pobre desempeño. Más del 80% del gasto, se destinó al servicio de la deuda en gran medida y a las remuneraciones del sector público, con el deterioro permanente de la inversión en educación, seguridad y desarrollo social; según información del mismo Banco Central, en el año 1999, el porcentaje del PIB destinado a educación y cultura fue de apenas el 3.8%, en salud y desarrollo comunal el 1.2%, en desarrollo agropecuario el 1.2%, en tanto que al servicio de la deuda externa se destinó el 13.8%.

Los errores en la aplicación de la política fiscal provocarían el descenso de los ingresos tributarios; en este período de crisis no se aplicó ninguna política tributaria adecuada, se eliminó el impuesto a la renta, siendo reemplazado por el impuesto a la circulación de capitales, que desincentivó el ahorro, ahondando la falta de liquidez del sistema financiero bancario, a esto se sumó el débil control de recaudación de impuestos tributarios.

Esta política, que se denominó de "ajuste", en vez de lograr la estabilidad, provocó, elevada inflación, inestabilidad cambiaria, paralización y retroceso en el producto, aumento de la pobreza, masificación del desempleo y la masiva emigración de ecuatorianos al exterior, quiebra del sistema financiero y destrucción del ahorro real y desestimulo a la inversión (Naranjo, 2005: 130).

Liberalización del sistema financiero "bancario" y riesgo moral

La crisis financiera "bancaria" de finales de la década de los noventa, fue consecuencia de la política de liberalización del sector financiero bancario, que implícitamente degeneró en crisis legal y alto riesgo moral, con fatídicas consecuencias para el país. La "sucretización" y el "salvataje bancario" que favoreció en mayor medida al sector financiero bancario, no fue suficiente para evitar su quiebra.

La reforma a la Ley de Régimen Monetario de 1992 y la promulgación de la Ley de Instituciones Financieras de 1994, fueron muy permisivas para la banca privada ya que les permitía efectuar negocios con dólares en lugar de moneda local, de igual manera las recurrentes devaluaciones también se tradujeron en oportunidad de especulación al margen de las buenas y éticas prácticas financieras.

Este juego especulativo, solo podía ser realizado gracias a información privilegiada y, sobre todo, a la posibilidad de presión sobre las autoridades monetarias, las que permanentemente estuvieron vinculadas a los sectores financieros. Así, por ejemplo, quien ocupaba la presidencia de la Junta Monetaria o el Ministerio de Economía había sido parte del directorio de la Asociación de Bancos Privados. Igualmente, la Superintendencia de Bancos estaba dirigida por un alto funcionario del sistema financiero privado (Naranjo, 2005: 146).

La "sucretización" subsidió al sector privado endeudado en divisas, estatizando la deuda, transformándola en sucres en condiciones preferenciales. Los sectores privados, lograron que sus deudas extranjeras se convirtieran en deudas en sucres, frente al Banco Central, mientras que éste asumía el pago en dólares ante los acreedores internacionales, a partir de 1983, la casi totalidad de la deuda del sector privado se convirtió en deuda del sector público.

El "salvataje" del sector financiero bancario subvencionó a este sector que desde 1996 empezó a tener problemas de solvencia, a causa de las elevadas tasas de interés pasivas promovidas por la autoridad monetaria, lo cual encareció a su vez la tasa activa que sería asumida por personas o negocios de alto riesgo, con graves consecuencias para la solvencia bancaria.

Así, en el año 1996, el Banco Continental, uno de los bancos más grandes del país, tuvo problemas de solvencia después de haber experimentado dificultades de liquidez en los años anteriores. El Banco Central del Ecuador le otorgó crédito y poco después tuvo que hacerse cargo de dicho banco, ocasionando implícitamente un alto riesgo moral .

En este período, la regulación bancaria y las leyes financieras en general se flexibilizaron, además, se consideraba que las tasas de interés no podían disminuir debido a la falta de competencia en el sistema financiero privado, lo que permitió la apertura de bancos y financieras sin mayores requerimientos, llegando a existir más de 100 entidades bancarias, sin que su mayor número pueda incidir en la baja de de tasas de interés por el alto costo de fondeo de los depósitos. El escaso control sobre los fondos captados, permitió a la banca a su vez, realizar prácticas como la piramidación, financiación de otros negocios propios, otorgamiento de préstamos vinculados, entre otras.

A consecuencia de la vigencia del impuesto del 1% sobre la circulación de capitales en el

año 1999, la intermediación financiera disminuyó y los bancos tuvieron que enfrentar problemas de liquidez, lo que afectó su solvencia, debiendo el Estado asumir gran parte del sector financiero bancario, con un alto costo para el país y las mayorías empobrecidas. Frente a la inminente crisis de la banca privada se generalizó la desconfianza del público con la consecuente corrida de depósitos, aumentando la iliquidez de estas instituciones y la dolarización informal de los ahorros, que fueron depositados en el extranjero o en cajas de seguridad personales.

La crisis del sistema financiero bancario ecuatoriano, fue el estallido mayor de dos décadas de crisis, el año 1999 refleja el caos total de la economía ecuatoriana, los indicadores socio económicos demuestran el deterioro del PIB, los salarios, el desempleo, subempleo y la pobreza. Según estadísticas del año 1999 del Banco Central (Información estadística mensual), el ingreso per cápita descendió a 1.422 dólares y el desempleo y subempleo como porcentaje de la población económicamente activa (PEA) alcanzó el 63%, es decir casi las dos terceras partes de la población ecuatoriana estaban en la miseria. "La lección más importante de estos aciagos años 80 y 90 ha sido que la economía dejada en manos de la discrecionalidad de los grupos de presión, se hunde en el empobrecimiento generalizado y la especulación"(Naranjo, 2005: 146).

Dolarización

Dolarización informal

La dolarización informal en el Ecuador se gestaría en la pérdida de confianza del público en el Estado, resultado de políticas económicas que llevaron a elevadas tasas de inflación y a la volatilidad cambiaria. Esta pérdida de confianza en el Estado, se debió a la falta de cumplimiento de sus propios compromisos externos y a la apropiación de los dineros particulares de las personas.

En el primer trimestre de 1999, el gobierno congela los fondos privados en la banca, con la finalidad de frenar la crisis de liquidez ante la retirada de depósitos que generó el impuesto a la circulación del dinero y que reemplazó al eliminado impuesto a la renta. Este congelamiento, aceleró la desconfianza del público y la fuga de capitales, con lo que se ahondó la quiebra de la banca que vio disminuir peligrosamente su patrimonio.

El sucre perdió aceleradamente las funciones del dinero a favor del dólar de los Estados Unidos, para usarlo como unidad de cuenta, reserva de valor y medio de cambio y de pago. Progresivamente, la población de ciertos estratos económicos medios y altos, utilizaban cada vez más esta moneda como su propia, para realizar todas las transacciones y para sustituir activos en dólares, como parte de las inversiones y reserva de valor.

Con el ahondamiento de la crisis y la pérdida de confianza en el manejo público por parte del Estado, la economía ecuatoriana para el año 1999, era una economía dolarizada. Según datos del Banco Central, se puede observar que mientras los depósitos en moneda extranjera sobre los depósitos totales, en el año 1989 era aproximadamente del 15%, estos pasaron al 54% en el año 1999; a su vez, la cartera en moneda extranjera sobre la cartera total subió del 2% en 1989, al 67% en 1999.

Si bien los factores macroeconómicos y sus desequilibrios llevaron a la economía ecuatoriana a un proceso acelerado de dolarización desde el lado de la demanda, ciertos elementos de orden institucional y normativo acentuaron este proceso. Entre los más incidentes, se encuentra la reforma a la Ley General de Instituciones Financieras promulgada en 1994⁶, que entre otros aspectos motivó el desarrollo de nuevos instrumentos financieros tanto en moneda local como en extranjera, otra reforma que impulsó el ahorro en dólares, fue la unificación del encaje (coeficiente de caja) al 12%, tanto para los depósitos en moneda nacional como en moneda extranjera.

La inestabilidad económica junto con la creciente dolarización informal distorsionaron los precios relativos, de tal forma, que se volvió casi imposible hacer comparaciones de precios entre bienes y servicios; los precios, se fijaban en sucres, dólares, certificados de depósito o unidades de recursos. De esta manera, la información que brindaban los precios relativos en una economía de mercado, aparecían tan distorsionadas, que los agentes económicos tendían a reducir las transacciones, deprimiendo aún más la actividad económica.

Las ventajas del sistema de precios estaban erosionadas. La economía de mercado, en su vertiente monetaria, no podía funcionar en estas circunstancias. Hacía falta un cambio fundamental en el sistema monetario ecuatoriano para que se pudiera restablecer la producción, el comercio y el consumo sobre una base de estabilidad (Naranjo, 2005: 197).

Dolarización oficial

La progresiva dolarización informal de la economía ecuatoriana, se constituyó en un grave problema mayor ya que restringía el campo de acción de la política monetaria, cambiaria y fiscal, aumentando el riesgo cambiario y crediticio del sistema financiero y reduciendo aún más el poder adquisitivo de los sectores poblacionales más pobres.

El período de pre dolarización correspondió a las décadas 80 y 90. Ajustes monetarios, fueron la política económica de los gobiernos de turno, para afrontar los desequilibrios de la paridad cambiaria del sucre frente al dólar, gestados en emisiones de dinero por parte del Banco Central, sin el debido respaldo y con la finalidad de controlar el déficit fiscal y la pérdida de excedentes de determinados sectores económicos y financieros. Las políticas, monetaria, cambiaria y fiscal fueron manejadas al vaivén de las circunstancias, generando un círculo vicioso entre ellas; la dolarización no fue más que la desesperada medida monetaria final de este doloroso viacrucis del país, medida extrema adoptada por la corriente monetarista, bajo cuya influencia y práctica se realizó el manejo económico del país, como reflexionaría Keifman (2004:32 ICONOS N. 20) parecería ser que “el único problema macroeconómico es la inflación y esta se origina en el financiamiento del déficit fiscal con emisión monetaria...”

Frente a la peor crisis de la historia del Ecuador, a inicios del año 2000, se toma la drástica decisión de dolarizar oficialmente la economía, para alcanzar la estabilidad y limitar la especulación, teniendo como programa de aplicación la propuesta académica efectuada en la Universidad de Alcalá de Henares en 1999. El 9 de enero del 2000, después de un año de duras medidas de ajuste, como devaluaciones y congelamiento de los depósitos del

⁶ Ley No. 52, publicada en el Registro Oficial No. 439 del 12 de mayo de 1994

sistema financiero bancario, el Presidente Jamil Mahuad, anuncia la dolarización oficial de la economía, sustituyendo el sucre por el dólar estadounidense, el dólar pasó a cumplir las funciones de la moneda como medio de pago, reserva de valor y unidad contable, con un valor fijo de 25.000 sucres, alto costo para la economía ecuatoriana que benefició aún más a los tenedores de deuda, en perjuicio de la mayoría con la pérdida del valor del salario real, desocupación y expulsión de compatriotas, entre otros.

El término dolarización ha sido utilizado indistintamente para describir como fuga de capitales, para explicar el comportamiento del tipo de cambio en el mercado negro o paralelo, para referirse al uso de la moneda extranjera en el mercado doméstico, etc. Como concluyera Naranjo (2005: 148):

Un concepto amplio de dolarización, es el propuesto por Calvo y Vegh, quienes señalan que se refiere a cualquier proceso donde el dinero extranjero reemplaza al dinero doméstico en cualquiera de sus tres funciones, como reserva de valor, unidad de cuenta y, como medio de pago y cambio.

La dolarización de la economía, sería entonces, la sustitución total de la moneda local por el dólar estadounidense. Implica que desaparece la moneda local, la oferta monetaria pasa a estar denominada en dólares y se alimenta de la balanza de pagos, los capitales son libres de ingreso y salida sin intervención estatal sino con los ajustes de la tasa de interés, además, el Banco Central, deja sus funciones tradicionales como prestamista tanto privado como del estado, para financiar los déficits fiscales.

El proceso de dolarización ecuatoriana se dio en algunas fases, fijación del tipo de cambio que estableció la cotización de veinte y cinco mil sucres por dólar, reforma legal de la Ley para la Transformación Económica como base jurídica de la dolarización de la economía del país, acuñación de monedas, canje de sucres por dólares, difusión y uso del dólar y la dolarización de cuentas y contabilidades.

Entre las ventajas mayores que se le atribuye a la dolarización están la particularización de los shocks exógenos y la tendencia a igualar la tasa de inflación local con la de los Estados Unidos, históricamente baja, lo que ayuda a disciplinar al fisco y mantener el poder adquisitivo de los sueldos.

No obstante, la dolarización no fue una medida planificada y menos consensuada, sino obligada, la asumió la vertiente monetarista para salvar la crisis bancaria y por ende la crisis económica del país, transfiriendo su costo a toda la sociedad. Asimilar la dolarización fue crítico, “la dolarización oficial ecuatoriana representó el cambio institucional más profundo de la historia del sistema económico del país...” (Correa, 2004: 86). Para el Dr. Naranjo (2004: 66) “la aplicación de un proceso de dolarización oficial significa mucho más que una variación en el régimen monetario o cambiario, significa un nuevo sistema económico que tiene implicaciones en las finanzas públicas, el comercio exterior y las tasas de interés”. Más sin embargo, un nuevo sistema económico involucraría además de estos cambios, otras formas diferentes de las relaciones de producción, distribución y de consumo, además de aspectos sociales, políticos, culturales, medio ambientales.

En torno a la dolarización, se ha expresado, que la misma transparentó la economía que hasta ese entonces ya había sido dolarizada. “En un porcentaje elevado (cerca del 90%) las funciones del sucre se habían trasladado al dólar. Los ecuatorianos ahorraban en dólares, fijaban los precios y exigían los pagos también en dólares, especialmente a finales de 1999, cuando se había profundizado la crisis” (Naranjo, 2004: 66); no obstante, la mayoría de ecuatorianos, sumidos en la pobreza, no conocían el dólar, su uso era el sucre, un sucre que si bien ya no había valido nada, era nuestra moneda.

La dolarización emergió como medida desesperada y obligada de una muerte anunciada, de una estrategia monetarista como práctica habitual del manejo político y económico del país, usada para equilibrar y compensar las pérdidas e ineficiencia de sectores económicos poderosos y del propio estado.

En los años de pos crisis, los resultados en cuanto a estabilización y recuperación fueron positivos, el producto nacional demostró crecimiento, la especulación con el tipo de cambio y las tasas de interés se había eliminado, no obstante, los índices de pobreza, pobreza extrema y niveles de desempleo y subempleo siguen siendo aún altos, para el 2013, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, cerca del 57% de la población económicamente activa se encuentra sub empleada o desempleada, según esta misma fuente, el 26% de la población se encuentra en la pobreza por ingreso y el 9% en la pobreza extrema, si medimos la pobreza por necesidades insatisfechas (NBI) los índices son mayores, al 2010, el 60% de la población era pobre, es decir que los problemas estructurales de la economía ecuatoriana han pervivido a través del tiempo y bajo la dolarización.

El debate de la dolarización y desdolarización a partir del 2000, ha sido amplio y existiría coincidencia en advertir sobre los riesgos y costos que implicaría la desdolarización de la economía ecuatoriana. Para el Dr. Naranjo (2004:69) "estos costos serían determinantes: liquidación del sistema financiero, crisis de confianza, desequilibrio macroeconómico, descrédito internacional", en tanto que el Econ. Correa (2004:88) expresa que:

“Además de los desafíos técnicos para salir de la dolarización, se trata sobre todo de un problema de consenso político y social, de lograrse este, la parte técnica tendría que enfrentar tres problemas fundamentales e interrelacionados entre sí, como crear una demanda por la nueva moneda, evitar una crisis bancaria por corrida de depósitos; y, evitar una crisis por balanza de pagos por salida de capitales...”

Parecería ser indiscutible que la dolarización oficial de la economía ecuatoriana limitó de manera sustancial los juegos de la economía política con la política económica. Los aciertos de la dolarización evidenciados en el mejoramiento de la mayoría de los principales indicadores, fueron apoyados también por factores externos. La relativa paz social vivida a partir del gobierno del Presidente Correa (año 2006), ya que la salida de gobernantes era la tónica del descontento popular, respondería a la decisión política SOCIAL, que aunque débil aún, se sustenta en la nueva Constitución del año 2008 que postula un sistema económico social y solidario, que reconoce al ser humano como sujeto y fin. Lo social, es de aspirar, deje de ser un enunciado y cobre fuerza en la política económica del país, para garantizar el anhelado bien común que hace a las economías y gobernantes, sostenibles en el tiempo.

Los rasgos dolorosos de la crisis económica y social del país se evidencian en la pobreza y el desempleo. El desempleo conllevaría a la microempresarización de la economía, acrecentando el sector de la economía popular en donde el crecimiento de la microempresa como estrategia de sobrevivencia marcaría los años de la pos crisis; en este sentido, se hace necesario conocer la evolución de la economía popular y sus características por género por su importancia en la nueva estructura económica y productiva del país.

Sector de la economía popular y microempresa

Desempleo, subempleo y pobreza por género

Hablar de la economía del trabajo, es tratar el recurso más importante de la economía, su categorización se encuentra definida por el INEC, estableciendo las siguientes categorías:

Población en edad de trabajar (PET): Comprende a todas las personas de 15 años y más.

Población Económicamente Activa, PEA: Son todas las personas de 15 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar (desocupados).

Población económicamente inactiva (PEI): Son todas aquellas personas de 15 años y más que no están empleadas, tampoco buscan trabajo y no estaban disponibles para trabajar. Las categorías de inactividad son: rentista, jubilados, estudiantes, amas de casa, entre otros.

Empleados: Personas de 15 años y más que, durante la semana de referencia, se dedicaban a alguna actividad a cambio de remuneración o beneficios.

Empleo adecuado: Personas con empleo que perciben ingresos laborales iguales o superiores al salario mínimo, trabajan igual o más de 40 horas a la semana.

Empleo inadecuado: Personas con empleo que no satisfacen las condiciones mínimas de horas o ingresos. Constituyen la sumatoria de personas en condición de subempleo, otro empleo inadecuado y no remunerados.

Desempleados: Personas de 15 años y más que, en el período de referencia, no estuvieron empleados y presentan ciertas características: i) No tuvieron empleo, no estuvieron empleados la semana pasada y están disponibles para trabajar; ii) buscaron trabajo o realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores.

Medición de los ocupados plenos: La población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 15 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos mínimos o superiores al salario unificado legal.

El análisis de la economía popular está ligado al análisis de la economía del trabajo. La evolución de la economía del trabajo guarda relación con los problemas estructurales de la economía ecuatoriana, caracterizada por su inequidad social y de género, así podemos observar que al año 2013, según fuente del INEC, la población en edad de trabajar (PET) era de once millones doscientos mil personas, representando la PEA el 62% de la misma, y la PEI el 38%, en este último estrato se contabilizan entre otros, las amas de casa, no encontrando espacio en la PEA el trabajo de reproducción de la vida. La economía del trabajo, la PEA, alcanzó el universo de 6.952.986 personas a diciembre del año 2013, siendo su parte crítica el empleo inadecuado y la desocupación. Para el año 2013, los datos

demuestran que la mayoría de la población adolece de un empleo digno o no tiene trabajo, lo que deja entrever la débil política de la economía del trabajo y sus falencias estructurales, situación grave porque en la economía del trabajo se sustenta el dinamismo de la economía ecuatoriana (Anexo A).

Las estadísticas del INEC, determinan que durante el período 2009-2013, se mejoró el porcentaje de ocupación plena pasando del 32% al 43%, no obstante, el subempleo visible y otras formas de subempleo, representaron cerca del 53% en el año 2013, en lo referente al desempleo total, el porcentaje al 2013 se ubicó en el 4.2%, es decir que más del 57% de la población al año 2013, era subempleado o desempleado (Tabla 2).

**Tabla 2: Empleo, desempleo y subempleo
2009-2013 (en porcentajes)**

PEA							
Año	Ocupado Pleno	Subempleo Visible	Otras formas de Subempleo	No Clasific.	Desempleo	Desempleo Abierto	Desempleo Oculto
2009	32,2	11,3	48,1	2,0	6,5	4,5	2,0
2010	37,9	10,1	46,2	0,8	5,0	3,5	1,5
2011	40,9	8,3	46,0	0,6	4,2	3,0	1,2
2012	42,8	7,0	43,9	2,2	4,1	3,1	1,0
2013	43,1	9,2	43,3	0,2	4,2	3,0	1,2

Fuente: Elaboración propia en base a ENEMDU (INEC, 2014)

En cuanto a los indicadores laborales de género, según esta misma fuente, de la información disponible al 2012, Tabla 3, el desempleo, afecta mayormente a las mujeres ya que su tasa de desempleo fue del 5.5%, en tanto que la de los hombres fue del 4.7%. Para este mismo año, la tasa de participación global de los hombres fue del 65.8% y la de las mujeres, apenas del 44.4%.

**Tabla 3: Indicadores del mercado laboral por género
(en porcentajes)**

Años	Tasa de participación global		Tasa de ocupación global		Tasa de desempleo	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
2009	46,6%	68,5%	90,2%	93,4%	9,8%	6,6%
2010	43,8%	66,2%	92,8%	94,7%	7,2%	5,3%
2011	44,3%	67,4%	93,9%	95,7%	6,1%	4,3%
2012	44,4%	65,8%	94,5%	95,3%	5,5%	4,7%

Fuente: Elaboración propia en base a ENEMDU (INEC, 2012)

Población de 10 años y más

En lo referente a la retribución del empleo, los ingresos promedios percibidos por años y por sexo presentan diferencias evidentes a través de los años, en el año 2013, el promedio de ingresos mensuales de los hombres se situó en \$504, superior al promedio total, y el de las mujeres fue de \$398, bajo la media nacional que fue de \$466 (Anexo B).

Otro indicador laboral que habla de las desigualdades de género, constituye el tiempo promedio semanal de la población ocupada por tipo de trabajo en horas (Anexo C), como referencia, en el año 2012, según la encuesta nacional de uso del tiempo del INEC, el tiempo total promedio de trabajo semanal fue 66 horas, las mujeres tenían una jornada promedio semanal de 77 horas y los hombres de 59 horas, en esta sobrecarga de trabajo, incide el tiempo promedio de horas de trabajo no remunerado de las mujeres, con un promedio total de 31 horas a la semana.

La pobreza y pobreza extrema, es otro de los problemas estructurales del país asociada en gran medida con las inequidades de la economía del trabajo. Dentro del período de estudio, se puede observar un mejoramiento a través del quinquenio de los índices de pobreza y pobreza extrema por ingresos, el índice de pobreza, bajó del 36% en el año 2009, al 25.6% en el año 2013 y el de pobreza extrema, del 15,4% al año 2009, al 8.6% en el año 2013, en todo caso, el índice de pobreza total al año 2013 se situó en el 34.2%, siendo la más afectada la población rural cuyos porcentajes de pobreza se encuentran muy por encima de la media nacional, según datos del INEC, ver Tabla 4.

**Tabla 4: Pobreza y pobreza extrema por ingreso
2009 - 2013 (en porcentajes)**

Año	Tasa de pobreza			Tasa de pobreza extrema		
	Nacional	Urbano	Rural	Nacional	Urbano	Rural
2009	36,0	25,0	57,5	15,4	8,3	29,2
2010	32,8	22,5	53,0	13,1	7,0	25,1
2011	28,6	17,4	50,9	11,6	5,0	24,6
2012	27,3	16,1	49,1	11,2	5,0	23,3
2013	25,6	17,6	42,0	8,6	4,4	17,4

Fuente: Elaboración propia en base a ENEMDU (INEC, 2014)

La información referencial del INEC al año 2010, en cuanto a la pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), demuestra la agudización de la misma a nivel nacional y más aún en el sector rural. Así, el porcentaje promedio nacional se ubicó en el 60.1%, es decir que la mayoría de la población era pobre por NBI en los componentes de: los hogares con hacinamiento, servicios básicos inadecuados, alta dependencia económica, niños en edad escolar que no asisten y vivienda con materiales deficitarios; en el sector rural, este índice se ubica en el 2010, en el 83.4%, es decir, que la casi totalidad de la población rural era pobre.

Evolución y características de la economía popular

Cuantificar la economía popular es complejo, no existen linderos claros, se asocia con el sector informal, con la población con empleo inadecuado, con el empleo por cuenta propia y con la microempresa, mayormente.

Retomando los aportes teóricos en torno a este importante sector, la economía popular sería parte de la economía del trabajo, lamentablemente es también la parte vulnerable de la misma. Bajo cualquiera de las denominaciones, la economía popular tiene como característica estar conformada por las actividades realizadas por trabajadores,

subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital, pero movidos por la lógica de la reproducción ampliada de la vida.

La LOEPS, recoge por primera vez en el país, la fundamentación, conceptualización y normatividad de la economía popular, algunos de sus enunciados y su composición pueden observarse a continuación.

Art.1.- Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Art. 8.- Formas de Organización.- Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares. (LOEPS, 2011: 4-6)

Microempresa y género

La agudización de la crisis económica y las prácticas inequitativas de la globalización de la economía capitalista neo liberal, ha ido dejando a través de los años a grandes sectores de la población en la desocupación y al margen de la economía moderna, acrecentando un sector informal que por cuenta propia lucharía por sobrevivir. Los desempleados, los informales y los migrantes que tuvieron que salir del país para buscar su propia sobrevivencia y la de sus familias, serían los sacrificados y perjudicados de la crisis y los malos gobiernos.

En este estrato, se ha venido desarrollando un sector microempresarial, que se ubica en los umbrales o dentro de la informalidad y bajo el paraguas de la economía popular. De igual manera, su cuantificación y conceptualización es imprecisa, podría por lo tanto estar ligado al sector informal, a los trabajadores por cuenta propia, entre otros. A pesar de la dificultad de su cuantificación, se va incrementando un sector que siendo parte de la economía de la vida, no está debidamente protegido y es altamente vulnerable.

El marco legal en el que estaría inmersa la microempresa, como unidad económica popular, está establecido en la LOEPS, para el efecto se puede observar diversos enunciados en diferentes artículos de la misma ley. Así el Art. 73 define a las unidades económicas populares de la siguiente manera:

Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

Se considerarán también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional.

En los artículos números 74, 75 y 76 de la LOEPS (2011: 17-18) se puede encontrar las categorías que conforman las unidades económicas populares como:

Las personas responsables de la Economía del Cuidado.- Se refiere a las personas naturales que realizan exclusivamente actividades para la reproducción y sostenimiento de la vida.

Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos.- Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes.

Comerciantes minoristas.- Es comerciante minorista la persona natural, que de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas.

Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

En el país, la producción de información estadística por parte del INEC, establece las siguientes categorías y conceptos tanto para empresas, establecimiento y microempresa:

Empresa: unidad organizativa que realiza actividades económicas a través de uno o varios establecimientos; tiene autonomía en la toma de decisiones de mercadeo, financiamiento e inversión. Ejerce su actividad con 10 o más personas y su volumen de ventas anual supera los USD \$100.001 dólares.

Establecimiento: es la unidad económica que en una sola ubicación física, combina acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria, para realizar actividades de producción de bienes, compra-venta de mercancías o prestación de servicios.

Microempresa: organización económica administrada por personas emprendedoras que aplican autogestión. Ejerce su actividad con menos de 10 personas y tiene un volumen de negocios que no supera los USD \$100.000 dólares anuales.

Complementariamente, la categorización de la Resolución 1260 de la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), establece como referencia del tamaño de las empresas el número de trabajadores: la microempresa (uno a nueve trabajadores), la pequeña empresa (10 a 49), la mediana empresa (50 a 199) y la gran empresa (200 o más).

Para conocer las características fundamentales de la microempresa en nuestro país, se toma en cuenta las estadísticas del INEC al año 2010, como fuente referencial. Según esta fuente, Tabla 5, al año 2010, la microempresa representaría el 83.8% del total de establecimientos económicos, con un total para ese año de 428.492 microempresas, entre las limitaciones de esta cuantificación se tiene que no incluye información de vendedores ambulantes, ni trabajadores del sector agrícola.

Tabla 5: Establecimientos económicos (microempresas)

Total Establecimientos	511130	100.0%
Microempresas (1-9 trabajadores)	474844	92.9%
Tipo de establecimiento		
Único	440159	86.1%
Matriz (administración central)	8307	1.6%
Sucursal	26378	5.2%
Total	474844	
Forma del establecimiento matriz		
Empresa de persona natural	428492	83.8%
Institución o empresa privada no financiera	3645	0.7%
Institución sin fines de lucro (sirve hogares)	8747	1.7%
Empresa de control extranjero	56	0.0%
Empresa pública	1790	0.4%
Instituciones financieras (SBS)	92	0.0%
Gobierno (central, seccional, ministerios, etc)	3709	0.7%
Cooperativa de ahorro y crédito	299	0.1%
Cooperativa (producción, consumo y servicios)	386	0.1%
Asociación	1250	0.2%
Total microempresas (Único y Matriz)	448466	87.7%

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC – 2010 (INEC, 2010)

En lo referente al empleo y las estrategias del sector microempresarial, se pueden observar algunos resultados relevantes, las microempresas generarían el 44% del total de empleo de la categoría de empresas de personas naturales, siendo la mayoría trabajadoras mujeres con una participación del 53%, en tanto que la participación de los hombre es del 37%. La pequeña empresa ocuparía el 17% del total de mano de obra, la mediana empresa el 7%, y la gran empresa el 32%, Tabla 6.

Tabla 6: Empleo por empresas de personas naturales

Estrato Personal Ocupado	Hombre		Mujer		Total	
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
1 - 9	358959	31.00	475704	52.76	911111	44.24
10 - 49	44036	3.80	160180	17.77	352599	17.12
50 - 99	9141	0.79	56814	6.30	143832	6.98
100 - 199	6751	0.58	50389	5.59	145472	7.06
200 - 499	7441	0.64	60175	6.67	192898	9.37
500 y más	4563	0.39	98348	10.91	313592	15.23
No Informa	0	0.00	0	0.00	0	0.00
Total	430891	37.21	901610	100	2059504	100

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC – 2010 (INEC, 2010)

En la Tabla 7, se puede analizar lo referente a la dirección de las empresas, la mayoría de las mismas, están dirigidas por mujeres ya que el 52% de las microempresas son de propiedad o de gerencia de mujeres, y el 48% son de propiedad o gerencia de los hombres.

Tabla 7: Microempresas por sexo de el/la gerente o propietario/a

Sexo	No.	Col %
Hombre	206363	48.16
Mujer	222129	51.84
Total	428492	100

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC (INEC 2010)

Con respecto a los ingresos percibidos por ventas o prestación de servicios, se puede observar, que las microempresas en su mayoría generan pequeños volúmenes comprendidos hasta los \$9999, siendo este rango de propiedad o gerencia mayoritaria de las mujeres, en tanto que los volúmenes de ventas mayores, son de propiedad o gerencia de los hombres mayoritariamente (Tabla 8).

Tabla 8: Ingresos percibidos por ventas

Estratos de ingresos	Hombre		Mujer		Total	
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
No Informa	861	0.42	872	0.39	1733	0.4
De \$1 a \$9999	96905	46.96	128064	57.65	224969	52.5
De \$10000 a \$29999	62118	30.1	61432	27.66	123550	28.83
De \$30000 a \$49999	21525	10.43	16391	7.38	37916	8.85
De \$50000 a \$69999	7622	3.69	5413	2.44	13035	3.04
De \$70000 a \$89999	4678	2.27	3082	1.39	7760	1.81
De \$90000 a \$199999	7874	3.82	4593	2.07	12467	2.91
De \$200000 a \$399999	2686	1.3	1391	0.63	4077	0.95
Más de \$400000	2094	1.01	891	0.4	2985	0.7
Total	206363	100	222129	100	428492	100

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC – 2010 (INEC, 2010)

La trayectoria e historia de la microempresa en el país, se forja a partir de la crisis, o sea a partir del año 2000, hasta el año 1999 se habrían conformado apenas el 18% de las microempresas existentes y el 82 % a partir de la crisis, no obstante, la microempresa toma fuerza mayormente en los últimos años, a partir del año 2007. Otro rasgo importante que se puede observar de la evolución de la microempresa, es que hasta el año 2006, las microempresas eran conformadas mayormente por hombres, es a partir del año 2007, que las microempresas son asumidas mayormente por el liderazgo de las mujeres, lo que podría ser consecuencia del mayor acceso a canales de financiamiento como el microcrédito, orientado a favor de las mujeres (Tabla 9).

Tabla 9: Año de constitución de la microempresa por sexo de el/la gerente o propietario/a

Año	Hombre		Mujer		Total	
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
Hasta 1999	43109	20.89	35534	16	78643	18.35
2000	13784	6.68	12600	5.67	26384	6.16
2001	3777	1.83	3542	1.59	7319	1.71
2002	7507	3.64	7100	3.2	14607	3.41
2003	6262	3.03	6907	3.11	13169	3.07
2004	7899	3.83	8093	3.64	15992	3.73
2005	13288	6.44	14429	6.5	27717	6.47
2006	11969	5.8	12616	5.68	24585	5.74
2007	16200	7.85	18616	8.38	34816	8.13
2008	22752	11.03	26565	11.96	49317	11.51
2009	23273	11.28	28630	12.89	51903	12.11
2010	36543	17.71	47497	21.38	84040	19.61
Total	206363	100	222129	100	428492	100

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC – 2010 (INEC, 2010)

El 53% de las microempresas se asientan en la sierra, y el 43% en la costa, las empresas de la sierra son de propiedad o están gerenciadas mayormente por mujeres, en tanto que en la costa por hombres (Anexo D). Según la fuente de información CENEC-2010 (INEC), las provincias con mayor cantidad de microempresas, son las de Guayas y Pichincha, en estas dos provincias se asientan el 23% y 21% de microempresas, respectivamente; en las provincias de incidencia del estudio como son: Imbabura, Carchi y Esmeraldas, las microempresas, estarían asentadas en mayor proporción en las cabeceras cantonales y dirigidas mayormente por mujeres, en tanto que en Pichincha, son de propiedad o gerencia mayormente de hombres.

Otra característica del sector microempresarial, la constituye la actividad en la que se concentra, más del 50% de las microempresas, están dedicadas a las actividades comerciales, seguido del sector servicios y en menor proporción en el manufacturero, en este sector, la propiedad y gerencia es mayor de hombres, a diferencia de los sectores comercio y servicios, que tienen mayor participación de mujeres (Tabla 10).

Tabla 10: Sector de actividad de la microempresa por sexo

Sector	Hombre		Mujer		Total	
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
Manufactura	32196	15.60	10740	4.84	42936	10.02
Comercio	105683	51.21	141424	63.67	247107	57.67
Servicios	68102	33.00	69753	31.4	137855	32.17
Otros (Agricultura, Minas, Org. y Órganos Extraterr.)	382	0.19	212	0.1	594	0.14
Total	206363	100	222129	100	428492	100

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC – 2010 (INEC, 2010)

Vulnerabilidad del sector microempresarial informal

La vulnerabilidad del sector microempresarial es alta, como lo demuestra esta misma fuente de información, apenas el 4% de las microempresas disponen de contabilidad, el 64% de las mismas tendría RUC, solamente el 11% se encuentra afiliada a algún gremio y en el año 2009 solamente el 21% recibiría crédito de alguna institución financiera, siendo importante destacar que fueron las mujeres las que accedieron a más créditos, como consecuencia de que son las mujeres, las que tienen mayor número de microempresas o por la orientación del microcrédito dirigido mayormente a las mujeres (Tabla 11).

**Tabla 11: Financiamiento de la microempresa
Año 2009**

Financiamiento 2009	Hombre		Mujer		Total	
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
Sí	43021	20.85	49270	22.18	92291	21.54
No	163342	79.15	172859	77.82	336201	78.46
Total	206363	100	222129	100	428492	100

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC – 2010 (INEC, 2010)

La informalidad en la que se desarrolla la microempresa es un rasgo preocupante de este mayoritario sector ocupacional. La caracterización de ocupados por unidad de producción, según el INEC, define las categorías: sector formal, sector informal, servicio doméstico y no clasificados, bajo los siguientes criterios:

Sector formal: lo componen las personas ocupadas que trabajan en establecimientos con más de 10 trabajadores y aquellas personas que trabajan en establecimientos de hasta 10 trabajadores, que tienen RUC y llevan registros contables completos.

Sector informal: se considera el sector informal como un grupo de unidades de producción que, según las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares; es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedad. Dentro del sector de hogares, el sector informal comprende: i) las “empresas informales de personas que trabajan por cuenta propia, ii) un componente adicional, constituido por las empresas de empleadores informales.

Sector de actividades de servicio doméstico: dentro de esta categoría están las personas que trabajan en hogares particulares en condición de dependientes de los mismos, así tenemos: empleados/as domésticos/as, lavanderas, niñeras, jardineros, choferes, etc.

La clasificación de la población ocupada por unidades de producción, permite ver la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana, ya que el sector informal, en el que se insertaría mayormente la microempresa, es el que tiene el mayor porcentaje de participación, superando el 50% de la población ocupada, el sector informal unido a la categoría de servicio doméstico, por ser parte del trabajo del cuidado de la vida, alcanzaría en el año 2013, el 54,5% en el total de ocupados, en cambio, los ocupados y ocupadas en las unidades de producción formales, apenas alcanza el 38.2% para este mismo año (Tabla 12).

**Tabla 12: Participación del sector informal
(en porcentajes)**

Años	Unidad de producción			
	Formal	Informal	Servicio Doméstico	No clasificados
2009	34,1	54,1	3,4	8,4
2010	35,3	54,9	2,9	7,0
2011	35,7	54,4	2,3	7,5
2012	36,7	53,2	2,5	7,6
2013	38,2	51,4	3,1	7,3

Fuente: Elaboración propia en base a ENEMDU (INEC, 2014)

Con estas consideraciones, para el año 2013, la economía popular contabilizaría aproximadamente 3.632.011 personas, incluyendo las unidades de producción informales y de servicio doméstico.

Uno de los indicadores de la vulnerabilidad del sector informal, constituye el ingreso laboral promedio de la población ocupada en esta unidad de producción, comparado con el promedio del sector de las unidades de producción formales y con el promedio nacional. Así, en los cinco años de análisis, de acuerdo al INEC, los promedios de ingresos de la población ocupada en las unidades de producción informales, son siempre menores a los del sector formal y al promedio nacional, en el año 2013, el ingreso laboral promedio de la población ocupada en las unidades de producción informales fue de \$225, significativamente menor que el promedio del sector formal que alcanzó los \$538 y del ingreso promedio total que fue de \$353, a precios reales de diciembre del año 2007 (Tabla 13).

**Tabla 13: Ingreso laboral de las unidades de producción
2009-2013 (dólares reales a dic. 2007)**

Años	Unidad de producción				Ingreso promedio total
	Formal	Informal	Servicio Doméstico	No Clasificados	
2009	132,9	198,7	172,9	157,5	281,5
2011	469,1	211,4	181,5	176,2	307,7
2011	455,4	219,0	191,8	172,1	306,8
2012	469,3	229,8	205,0	189,7	320,4
2013	538,4	225,8	205,1	203,7	352,6

Fuente: Elaboración propia en base ENEMDU (INEC 2014)

Analizadas las características relevantes de la microempresarización de la economía del país y los rasgos particulares de la microempresa femenina, se trata a continuación la composición del sistema financiero nacional y del mercado microfinanciero, en tanto la microempresarización generó una oportunidad para el desarrollo las microfinanzas en el país.

El sistema financiero nacional

Composición y evolución

El sistema financiero nacional se encuentra normado por el Código Orgánico Monetario y Financiero vigente en el país, promulgado en el Registro Oficial N. 332, con "el objeto de regular los sistemas monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros del Ecuador", para cuyo efecto se crea "la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera como parte de la Función Ejecutiva y como responsable de la formulación de las políticas públicas y la regulación y supervisión monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, de seguros y valores" (Reg. Oficial N. 332: 4-6).

En el Capítulo 2. Art. 160, el Código determina que el sistema financiero nacional está "integrado por el sector financiero público, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario" (Reg. Oficial N. 332: 29).

A diciembre del año 2013, el Sistema financiero nacional, contaba con 988 instituciones en los tres sectores: el privado, el público y el popular y solidario, la mayoría de instituciones se encontraban en el sector financiero popular y solidario, debiendo destacar que en esta categorización y universo no están aún incluidas las cajas y bancos solidarios, que según la ley también pertenecen a este sector, así, el 96% de las instituciones del sistema financiero nacional, es decir la casi totalidad, pertenecen al sector financiero popular y solidario, este sector, hasta el año 2011 estaba invisibilizado en las estadísticas ya que solo se tomaba en cuenta a las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 4 y las mutualistas, que se encontraban bajo la Superintendencia de Bancos y Seguros SBS (Tabla 14).

**Tabla 14: Composición del Sistema Financiero Nacional
2013**

Sector	N.
Sector financiero privado	
Bancos	24
Sociedades financieras	10
Banca pública	4
Sector financiero popular y solidario	
Segmento 1	490
Segmento 2	334
Segmento 3	83
Segmento 4	39
Mutualistas	4
Total	988

Fuente: Elaboración propia en base a Boletines SEPS y SBS (2015)

Desempeño

A diciembre del año 2013, el sector financiero público contaba con cuatro instituciones: el Banco Nacional de Fomento, Banco del Estado, Banco Ecuatoriano de la Vivienda y la Corporación Financiera Nacional, en tanto que el sector financiero privado contaba con 24 bancos y 10 sociedades financieras. El volumen total de la cartera del sector financiero público al año 2013, ascendió a 2639,7 millones de dólares, en tanto que la cartera total del sector financiero privado fue de 17257,7 millones de dólares, lo que lo constituye en el sector más grande del sistema financiero nacional (Tabla 15).

**Tabla 15: Cartera de crédito del sistema financiero nacional
2012-2013 (en millones de dólares)**

Sector	2012		2013	
	Valor	%	Valor	%
Sector financiero privado (bancos)				
Comercial	7.395,2	0,47	8.399,9	0,49
Consumo	5.689,2	0,36	6.111,6	0,35
Vivienda	1.392,9	0,09	1.443,5	0,08
Microempresa	1.293,3	0,08	1.298,8	0,08
Educativo	3,9	0,00	3,9	0,00
Total sector	15.774,5	1,0	17.257,7	1,00
Sector financiero publico				
Comercial	1961,3	0,82	1979,9	0,75
Consumo	27,1	0,01	10,0	0,00
Vivienda	15,8	0,01	11,7	0,00
Microempresa	388,9	0,16	638,1	0,24
Total sector	2393,1	1,0	2639,7	1,00
Sector financiero popular y solidario				
Comercial	167,6	0,04	183,9	0,03
Consumo	2297,4	0,49	2712,4	0,50
Vivienda	348,6	0,07	375,7	0,07
Microempresa	1908,6	0,40	2187,6	0,40
Total sector	4722,2	1,00	5459,6	1,00

Fuente: Elaboración propia en base a Boletines SEPS y SBS 2015

Al contrastar las cifras de la cartera bruta de la banca privada con la de las cooperativas de ahorro y crédito, durante los años 2012 y 2013, se puede observar que si bien la cartera bruta del sector cooperativo de ahorro y crédito representó, en promedio, aproximadamente la tercera parte de la cartera conjunta de los bancos privados (USD 17.258 millones), experimentó en el año 2013, una variación positiva del 15,9% respecto de diciembre 2012; crecimiento que se revela más acelerado en comparación con la banca privada (incremento del 9,4% en el mismo periodo). Por otro lado, las tendencias observadas sobre la priorización de las cooperativas de ahorro y crédito en un determinado tipo de cartera puede considerarse como un aspecto diferenciador de estas organizaciones frente al sector de capital, atendiendo a segmentos de la población, cuyas necesidades de financiamiento no estarían satisfechas desde el sector bancario privado.

Microfinanzas en el sector financiero privado y público

Marco de regulación

El Código Orgánico, establece la categorización del sector financiero público y privado en sus artículos 161 y 162 (Reg. Oficial: 29)

Artículo 161.- Sector financiero público. El sector financiero público está compuesto por:

1. Bancos; y,
2. Corporaciones.

Artículo 162.- Sector financiero privado. El sector financiero privado está compuesto por las siguientes entidades:

1. Bancos múltiples y bancos especializados:
 - a) Banco múltiple es la entidad financiera que tiene operaciones autorizadas en dos o más segmentos de crédito; y,
 - b) Banco especializado es la entidad financiera que tiene operaciones autorizadas en un solo segmento de crédito
2. De servicios financieros: almacenes generales de depósito, casas de cambio y corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas; y,
3. De servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas, redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales por la Superintendencia de Bancos.

Evolución y características de la cartera de microcrédito

Según las estadísticas de la SBS, a diciembre de 2013, más del 80% de la cartera bruta del sector financiero privado correspondió a créditos comerciales y de consumo, en tanto que la cartera de microcrédito, es la tercera en importancia, con el 8% de participación, lo que hablaría que este sector atiende mayormente las necesidades de financiamiento de clientes corporativos, que solicitan financiamiento por montos mayores de 100 mil USD (Tabla 15).

Sector financiero popular y solidario y microfinanzas

Marco de regulación

A pesar de la importante presencia del sector financiero popular y solidario a través de los años, no es sino a partir de la promulgación de la LOEPS en el año 2011 y luego con la promulgación del Código Orgánico Monetario y Financiero, donde nace su verdadera denominación y característica fundamental, como parte integrante de la amplia economía popular y solidaria y del sistema financiero nacional, el cual estaba generalmente asociado sólo a la banca privada.

En el Art. 163 del Código se determina las organizaciones que conforman el sector financiero popular y solidario, siendo las mismas las siguientes:

1. Cooperativas de ahorro y crédito;
 2. Cajas centrales;
 3. Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro; y,
 4. De servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas, redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales.
- También son parte del sector financiero popular y solidario las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda.
(Reg. Oficial N. 332: 29)

En la LOEPS, las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran tratadas dentro de la Sección I. De las cooperativas de ahorro y crédito, perteneciente al Título III. Del Sector Financiero Popular y Solidario. La Sección 3. De las Organizaciones del Sector Cooperativo, identifica a este sector y las clases de cooperativas que lo integran:

Art. 21.- Sector Cooperativo.- Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

Art. 23.- Grupos.- Las cooperativas, según la actividad principal que vayan a desarrollar, pertenecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios.
(LOEPS, 2011 :8)

En el año 2012, la SEPS establece cuatro segmentos en el universo de cooperativas de ahorro y crédito, el segmento 4 le corresponde a aquellas cooperativas que se encontraban bajo la supervisión y control de la SBS y que luego pasaron a la SEPS, los demás segmentos los define de acuerdo con los siguientes criterios (Tabla 16):

**Tabla 16: Sector financiero popular y solidario
segmentación cooperativas de ahorro y crédito SEPS**

Segmento	Activos	Cantones	Socios
Segmento 1	0 - 250.000,00	1	Más de 700
Segmento 1	0 - 1'100.000,00	1	Hasta 700
Segmento 2	250.000,01 - 1'100.000,00	1	Más de 700
Segmento 2	0 - 1'100.000,00	2 o más	Sin importar el número de socios
Segmento 2	1'100.000,01 - 9'600.000,00	Sin importar el número de cantones en los que opere	Hasta 7.100
Segmento 3	1'100.000,01 o más	Sin importar el número de cantones en los que opere	Más de 7.100
Segmento 3	9'600.000,01 o más	Sin importar el número de cantones en los que opere	Hasta 7.100

Fuente: Elaboración propia en base a resolución SEPS 2012

Evolución y características de la cartera de microcrédito

La importancia de las cooperativas de ahorro y crédito, a más de su número, radica en que son parte integrante de la economía popular y solidaria y del sistema financiero nacional. En su doble rol, se puede ver que su apoyo a la microempresa ha sido fundamental a través de los años, aunque lamentablemente, la producción de estadísticas de la SEPS del sector cooperativo de ahorro y crédito empieza recién en el año 2012⁷ a partir de la promulgación de la LOEPS, no obstante, la estructura de la cartera de crédito de estos dos años pueden evidenciar su trabajo junto a la microempresa.

En la Tabla 15, se puede observar que la cartera de crédito de las cooperativas es canalizada en gran proporción al sector de la microempresa, en este sector, se colocó durante los años 2012 y 2013, el 40% del total de la cartera. De otra parte, en el contexto del sistema financiero nacional, las cooperativas de ahorro y crédito son la primera fuente de financiamiento a la microempresa en el país, seguida de la banca pública. Cabe aclarar que no existe la producción de estadísticas desagregadas por sexo en ninguna de las superintendencias.

Al finalizar este capítulo se pueden sintetizar algunas conclusiones, el alto porcentaje del desempleo y subempleo de la población económicamente activa, herencia de la crisis económica y social del país, generó la microempresarización de la economía mayormente femenina con alta vulnerabilidad dentro del sector ocupacional informal. Esta microempresarización de la economía, impulsaría un nuevo mercado microfinanciero dentro del sistema financiero nacional.

La crisis del sistema financiero bancario ecuatoriano, fue el estallido mayor de dos décadas de crisis, el año 1999 refleja el caos de la economía ecuatoriana, el desempleo y subempleo como porcentaje de la población económicamente activa (PEA) alcanzó el 63%, es decir casi las dos terceras partes de la población ecuatoriana estaban en la miseria; frente a esta realidad, la microempresarización de la economía constituiría una válvula social de escape, el 82 % de microempresas al año 2010 fueron constituidas en el país después del año 2000, correspondiendo el 53% a las microempresas de gerencia o propiedad de las mujeres, concentradas en el sector comercio con el 64%; la mayoría de estas microempresas, el 53%, cuentan con personal ocupado de 1 a 9 personas y el 58% generan pequeños volúmenes de ventas comprendidos hasta los \$9999, engrosando el sector ocupacional informal con alta vulnerabilidad, apenas el 4% de las microempresas dispondrían de contabilidad, el 64% de las mismas tendría RUC, el 11% se encuentra afiliada a algún gremio y al año 2009 solamente el 21% recibiría crédito de alguna institución financiera.

Al año 2013, cerca del 52% de las unidades de producción empresariales del país pertenecen al sector informal, en el que se inserta la microempresa, vulnerabilidad acentuada además por las brechas de género persistentes, evidenciadas en las largas jornadas de trabajo de las mujeres que a nivel nacional llegaron a un promedio por semana

⁷ El análisis cubre el 77% del segmento uno, 91% del segmento dos, 93% del segmento tres y 100% del segmento cuatro que, para efectos de comparabilidad interanual, parte de una muestra homologada con corte a abril de 2014. SEPS

de 81 horas, frente a 66 horas semanales del promedio general y 58 horas de trabajo semanal de los hombres y por menores ingresos promedio mensuales, a este año los ingresos promedios percibidos por las mujeres fue de \$398 más bajo que el medio de ingreso general del país de \$466 y mucho menor al de los hombres situado en \$504 mensuales.

A su vez, la microempresarización de la economía del país y la participación mayoritaria de las mujeres creó una oportunidad para el desarrollo del mercado microfinanciero en el país. Al año 2013, todos los sectores financieros incluyeron como uno de sus productos de la cartera de crédito, al microcrédito, cuyo volumen según las estadísticas oficiales alcanzaría la importante suma de 4.124 millones de dólares, siendo las cooperativas de ahorro y crédito las que mayor monto concedieron a este sector, seguido del sector financiero bancario.

Se evidencia el surgimiento del mercado microfinanciero más su desarrollo no guarda concordancia con la mayoritaria participación de las microempresas en el tejido empresarial del país aún cuando la microempresa genera el 44% del total de empleo de la categoría de empresas de personas naturales, siendo la mayoría trabajadoras mujeres con una participación del 53%, solamente para las cooperativas de ahorro y crédito este sector es prioritario, la banca privada si bien aumentó la cartera de microcrédito concentra su cartera en la comercial, es de lamentar que para el estado tampoco sea prioridad la atención financiera a este sector ya que la canalización de recursos en microcrédito tiene una débil representación.

Las microfinanzas pueden ser un buen instrumento financiero para promover el crecimiento del sector microempresarial, las microfinanzas inclusivas serían fundamentales para abordar la exclusión y la pobreza en el país. Más allá de cuantificar, caracterizar y reconocer el papel importante que cumple el sistema financiero nacional en la canalización de recursos, la profundización de los servicios financieros, enfrenta el reto de la inclusión, para convertirse en un instrumento para el desarrollo y una alternativa para los sectores vulnerables, superando las barreras estructurales que impiden a las personas y organizaciones productivas acceder a servicios que satisfagan sus necesidades de financiamiento.

Inclusión de género en las microfinanzas, efectos económicos y sociales

La microempresarización de la economía a partir de la crisis favoreció el desarrollo del mercado microfinanciero en el país; a su vez, la importante participación de las mujeres en el sector microempresarial, constituiría una oportunidad para las instituciones financieras para la canalización de microcrédito a este estrato poblacional.

El presente capítulo se afianza en el análisis de la microempresarización de la economía ecuatoriana tratado en el primer capítulo y aborda el mercado microfinanciero dentro del marco jurídico establecido a partir de la Constitución del año 2008, el cual integra por primera vez en el país al sistema financiero nacional en su totalidad, quedando conformado por los sectores financieros: privado, público y, popular y solidario que incluye a las cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, cajas de ahorro y crédito y otras organizaciones financieras populares, aún cuando las cajas y las otras organizaciones no se encuentran cuantificadas ni se dispone de estadísticas.

Con la categorización del microcrédito como producto de crédito, se da también énfasis al financiamiento de las microempresas en el país y a la producción de información estadística de este producto; no obstante, esta no se presenta desagregada por sexo⁸, por ello fue necesario adoptar la información generada a través de los buros de crédito que contienen datos de la casi totalidad de las instituciones participantes en el sistema financiero nacional.

Los resultados de la investigación presentan la evolución y características del mercado microfinanciero y las estrategias de los sectores financieros privado, público, así como del popular y solidario, específicamente de las cooperativas de ahorro y crédito. Esta información se recoge también por sexo para determinar las diferencias fundamentales en la canalización de microcrédito. Se trata también de corroborar como el surgimiento del sector microempresarial a partir de la crisis y la mayoritaria participación de las mujeres en este segmento ocupacional, guardarían relación con el crecimiento del mercado microfinanciero enfocado mayormente a las mujeres, a fin de determinar las tendencias y efectos del microfinanciamiento en el sector microempresarial en general y en el femenino en particular.

A partir de la desagregación por sexo, los resultados permiten establecer las tendencias de los efectos económicos y sociales de la inclusión de género en las microfinanzas, el primer efecto tiene que ver con la incursión de las mujeres en el ámbito público de las microfinanzas; el segundo efecto la inclusión por pobreza desde la óptica del microfinanciamiento, evaluada en función de los estratos favorecidos a partir del indicador del monto de microcréditos concedidos en rangos mayores o menores al 30% del INBpc y por las cuotas de crédito mensual de montos menores o mayores al 1% del INBpc; el tercer efecto, el sobreendeudamiento de las mujeres microempresarias por cartera e instituciones compartidas y, el cuarto efecto, las características de la violencia de género de las mujeres microempresarias o trabajadoras por cuenta propia.

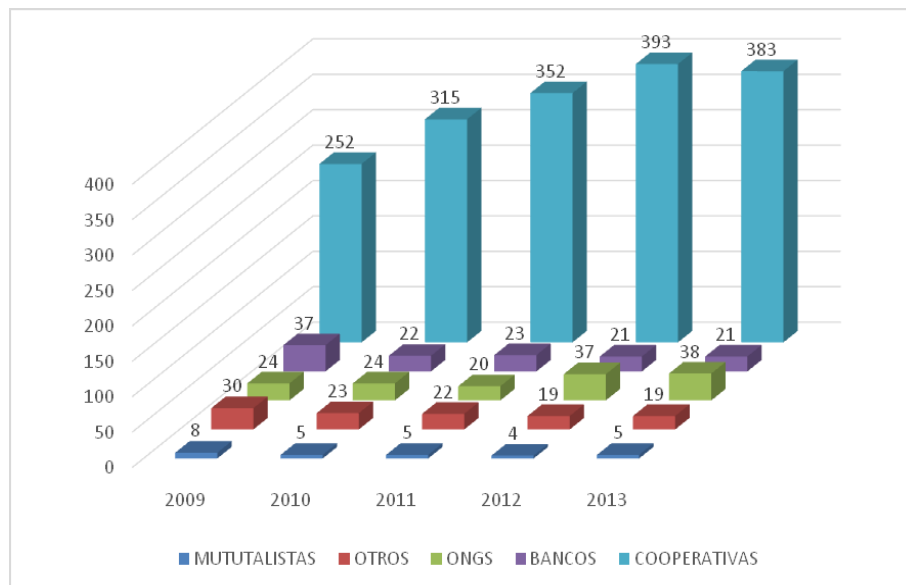
⁸ La Red Financiera Rural RFR acopia estadísticas microfinancieras con algunos indicadores de género pero su universo lo conforman solamente sus instituciones miembros.

Mercado microfinanciero

El análisis de la canalización de crédito del sistema financiero nacional por producto permite conocer la estrategia del negocio de los diferentes sectores financieros y determinar si el microcrédito en el total concedido guarda concordancia con la mayoritaria participación de las microempresas en el tejido empresarial del país. Los resultados se presentan a partir de la evolución del sistema financiero nacional, la composición de la cartera por producto y el microcrédito.

La composición del sistema financiero nacional en cuanto al número de instituciones participantes durante el quinquenio 2009-2013, determina un creciente ascenso de las mismas en los cuatro primeros años y un leve descenso en el año 2013. En el año 2009 reportaron información 351 instituciones, esta cifra subió a 474 en el año 2012 y bajó a 466 en el año 2013, este descenso, tiene que ver con la disminución del número de cooperativas reportantes en estos dos años, su número decreció de 393 a 383 cooperativas. En la composición total del sistema financiero nacional, el número de cooperativas son las mayoritarias, siguiendo las ONGs y en tercer lugar los bancos privados. La categoría otros, incluye: Banco Ecuatoriano Dorl, BNF, C.F.N., Finca S.A., Proinco, Leasingcorp, Consulcrédito, Fidasa, Global, Unifinsa, Vazcorp S.A. y Pacificard. (Gráfico 1).

Gráfico 1: Número de instituciones financieras 2009-2013

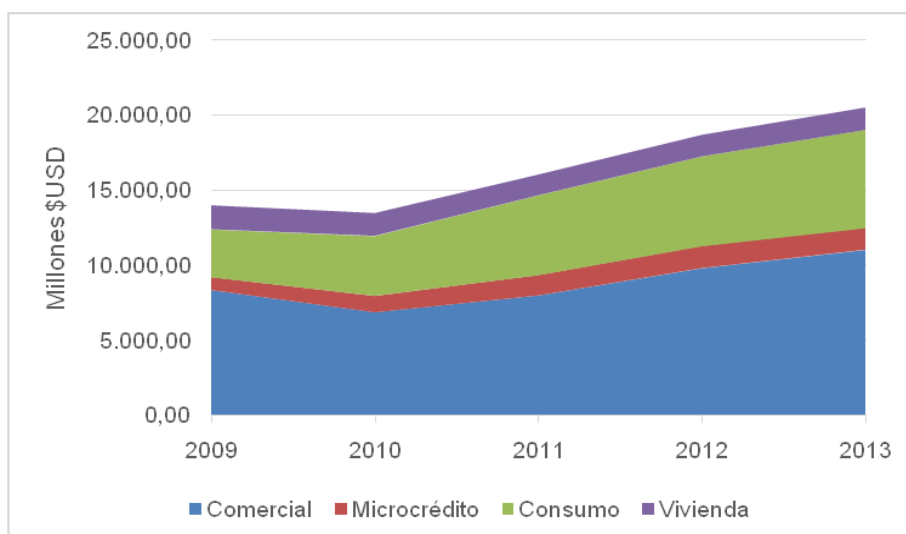


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

Desarrollo estratégico del sector financiero privado y público

La banca privada a pesar de tener una importante participación en el mercado microfinanciero, el volumen colocado en microcrédito no lo tiene en cuanto a la estructura de su cartera global, se puede determinar que la cartera de la banca se centra en la atención al sector comercial y de consumo (Gráfico 2).

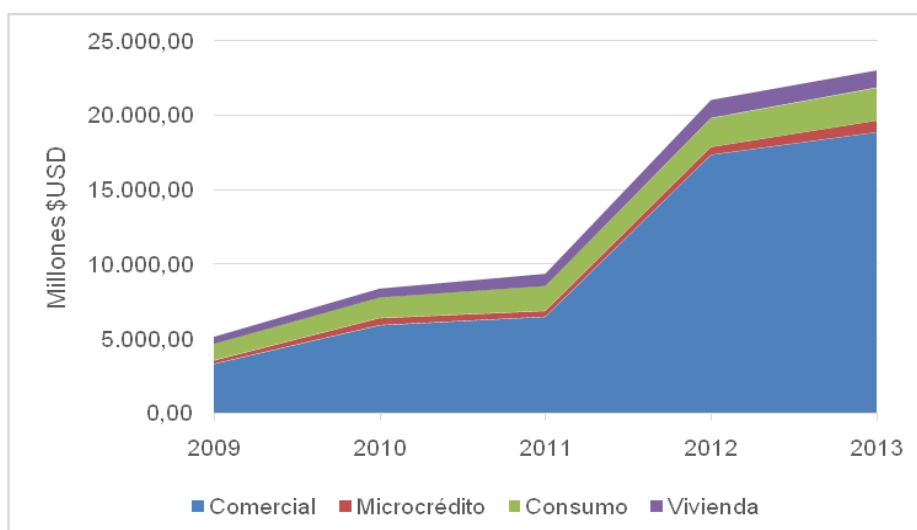
Gráfico 2: Cartera de crédito de los bancos privados (2009-2013)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

Las otras instituciones como la banca pública y las financieras, demuestran un comportamiento similar a la banca privada en su enfoque de mercado, orientado al sector comercial y de consumo, el segmento microempresarial no es de mayor significación, ocupando el tercer lugar de importancia en el volumen de crédito concedido (Gráfico 3).

Gráfico 3: Cartera de crédito: otras instituciones financieras 2009-2013

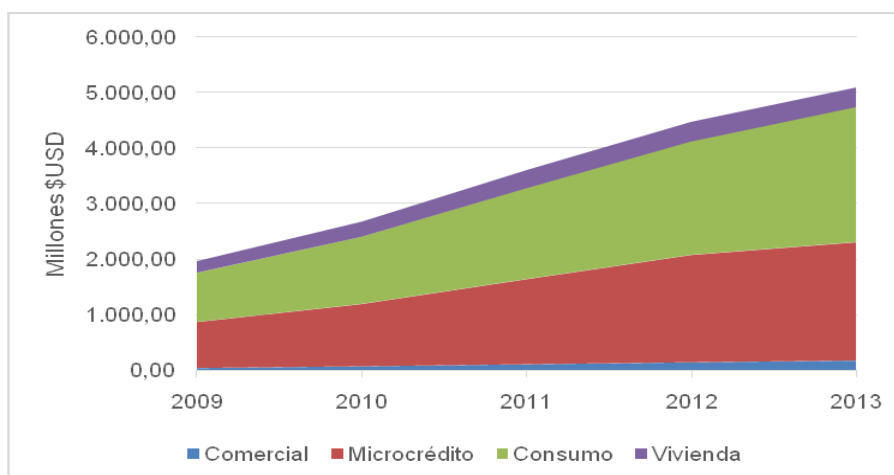


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

Estrategias populares de las cooperativas de ahorro y crédito

En cuanto a la estrategia del negocio financiero de las cooperativas de ahorro y crédito, en el Gráfico 4, se puede observar que se encuentra orientada al segmento microempresarial y al de consumo, la cartera canalizada al sector comercial no es significativa, ocupando el último lugar, después de la cartera de vivienda.

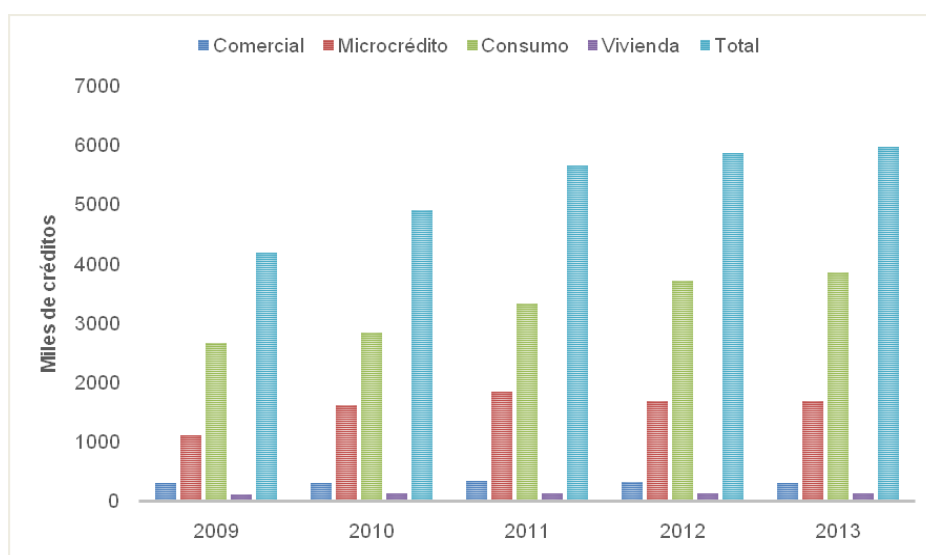
**Gráfico 4: Cartera de crédito de las cooperativas
2009-2013**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

Con respecto a la canalización de la cartera bruta del sistema financiero nacional por producto de crédito, se puede observar que la vocación financiera está orientada mayormente al crédito comercial, luego al de consumo y en tercer lugar al microcrédito, dejando en un modesto cuarto lugar al crédito de vivienda. Existe una relativa diferencia en el producto de microcrédito, en cuanto al número de créditos concedidos, en vista de que es en este producto, donde se conceden más créditos por montos inferiores a los de la cartera comercial, llegando a un mayor número de clientes (Gráfico 5).

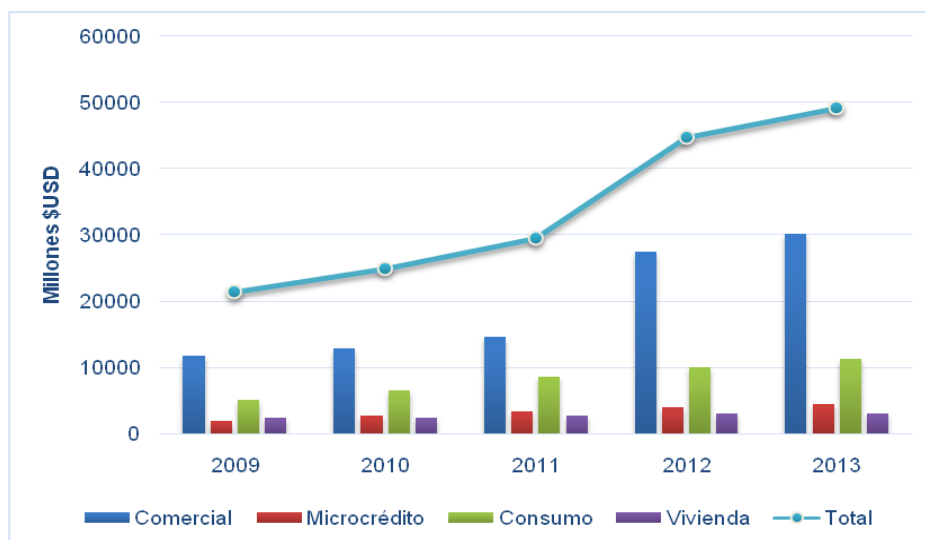
**Gráfico 5: Número de créditos concedidos por producto
2009-2013**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

De otra parte, se puede ver un mayor dinamismo de la cartera de crédito comercial en los años 2012 y 2013, no así en la cartera de microcrédito, cuyo volumen no aumenta considerablemente en los años 2012 y 2013 con respecto al año 2011 (Gráfico 6).

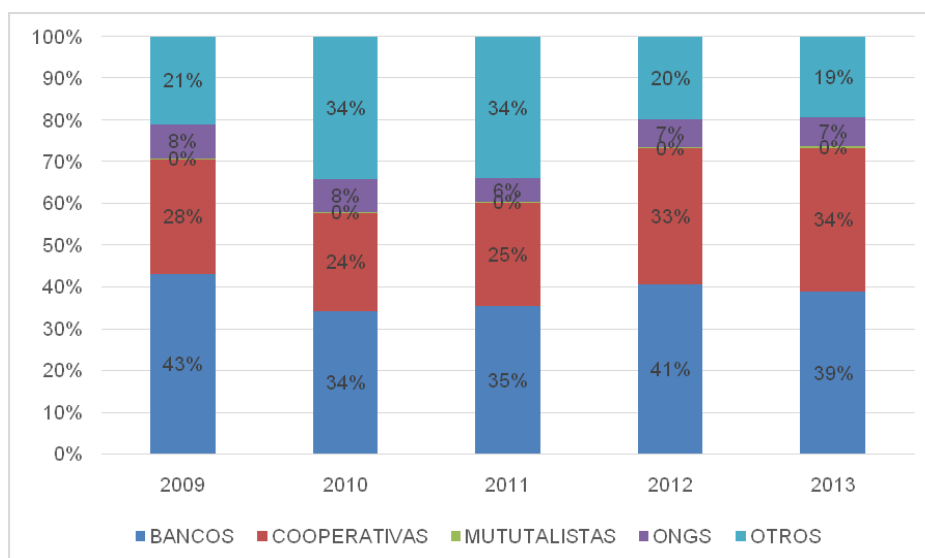
Gráfico 6: Cartera de créditos concedida por producto 2009-2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

Con respecto al producto de microcrédito en número de créditos concedidos por institución, la banca privada y las cooperativas de ahorro y crédito son las que tienen mayor representación, las otras instituciones y las ONGs, también participan en el mercado microfinanciero, aunque en menor proporción (Gráfico 7).

Gráfico 7: Porcentaje de número de microcréditos concedidos 2009-2013

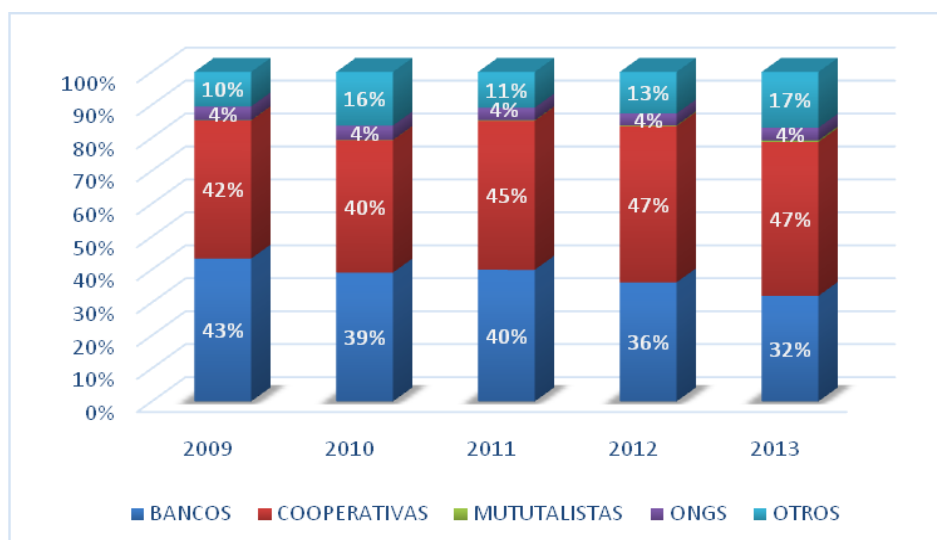


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

En lo referente al volumen de la cartera de microcrédito, son las cooperativas las que ocupan el primer lugar. A partir del año 2010 la participación porcentual de las cooperativas superó a la de la banca privada, hasta representar en los años 2012 y 2013 el 47% del total de la cartera concedida en microcrédito por el sistema financiero nacional, le sigue la banca privada, cuyo porcentaje de participación ha ido disminuyendo desde el año 2011, lo que

podría significar, que las cooperativas aumentaron su canalización de microcrédito o que la banca disminuyó su estrategia de colocación de este producto (Gráfico 8).

Gráfico 8: Cartera de microcréditos concedidos 2009-2013 (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

En la Tabla 17, se puede apreciar la evolución del producto de microcrédito dentro del sistema financiero nacional durante el quinquenio 2009-2013, tanto en número como en volumen, canalizados por institución y por año.

Tabla 17: Cartera de microcrédito concedida 2009-2013 (en millones \$USD)

	2009		2010		2011		2012		2013	
	No. Créd. b/	Vol. Cred. c/	No. Créd. b/	Vol. Cred. c/	No. Créd. b/	Vol. Cred. c/	No. Créd. b/	Vol. Cred. c/	No. Créd. b/	Vol. Cred. c/
Bancos	483	853	556	1,087	654	1,349	688	1,469	661	1,456
COACs	309	824	382	1,117	459	1,526	550	1,926	580	2,123
Mutualistas				2	1	5	3	10	7	22
ONGs	92	82	129	121	105	131	113	146	118	176
Otros ^{a/}	234	206	549	452	624	365	334	512	326	769
Total	1,118	1,967	1,617	2,780	1,844	3,375	1,687	4,064	1,692	4,546

a/ Incluye a Bco. Ecuatoriano Dorl, Bco. Nacional De Fomento, C.F.N., Finca S.A., Proinco, Soc. Fin. Leasingcorp, Soc. Fin. Consulcredito, Soc. Fin. Fidasa, Soc. Fin. Global, Soc. Fin. Unifinsa, Vazcorp S.A., Pacificard

b/ Número de créditos se reportan en miles

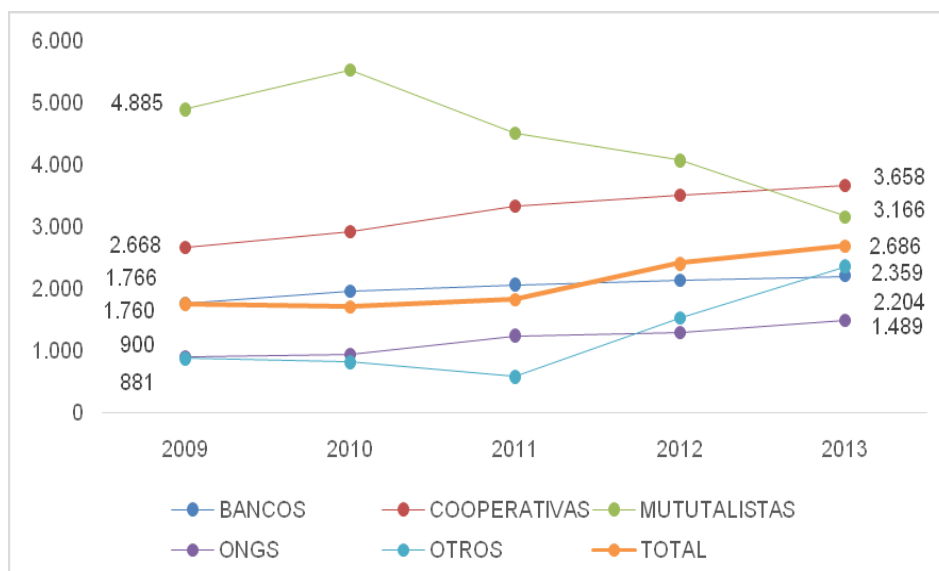
c/ Volumen de crédito se reporta en millones de \$USD

Fuente: Elaboración propia en base Estudio de Mercado de Colocación de Crédito y Acceso a Financiamiento. [Equifax, 2015]

En el quinquenio de estudio, el promedio general de microcrédito fluctuó desde los \$1.700 en el año 2009, hasta los \$2.700 en el año 2013, los promedios más altos de microcrédito,

fueron los de las cooperativas alcanzando los \$3.658 en el año 2013 y los más bajos, los de las ONGs que se situaron en el 2013 en \$1.489 (Gráfico 9).

**Gráfico 9: Monto promedio microcrédito
2009-2013 (en \$USD)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Equifax (2015)

El sector microempresarial femenino de la economía popular

Con los resultados de la investigación se busca realizar una aproximación al número total de microempresas femeninas y las características del sector microempresarial femenino financiado por el sistema nacional. La inserción femenina en el mercado microfinanciero, medida en base al número y porcentaje de microcréditos concedidos a las mujeres visualizaría su correspondencia con la composición mayoritaria de las mismas en el sector microempresarial; la caracterización de las microempresas desde la óptica del financiamiento se la hace a partir del indicador del monto financiado igual o superior al 30% del INBpc durante el quinquenio de estudio.

Evolución desde la óptica de financiamiento

Los resultados de la investigación determina una característica relevante del mercado microfinanciero nacional: la canalización de microcrédito mayormente a mujeres, su participación porcentual en el total de clientes atendidos con microcrédito se encuentra sobre el 50% a lo largo del quinquenio, superando el 60% en los años 2010 y 2011. Esta tendencia, podría encontrar respuesta en su mayoritaria participación en el estrato microempresarial, por otro lado, demostraría el enfoque del microcrédito hacia las mujeres, posiblemente, por las experiencias de pago puntual que han sido destacadas en muchas experiencias de microcrédito o por programas especializados (Tabla 18).

**Tabla 18: Número de microempresas financiadas
2009-2013**

	2009	2010	2011	2012	2013
Total	898,772	1,309,005	1,457,214	1,290,736	1,276,290
Mujeres	522,297	842,945	929,027	723,117	694,968
% Clientes Mujeres	58.11%	64.40%	63.75%	56.02%	54.45%

Fuente: Elaboración propia en base Estudio de Mercado de Colocación de Crédito y Acceso a Financiamiento. [Equifax, 2015]

El número de microempresas financiadas, corresponde a los datos por persona y no por el número de créditos; no obstante, las limitantes que presenta estas proyecciones son que el número de clientes de microcrédito, pueden estar influenciados por la mayor tasa de interés activa, al momento de decidir el financiamiento por parte de las instituciones financieras, sin que necesariamente sea una microempresa, por otro lado, este universo, no incluye a las microempresas que no accedieron a financiamiento y que como pudo evidenciarse en la publicación realizada por el INEC en el año 2010, del total de microempresas, el 77% de microempresarias no tuvieron financiamiento en el año 2009; en todo caso, la presente información es una buena fuente referencial del universo microempresarial financiado por el sistema financiero nacional.

Con estas consideraciones, al año 2013, se financiaron 1.276.290 microempresas, de las cuales 694.968 son de mujeres, con una representación del 54.5% sobre el total. Durante el quinquenio 2009-2013, el número de microempresas financiadas tuvo una evolución creciente hasta el año 2011, con tendencias a la baja en los años 2012 y 2013, circunstancia que podría explicarse en la misma vulnerabilidad del sector microempresarial y en el hecho de que la banca privada disminuyó el volumen de crédito de este producto (Tabla 18).

Caracterización

En cuanto a la caracterización de las microempresas por pobreza, se podría establecer que el sector microempresarial, al menos el financiado por el sistema financiero nacional, es un sector que al año 2013, tendría como característica general, que un 36% del mismo estaría en el límite o bajo la línea de pobreza (Tabla 19). El indicador asocia la pobreza con los créditos concedidos hasta un monto máximo del 30% del INBpc.

En lo referente a la característica particular del sector microempresarial femenino, se puede observar que las microempresarias pobres, representan en el año 2013, el 26% del total de clientes atendidos por la banca privada, el 17% de los financiados por el sector cooperativo y el 43% del total de clientes de las ONGs. Dentro del total de microempresas pobres, el 73% del sector bancario eran microempresarias, en las cooperativas el 56% y en las ONGs el 68%.

Estos resultados por caracterización de la pobreza, implicarían que la banca se preocupó por atender más a las microempresarias pobres, en segundo lugar las ONGs y en tercer lugar las cooperativas. Sin embargo, se debe considerar que el monto de crédito de hasta \$1653, correspondiente al 30% del INBpc, está en el rango de la línea de microcrédito minorista hasta los \$3000, con una tasa de interés efectiva activa del 30.5% anual, es la

tasa más alta en referencia a las demás líneas de crédito establecidas por el Banco Central, podría tratarse entonces, que se canalizó microcréditos por montos no mayores a los \$3.000, para beneficiarse de la máxima tasa de interés efectiva activa, en cambio las cooperativas, al conceder créditos de valores más altos, contribuyeron aún más al mejoramiento del tejido empresarial de las mujeres; en cualquiera de los casos, esta es solo una apreciación general.

Tabla 19: Caracterización microempresarias por pobreza 2013

Institución Financiera	N. total créditos microcrédito (a)	N. total créditos microcrédito monto <= \$1653 (b)	% (b/a)	N. total créditos mujeres microcrédito monto <= \$1653 ©	% (c/b)	% (c/a)
Bancos privados	660.825	232.006	35%	169.137	73%	26%
Cooperativas	580.457	175.417	30%	97.403	56%	17%
ONG	118.256	75.684	64%	51.552	68%	43%

Fuente: Elaboración propia en base Estudio de Mercado de Colocación de Crédito y Acceso a Financiamiento. [Equifax, 2015]

Microempresarias, crédito y efectos económicos y sociales

Del análisis de los resultados se pudo observar que la mayoritaria canalización de microcrédito a las mujeres guarda relación con su participación en el sector microempresarial, también se detecta la orientación del microcrédito al sector microempresarial femenino de menor escala económica. Esta tendencia del mercado microfinanciero generó efectos económicos y sociales, que se resumen entre los más relevantes, como la presencia de las microempresarias en el ámbito público y participación en el tejido empresarial, el financiamiento del sector informal y su sobreendeudamiento y por último la mala práctica de la violencia contra las mujeres en su dimensión de trabajadoras por cuenta propia.

Género y el ámbito público de las microfinanzas

El primer efecto económico social del microfinanciamiento constituye la participación mayoritaria de las mujeres en el mercado microfinanciero del país en concordancia con su mayoritaria participación en el sector microempresarial. La microempresarización, por sobre sus debilidades y vulnerabilidad, ha permitido a muchas mujeres abordar el ámbito público del trabajo, posiblemente, generando como lo enuncian algunas investigaciones, la salida del mundo privado familiar con mejoras en su autonomía.

El microfinanciamiento de más del 50% hacia las mujeres (Tabla 18), significaría para las microempresarias la posibilidad de desarrollar sus iniciativas y de insertarse en el tejido empresarial, mejorando su empoderamiento, convirtiendo al estrato microempresarial

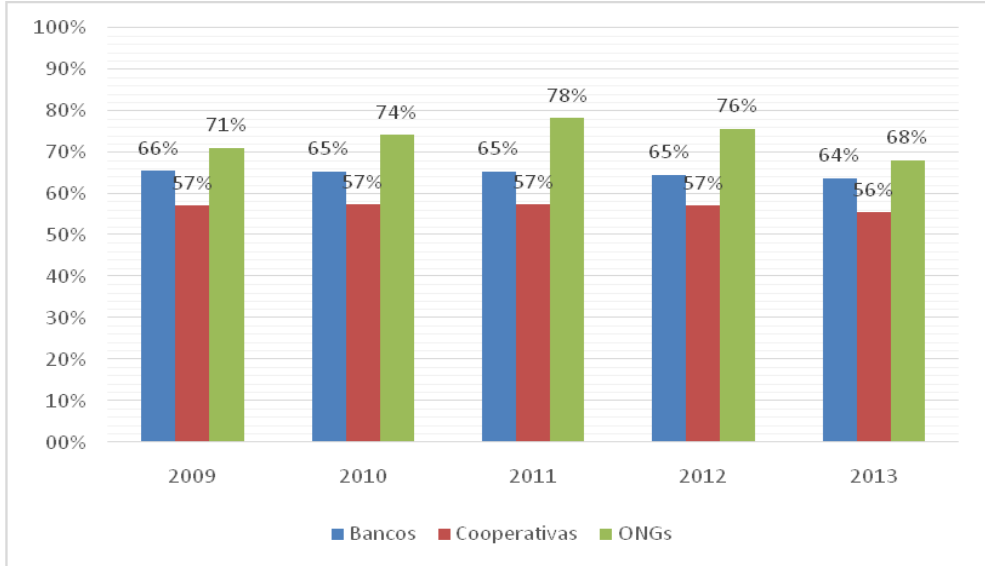
femenino en un sector importante, que por su sola participación mayoritaria, demanda la gestión de políticas públicas y estrategias de financiamiento diferenciadas.

La difícil medición del mejoramiento del empoderamiento de las mujeres por su inserción en el tejido empresarial requeriría de adicionales investigaciones en este campo, no obstante, se percibe su mayor autonomía por las decisiones adoptadas para el financiamiento; su significativa participación en el mercado microfinanciero de por si son ya un indicador de cambio en el acceso al sistema financiero en el cual las mujeres han sido tradicionalmente marginadas, independientemente de que esto pudo significar una mayor oportunidad para las instituciones financieras por tasas de interés atractivas.

Mujeres microempresarias en la informalidad y bajo la línea de pobreza

Un segundo efecto detectado en la inclusión de género en las microfinanzas constituye la inserción financiera de un porcentaje considerable de microempresarias que se hallarían bajo el umbral de la pobreza, lo que permitiría corroborar por un lado, la situación de feminización de la pobreza de la economía popular y por otro, la agudización de la vulnerabilidad del sector microempresarial femenino (Gráfico 10).

Gráfico 10: Mujeres con microcréditos inferiores al 30% del INBpc 2009-2013 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia Datos cartera vigente a 31 de dic. Equifax, (2015).

Otro de los indicadores de este efecto económico y social que también permite analizar la pobreza femenina microempresarial constituye la cuota de pago mensual igual o inferior al 1% del INBpc, la proporción de mujeres que se encuentran en este rango también es significativa y mayor para las mujeres, así, para el año 2013, el 14% de los microempresarios se encuentran en esta categoría, y 11 personas de los 14 más pobres son microempresarias, es decir la mayoría (Tabla 20).

Tabla 20: Microcréditos con cuota mensual inferior al 1% del INBpc 2009-2013

Periodo	Cuota Estimada	Muestra	Total		Mujeres	
			No.	%	No.	%
2009	<= 40,7	50000	7674	15.35%	6422	12.84%
2010	<= 43,3	50000	7165	14.33%	5964	11.93%
2011	<= 47,7	50000	15788	31.58%	13444	26.89%
2012	<=51,7	50000	7337	14.67%	5519	11.04%
2013	<= 55,10	50000	7195	14.39%	5569	11.14%

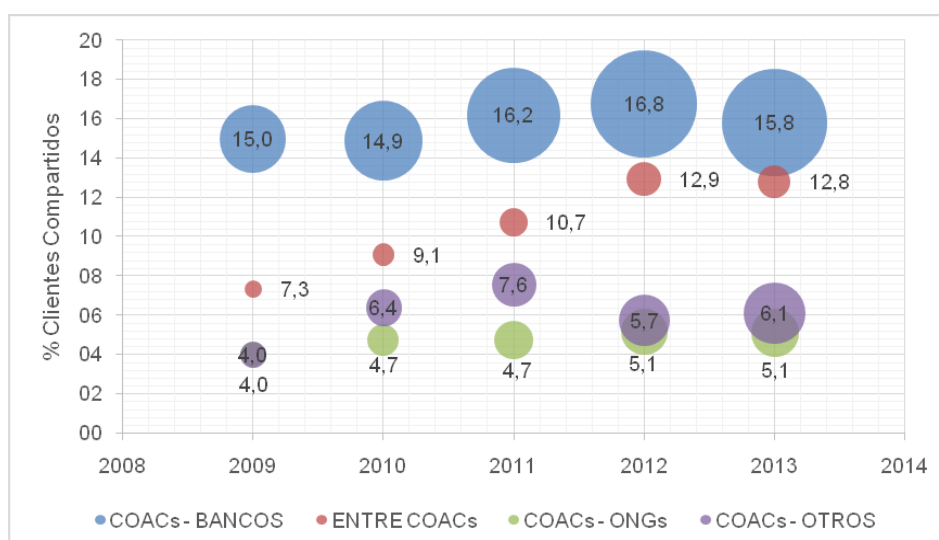
Fuente: Elaboración propia Datos cartera vigente a 31 de diciembre de cada año. Equifax, (2015).

Sobreendeudamiento

El tercer efecto económico social y que es altamente preocupante en la canalización de créditos en el país, tanto para la política pública como para las instituciones financieras, constituye el sobreendeudamiento, un fenómeno que se acrecienta peligrosamente, producto de la masificación del crédito y de la competencia desleal del propio sistema financiero. El sobreendeudamiento, es un efecto persistente en toda la población y en el caso de la economía popular, torna más vulnerables a los pobres.

Para el sector microempresarial en general, constituye un grave problema y en un sinnúmero de casos la quiebra de sus negocios. Al contrastar las cifras, se puede establecer algunos rasgos alarmantes de esta realidad (Gráfico 11), se observa que las cooperativas no escapan a este fenómeno y comparten cartera de crédito de socios con porcentajes entre el 15% y 17% con la banca privada y entre el 7% y 13% con sus mismas pares, entre los más elevados.

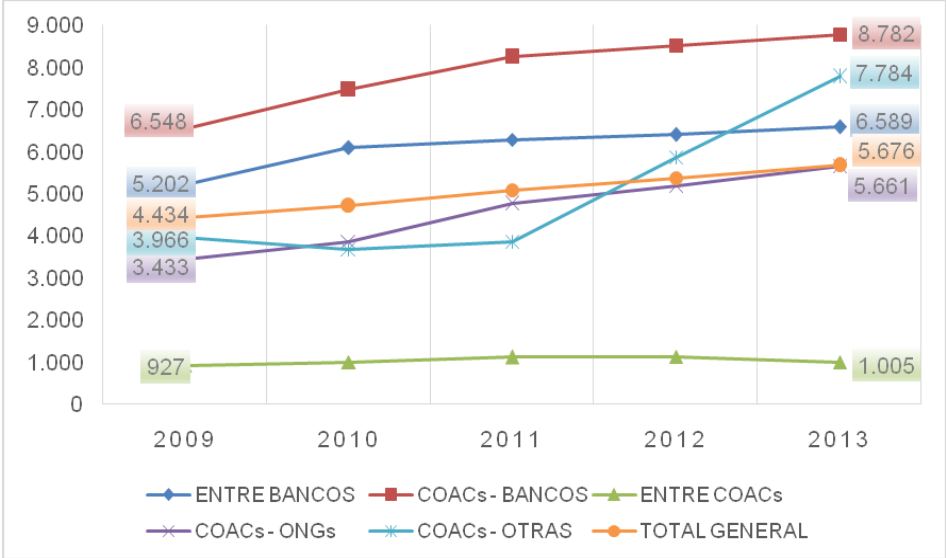
Gráfico 11: Clientes de microcrédito compartidos 2009-2013 (en porcentajes)



Nota: El tamaño de la burbuja corresponde al monto de cartera compartida
Fuente: Elaboración propia datos cartera vigente al 31 de diciembre de cada año. Equifax, (2015).

El monto promedio de microcrédito compartido, en el año 2009, fluctúa desde aproximadamente los \$927 entre cooperativas, hasta los \$6.500 entre cooperativas y la banca privada y en el año 2013, entre los \$1005 hasta los \$9.000 (Gráfico 12).

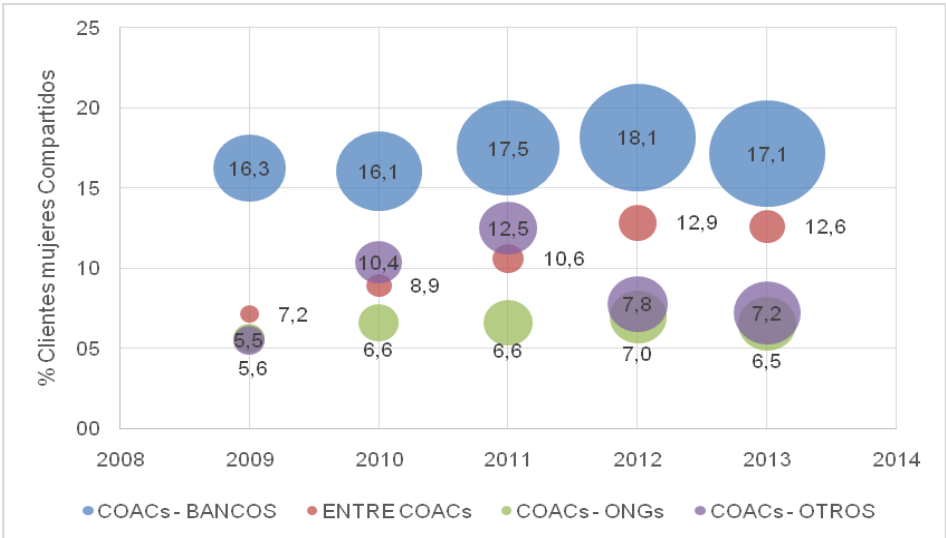
Gráfico 12: Monto promedio de microcrédito compartido 2009-2013



Fuente: Elaboración propia Datos cartera vigente a 31 de diciembre de cada año. Equifax, (2015).

Similar situación de sobreendeudamiento, se presenta con la cartera de microcrédito compartida entre las mujeres microempresarias, el mayor porcentaje de la cartera compartida de las cooperativas es con la banca privada, lo que hablaría de la penetración de la banca en segmentos de población de escasos recursos en lugares que serían de incidencia de las cooperativas (Gráfico 13).

Gráfico 13: Clientes mujeres de microcréditos compartidos 2009-2013 (en porcentajes)



Nota: El tamaño de la burbuja corresponde al monto de cartera compartida
Fuente: Elaboración propia datos cartera vigente a 31 de diciembre de cada año. Equifax, (2015).

Con respecto a los montos promedio de cartera compartida de las microempresarias, estos se hallan en la media del estrato microempresarial femenino más pobre y de las pequeñas microempresas (Gráfico 11 y Tabla 21).

El monto promedio de microcrédito compartido de las microempresarias, también mantiene la misma tendencia que el promedio general compartido, aunque con promedios menores; el promedio de microcrédito compartido menor fue en el año 2009 de \$927, entre cooperativas, y el promedio compartido mayor entre cooperativas y la banca privada en el año 2013, de \$7719, ver Tabla 19.

Tabla 21: Monto promedio de microcrédito compartido mujeres 2009-2013 (USD \$)

	2009	2010	2011	2012	2013
Entre Bancos	4,426	5,180	5,425	5,538	5,763
COACs - Bancos	5,654	6,453	7,192	7,461	7,719
Entre COACs	927	984	1,113	1,158	1,004
COACs - ONGs	3,112	3,466	4,315	4,614	5,091
COACs - Otros	3,200	2,961	3,125	4,592	6,219
Total General Sistema	4,434	4,714	5,089	5,376	5,676

Fuente: Elaboración propia en base Estudio de Mercado de Colocación de Crédito y Acceso a Financiamiento. [Equifax, 2015]

Economía y violencia de género

El cuarto efecto, que aún cuando no guarda relación exclusiva con la canalización de crédito al sector microempresarial femenino, sino con la microempresarización femenina de la economía ecuatoriana, es importante tenerlo presente en el diseño y aplicación de herramientas microfinancieras para abordar la pobreza y la exclusión de las mujeres, se refiere a la violencia de género en el ámbito como trabajadoras por cuenta propia.

Una de las manifestaciones más denigrantes del ser humano constituye la violencia contra las mujeres, perpetuada lamentablemente en la construcción social de las relaciones de género y de poder, que traspasan generaciones, estratos económicos y niveles de educación.

Al año 2011, según información del INEC, el 60% de las mujeres en el país, sufrieron algún tipo de violencia, es decir que seis de cada diez mujeres, sufrieron violencia. Por categoría de ocupación, las que sufrieron más violencia fueron la de empleadas domésticas 78%, jornalero o peón 70% y trabajadores por cuenta propia 69% (Tabla 22), se trata de categorías ocupacionales amplias de la economía del trabajo y de las microempresarias, asociadas a las trabajadoras por cuenta propia, agravando la vulnerabilidad del sector microempresarial femenino. En las tres categorías de ocupación mencionadas, el índice de violencia contra las mujeres fue superior al promedio general del 60.6%, en cambio en la categoría ocupacional de patrono, este fue menor, aunque no deja de ser preocupante porque igual supera el 50%.

Tabla 22: Violencia de género por categoría de ocupación

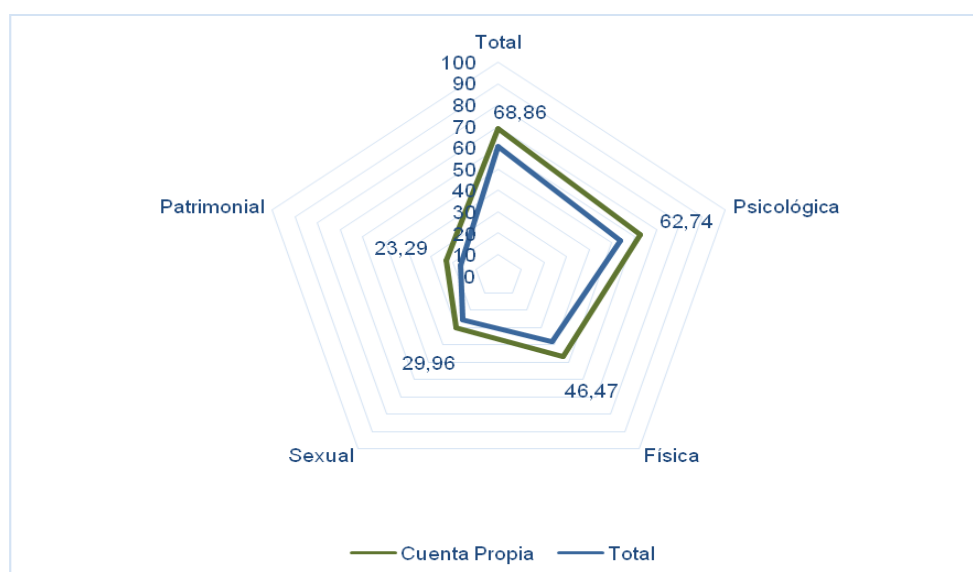
Categoría de Ocupación	Violencia Total				
	No		Sí		Total
	No.	Col %	No.	Col %	No.
Empleado de gobierno/estado	114,300	45.44	137,228	54.56	251,528
Empleado privado	261,468	37.28	439,936	62.72	701,404
Jornalero o peón	30,672	29.78	72,323	70.22	102,995
Patrono	22,928	47.9	24,939	52.1	47,866
Cuenta Propia	277,365	31.14	613,416	68.86	890,782
Trabajador del hogar no remunerado	82,646	37.64	136,924	62.36	219,570
Trabajador no remunerado en otro hogar	5,729	32.72	11,781	67.28	17,510
Empleado(a) Doméstico(a)	48,774	21.78	175,118	78.22	223,892
NS/NA	1,275,770	43.62	1,648,939	56.38	2,924,709
Total	2,119,651	39.4	3,260,605	60.6	5,380,256

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Relaciones Familiares y Violencia de Género. [INEC, 2011]

El Gráfico 14, permite tener una mayor visualización de la violencia de género en la categoría ocupacional por cuenta propia (sector microempresarial femenino).

Comparados los índices de los diferentes tipos de violencia en el sector de trabajadores por cuenta propia, todos los porcentajes de los diferentes tipos de violencia, son mayores que el promedio nacional de cada uno de los tipos de violencia, siendo los índices más elevados los de la violencia psicológica y física con el 62.74% y 46.47%, respectivamente. El promedio total general de violencia en este estrato (68.86%) también es superior al promedio nacional (60.6%).

Gráfico 14: Violencia de género trabajadores por cuenta propia comparativa con el total nacional (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Relaciones Familiares y Violencia de Género. [INEC, 2011]

El sector microempresarial femenino, es el que más violencia económica (patrimonial) afronta (Tabla 23), con el 23%, este porcentaje es superior a todas las demás categorías ocupacionales y al promedio nacional del 16.69%, situación que obedecería a que es el estrato con más amplias relaciones en la economía además del hogar, implica además una mayor vulnerabilidad para las microempresarias en su mundo privado y público. Otras categorías que presentan índices elevados de violencia económica son las de empleadas domésticas con el 19.9% y empleadas del gobierno o estado, en esta categoría, el índice de violencia alcanzó el 19.5%.

Tabla 23: Violencia económica por categoría ocupacional

Categoría de Ocupación	Violencia Económica (Patrimonial)	
	No	Sí
	Col %	Col %
Empleado de gobierno/estado	80,5	19,5
Empleado privado	81,6	18,4
Jornalero o peón	82,0	18,0
Patrono	92,3	7,7
Cuenta Propia	76,7	23,3
Trab. del hogar no remunerado	84,6	15,5
Trabajador no remunerado en otro hogar	85,3	14,7
Empleado(a) Doméstico(a)	80,1	19,9
NS/NA	86,0	14,0
Total	83,31	16,69

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional Rel. Fam. y Violencia de Género. [INEC, 2011]

Los sitios de trabajo donde se ejerce mayor violencia contra las microempresarias son: los espacios públicos de las asociaciones (mercados), otra vivienda y en local ajeno. La violencia en el local de su propia vivienda también se ubicó con altos índices alcanzando el 67% de prácticas de violencia (Anexo E).

Finalmente, el análisis de este capítulo permite extraer algunas conclusiones relevantes del mercado microfinanciero y la mayoritaria concesión de microcrédito a las mujeres.

La canalización de crédito del sistema financiero nacional por producto permitió conocer la estrategia del negocio de los diferentes sectores financieros, concluyendo que el microcrédito en el total concedido no guarda concordancia con la mayoritaria participación de las microempresas en el tejido empresarial del país, a excepción de las cooperativas de ahorro y crédito, el microcrédito ocupó un segundo lugar en comparación con la cartera colocada en crédito comercial.

La microempresarización femenina de la economía ecuatoriana representó un importante nicho de mercado para el sistema financiero nacional, más del 50% de microcréditos concedidos fueron canalizados a mujeres generando efectos económicos y sociales como salir al ámbito público empresarial, la inserción del microcrédito en estratos

microempresariales pobres y vulnerables, su sobreendeudamiento y un cuarto efecto que debe ser tomado en cuenta en el diseño y aplicación de productos financieros para las mujeres es la violencia en su rol de empleada por cuenta propia.

Más del 50% de microempresas financiadas se encontrarían en el umbral de la pobreza o bajo el mismo medido en término de los créditos concedidos por montos iguales o inferiores al 30% del INBpc; así también, once de cada catorce microempresarios que tuvieron cuotas de crédito inferiores o iguales al 1% del INBpc fueron canalizados a mujeres. Este estrato microempresarial altamente vulnerable afronta además los efectos del sobreendeudamiento, al año 2013 el 46.5% del mercado microfinanciero femenino estaría contaminado con el sobreendeudamiento con montos promedios compartidos entre instituciones financieras en rangos entre los \$1.000 y los \$7.700, con alto riesgo para la continuidad de sus negocios y para el propio sistema nacional.

La violencia de género de las trabajadoras por cuenta propia es una de las más altas a nivel de las categorías ocupacionales, el 69% de microempresarias sufriría algún tipo de violencia al año 2010, los índices de violencia en los diferentes tipos son mayores que el promedio nacional, siendo los más elevados la violencia psicológica y física, la violencia económica es la más alta de todos los estratos ocupacionales con el 23%, situación que obedecería a que es el estrato con más amplias relaciones en la economía además del hogar, implica además una mayor vulnerabilidad para las microempresarias en su mundo privado y público.

El microfinanciamiento articula el crédito a la microempresa, no tanto por el tamaño del crédito, donde lo micro sería lo pequeño, sino por la naturaleza de los sectores a los que se involucra, esa debería ser la primera consideración de las instituciones financieras al momento de planificar el producto y su desarrollo. La inclusión de sectores vulnerables en las microfinanzas puede convertirse en una herramienta válida de desarrollo a partir de su análisis y realidad, permitiendo al sistema financiero nacional el rediseño de estrategias y herramientas de inclusión de pobres y mujeres, entre otros actores excluidos.

Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas, Tantanakushka Warmikunapak, “CACMU” y metodologías diferenciadas de inclusión

Este capítulo se fundamenta en el análisis de los capítulos anteriores que demuestran el crecimiento del sector microempresarial femenino, su evolución e incidencia en la canalización de microcrédito y los efectos económicos y sociales relevantes de la masificación del microcrédito sobre las mujeres como: incursión en el ámbito público empresarial, el involucramiento de sectores altamente vulnerables por pobreza e informalidad, el sobreendeudamiento de los mismos y los niveles elevados de violencia en su condición de trabajadoras por cuenta propia, lo que sustenta la necesidad de incorporar el enfoque de las finanzas inclusivas en el mercado microfinanciero, referido a partir de los aportes significativos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU", durante sus trece años de vida, cooperativa surgida en la época de la pos crisis y como respuesta a la microempresarización femenina y a la falta de acceso adecuado de las mujeres al sistema financiero tradicional.

Para el efecto, se analiza las estrategias de la cooperativa para la inserción de sectores vulnerables excluidos por pobreza y género, entre otros, y sus prácticas para procurar el equilibrio financiero y social como compromiso del legado de la filosofía cooperativista y cumplimiento de la misión institucional que busca el mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres y sus familias, mayormente de sectores rurales y urbano populares del norte ecuatoriano, a fin de contrarrestar los efectos económicos y sociales distorsionantes que podrían surgir por la aplicación de productos financieros y potenciar los efectos positivos sobre la incidencia de las mujeres en su articulación al tejido microempresarial, su empoderamiento, autonomía y la reivindicación de los derechos de las mujeres.

En este contexto, el presente capítulo contiene el análisis de la situación económica y financiera a través de la evolución de las principales cuentas del balance durante el quinquenio de estudio así como sus prácticas de evaluación del equilibrio económico y social. La evaluación económica la aplica en función de las herramientas de buenas prácticas financieras monitoreadas por la Red Financiera Rural RFR y de la herramienta de monitoreo de la SEPS; la evaluación social la realiza con las herramientas: PPI, SPI y de satisfacción. La inclusión por pobreza y género la ejecuta mediante la adaptación de productos y servicios por zonas y sectores vulnerables, con el diseño de la estrategia de asociatividad y adaptabilidad inmersa en el mejoramiento de la práctica en relación a los Estándares Universales para Gestión de Desempeño Social (USSPM).

El análisis de sobreendeudamiento forma parte de la política institucional dentro del proceso de crédito como condicionante del crédito y se encuentra preestablecido en el modelo denominado Experta personalizado para la institución.

Se analiza además la transversalización que realiza la cooperativa a todos los procesos y evaluaciones con los indicadores de sostenibilidad social de inclusión de género y pobreza, identificados por el Women's World Banking como: centrado en la clientela, enfoque institucional, resultados financieros y sociales y los de pobreza complementarios como el

porcentaje de créditos de montos menores o iguales al 30% del INBpc por género y el porcentaje de créditos con cuota de pago mensual menor o igual al 1% del INBpc por género.

Se investiga también las estrategias complementarias implementadas por la institución para mejorar la inserción de las mujeres en el tejido microempresarial a partir de la inclusión de las organizaciones y grupos solidarios de las mujeres y sus familias, gobierno cooperativo, capacitación y asistencia técnica que buscan mejorar el liderazgo, empoderamiento, la autonomía y la presencia activa en eventos de incidencia pública para la defensa y derechos de la mujer que ayuden a la concientización de la no violencia de género que es un tema doloroso y no resuelto en el país.

La evaluación institucional, su posicionamiento, resultados, estrategias, políticas, metodologías y productos se recogen a continuación.

CACMU en el contexto de la economía popular y solidaria

Estructura, evolución y posicionamiento

Historia y base legal

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “MUJERES UNIDAS” -Tantanakushka Warmikunapak- “CACMU”, nace en el año 2000 como caja solidaria de ahorro y crédito, bajo el impulso y apoyo de la Fundación Cooperación y Acción Comunitaria, sus promotores son Janett Palacios L y Jaime Cadena I, estuvo fundada por 13 organizaciones como: cajas de ahorro y crédito, organizaciones y grupos solidarios.

CACMU se legaliza como cooperativa de ahorro y crédito el 4 de diciembre del 2001, mediante Acuerdo Ministerial N.137 del Ministerio de Bienestar Social MBS, actual Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES, para viabilizar el microcrédito de desarrollo y la voluntad de unir los pequeños esfuerzos de las Organizaciones y los Grupos Solidarios de las mujeres, y sus familias, del norte ecuatoriano. Surge para apoyar el trabajo de las organizaciones de sectores rurales y urbano populares, potenciando la capacidad productiva de microempresarias mestizas, negras e indígenas, mediante la asistencia financiera y no financiera y el fortalecimiento socio-organizativo popular.

Las organizaciones fundadoras contaban con 110 mujeres de sectores populares de la Provincia de Imbabura, del Cantón Ibarra: Romerillo, Azaya, Parambas y Cachaco en la Cuenca del Río Mira, San Francisco, Santa Rosa, Bola Amarilla y Pugacho; y, del Cantón Otavalo: Ugsha, Ilumán, y San Agustín del Cajas.

A partir del año 2002, diversas organizaciones de mujeres demandan el ingreso a esta estructura financiera, por lo que hasta el año 2003, CACMU se amplía a los cantones Antonio Ante y Pimampiro, en la Provincia de Imbabura. En el año 2004, su cobertura alcanza las provincias de Pichincha y del Carchi: en los cantones de Bolívar, Montufar y Espejo. En el año 2005, amplía la cobertura a la provincia de Esmeraldas.

En el año 2003, CACMU ingresa como socia a la Red Financiera Rural y en el año 2004 a FINANCOOP (Caja Central Cooperativa); en el año 2005, conforma con cinco cooperativas más, la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Norte UCACNOR, en este año también califica a diversos fideicomisos de la Corporación Financiera Nacional, como: PROLOCAL, PPS, FONLOCAL, PROMUJER, Banco del Migrante, Sistema Nacional de Microfinanzas y el Fondo del Pueblo Indio (FODEPI). En el año 2007, se acredita en el Programa de Protección Social (PPS) para el pago del bono de desarrollo humano BDH y en el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda MIDUVI, para canalizar el bono de vivienda del Estado. En el año 2009, ingresa al Sistema de Pagos Interbancarios del Banco Central y a la Red Transaccional Cooperativa, a partir de lo cual, en el año 2010 cuenta con su primer cajero automático en la comunidad rural de Lita y luego, en el año 2011 en la matriz.

En el año 2013, la cooperativa es acreditada por la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria SEPS, dentro del segmento 3. A diciembre del año 2013, tiene 15665 socias y socios, 106 organizaciones socias entre: asociaciones, cajas solidarias, comunas, comités de vivienda, entre otras; y, 2069 grupos solidarios de tres a diez integrantes.

A diciembre del año 2013, CACMU cuenta con una oficina matriz en la ciudad de Ibarra y cuatro agencias rurales en Imbabura: Agencia Cuenca del Río Mira, en Lita, cabecera parroquial de Lita, cantón Ibarra; Agencia Cuenca del Lago San Pablo, en la parroquia de González Suárez, cantón Otavalo; Agencia Valle Fértil en la comunidad de Cahuasquí, en el cantón Urququí; y, Agencia Servimovil, cantón Antonio Ante, esta agencia tiene cobertura rural en las cuatro provincias de atención de CACMU. Opera además con dos agencias urbanas en las ciudades de Quito denominada Economía Solidaria y en Tulcán, Frontera Nortes y varias ventanillas con Juntas Parroquiales y organizaciones socias de la cooperativa; las agencias Servimovil, Quito y Tulcán fueron promovidas y creadas por el joven líder Jaime Andrés Cadena, para quien rindo con esta investigación mi tributo de infinito amor y reconocimiento eterno ante su temprana partida (Figura 2).

**Figura 2: Área de cobertura de CACMU
2013**



Fuente: Archivo fotográfico CACMU 2013

Evolución y posicionamiento

Activos, Pasivos y Patrimonio

El quinquenio analizado permite observar que en este periodo se dio la evolución más importante de la institución, especialmente en los años 2012 y 2013; la cooperativa pasó de ser una estructura pequeña en el año 2009, a una institución con un crecimiento bastante significativo al año 2013.

En efecto, las grandes cuentas del balance tuvieron una evolución importante, así, los activos al año 2013 totalizaron los 16.5 millones de dólares, creciendo en 6.6 veces, la cartera de créditos pasó de 1.9 millones de dólares en el año 2009 a 12.4 millones de dólares en el año 2013. En los pasivos se destaca el hecho del mejoramiento de la confianza pública, especialmente de las socias y socios, lo que permitió que las obligaciones con el público pasaran de un millón de dólares a los 7.2 millones de dólares, con un crecimiento de siete veces, de igual manera el patrimonio institucional pasó de 0.5 millones de dólares a 2.4 millones de dólares al el año 2013. Ver Tabla 24.

**Tabla 24: CACMU: Principales cuentas del balance general
2009-2013**

Cód.	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013
1	ACTIVOS	2,494,324	4,177,462	6,533,907	11,918,864	16,444,781
11	Fondos Disponibles	205,822	307,569	502,067	1,164,349	1,885,037
12	Operaciones Interbanc.	150,000	0	100,000	0	0
13	Inversiones	11,937	106,815	110,100	147,745	263,162
14	Cartera de Créditos	1,923,907	3,120,454	5,033,334	9,138,235	12,392,321
16	Cuentas por Cobrar	36,776	51,364	120,574	278,590	551,074
17	Bienes Realizables					
18	Propiedades y Equipos	103,187	482,361	521,177	888,541	915,597
19	Otros Activos	62,695	108,899	146,656	301,403	437,590
2	PASIVOS	1,999,991	3,544,784	5,582,873	10,032,593	13,971,462
21	Obligac. con el público	1,057,015	2,227,265	2,851,380	5,541,359	7,187,648
25	Cuentas por pagar	109,876	84,199	133,741	601,070	964,567
26	Obligaciones Financieras	822,929	1,229,006	2,433,887	3,854,770	5,794,956
29	Otros Pasivos	10,172	4,313	163,864	35,393	24,302
3	PATRIMONIO	459,078	605,529	906,043	1,827,585	2,421,252
31	Capital Social	118,524	177,995	279,994	820,363	940,656
33	Reservas	93,570	116,580	120,735	146,900	168,588
34	Otros aportes patrimón.	246,984	310,953	505,313	812,980	1,190,866
35	Superávit por valuaciones				47,342	121,143
	Resultados Operativo	35,256	27,149	44,992	58,685	52,066

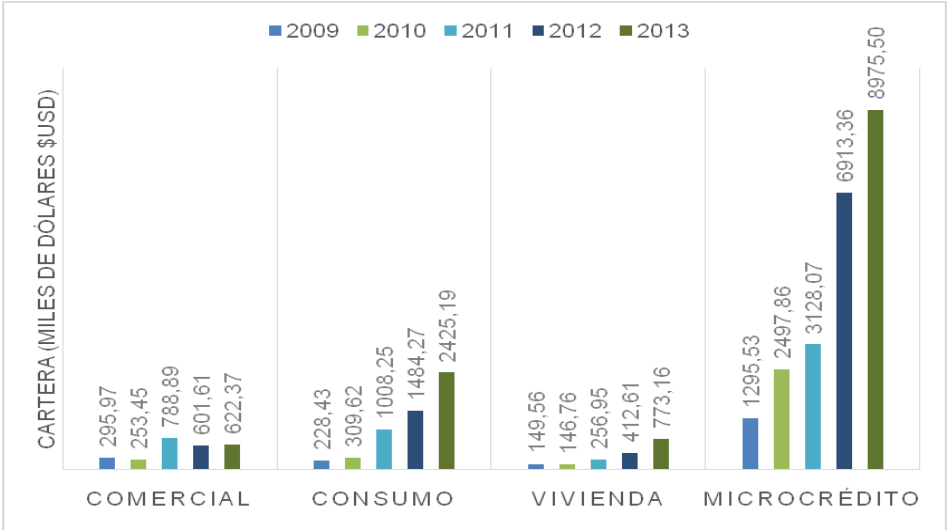
Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

Cartera de crédito

El monto total de la cartera entre los años 2009-2013, pasó de 1.9 millones de dólares a 12.4 millones de dólares, siendo los años de mayor crecimiento los dos últimos años del quinquenio analizado (Tabla 24).

La cartera de crédito, en su composición y evolución ayuda a determinar la vocación del negocio de CACMU hacia el sector microempresarial, esta cartera es la más importante en la estructura de la cartera institucional y su crecimiento al año 2013 fue de siete veces el volumen del año 2009, pasando de aproximadamente 1.3 millones de dólares en el año 2009, a cerca de 9 millones en el año 2013 (Gráfico 15).

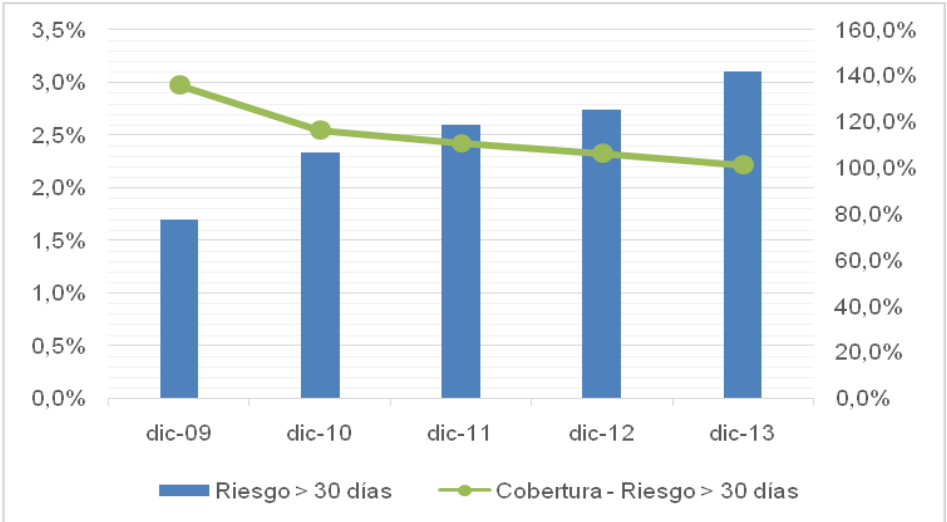
Gráfico 15: CACMU: Cartera de crédito 2009-2013 (Miles de dólares \$USD)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

La calidad de la cartera en riesgo mayor a treinta días, es decir la vencida más la reclasificada, demuestra un mejoramiento permanente, bajando desde el 3% en el año 2009 hasta menos del 2.5% en el año 2013. La provisión de la cartera morosa también mejoró considerablemente con ascensos importantes sobre el 100% ajustándose a las buenas prácticas financieras (Gráfico 16).

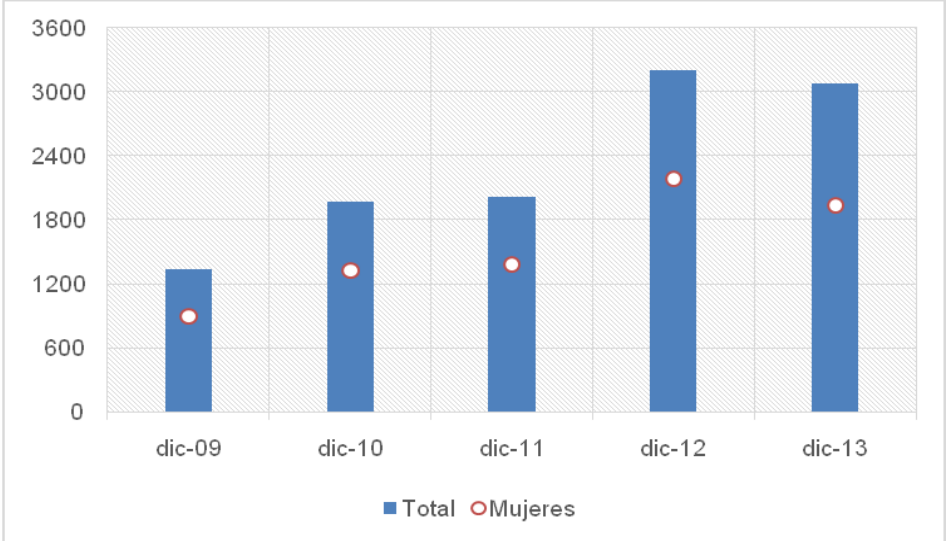
Gráfico 16: CACMU: Calidad de la cartera 2009-2013 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

La visualización del número total de créditos orientados a mujeres se puede apreciar en el Gráfico 17, la proporción del crédito de mujeres es la mayoritaria en el total de créditos de la institución, tomando en cuenta el número de créditos activos al final de cada año.

Gráfico 17: CACMU: Número de clientes activos de crédito 2009-2013 (en porcentajes)

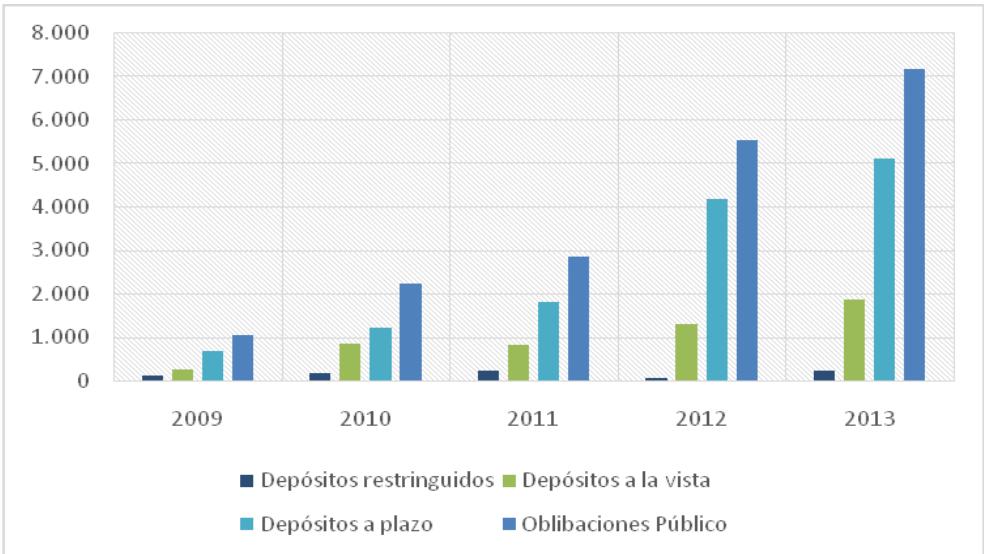


Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

Obligaciones con el público

En la evolución de las obligaciones con el público, el producto que tuvo mayor dinamismo en cuanto a su crecimiento fue las captaciones de depósitos a plazo en primer lugar y en segundo lugar los ahorros a la vista, este crecimiento importante permitió el crecimiento de la cartera de crédito y del tamaño institucional a través de sus activos totales (Gráfico 18).

Gráfico 18: CACMU: Obligaciones con el público 2009-2013 (Miles de dólares \$USD)



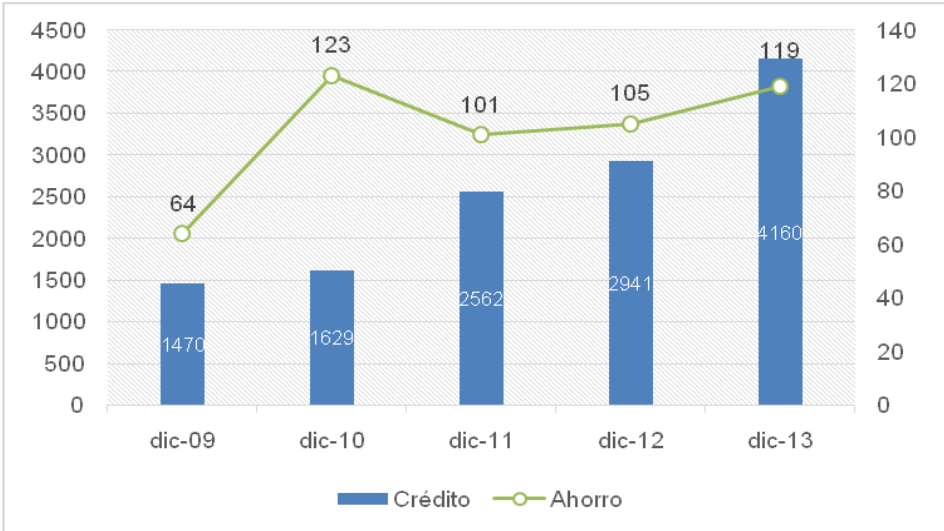
Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

Las obligaciones con el público, compuestas de los depósitos de ahorro a la vista, los depósitos a plazo y los depósitos restringidos, tuvieron de igual manera un importante crecimiento entre el año 2009 y 2013, al pasar de 1 millón de dólares a 7.1 millones de dólares, respectivamente. Sin embargo, el mayor crecimiento se dio en las captaciones a plazo fijo que se incrementaron de 0.6 millones de dólares en el año 2009 a 5.1 millones en el año 2013, lo cual habla de la confianza de sus socias y el posicionamiento institucional que fue consolidándose en estos años (Anexo F).

Monto promedio de créditos y monto promedio de ahorros a la vista

El monto promedio de crédito por persona pasó de 1490 dólares en el año 2009, a 4160 dólares en el año 2013, entre los años 2012 y 2013 se dio el mayor incremento del periodo, el promedio de crédito en el año 2013 se multiplicó en 1.4 veces con respecto al promedio del año 2012, así en este año el promedio de crédito se ubicó en 2941 y en el año 2013 en 4160 dólares, Gráfico 19. Esta misma graficación, nos demuestra que el promedio en ahorros a la vista por persona, pasó de \$64 en el año 2009, a \$119 en el año 2013.

Gráfico 19: CACMU: Saldos promedio de crédito y ahorro 2009-2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

El análisis del posicionamiento institucional y evolución financiera se complementa con el indicador de desempeño por alcance en cuanto al género, adoptado de los Indicadores diseñados por Women’s World Banking.

Indicadores de desempeño por alcance: Socias como porcentaje del total

En cuanto al alcance de créditos y ahorros, se aprecia la mayoritaria participación de las mujeres en el total de socios y socias. A diciembre del 2013, el porcentaje de créditos vigentes de mujeres fue del 63% sobre el total, a esa misma fecha, del total de socios ahorristas, cerca del 79% son ahorristas mujeres. (Tabla 25)

De otra parte, el número de agencias y puntos de atención propios de la cooperativa subió de 3 en el año 2009, a 7 en el año 2013.

**Tabla 25: CACMU: Evolución indicadores de alcance
2009-2013**

Indicadores	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13
Alcance					
No. Clientes Activos de Crédito	1,340	1,969	2,023	3,200	3,076
No. Clientes Activos de Crédito Mujeres	904	1,333	1,386	2,189	1,941
No. Clientes Activos de Ahorro	4,087	6,823	8,075	12,449	15,665
No. Clientes Activos de Ahorro Mujeres	4,089	5,372	6,426	10,223	12,349
Puntos de servicio	3	4	5	7	7
Saldo Promedio por Prestatarios (SPP)	1,470	1,629	2,562	2,941	4,160
Saldo Promedio por Ahorristas (SPA)	64	123	101	105	119

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

Sostenibilidad financiera y social

Se puede observar que el equilibrio financiero y social se encuentra definido como política institucional, para ello la institución monitorea su desempeño financiero y social.

Sostenibilidad financiera

La sostenibilidad financiera se la realiza con la herramienta de Cumplimiento normativo de la SEPS y la de Buenas prácticas, cuya evolución se presenta con los siguientes resultados.

Comparativo: Normatividad vs Buenas Prácticas

El comparativo de la normatividad aplicada por la SEPS con la metodología buenas prácticas financieras nos permite analizar la sostenibilidad financiera institucional. Los indicadores de la cooperativa son razonables, especialmente los de solvencia normativa, apalancamiento, liquidez y morosidad ampliada, el indicador del ROA ha tendido a la baja, por el reajuste de la tasa de interés efectiva activa, esta circunstancia también incidió en el grado de absorción del margen financiero neto que tendió en cambio al alza (Tabla 26).

**Tabla 26: CACMU: Evolución indicadores normativa SEPS
2009-2013 (segmento 3)**

	2009	2010	2011	2012	2013
Solvencia Normativa	22.0%	16.8%	16.0%	17.5%	17.3%
Apalancamiento	4.36	5.85	6.16	5.49	5.77
Liquidez	11.5%	12.0%	11.6%	13.9%	16.5%
Morosidad Ampliada	2.0%	2.6%	2.9%	3.0%	3.4%
Cobertura de Provisiones	114.7%	103.3%	98.5%	97.2%	93.8%
Relación de Productividad	122.7%	103.2%	108.2%	109.4%	110.9%
ROA	1.7%	0.8%	0.8%	0.6%	0.4%
Eficiencia Institucional en Colocación	8.8%	7.9%	5.7%	5.5%	5.8%
Grado de Absorción de Margen Financiero Neto	83.9%	92.3%	86.2%	92.2%	102.0%
Tasa Activa General	19.7%	18.7%	16.5%	16.8%	15.9%
Tasa Pasiva General	7.4%	7.2%	7.2%	9.0%	8.5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2014)

La metodología de Buenas Prácticas apoyada por la RFR (Tabla 27), tiene similitud con la de Normatividad de la SEPS, las diferencias entre las dos herramientas se hallan en el cálculo de liquidez, la SEPS incluye las obligaciones financieras, por esta razón el porcentaje de liquidez es menor, la otra diferencia está en el indicador de la cobertura de provisiones que la metodología de Buenas Prácticas toma en cuenta la cartera total afectada mayor a treinta días y la SEPS lo hace en base a la cartera afectada total al día.

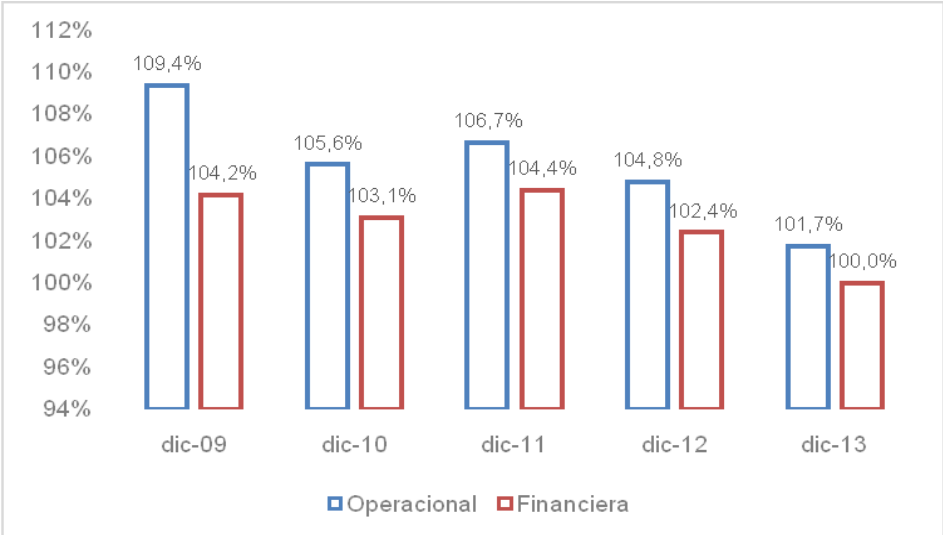
**Tabla 27: CACMU: Indicadores Financieros según Buenas Prácticas
2009-2013**

Indicadores	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	Buenas Prácticas
Cartera						
Cartera en Riesgo > 30 días	1.70%	2.34%	2.60%	2.74%	3.11%	<= 5%
Tasa de cartera castigada	0.02%	0.34%	0.61%	0.00%	0.54%	< 2% en los últimos 3 años
Cobertura de Cartera en Riesgo > 30 días	135.97%	116.45%	110.67%	106.28%	101.39%	>=100%
Total Cartera Bruta / Activos	78.96%	76.79%	79.31%	78.97%	77.81%	70% - 80%
Liquidez						
Fondos Disponibles/Obligaciones con el público	19.47%	18.61%	24.98%	23.68%	29.89%	15% - 20%
Rentabilidad/Sostenibilidad						
Sostenibilidad operacional	109.36%	105.60%	106.66%	104.80%	101.72%	>=115%
Sostenibilidad financiero	104.18%	103.08%	104.38%	102.38%	99.98%	>=110%
ROA	1.12%	0.83%	0.88%	0.62%	0.23%	>4% Peq. >3% Med. >2% Gran.
ROE	5.35%	4.97%	5.70%	4.11%	1.53%	>5%
Eficiencia y Productividad						
Tasa de eficiencia operativa	10.27%	9.86%	7.33%	7.08%	6.87%	
Cartera bruta por personal	151,499	229,120	215,923	313,729	376,359	
Cientes de crédito por personal	103	141	84	107	90	I>130 GS>160 BC >200
Cartera bruta por oficial de crédito	656,496	801,921	1,295,540	1,176,483	1,599,528	
Cientes crédito bruta por oficial de crédito	447	492	506	400	385	I>300 GS>350 BC >400
Oficial de crédito como% del personal total	23.08%	28.57%	16.67%	25.00%	22.22%	30% - 50%
Ahorros a la vista por personal total	20,121	60,078	34,006	40,878	51,746	
Ahorrista por personal total	314	487	336	389	435	
Gastos operacionales como % del total de activos	8.55%	7.82%	5.87%	5.60%	5.72%	
Gastos personal como % del total de activos	4.19%	4.01%	3.38%	3.12%	3.12%	
Gestión de Activos y Pasivos						
Rendimientos sobre la cartera	16.96%	16.92%	15.02%	13.83%	13.68%	12% - 16%
Costo de fondeo	6.63%	6.55%	6.87%	7.45%	7.87%	
Apalancamiento (pasivos patrimonio)	4.16	5.60	5.87	5.32	5.65	<4 SBS <6 No Regulada SBS
Patrimonio técnico (sin ajuste de provisiones)	25%	18%	18%	17%	17%	

Fuente: Elaboración propia en base reportes Desempeño Financiero, Social y de Mercado de la RFR para CACMU (2015)

Complementariamente se puede observar que el comparativo de la sostenibilidad operacional y financiera de la cooperativa, a lo largo del periodo se ha mantenido sobre el 100%, a excepción del año 2013, en donde la sostenibilidad financiera se situó en el 100%, lo que obedeció a los nuevos costos que la institución tuvo que asumir en este año por la supervisión de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (Gráfico 20).

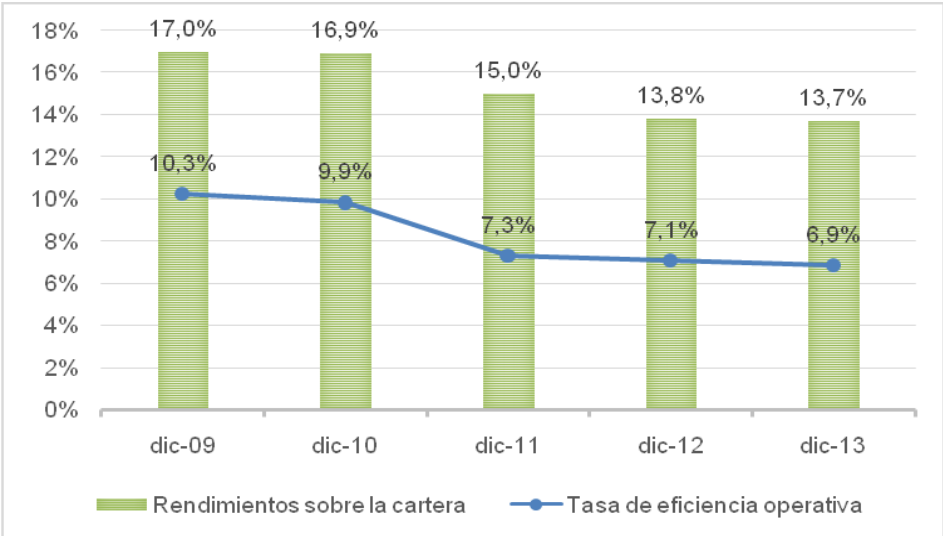
Gráfico 20: CACMU: Sostenibilidad financiera y operacional 2009-2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

Otro de los indicadores de sostenibilidad es el de la eficiencia y el rendimiento de la cartera, el comparativo por años, determina que el rendimiento de la cartera se estabiliza cerca del 14% en los dos últimos años, disminuyendo desde el año 2009 por el reajuste de las tasas de interés activas ya referidas, no obstante, las diferencias se compensan por el mejoramiento de la eficiencia operativa institucional, que bajó de 10.3% en el año 2009 al 6.9% en el año 2013 (Gráfico 21).

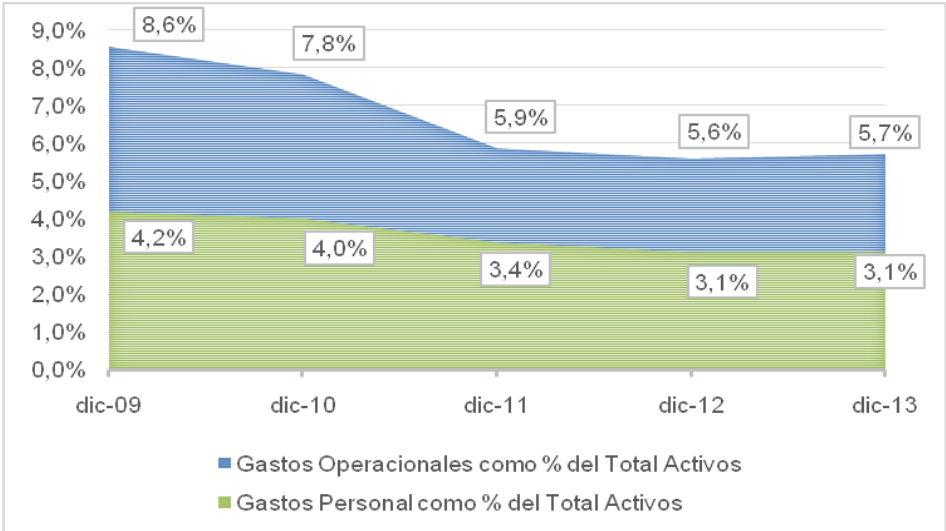
Gráfico 21: CACMU: Eficiencia operativa y rendimiento sobre la cartera 2009-2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

El mejoramiento de la eficiencia institucional y el crecimiento de la cooperativa permitió que tanto los gastos operacionales como los del personal sobre activos se mejoraran significativamente, en el año 2009 los gastos operacionales representaron el 8.6% del activo total, bajando al año 2013 al 5.7%, en igual forma los gastos totales del personal que fueron del 4.2% del activo total se situaron en el 3.1% en el año 2013 (Gráfico 22).

Gráfico 22: CACMU: Composición de gastos 2009-2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

Sostenibilidad social

El monitoreo de la sostenibilidad social es una de las prácticas de CACMU para procurar el equilibrio social, teniendo como objetivos además cumplir con el mandado institucional establecido en la misión y el legado de la filosofía cooperativista de responsabilidad social y trabajo por el bien común. En este campo CACMU aplica tres herramientas con enfoque de género: PPI, SPI y Satisfacción, las mismas que se describen a continuación.

Progress out of poverty index PPI.

El PPI es una herramienta de medición de la pobreza que consiste en obtener resultados de esta naturaleza mediante la aplicación de una encuesta con indicadores utilizados en las encuestas de pobreza nacional, adicionalmente, toma en cuenta la línea nacional alimenticia de pobreza, que define la probabilidad de que las personas puedan adquirir el número de calorías necesarias para satisfacer las necesidades básicas del hogar, y que dispongan de el dinero suficiente para cubrir estas necesidades calóricas. Esta herramienta la viene aplicando la cooperativa desde el año 2010 con el apoyo de la Red Financiera Rural.

El PPI, como herramienta de medición permite a las instituciones microfinancieras responder a las necesidades de sus clientes meta, evaluando el cambio en el estado de situación inicial de probabilidad de pobreza en el tiempo a través de la intervención, a fin de integrar los datos de pobreza para la toma de decisiones. Para el caso de la Cooperativa CACMU, los objetivos de la aplicación de la herramienta en el año 2013, buscó determinar los niveles

de pobreza de sus socias y socios para mejorar los servicios a los segmentos más pobres y, estratificar y segmentar sus socios y socias.

Los resultados de este estudio determinaron que el 29.04% de socias y socios de CACMU son clientes pobres, de los cuales el 20.73% estarían por debajo de la línea nacional de pobreza y de este porcentaje el 8.31% bajo la extrema pobreza, el 5.19% de clientes podrían tener la probabilidad de no tener recursos económicos suficientes para cubrir sus necesidades de calorías y, el 1.12% estarían bajo la línea de indigencia (Tabla 28). Esta tendencia de pobreza al interior de CACMU, está por encima de la línea de pobreza promedia nacional y sobre la promedio nacional de pobreza urbana, según los datos del INEC del año 2013, para este año el porcentaje de pobreza nacional promedio se ubicó en el 25.55% y la pobreza urbana en el 17.63%.

Tabla 28: CACMU: Resultados generales PPI por sexo

	Mujer	Hombre	Total
Total por encima de la línea nacional de pobreza	76.72%	83.52%	79.27%
Total por debajo de la línea nacional de pobreza	23.28%	16.48%	20.73%
Total por debajo de la línea de pobreza extrema	9.29%	6.68%	8.31%
Total por debajo de línea alimenticia de la pobreza	5.77%	4.23%	5.19%
Total por debajo de línea indigencia	1.29%	0.85%	1.12%
N			395

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta sobre Efectos del Microcrédito de socias y socios de CACMU, [CACMU, 2014]

Otros resultados relevantes de este estudio se pueden sintetizar a continuación:

CACMU tiene más alta la probabilidad de pobreza en género femenino con el 23.27%, con la diferencia de 6.79 puntos respecto a la probabilidad de pobreza en masculino (16.48%), estos indicadores reflejan la práctica de la misión institucional de apoyar a segmentos vulnerables y en especial a mujeres. Respecto a la línea alimentaria por género, son las mujeres las que tienen mayor déficit en satisfacer sus necesidades calóricas (5.77%) y que a su vez es superior a la probabilidad de pobreza de la línea alimenticia de la institución (5.19%).

A medida que los clientes tiene un mayor nivel de instrucción, la probabilidad de pobreza se reduce, quienes tienen primaria completa o incompleta el porcentaje de pobreza es de algo más del 39%.

De acuerdo al número de préstamos solicitados, los resultados establecen que mientras más créditos reciba una persona, el porcentaje de quienes se encuentran por encima de la línea de pobreza aumentará, sin embargo al superar los 16 préstamos solicitados el porcentaje tiene a disminuir.

Por provincias de cobertura de CACMU, Esmeraldas es la que tiene más probabilidad de pobreza con el 66%, seguida de la provincia del Carchi con el 40%.

Por edad, la probabilidad de pobreza a menor edad es la mayor, así el rango de 18 a 24 años tiene más probabilidad de pobreza con el 47%, en tanto que en la población de más de 50 años, la probabilidad de pobreza disminuye.
(RFR, 2013:13-21)

Auditoría Social SPI (Social Performance Indicators)

La cooperativa, en su gestión de desempeño social, también incorpora la evaluación social, a través de la aplicación de la herramienta SPI por medio de la Red Financiera Rural quien

cuenta con la transferencia de la metodología por parte de CERISE, ONG francesa, que acredita su propiedad.

Esta herramienta se aplica directamente a la institución a cuatro dimensiones bajo los siguientes criterios: Alcance de los pobres y excluidos: focalización geográfica, individual y metodologías para los pobres. Servicios y productos: gama de servicios tradicionales, calidad de servicios y, servicios innovadores y no financieros. Beneficios de los clientes: beneficios económicos, participación de los clientes y capital social. Responsabilidad social: hacia el personal, hacia los clientes bajo los seis principios para la protección y, responsabilidad hacia la comunidad y el medio ambiente.

Los resultados de esta evaluación social al año 2013, demuestra, entre los más importantes, las siguientes tendencias institucionales:

La cooperativa identifica si la zona de intervención tiene algún nivel de pobreza, así como también capacita a su personal para la atención a personas excluidas.

Los productos de ahorro son variados fomentando la cultura de ahorro en sus socias y socios. Existe alta descentralización de las operaciones de la institución y se realizan sondeos de mercado y monitoreo del entorno de la competencia.

La cooperativa ofrece capacitación en gestión microempresarial y técnica de las actividades predominantes de sus socias y socios y busca que todos sus servicios generen cambios relativos al nivel de pobreza o económico de sus clientes.

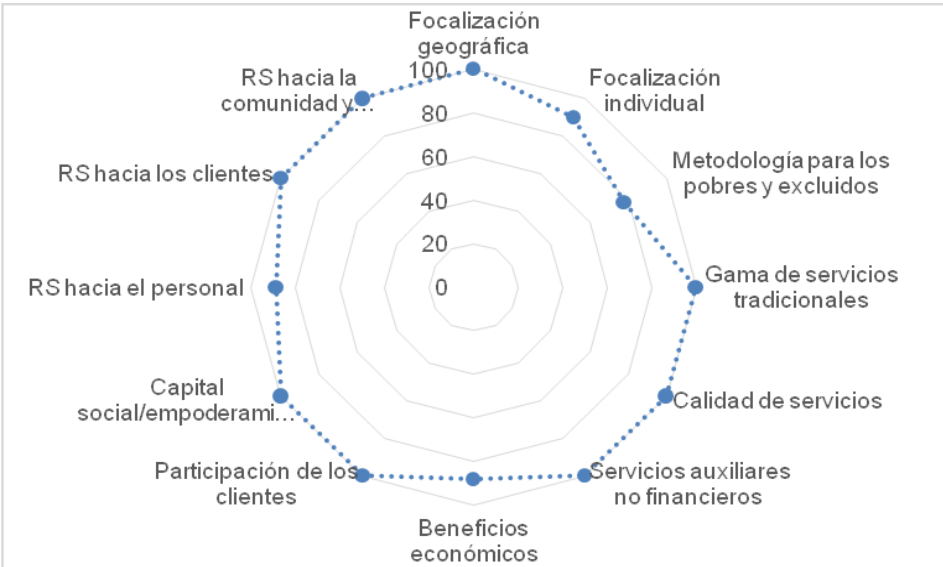
La institución ofrece servicios de apoyo con el objetivo de empoderar a sus socias, desarrollando varios productos para mujeres.

La totalidad de personal participa de procesos de capacitación, cuentan con coberturas de seguros de vida y salud.

(RFR, 2013:30-40)

Las valoraciones de las cuatro dimensiones y criterios de la gestión de desempeño social, se visualizan en el Gráfico 23, obteniéndose en cada criterio más del 90% de resultado.

Gráfico 23: Resultados auditoría social CACMU



Fuente: Elaboración propia en base a Evaluación SPI a CACMU [RFR, 2014]

Estos avances institucionales en gestión de desempeño social, le merecieron a CACMU una calificación de 98/100 al año 2013, con las siguientes valoraciones por dimensión (Tabla 29).

Tabla 29: Resultados auditoría social CACMU

Dimensión	Objetivo ^{a/}	Puntuación
Alcance a los pobres y excluidos	Prioritario	100
Adaptación de los servicios	Prioritario	100
Beneficios para los clientes	Importante	96
Responsabilidad Social	Importante	96
Calificación global de Evaluación Social		98

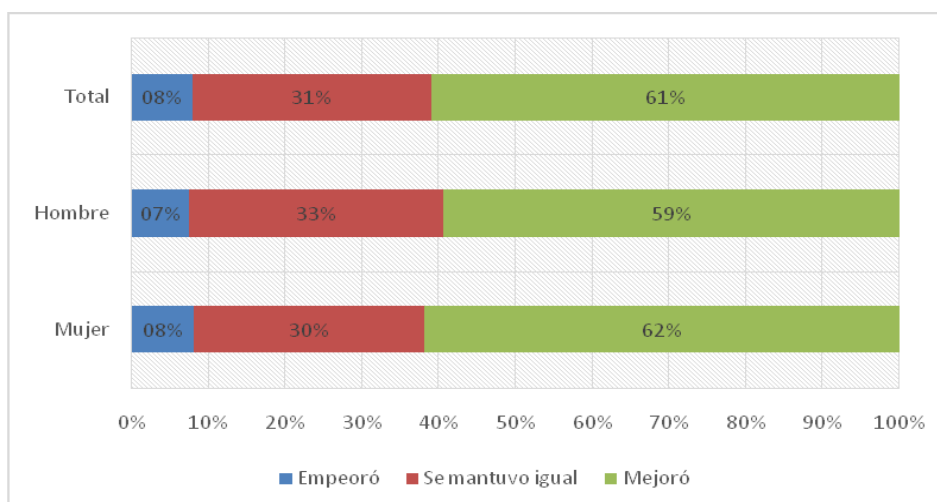
a/ La metodología contempla objetivos: Prioritario, Importante, Menor, no es objetivo
 Fuente: Elaboración propia en base a Evaluación SPI a CACMU [RFR, 2014]

Satisfacción del cliente, por género

El indicador de satisfacción, medido en términos de mejoramiento de las condiciones económicas de vida, mide la gestión social en el cumplimiento de su objetivo institucional, como es la contribución al mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres y sus familias a través de la canalización de créditos. Para el efecto, se considera la encuesta de satisfacción del crédito para estimar los niveles antes y después del crédito, las preguntas se canalizan a las socias y socios de como se sentían antes y después del crédito a través de escalas de respuesta ordinal o escalas Likert, donde 1 es poco satisfecho y 7 es muy satisfecho.

Los resultados de niveles de satisfacción en el año 2013 permiten concluir que el promedio de satisfacción institucional se situó en el 61%, siendo este nivel mayor en las mujeres que obtuvieron crédito que en los hombres. Las respuestas que dijeron que su situación económica empeoró no llegaron al 1%, manteniéndose en condiciones iguales las respuestas con un promedio del 31% (Gráfico 24).

Gráfico 24: CACMU: Niveles de satisfacción antes y después del crédito 2013



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta sobre Efectos del Microcrédito de socias y socios de CACMU, [CACMU, 2014]

Siendo uno de los efectos directos del microcrédito a las mujeres la inserción de las mismas en el tejido empresarial mayormente informal, la Cooperativa CACMU, propende a mejorar su situación en la gestión empresarial a través de la capacitación y asistencia técnica, para ello articula políticas de Gobierno cooperativo con enfoque institucional de género, participación e incidencia pública; y, Aliados estratégicos. Estas políticas además tienen como objetivo el mejoramiento del liderazgo de las mujeres, su empoderamiento y autonomía. A continuación se identifican las políticas institucionales citadas.

Gobierno cooperativo

Dirección institucional con enfoque de género

Misión y Visión

La misión institucional se encuentra contenida en el plan estratégico correspondiente a este periodo de la investigación, la misión, no ha cambiado desde los inicios de vida de la cooperativa y se ha mantenido con mejoras, de acuerdo a los retos de los nuevos avances tecnológicos y del mercado, la misión prevalece en el tiempo y recoge el objetivo de la creación de la organización, como es la contribución al mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres y sus familias:

Somos una Cooperativa de Ahorro y Crédito comprometida socialmente, que contribuye a mejorar las condiciones de vida de las mujeres y sus familias en los sectores rurales y urbanos de la economía popular y solidaria de la región norte del País, brindando productos y servicios financieros y no financieros innovadores con calidad y calidez de nuestro talento humano y directivos, donde la competitividad, sostenibilidad financiera y aliados estratégicos son nuestra base.

Visión

Consolidarnos como una Cooperativa reconocida por su gestión social en la atención innovadora con enfoque de género principalmente rural y de fomento a la asociatividad en la región norte del País. Seremos un modelo de gestión de crecimiento sostenido contando con Buen Gobierno Cooperativo cumpliendo la normativa legal.
(CACMU, 2013)

El mandato institucional se plasma en el lineamiento estratégico y marca las políticas, estrategias, productos y servicios a la comunidad para contribuir al bien común y al buen vivir. Como herramientas estratégicas de planificación están: el plan estratégico, el presupuesto, el plan operativo y las metas de cumplimiento MC, su característica fundamental es que el enfoque social, de inclusión y género son ejes transversales de todas las herramientas.

La cooperativa CACMU cuenta en su orgánico con las siguientes estructuras: dirección, conformada por la Asamblea de Socias y Socios en la que participan las y los representantes de las organizaciones y grupos solidarios, el Consejo de Administración y la Gerencia General; supervisión, a través del Consejo de Vigilancia y Auditoría Interna; fiscalización, ejercido a través de la Auditoría Externa, cumplimiento y riesgos a través de Comités; dispone también de un Comité de Ética. La supervisión y regulación está ejercida por la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria SEPS.

En el nivel operativo y de gestión tiene como departamentos técnicos y sociales el de negocios, finanzas, tecnología y comunicación TICs, administración y marketing y las jefaturas de sucursales y agencias, a esta estructura se integra el departamento de talento humano y gestión social desde donde se genera la articulación y planificación social, esta dependencia está apoyada también por la comisión de asuntos sociales y educación.

Enfoque institucional

Los indicadores del enfoque institucional están representados por los porcentajes de participación por género en las estructuras institucionales, deserción y ascenso. En la Tabla 30, se aprecia los indicadores del enfoque institucional para el año 2013, el porcentaje de mujeres miembros de los consejos directivos es del 76.7%, la participación de mujeres en todo el personal del 67.6% y en la alta dirección del 100%, entre otros.

**Tabla 30: Enfoque institucional de género de CACMU
2009-2013**

	2009	2010	2011	2012	2013
% Mujeres miembros en la Junta	89.4%	89.4%	89.4%	89.4%	76.7%
% Mujeres como Total del Personal	64.3%	70.0%	77.8%	75.0%	67.6%
% Mujeres en Mandos Medios	100.0%	100.0%	100.0%	85.7%	50.0%
% Mujeres en Alta Dirección	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
% Mujeres en Personal en Primera Línea	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	66.7%
Tasa de ascenso (Mujeres)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%
Tasa de ascenso (Hombres)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	27.3%
Tasa de deserción voluntaria (Mujeres)	11.1%	7.1%	23.8%	13.3%	65.2%
Tasa de deserción voluntaria (Hombres)	60.0%	16.7%	50.0%	10.0%	45.5%

Fuente: Elaboración propia en base Información Recursos Humanos. [CACMU, 2014]

Políticas y estrategias con enfoque de género

CACMU surge como una propuesta de acción local en cogestión con organizaciones productivas rurales, urbano populares e instituciones solidarias, para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida. Sus políticas y acciones buscan fortalecer las organizaciones de base para potenciar su participación activa en el desarrollo local y consolidar estructuras sostenibles de producción agropecuaria, comercio, turismo comunitario, entre otras; estas políticas recogen las estrategias de inclusión y de género en todas sus directrices, destacándose entre otras estrategias las siguientes:

Estrategia de intervención

Integración de las mujeres a partir del microcrédito para aprovechar las destrezas y potencialidades de los estratos populares. Su modelo se basa en el sistema asociativo.

Estrategia de asociatividad

Son socias de la cooperativa, organizaciones del sector rural y urbano popular, conformadas mayormente por mujeres y dirigidas por mujeres, grupos solidarios integrados por mujeres en su mayoría (Ver perfil socias, socios y grupos).

Estrategia de representación

La integración a la Asamblea de la cooperativa se la realiza a través de las presidentas, presidentes o representantes de las organizaciones y grupos solidarios.

Estrategia de articulación

Uno de los mayores logros de la cooperativa, constituye la red de alianzas que tiene la institución para articular actores y ampliar su cobertura y profundización de servicios financieros y no financieros.

Estrategias complementarias

Servicios no financieros, como capacitación y aseguramiento, que buscan un mayor impacto de las microfinanzas.

Estrategias de incidencia

Son de significativa acción y presencia en la reivindicación de los derechos de las mujeres a través de ferias y celebración de días de conmemoración.

Estrategias de inclusión y género

Esta estrategia consiste en la utilización de un catálogo de productos financieros y no financieros que se diseñan para la inclusión.

Participación e incidencia pública

La participación de la institución en espacios de incidencia pública buscan potenciar el liderazgo de las mujeres y apoyar las acciones reivindicativas de la lucha por la equidad y la justicia social. Estas acciones son: Coordinación con gobiernos locales e instancias del sector público, privado y universidades, apoyo a proyectos sociales liderados por mujeres en sus comunidades, encuentros interculturales y la participación activa en eventos como el día internacional de la mujer, la celebración del día de la No violencia contra la mujer, la celebración del día internacional de los derechos humanos, entre otros (Figura 3).

Figura 3: CACMU: Participación Día Internacional de la Mujer



Fuente: Archivo fotográfico CACMU marcha 8 de marzo de 2013

Aliados estratégicos

Gobiernos locales e incidencia en el desarrollo local

Al año 2013, la Cooperativa CACMU, cuenta con un convenio con el Gobierno Provincial de Imbabura, seis convenios con Juntas Parroquiales, tres convenios con Cabildos y Comunas y diez convenios con organizaciones comunitarias de base. Estos convenios son importantes para ingresar a comunidades y sectores vulnerables y tienen como objetivo establecer responsabilidades compartidas y la coparticipación en los planes de desarrollo local para el financiamiento de las actividades priorizadas en los mismos.

El diseño de la estrategia de intervención incluye metodologías diferenciadas de género y vulnerabilidad, asociatividad y adaptabilidad de productos financieros y no financieros, definidos en el catálogo de productos, para asegurar su aplicabilidad e implementación.

Instituciones solidarias, asistencia técnica y capacitación

La capacitación y asistencia técnica son estrategias complementarias de inclusión para mejorar los conocimientos de las mujeres y sus familias. Este servicio no financiero ha sido posible realizarlo a través de la alianza estratégica que mantiene la cooperativa con la Fundación Cooperación y Acción Comunitaria.

La capacitación y asistencia técnica es canalizada a nivel de directivas tanto de la cooperativa como de las organizaciones y a nivel de las socias y socios. Incluye los siguientes aspectos y temas:

Fortalecimiento organizativo y liderazgo: Gobernabilidad, ciudadanía, equidad de género, derechos humanos, proyectos.

Producción agropecuaria: agricultura sostenible, manejo y crianza de animales mayores y menores de diferentes especies, mayormente ganado vacuno, aves y porcinos, agroindustria, turismo comunitario, agroturismo y soberanía alimentaria.

Gestión microempresarial: contabilidad, administración, tributación, marketing y planes de negocios.

Administración de cajas comunitarias de ahorro y crédito: Normatividad, administración, contabilidad.

Educación financiera.

Durante los años 2012 y 2013, según la base de datos de CACMU, se capacitaron en los diversos temas 7.828 personas, las mujeres capacitadas representaron el 62% del total de capacitados en los dos años referidos y los hombres el 38%.

Organismos de integración y fortalecimiento institucional

La cooperativa, es socia de la Red Financiera Rural RFR, Financoop y la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito UCACNOR. La membresía en la RFR, ha significado para la institución, el aporte al fortalecimiento institucional a través de proyectos, capacitación y asistencia técnica, así como al fondeo de recursos para créditos asociativos; como socia de Financoop, la cooperativa se ha visto también favorecida con capacitación y asistencia técnica así como con el fondeo de recursos para liquidez.

En el año 2005, CACMU con cinco cooperativas del norte del país, conforma la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito UCACNOR, ejerciendo a través de esta instancia, la representación e incidencia pública frente a organizaciones tanto privadas como públicas, también se ha beneficiado de capacitación especializada y asistencia técnica, así como de negociaciones de escala para la adquisición de tecnología, contratos de seguros, entre otros.

Las estrategias de inclusión por vulnerabilidad y género se las realiza a través de la inserción de socias, socios y organizaciones así como con el diseño de productos adaptados a zonas y sectores vulnerables, mediante la estrategia de asociatividad y diseño de productos inmersos en la práctica en relación a los Estándares Universales para gestión de desempeño y social (USSPM), cuya fase de implementación contiene el diseño del producto financiero y no financiero. A continuación se expone esta práctica como una de las más exitosas de CACMU dentro de las microfinanzas inclusivas. El monitoreo de inclusión de pobres y género se complementa con la aplicación de los indicadores en referencia al INBpc.

Socias y socios

Evolución y características de género, instrucción e ingresos

El número total de socios y socias, pasó de 4087 en el año 2009, a 15665 en el año 2013, con una participación mayoritaria de mujeres. Al año 2013 el 70.54% fueron socias mujeres, en tanto que los hombres representaron el 27.93%, y el 1.53%, correspondió a las personas jurídicas (Tabla 31).

**Tabla 31: CACMU: Socias, socios y organizaciones
2009-2013**

	2009		2010		2011		2012		2013	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Mujer	2,739	67.25	4,937	72.59	5,688	70.38	8,924	71.53	11,049	70.54
Hombre	1,187	29.14	1,693	24.89	2,194	27.15	3,329	26.68	4,375	27.93
N/A	161	3.61	193	2.51	193	2.47	196	1.79	241	1.53
Total	4,087	100	6,823	100	8,075	100	12,449	100	15,665	100

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Perfil de los socios y las socias

Al año 2013, los socios y socias de CACMU son mayormente mujeres; las socias son agricultoras en el 68% y en menor proporción comerciantes 12.5%; los socios de CACMU también son mayoritariamente agricultores 57% y en menor proporción dedicados a las actividades de servicios y profesión, 12,7% y 11.9%, respectivamente (Anexo G).

En cuanto al nivel de instrucción, al año 2013, el 71% de las socias no tenían ninguna instrucción o tenían primaria. Los socios, mantienen similar situación, aunque en menor proporción, el 62% de los socios, no tienen ninguna instrucción o solamente primaria, adicionalmente existe un 17% de socios con instrucción secundaria y un 11% con formación superior, en las mujeres, estos niveles de instrucción alcanzan apenas el 11% y 6%, respectivamente (Anexo H).

Otras características del perfil de las socias y socios son el lugar de la vivienda, estado civil y la edad (Anexos I, J y K). El 93% de las mujeres viven en el área rural, el 45% son solteras y el 43% son casadas, el 42% son mujeres de edad entre 20 y 34 años, mayormente. El 92% de los hombres viven en el sector rural, el 46% son casados y el 41% son solteros; y, el 42% son hombres en edad entre 20 y 39 años.

Estrategias y metodologías de inclusión

Adaptación de productos y servicios por zonas y sectores vulnerables

Las estrategias de inclusión de CACMU parten de la práctica de políticas y metodologías para procurar el equilibrio financiero y social y el desarrollo de procesos tecnificados para la aplicación de metodologías asociativas con diversidad de productos financieros adaptados a las necesidades de las diferentes zonas y a sus poblaciones, tanto para la inserción de socias(os) como para la colocación de crédito y canalización de servicios no financieros.

El diseño de la estrategia de asociatividad y adaptabilidad de productos financieros, está inmersa en el mejoramiento de la práctica en relación a los Estándares Universales para Gestión de Desempeño Social (USSPM)⁹, en donde los productos, servicios y canales de distribución de la institución están diseñados de acuerdo con los objetivos sociales de la institución, siendo la misión de CACMU de contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres y sus familias, por lo que se define como estrategia de intervención la profundización de servicios financieros y no financieros en zonas mayormente desprovistas de oferta financiera y la inclusión de sectores pobres.

(RFR, 2013: 6)

La estrategia de inclusión basada en la adaptación de productos y servicios por zonas y sectores vulnerables tiene las siguientes fases:

1. Identificación:

- Zonas con escasa profundización de servicios financieros y no financieros especialmente en mujeres y la población pobre.

⁹ Los Estándares Universales para Gestión de Desempeño Social ("Estándares Universales" o USSPM, sus siglas en inglés) constituyen un conjunto de normas y prácticas de gestión que se aplican a todas las Instituciones de Microfinanzas que buscan lograr un equilibrio entre desempeño financiero y desempeño social. www.spf.info/spmstandards/universal-standards

- Deficiencias en el producto estándar para crédito productivo, por no adecuarse a las necesidades de los clientes de la cooperativa.
- Sectores con escasa o nula comunicación telefónica e internet, haciendo imposible la interconectividad en las comunidades rurales.

2. Formulación de estrategias de intervención e inclusión de estratos vulnerables:

- Aplicación de herramientas PI para determinar qué sectores atendidos por la cooperativa tienen mayor probabilidad de pobreza.
- Elaboración de sondeos de mercado para determinar sectores no atendidos por el sistema financiero tradicional.
- Retroalimentación de información con los socios de la institución para así poder recoger sus necesidades y requerimientos en relación a los productos financieros que recibían.

3. Implementación:

- Diseño de los productos diferenciados financieros y no financieros dentro del Catálogo de productos.
- Cobertura de la Agencia ServiMovil

El **catálogo de productos diferenciados**, contiene cada uno de los diferentes productos financieros y no financieros que dispone la cooperativa para las diferentes zonas y grupos de intervención, su diseño se hace a partir de la siguiente matriz genérica y consta básicamente de la información contenida en la Tabla 32.

Tabla 32: CACMU: Catálogo de productos: diseño del producto

Nombre del Producto: Código N:		
Sector, zona o grupo:		
Categoría:	Sub categoría:	Clasificación Sub categoría
Monto:	Plazo:	% Interés
Garantías	Documentos Requeridos Crédito	Proceso Concesión Crédito
Encaje:	Liquidación Crédito:	Seguimiento Crédito:
Gestor Negocio Especializado	Personal de Apoyo:	

Fuente: Elaboración propia en base a diseño CACMU [CACMU, 2013]

El **catálogo de productos** se actualiza permanentemente incorporando productos según se detecten necesidades específicas en las zonas que se apertura, es una metodología dinámica en constante evolución, paralelamente con la creación de un nuevo producto se realizan las adaptaciones necesarias de control interno, procesos y tecnología informática.

La **Agencia ServiMovil** cuenta con interconectividad facilitando la provisión de servicios financieros y no financieros en zonas apartadas, constituye una metodología de trabajo en el sector rural que gira en torno a los puntos de servicios fijos como es la matriz y sus agencias. La agencia móvil se integra dentro del amplio concepto de la movilidad, que consiste en la utilización de dispositivos informáticos o de telecomunicación, a través de los cuales se provee servicios financieros, no financieros, pago de servicios básicos, pago del bono de desarrollo humano, microseguros, entre otros.

Organizaciones de base

Mecanismos de integración

La integración a la cooperativa se la realiza mediante metodología grupal que compone las siguientes formas de organización:

Grupos asociativos u Organizaciones: grupos de hecho o de derecho como: asociaciones productivas y de vivienda, cajas solidarias comunitarias de ahorro y crédito, comités de vivienda, cabildos, comunas, fraternas como fundaciones, pequeñas empresas de producción, servicios, comercio, vivienda.

Grupos solidarios: unidos por lazos de amistad, familiaridad o por relaciones comerciales, son grupos de hasta diez personas. Se trata que estos grupos crezcan bajo organizaciones o se consoliden como pequeñas empresas.

Grupos vulnerables que se articulan en forma individual y que provienen desde el estado o que se integran voluntariamente a la cooperativa, estos grupos son: bono de desarrollo humano, desnutrición cero y personas con discapacidad.

Segmento de clientes como los niños y niñas que según la normativa no pueden ser socios o socias porque no pueden ingresar por su cuenta, sino bajo representación.

Tanto los grupos vulnerables como el de clientes se categorizan en metodología individual.

Tipología y características

Perfil de las organizaciones

Los grupos socios de la CACMU se contabilizan en el periodo 2009-2013, en un total de 2227 grupos, de los cuales el 95% son grupos solidarios, el 4% grupos asociativos, el 0.6% cajas o bancas comunales y el 0.4% grupos vulnerables, niños y niñas (Tabla 33).

**Tabla 33: CACMU: Número de grupos por socias/os
2009-2013**

Año	Asociativo		Banca Comunales		Grupos Solidarios		Individual ^{a/}		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Antes 2009 ^{b/}	43	9.47	10	2.20	399	87.89	2	0.44	454	100
2009	2	1.37	0	0.00	144	98.63	0	0.00	146	100
2010	10	3.80	0	0.00	253	96.20	0	0.00	263	100
2011	17	5.48	2	0.65	291	93.87	0	0.00	310	100
2012	15	2.48	0	0.00	588	97.35	1	0.17	604	100
2013	8	1.78	0	0.00	442	98.22	0	0.00	450	100
Total	95	4.27	12	0.54	2,117	95.06	3	0.13	2,227	100

a/ Se establece como metodología los créditos individuales de Bonos del Estado

b/ Incluye todos los valores desde el inicio de CACMU

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Los grupos solidarios son los que más socias y socios tienen, seguido del grupo de vulnerables, niños y niñas -individuales- (Tabla 34).

**Tabla 34: CACMU: Número total de organizaciones
Al 31 de diciembre de 2013**

	No. Grupos	No. Socias/os	Media	Mín	Máx	Des. Est.
Asociativo	95	1137	12	1	61	13.2
Banca Comunal	12	332	28	1	100	28.6
Solidario	2117	8636	4	1	300	12.5
Individual	3	5558	1853	570	4281	2104.1
Total	2227	15663	7	1	4281	93.5

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Empoderamiento y liderazgo

El empoderamiento y liderazgo se ejerce a partir de la dirección de sus propias organizaciones, los procesos de inserción como grupos han mejorado el empoderamiento y liderazgo, así como las capacitaciones tendientes al fortalecimiento organizativo. Con respecto al liderazgo por organizaciones, se puede observar en el quinquenio analizado, que las presidentas de los grupos asociativos representan el 63.7% del total: en las cajas solidarias o bancas comunales el 75%: y, en los grupos solidarios el 61% (Tabla 35).

**Tabla 35: CACMU: Sexo de las/os presidentas/es según organización
2009-2013**

Año	Asociativo			Banca Comunal			Grupos Solidarios		
	Femenino		Total	Femenino		Total	Femenino		Total
	No.	%	No.	No.	%	No.	No.	%	No.
Antes									
2009	31	72,1	43	8	80,0	10	293	73,4	399
2009	2	100,0	2				100	69,4	144
2010	6	60,0	10	1	50,0	2	165	65,2	253
2011	9	60,0	15				171	59,0	290
2012	6	42,9	14				344	58,5	588
2013	4	57,1	7				217	49,1	442
Total^{a/}	58	63,7	91	9	75,0	12	1.290	61,0	2.116

a/ Se excluyen metodología indiv.

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Socias microempresarias e inclusión

Sectores económicos financiados por género y características

Por sectores económicos, durante el periodo 2009 al 2013, el 61.5% de microcréditos fue otorgado al sector agropecuario, el 17.1% al sector comercio y el 7.2% al sector servicios. El comportamiento por años determina que el porcentaje concedido al sector agropecuario ha tendido a bajar, aumentando la participación de los microcréditos destinados a profesionales y técnicos, al sector servicios, la construcción y el comercio (Tabla 36).

Tabla 36: CACMU: Microcréditos por actividad económica

	<=30% INBpc ^{a/}		>30% INBpc – <=\$5.000		>\$5.000 – <=\$10.000		>\$10.000 – <=\$20.000		>\$20.000		Total	
	2009		2010		2011		2012		2013			
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
Agricultura ^{b/}	6,511	68.65	747	45.22	168	28.38	110	23.26	14	24.14	7,550	61.58
Profesionales - Técnicos	238	2.51	211	12.77	99	16.72	89	18.82	17	29.31	654	5.33
Manufactura	350	3.69	97	5.87	39	6.59	22	4.65	0	0.00	508	4.14
Construcción	69	0.73	47	2.85	19	3.21	12	2.54	8	13.79	155	1.26
Comercio	1,654	17.44	265	16.04	95	16.05	87	18.39	7	12.07	2,108	17.19
Enseñanza	43	0.45	29	1.76	16	2.70	9	1.90	0	0.00	97	0.79
Servicios	394	4.15	213	12.89	137	23.14	135	28.54	11	18.97	890	7.26
Microempresarios ^{c/}	226	2.38	43	2.60	19	3.21	9	1.90	1	1.72	298	2.43
Total	9,485	100	1,652	100	592	100	473	100	58	100	12,260	100

a/ INBpc, Método Atlas: 2009=US\$ 4,070; 2010=US\$ 4,330;2011=US\$ 4,770;2012=US\$ 5,170;2013=US\$ 5,510

b/ Incluye además: Ganadería, Caza, Pesca y Silvicultura

c/ Se refiere a trabajos no cualificados diferentes de las categorías anteriores

Fuente: Elaboración propia en base a Información Créditos Concedidos. [CACMU, 2015]

Metodologías, productos financieros y servicios no financieros

Metodologías

Las metodologías para el ingreso de socias y socios y para la concesión de créditos es grupal aunque la provisión de productos financieros es individual. Tanto el ingreso de socias y socios como la concesión de crédito cuenta con solicitud grupal e individual, en igual forma, el sistema informático desglosa los productos por persona y por grupo.

Para la concesión de crédito la institución cuenta con el modelo Experto que incluye indicadores de riesgo, patrimonio y endeudamiento, entre los más fundamentales y permite tener una primera calificación o aprobación para la concesión de créditos.

Para la concesión de microcréditos, además del modelo Experto se cuenta con una herramienta especializada en microcrédito denominada Microfin que permite obtener la proyección de los estados financieros y el flujo de caja.

Productos financieros

Todos los productos financieros se encuentran diseñados dentro del catálogo de productos.

Ahorro

Este producto es diverso y variado para ajustarse a las necesidades de las niñas, niños, microempresarios y jubilados, compone la gama de productos de ahorro a la vista y a plazo fijo, en este último se cuenta con el producto estrella institucional como es el ahorro cesantía, cuyo objetivo es la generación de un fondo que les permita a las microempresarias contar con una renta a modo de jubilación ya que este estrato poblacional de trabajadores por cuenta propia, no dispondrán en su mayoría, con una pensión jubilar.

El ahorro a la vista está compuesto de los siguientes productos: Ahorro a la vista, Ahorro empresarial, Ahorro grupal, Ahorro infantil, Ahorro microseguros: vida y accidentes, vehicular y agropecuario. El diseño de cada producto determina sus condiciones y especificidades, así el ahorro empresarial le permite a las microempresarias manejar su flujo de caja, realizar transferencias interbancarias sin costo, hacer pago a proveedores, pago de planillas al IESS, pago de nómina a trabajadores, pago de servicios básicos e impuesto a la renta, etc.

El ahorro a la vista para micro seguros es un ahorro para pago futuros de seguros de esta índole, que permite cubrir las cuotas mensuales de este seguro y que se debitan en forma automática cada mes.

Los subproductos del ahorro a plazo fijo son: DPF por plazos y montos y el Ahorro Cesantía de largo plazo, mayor a un año, clasificado en: Ahorro Cesantía Bronce, Ahorro Cesantía Esmeralda, Ahorro Cesantía Esmeralda Premio, Ahorro Cesantía Rubí, Ahorro Cesantía Perla, Ahorro Cesantía Plata, Ahorro Cesantía Oro y, Ahorro Cesantía Oro Premio.

El comportamiento promedio de este producto financiero se puede observar en el Anexo L, los ahorros a la vista evolucionaron en su promedio de \$86 en el año 2009 a \$117, en el año 2013; los depósitos a plazo fijo evolucionaron de \$4.306 a \$7.183, entre los años 2009 y 2013. Las características por género (Tabla 37 y Anexo M), determina que el monto promedio de ahorro a la vista es mayor en los hombres que en las mujeres, en tanto que en los depósitos a plazo fijo, es mayor el promedio en las mujeres que en los hombres.

Tabla 37: CACMU: Saldo promedio captaciones por tipo de producto

	2009	2010	2011	2012	2013
Ahorro a la Vista	93.63	148.16	95.30	98.73	94.47
Depósito a Plazo Fijo	5,467.40	3,191.71	9,449.61	15,440.02	8,702.97
Ahorro cesantía	225.30	163.36	120.10	160.39	201.58
Encaje	62.35	39.18	21.06	3.16	10.15
Total	154.05	134.04	91.40	107.91	122.42

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Crédito

La variedad de productos de crédito en igual forma, responden a las necesidades de las zonas y de los grupos a beneficiar así como a los acuerdos contenidos en convenios con instituciones aliadas.

Los productos de crédito se clasifican en comercial, consumo, vivienda, microcrédito acumulación ampliada, microcrédito acumulación simple y microcrédito minorista, que responden a las categorías establecidas por el Banco Central. El microcrédito en cualquiera de sus clasificaciones por el monto, tiene a su vez una división institucional de acuerdo a los siguientes criterios: Microcrédito Conafips zona A,B y C, Microcrédito Refugiados y personas con discapacidad, Microcréditos Cesantía sobre fondos, microcrédito social vivienda y Microcrédito convenios Fundación Escalabriniana, FIE, Curia, ACNUR, entre otros.

El promedio de microcrédito total del periodo por género femenino es menor (\$1326) comparado con el promedio total de microcrédito del periodo (\$2030) y con el promedio de la cartera total (\$2.530), en tanto que el de los hombres fue superior, alcanzando el valor de \$4185. Esta tendencia se observa a través de todo el periodo 2009-2013 (Tabla 38).

Tabla 38: CACMU: Monto promedio créditos total y microcrédito 2009-2013 (por sexo y año)

	2009		2010		2011		2012		2013		Total	
	Micro	Total	Micro	Total	Micro	Total	Micro	Total	Micro	Total	Micro	Total
Femenino	2,559	2,629	1,213	1,324	1,702	2,135	1,078	1,189	1,519	1,788	1,326	1,525
Masculino	2,865	3,061	2,272	2,403	3,345	4,274	4,500	4,835	5,542	6,494	4,185	4,779
Otros	14,825	14,825	61,400	51,133	12,682	46,384	8,401	22,441	16,273	27,554	15,790	32,929
Total	2,734	2,853	1,494	1,630	2,283	3,575	1,807	2,098	2,472	3,096	2,030	2,530

Fuente: Elaboración propia en base a Información Créditos Concedidos. [CACMU, 2015]

Otros servicios financieros:

- Pago del bono de desarrollo humano BDH
- Cajeros automáticos y tarjetas de debito
- Sistema de recaudaciones del Banco Pichincha
- Consulta de saldos por internet
- Traslencias interbancarias
- P.O.S (transacciones móviles)

Productos no financieros

Seguros: seguro de Vida y Accidentes, seguro agropecuario, seguro de garantías, seguro vehicular, seguro de desgravamen.

Pago del seguro SOAT

Remesas

Pago de servicios básicos (luz eléctrica)

Recargas de telefónicas

Consulta on-line por Skype, Facebook

Pago impuestos prediales

Pagos de nomina

Fortalecimiento y Capacitación:

- Asistencia técnica
- Capacitación técnica productiva
- Fortalecimiento de organizaciones
- Formación, Capacitación y Desarrollo en Cajas solidarias

Convenios institucionales:

- Convenio Crédito Socio
- Convenio Crédito Cliente
- Convenio Crédito Trabajador y Obrero
- Convenio Servicios de Pagos
- Convenio Ahorro Futuro
- Convenio Empresas
- Convenio Asociaciones
- Convenio Fundaciones

Microempresarias bajo la línea de pobreza

Microcréditos inferiores o iguales al 30% del INBpc

Durante el periodo de la presente investigación se concedieron un total de 12.260 microcréditos, de los cuales el 77% se canalizaron a microempresarias y el 23% a microempresarios. Del total de microcréditos, el 77.4% se otorgaron a microempresas por un monto inferior o igual al 30% del INB per cápita, el 13.5% se colocó en microcréditos cuyos montos estuvieron comprendidos entre el límite del 30% del INBpc y menores o iguales a \$5.000; determinando que la mayoría de microcréditos (90.8%) se concedieron por montos menores o iguales a \$5.000.

En el caso de las mujeres, el 84.6%, correspondió al menor rango o sea a los microcréditos inferiores o iguales al 30% del INBpc, superando el promedio total de 77.3% y en mayor proporción que el de los hombres (53.7%). La tendencia en los microcréditos concedidos a los microempresarios indica que los créditos canalizados a los hombres en cerca del 90% correspondieron a montos iguales o menores de \$10.000. Estos resultados permiten ver el apoyo institucional y enfoque hacia las microempresarias vulnerables de mujeres (Tabla 39).

**Tabla 39: CACMU: Microcréditos concedidos por rango
2009-2013**

Monto ^{a/}	Femenino		Masculino		N/D		Total	
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
<=30% INBpc	7,984	84.68	1,498	53.77	3	6.52	9,485	77.37
>30% INBpc - <=\$5.000	939	9.96	706	25.34	7	15.22	1,652	13.47
>\$5.000 - <=\$10.000	291	3.09	290	10.41	11	23.91	592	4.83
>\$10.000 - <=\$20.000	201	2.13	258	9.26	14	30.43	473	3.86
>\$20.000	13	0.14	34	1.22	11	23.91	58	0.47
Total	9,428	100	2,786	100	46	100	12,260	100

a/ INBpc, Método Atlas: 2009=US\$ 4,070; 2010=US\$ 4,330;2011=US\$ 4,770;2012=US\$ 5,170;2013=US\$ 5,510

Fuente: Elaboración propia en base a Información Créditos Concedidos. [CACMU, 2015]

Cuota de pago mensual de microcréditos inferiores o iguales al 1% del INBpc

En la Tabla 40, se puede apreciar el comportamiento del microcrédito concedido por cuota de pago mensual; esta cuota se establece en función de la capacidad de pago según el flujo de caja de ingresos y egresos de los microempresarios. Los microcréditos en general, con cuota mensual de pago menor o igual al 1% del INBpc, tuvieron una participación en el total de microcréditos entre el 6% en el año 2012 hasta el 9.2% en el año 2013. En las microempresarias, este rango fue mayor siendo la participación porcentual menor en el año 2010 con el 7.1% y la mayor participación en el año 2013 con el 10.4%.

Por su parte, los microempresarios tuvieron cuotas menores o iguales al 1% del INBpc en menor proporción, su porcentaje de participación menor es en el año 2012, con el 4.7%, y el mayor en el año 2013, con el 8% de participación.

**Tabla 40: CACMU: Microcréditos con cuota inferior al 1% del INBpc
2009-2013**

Año	Cuota ^{a/}	Total		Mujeres		Hombres	
		No.	%	No.	%	No.	%
2009	<= 40.7	20	7.14	14	8.59	6	5.17
2010	<= 43.3	65	6.30	45	7.12	20	5.04
2011	<= 47.7	104	8.73	64	10.14	40	7.52
2012	<=51.7	100	6.01	64	7.39	36	4.65
2013	<= 55.10	160	9.18	99	10.39	61	8.05

a/Cuota estimada corresponde al 1% de INB per cápita

Fuente: Elaboración propia en base a Información Créditos Concedidos. [CACMU, 2015]

A continuación se presenta el análisis de sobreendeudamiento como efecto económico social del microcrédito en CACMU.

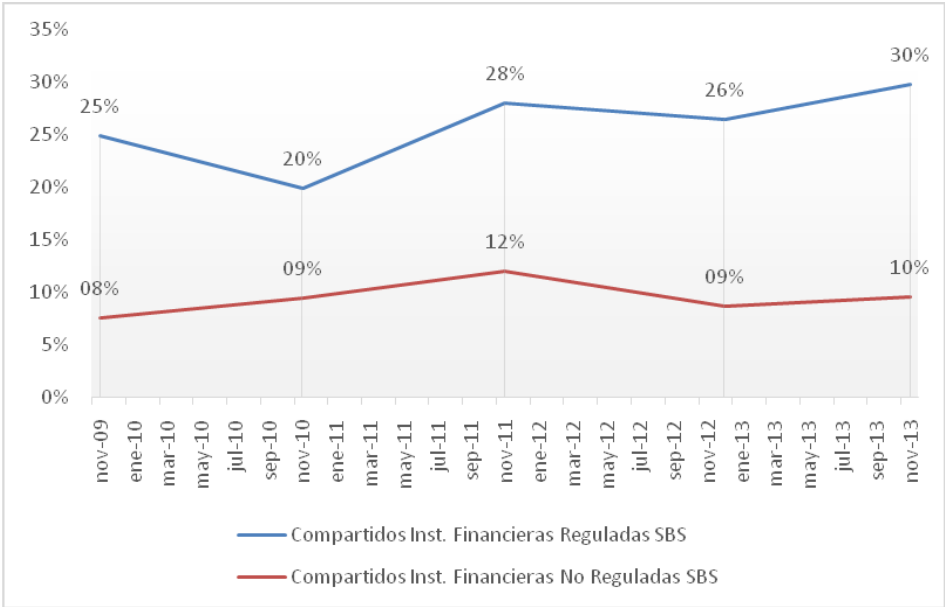
Sobreendeudamiento

El sobreendeudamiento y sus graves consecuencias para la población y los empresarios en general, las microempresarias y las microfinancieras en particular, es altamente riesgoso y se ha constituido en uno de los fenómenos de la microempresarización y de las microfinanzas, los esfuerzos y las soluciones por lo tanto deben ser compartidas para alcanzar un sector microempresarial femenino fortalecido y una industria microfinanciera sana y responsable. El sobreendeudamiento, es un problema común para todas las instituciones financieras, nacido de la ampliación del negocio financiero y de la profundización bancaria en segmentos como los rurales, urbano populares y de las mujeres.

La información de CACMU demuestra que tampoco escapa a esta realidad, así podemos ver que se ha mantenido un porcentaje entre el 30% y el 40% de socias y socios compartidos, mayormente con la banca e instituciones que se encontraban bajo el control de la SBS. No obstante, CACMU cuenta con un rango importante de socias y socios exclusivos de la institución, entre el 60% y 70% de socias que trabajarían únicamente con la cooperativa, ver Gráfico 25.

Por otro lado y como parte de la práctica de responsabilidad social institucional, tanto el modelo Experta de la institución, como el proceso de crédito, toman en cuenta el sobreendeudamiento en monto y en número de instituciones, como condición prioritaria para la concesión de créditos, además del sustento patrimonial de sus asociados.

Gráfico 25: Socias y socios compartidos de CACMU 2009 - 2013



Fuente: Elaboración propia en base a reportes Desempeño Financiero, Social y de Mercado de la RFR para CACMU, Buró Equifax (2015)

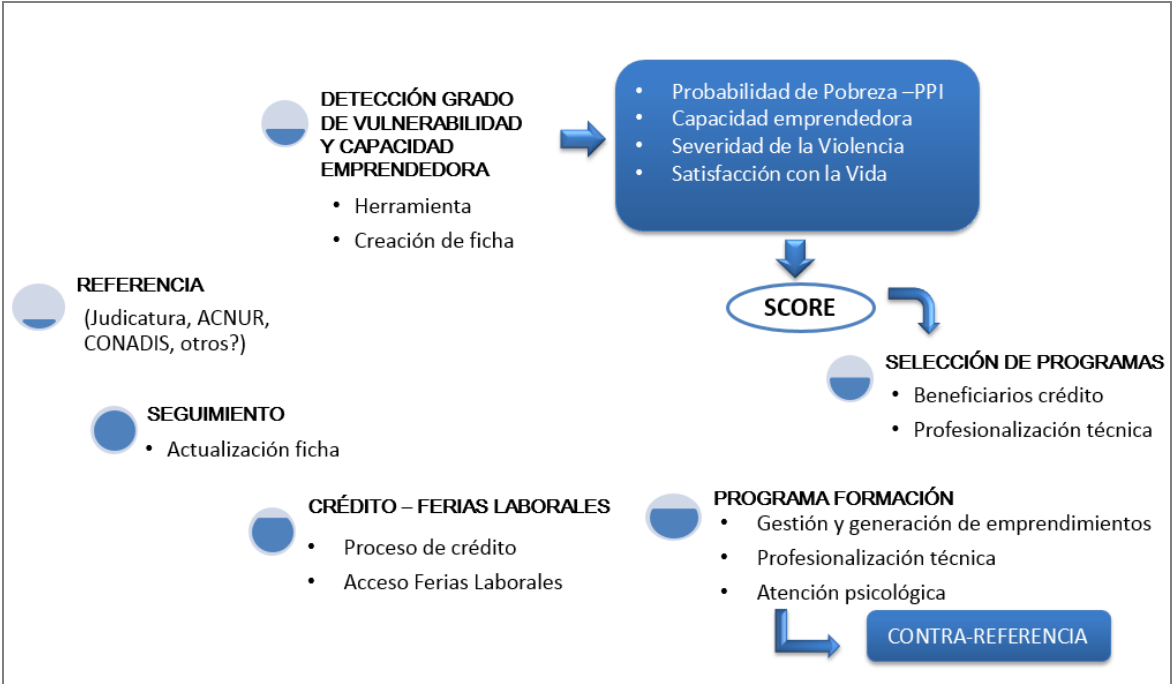
Un aporte de la presente investigación a las microfinanzas inclusivas: Diseño del producto de crédito para la autosuficiencia económica.

El diseño de este producto tiene como objetivo promover una alternativa de autosuficiencia económica para nuevos emprendimientos a grupos vulnerables de la población, a través de servicios financieros y no financieros. El presente diseño se basa en la metodología aplicada por CACMU.

El producto está dirigido a personas que han sufrido algún tipo de violencia de género, se encuentran en condición de refugio en las zonas de incidencia de la cooperativa y personas con discapacidad, para lo cual, se ha planteado la realización de un proyecto piloto a partir de la presente investigación que comenzará en la ciudad de Ibarra, con el propósito de evaluar el producto, para mejorar y pulir procesos para su implementación. Cabe mencionar que en la actualidad CACMU ya ofrece servicios financieros a éstos colectivos vulnerables en forma generalizada, no obstante, se requiere diseñar un producto especializado para la mejor incorporación de personas en vulnerabilidad y alcanzar mayor impacto.

Etapas del producto:

Figura 4: CACMU: Proceso del producto autosuficiencia económica



Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

La articulación con distintos actores locales, es fundamental para el éxito de éste producto, por lo que incluimos como parte del proceso, un sistema de referencia y contra referencia con instituciones especializadas. En éste sentido se plantea trabajar con Instituciones como la Judicatura de Imbabura, ACNUR y CONADIS, que cuentan ya con una base de datos que permite llegar a los colectivos antes mencionados quienes enviarán a las personas potenciales participantes de crédito. Nos referiremos de ahora en adelante a éstas

personas como beneficiarias del crédito porque las condiciones en las cuales podrán acceder a recursos financieros tienen características especiales y diferenciadas en cuanto a tasas de interés, plazos, acceso a ferias laborales y otros, que se explican a más adelante.

Dadas las características de los colectivos a los que se pretende llegar, evaluar el estado de vulnerabilidad y capacidad emprendedora es fundamental para minimizar la probabilidad de empeorar aún más su situación y asegurar por su parte el éxito de la propuesta. La creación de una ficha de evaluación, las personas beneficiarias, para analizar la evolución de la situación de las personas beneficiarias para el direccionamiento de los distintos programas.

Una vez que las personas son enviadas desde las instituciones especializadas, comienza el proceso de la **Detección del Grado de Vulnerabilidad y Capacidad Emprendedora**, como parte fundamental del proceso del producto para la creación de una ficha de Monitoreo y Evaluación Individual (P.M.E.I) que facilitará la evaluación del producto, para su implementación en otras localidades. Esta etapa, es quizás la más compleja, porque determinará la posibilidad de participar o no del programa.

Escalas de valoración

Para su elaboración se ha contemplado la utilización de escalas ya diseñadas para medir distintos aspectos de las personas: i. Probabilidad de Pobreza, ii. Capacidad Emprendedora, iii. Severidad de la Violencia; y, iv. Satisfacción con la Vida. Cada una de las escalas se detalla a continuación:

i. Probabilidad de Pobreza

Se realizará utilizando la Herramienta (PPI) para Ecuador, que permite identificar los clientes pobres o vulnerables a la pobreza integrando datos objetivos dentro de sus evaluaciones, debido a su facilidad de implementación ya que incluye 10 preguntas acerca de las características y propiedad de bienes de un hogar, las cuales luego se puntúan para calcular la probabilidad de que el hogar esté viviendo bajo de la línea de pobreza [PPI, 2015]¹⁰.

Los indicadores que incluye la herramienta se exponen en la Tabla 41, para la utilización del score final se tomará como referencia la Probabilidad de estar bajo la Línea de Pobreza Nacional definida de US\$1.89 por persona que contempla a la línea de pobreza alimenticia más el promedio de gastos no relacionados con alimentos para hogares [Schreiner, 2009]¹¹.

¹⁰<http://www.progressoutofpoverty.org/country/ecuador>

¹¹Schreiner, Mark. 2000 "Un Índice de Calificación de Pobreza para Ecuador.", p.9

**Tabla 41: Descripción PPI
(Ecuador)**

INDICADOR	RESPUESTA	PUNTOS
Miembros del hogar menores de 16 años	A. Cuatro o más	0
	B. Tres	10
	C. Dos	17
	D. Uno	21
	E. Ninguno	29
Miembros del hogar de 5 a 16 años que se matricularon o inscribieron a la escuela	A. No	0
	B. No hay miembros de esas edades	2
	C. Sí	5
Material predominante de la vivienda	A. Teja, palma/paja/hoja	0
	B. Zinc, asbesto (Eternit)	4
	C. Hormigón/los/cemento	8
Tipo de servicio higiénico del hogar	A. No tiene, letrina/ inodoro y pozo ciego, inodoro y pozo séptico fuera de la vivienda	0
	B. Inodoro y alcantarillado fuera de la vivienda	2
	C. Inodoro y pozo séptico dentro de la vivienda	4
	D. Inodoro y alcantarillado dentro de la vivienda	7
Tiene ducha	A. No	0
	B. Sí	5
Tipo de cocina	A. Leña/carbón u otro	0
	B. Gas, electricidad o no cocina	4
Tiene carro/auto	A. No	0
	B. Sí	18
Tiene refrigerador	A. No	0
	B. Sí	6
Número de televisiones a color	A. Ninguna	0
	B. Uno	4
	C. Dos	9
	D. Tres o más	14
Tiene licuadora	A. No	0
	B. Sí	4

Fuente: Progress Out of Poverty Index para Ecuador [PPI, 2009]

Finalmente se tomarán como sectores prioritarios aquellos que se tienen puntuaciones inferiores 50, que correspondería a niveles de probabilidad de pobreza mayores al 34% como se expone en el cuadro . Se escoge ese valor debido a que la probabilidad de atención a clientes pobres de CACMU establecida en la Estudio de Pobreza de los Clientes de CACMU fue de 20.73% en 2013 y en éste producto se plantea una mayor focalización hacia clientes pobres. (Tabla 42)

Tabla 42: Probabilidad por línea nacional de pobreza

Puntaje PPI	Debajo LNP	Sobre LNP
0 – 4	100.0%	0.0%
5 – 9	98.6%	1.4%
10 – 14	98.7%	1.4%
15 – 19	96.7%	3.3%
20 – 24	83.9%	16.1%
25 – 29	81.4%	18.6%
30 – 34	71.3%	28.7%
35 – 39	53.2%	46.8%
40 – 44	42.0%	58.0%
45 – 49	33.9%	66.1%
50 – 54	15.8%	84.2%
55 – 59	10.6%	89.4%
60 – 64	4.8%	95.2%
65 – 69	0.9%	99.1%
70 – 74	0.0%	100.0%
75 – 79	0.7%	99.3%
80 – 84	0.0%	100.0%
85 – 89	0.0%	100.0%
90 – 94	0.0%	100.0%
95 – 100	0.0%	100.0%

Fuente: Progress Out of Poverty Index para Ecuador [PPI, 2015]

ii. Capacidad Emprendedora

El Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), incluye en 2012 en su encuesta anual (ECAAF, 2012), Tabla 43, un módulo para analizar los rasgos psicológicos y características de la personalidad de los individuos que pueden ser relevantes para emprender y construyen siete indicadores que toman rangos entre 1 y 5, donde un mayor valor indica una mayor presencia del rasgo psicológico en el individuo para evaluar la orientación al logro, autonomía, locus de control interno, innovación y creatividad, autoeficacia y capacidad de realizar múltiples tareas simultáneamente; mientras que el indicador de tolerancia al riesgo toma valores de 1 a 4 [CAF, 2013].¹²

En ésta etapa piloto, utilizaremos todos los indicadores contemplados en la encuesta, Tabla 43, sin embargo, para la expansión del mismo analizaremos los resultados en función la evolución de los individuos. El puntaje se obtiene como promedio simple de las preguntas para cada aptitud, pero se dará un mayor peso a aquellas respuestas que corresponden a las características de orientación al logro y mayor tolerancia al riesgo, Tabla 44, que se encuentran como características de las personas autoempleadas [CAF, 2013].¹³

¹² CAF, 2009: Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva, p 84

¹³ Idem, p. 87

Tabla 43: Cuestionario por categoría de aptitudes para medir los rasgos psicológicos deseables

Aptitud	Pregunta	Puntos
Orientación al logro	1. Cuándo enfrento un reto, pienso más en los resultados del éxito que en las consecuencias de fracasar	1 a 5
	2. Prefiero retos exigentes sobre aquellas actividades que puedo hacer fácilmente	1 a 5
	3. Para completar tareas especiales, no me importa levantarme temprano, quedarme hasta tarde o saltarme comidas	1 a 5
	4. Prefiero pensar en las posibilidades futuras que en los logros pasados	1 a 5
	5. No me importa tener un trabajo rutinario y poco desafiante si el sueldo es bueno	1 a 5
	6. Me desagrada cuando las cosas no se hacen debidamente	1 a 5
Autonomía	7. Me cuesta empezar desde cero con una tarea nueva	1 a 5
	8. Me siento incómodo cuando otros deciden por mí	1 a 5
	9. Generalmente defiendo mi punto de vista cuando alguien está en desacuerdo conmigo	1 a 5
Autoeficacia	10. Soy capaz de aprender cualquier cosa si me comprometo enteramente a ello	1 a 5
	11. Si hago una promesa, la cumplo	1 a 5
Innovación y creatividad	12. No acostumbro a soñar despierto	1 a 5
	13. Me resulta más difícil adaptarme al cambio que mantener una rutina	1 a 5
Locus de control interno	14. Los resultados que obtengo en mi vida dependen de mis acciones/decisiones	1 a 5
	15. Obtener lo que yo quiero tiene poco que ver con la suerte	1 a 5
	16. En comparación con otras personas, no he logrado todo lo que me merezco	1 a 5
	17. Muchos de los malos momentos que viven las personas son resultado de la mala suerte	1 a 5
Capacidad multitareas	18. Prefiero ser relativamente bueno en varias cosas que muy bueno en una sola	1 a 5
	10. Me molesta ser interrumpido mientras estoy concentrado realizando una tarea	1 a 5

Fuente: Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación. [CAF, 2012]

Tabla 44: Cuestionario de tolerancia al riesgo

Preguntas	Puntos
a) Suponga que usted es la única fuente de ingresos de su familia, y tiene que elegir entre dos trabajos. Qué alternativa elegiría?	
Opción 1: Un trabajo que paga un salario próximo al ingreso medio mensual del país	Pasar pregunta B
Opción 2: Un trabajo en el que es tan probable ganar 200% como 30% del salario fijo, dependiendo del mes	4
b) Y si ahora le doy estas otras alternativas? (Solo para aquellas personas que contesten Opción 1 en la pregunta A)	
Opción 1: Un trabajo que paga un salario próximo al ingreso medio mensual del país	Pasar pregunta C
Opción 2: Un trabajo en el que es tan probable ganar 200% como 60% del salario fijo, dependiendo del mes	3
b) Y si ahora le doy estas otras alternativas? (Solo para aquellas personas que contesten Opción 1 en la pregunta A)	
Opción 1: Un trabajo que paga un salario próximo al ingreso medio mensual del país	1
Opción 2: Un trabajo en el que es tan probable ganar 200% como 80% del salario fijo, dependiendo del mes	2

Fuente: Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación. [CAF, 2012]

iii. Riesgo de Violencia Grave

Como parte del sistema de referencia y contrareferencia se pretende hacer una evaluación individual para determinar el riesgo de violencia grave contra la pareja, para lo cual utilizaremos la Escala de Predicción de Riesgo de Violencia Grave contra la Pareja revisado por Echeburúa, et. al. (2010)¹⁴, que asigna mayor ponderación a aquellas preguntas que tienen mayor capacidad discriminativa y se asocian al contexto de la violencia durante el último mes, al perfil del agresor y la vulnerabilidad de la víctima. El puntaje se determina sumando las puntuaciones de cada pregunta de la Tabla 45, calificando como riesgo Bajo a aquellas puntuaciones de 0 a 9, medio de 10 a 23 y alto de 25 a 48.[Echeburúa, et. al., 2010]

¹⁴Echeburúa, Enrique, et al. "Escala de Predicción del Riesgo de Violencia Grave contra la pareja." *Psicothema* 22.4 (2010): 1054-1060.

Tabla 45: Escala de predicción de riesgo de violencia grave (EPV-R)

	Puntos
Datos personales	
1. Procedencia extranjera del agresor o de la víctima	0 o 1
Situación de la relación de pareja	
2. Separación reciente o en trámites de separación	0 o 1
3. Acoso reciente a la víctima o quebrantamiento de la orden de alejamiento	0 o 2
Tipo de violencia	
4. Existencia de violencia física susceptible de causar lesiones	0 o 2
5. Violencia física en presencia de los hijos u otros familiares	0 o 2
6. Aumento de la frecuencia y de la gravedad de los incidentes violentos en el último mes	0 o 3
7. Amenazas graves o de muerte en el último mes	0 o 3
8. Amenazas con objetos peligrosos o con armas de cualquier tipo	0 o 3
9. Incidencia clara de causar lesiones graves o muy graves	0 o 3
10. Agresiones sexuales en la relación de pareja	0 o 2
Perfil del agresor	
11. Celos muy intensos o conductas controladoras sobre la pareja	0 o 3
12. Historial de conductas violentas con una pareja anterior	0 o 2
13. Historial de conductas violentas con otras parejas (amigos, compañeros de trabajo, etc.)	0 o 3
14. Consumo abusivo de alcohol y/o drogas	0 o 3
15. Antecedentes de enfermedad mental con abandono de tratamientos	0 o 1
16. Conductas de crueldad, desprecio a la víctima y falta de arrepentimiento	0 o 3
17. Justificación de conductas violentas por su propio estado (alcohol, drogas, estrés) o por la provocación de la víctima	0 o 3
Vulnerabilidad de la víctima	
18. Percepción de la víctima de peligro de muerte en el último mes	0 o 3
19. Intentos de retirar denuncias previstas o de echarse atrás en la decisión de abandonar o denunciar al agresor	0 o 3
20. Vulnerabilidad de la víctima por razón de enfermedad, soledad o dependencia	0 o 2

Fuente: [Echeburúa, et. al.,]

iv. Satisfacción con la vida

Para analizar los niveles de satisfacción con la vida se ha tomado en consideración la escala desarrollada por Diener, et. al. (1985)¹⁵, que mide el grado general de satisfacción con la vida a través de 5 preguntas cuyas respuestas van de 1 a 7, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 7 es totalmente de acuerdo, como se puede observar en el cuadro. El resultado final es la suma de las cinco (Tabla 46).

¹⁵Moyano, Natalia Cecilia, Mara Martínez Tais, and María Pilar Muñoz. "Propiedades Psicométricas de la Escala de Satisfacción con la Vida de Diener." *Revista Argentina de Clínica Psicológica* 22.2 (2013): 161-168.

Tabla 46: Escala de satisfacción con la vida de Diener

Preguntas	Puntos
a. En la mayoría de los casos, mi vida está cerca de mi ideal	1 a 7
b. Mis condiciones de vida son excelentes	1 a 7
c. Estoy completamente satisfecho con mi vida	1 a 7
d. Hasta ahora, he conseguido las cosas que para mí son importantes en la vida	1 a 7
e. Si volviese a nacer, no cambiaría casi nada de mi vida	1 a 7

Fuente: Escala de Satisfacción con la Vida de Diener, [Moyano, 2013]

Ponderaciones de las escalas

Para la construcción de la elaboración del puntaje de elegibilidad, se plantea considerar cuatro de las cinco escalas que formarán parte de la ficha: Probabilidad de Pobreza, Riesgo de Violencia, Capacidad Emprendedora y Tolerancia al Riesgo, los criterios de elegibilidad se exponen a continuación en la Tabla 47:

Tabla 47: CACMU: Criterios de elegibilidad

Escalas	Elegible	Enfoque
Probabilidad de Pobreza (PPI)	> 50 puntos	Focalización Pobres
Riesgo de Violencia	> 10 puntos	Focalización Víctimas de Violencia
Capacidad emprendedora	> 3 puntos	Para cualquier caso
Tolerancia al riesgo	> 2 puntos	Para cualquier caso
Satisfacción con la vida (SWLS)	-	Referencia

Fuente: Elaboración propia.

Se considerará como variables relevantes tanto la Capacidad Emprendedora como la Tolerancia al Riesgo. Sin embargo para dar mayor ponderación dentro de las características de emprendedor a la característica de Orientación al Logro, se ha dado mayor ponderación del 25% del peso total como se puede ver en la Tabla N.48, donde la mayor puntuación final en el indicador es de 5 y la mínima de 1, manteniendo así las características de los mismos (Tabla 48).

Tabla 48: CACMU: Ponderación de la capacidad emprendedora

Aptitud	Ponderación	Máxima		Mínima	
		Prom.	Puntaje	Prom.	Puntaje
Orientación al logro	25%	5	1.25	1	0.25
Autonomía	15%	5	0.75	1	0.15
Autosuficiencia	15%	5	0.75	1	0.15
Innovación y creatividad	15%	5	0.75	1	0.15
Locus de control interno	15%	5	0.75	1	0.15
Capacidad Multitareas	15%	5	0.75	1	0.15
Total	100%		5		1

Fuente: Elaboración propia.

El grado de elegibilidad dependerá del grupo vulnerable de las personas, para cualquiera de los casos la puntuación mínima será 3 puntos, sin embargo se considerarán como requisito fundamental para personas con discapacidad y en estado de refugio que el criterio de Probabilidad de Pobreza se cumpla, mientras que para las personas víctimas de violencia se deberá cumplir con el criterio de riesgo de violencia y si el puntaje final es 4 es elegible independiente del grupo al que pertenezca como se explica en la Tabla 49:

Tabla 49: CACMU: Ponderación total vulnerabilidad y emprendimiento

	Discapacidad y Refugiados	Víctimas Violencia	Cualquier Caso
Probabilidad de Pobreza (PPI)	1	0	1
Riesgo de Violencia	0	1	1
Capacidad emprendedora	1	1	1
Tolerancia al riesgo	1	1	1
Total	3	3	4

Fuente: Elaboración propia.

Diseño del producto en el catálogo de productos

Tabla 50: CACMU: Producto autosuficiencia económica

Nombre del producto: Autosuficiencia económica

Código:

Categoría: Microcrédito

Sub categoría:

Clasificación Sub categoría

Inversión

Capital de trabajo

MONTO	PLAZO	INTERÉS
De \$100 hasta \$10.000 Fondos	Hasta 36 meses	16% Nominal - 17.23% Efectiva 9% Real
GARANTÍAS <ul style="list-style-type: none"> Hasta \$500, sin garante. De 501 a 1000 un garante De 1001 Hasta \$3000 dos garante Puede aplicar garantía hipotecaria en cualquier monto Garantía FOGEPS. 	DOCUMENTOS REQUERIDOS CRÉDITO <ul style="list-style-type: none"> Copias C.I. y Cert. votación (si tiene). Visa de Refugio y/o cedula del lugar de origen Carta original de luz, agua o teléfono Detalle inversión Impuesto predial (si tiene) Matricula de vehículo, moto (si tiene) Copia de Ruc o Rise (SI TIENE) Croquis del Domicilio 	PROCESO CONCESIÓN CRÉDITO <ul style="list-style-type: none"> Cuenta socia(o) apertura da \$27: CAP \$23 Costo otros aportes \$ 2, Ahorros \$,2. Detección y valoración del Estado de Vulnerabilidad Solicitud individual y grupal crédito. Perfil crédito Verificación información Central riesgos
ENCAJE Encaje 5%	LIQUIDACIÓN CRÉDITO Seguro desgravamen Seguro vida \$1 por cada mes por el plazo del crédito.	SEGUIMIENTO CRÉDITO Verificación inversión por muestra Verificación periódica del negocio por muestra Visita de evaluación estado vulnerabilidad
GESTOR NEGOCIO ESPECIALIZADO Asesor de Crédito	PERSONAL DE APOYO Jefe de Crédito	

Fuente: CACMU 2013

Esta práctica de CACMU fortalecería las finanzas inclusivas, ofreciendo un producto especializado con condiciones diferenciadas y afianzaría aún más la unión de esfuerzos con diversos actores.

Las finanzas inclusivas tienen retos y dificultades en la aplicación de metodologías diferenciadas, de la vivencia de CACMU se pueden resaltar:

Retos y dificultades afrontadas:

- Vulnerabilidad de alianzas estratégicas por cambios políticos.
- Adecuación de los presupuestos institucionales.
- Las metodologías y diseño de productos diferenciados pueden aumentar el riesgo crediticio.
- Las finanzas solidarias para aportar a la solución de la pobreza, requiere además la provisión de servicios no financieros como: capacitación, fortalecimiento del empoderamiento local y otras estrategias complementarias de vida como vivienda digna y salud.

Reflexiones de apoyo:

- En el cumplimiento de metas sociales se complementa la misión solidaria por el bien común y el legado de la filosofía cooperativista, potenciando el enriquecimiento institucional generado en el quehacer social a partir de la propia experiencia.
- Contar con una supervisión diferenciada al sector financiero popular y solidario, entendiendo que las finanzas solidarias van más allá del desempeño financiero y la responsabilidad con los socios y socias.
- Corresponsabilidad en el sobreendeudamiento.
- La importancia del análisis del entorno local y de las implicaciones de género en la violencia y sobrecarga de trabajo de las mujeres, al momento de diseñar productos, estrategias locales y de inclusión.
- Contar con una estratégica canalización de fuentes públicas de financiamiento al sector financiero popular y solidario, acompañada de un análisis de costos implícitos de la naturaleza de las actividades solidarias.

Consideraciones Finales:

- La articulación de estructuras solidarias: asociaciones, fundaciones, cooperativas y demás organizaciones y el mayor énfasis en grupos vulnerables puede servir para aprovechar las sinergias generadas, fomentando la creación de redes sociales articulada apelando a diferentes valores sociales que caracterizan dichas estructuras.
- Lo enriquecedor que resulta el lado humano de las finanzas al hacer gestión social inclusiva con la generación de una cultura de desempeño solidario al interior de la organización financiera.

***Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas
Tantanakushka Warmikunapak
CACMU***

***“Uniendo Esfuerzos por la Vida”
“Tantanakushpa Yanapashun Ñukankhik Kausaypak”***

Conclusiones

La crisis socio económica del país marcó el crecimiento de la microempresa y otras formas de producción solidaria, “la economía popular del trabajo”; y el desarrollo de la industria microfinanciera con significativa presencia de las cooperativas de ahorro y crédito. Las prácticas inequitativas de la política económica, dejó a gran parte de la población al margen de la economía moderna, acrecentando un sector informal en donde se inserta la microempresa bajo el paraguas de la economía popular, un sector que siendo parte de la economía de la vida no ha sido protegido y es altamente vulnerable.

El 82 % de microempresas del país al año 2010 fueron constituidas después del año 2000, el 53% de estas son de propiedad de las mujeres, concentradas en el sector comercio con el 64% de participación; apenas el 4% de las microempresas dispondrían de contabilidad, el 64% tendría RUC y el 11% estaría afiliada a algún gremio. Al año 2013, cerca del 52% de las unidades empresariales del país pertenecían al sector informal, vulnerabilidad afectada además por las brechas de género persistentes, como largas jornadas de trabajo de las mujeres con un promedio por semana de 81 horas, frente a 66 horas del promedio general y 58 horas de los hombres y, por menores ingresos mensuales, los percibidos por las mujeres fueron de \$398, la media nacional de \$466 y el los hombres de \$504 mensuales.

Se evidenció el surgimiento del mercado microfinanciero a partir de la microempresarización más su desarrollo no guarda relación con la mayoritaria participación de las microempresas en el tejido empresarial del país aún cuando la microempresa genera el 44% del total de empleo de las empresas de personas naturales, siendo la mayoría trabajadoras mujeres con una participación del 53%. Para las cooperativas de ahorro y crédito este sector es prioritario, la banca privada si bien aumentó la cartera de microcrédito concentra su atención en la comercial, es de lamentar que para el estado no sea prioridad este sector, su canalización de recursos en microcrédito tubo una débil representación.

La microempresarización femenina de la economía ecuatoriana representó un importante nicho de mercado para el sistema financiero nacional, más del 50% de microcréditos concedidos fueron canalizados a mujeres generando efectos económicos y sociales como la salida al ámbito público empresarial, la inserción del microcrédito en estratos microempresariales pobres y vulnerables, su sobreendeudamiento y un cuarto efecto que debe ser tomado en cuenta en el diseño y aplicación de productos financieros para las mujeres, la violencia contra la mujer en su rol de empleada por cuenta propia.

La microempresarización por encima de su vulnerabilidad permitiría a las mujeres abordar el ámbito público generando la salida del mundo privado familiar, con mejoras en su autonomía aunque posiblemente, con el incremento de su jornada de trabajo; no obstante, el microfinanciamiento femenino de más del 50% implicaría la posibilidad de desarrollar sus iniciativas e insertarse en el tejido empresarial, mejorando su empoderamiento.

Más del 50% de microempresas financiadas al año 2013 se encontraban en el lumbral de la pobreza o bajo el mismo, medido en base a los créditos concedidos por montos iguales o inferiores al 30% del INBpc; así también, once de cada catorce microempresarios que tuvieron cuotas de crédito inferiores o iguales al 1% del INBpc fueron mujeres. Este estrato

microempresarial altamente vulnerable afronta además los efectos del sobreendeudamiento, a este año, el 46.5% del mercado microfinanciero femenino estaría contaminado por el sobreendeudamiento con montos promedios compartidos entre instituciones financieras en rangos entre los \$1.000 y los \$7.700, con alto riesgo para la continuidad de sus negocios y para el propio sistema financiero nacional.

La violencia de género de las trabajadoras por cuenta propia fue una de las más altas a nivel de las categorías ocupacionales, el 69% de microempresarias sufriría algún tipo de violencia al año 2010, los índices de violencia en los diferentes tipos son mayores que el promedio nacional, siendo los más elevados la violencia psicológica y física, la violencia económica es la más alta de todos los estratos ocupacionales con el 23%, situación que obedecería a que es el sector con más amplias relaciones en la economía además del hogar, implica además una mayor vulnerabilidad para las microempresarias en su mundo público y privado.

El crecimiento del sector microempresarial femenino, su evolución e incidencia en la canalización de microcrédito y los efectos económicos y sociales relevantes como: incursión en el ámbito público empresarial, involucramiento de sectores altamente vulnerables por pobreza e informalidad, sobreendeudamiento de los mismos y niveles elevados de violencia en su condición de trabajadoras por cuenta propia, sustentó la necesidad de incorporar el enfoque de las finanzas inclusivas, referido a partir de los aportes significativos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- "CACMU", surgida en la época de la pos crisis como respuesta a la microempresarización femenina y a la falta de acceso al sistema financiero nacional.

CACMU desarrolla su trabajo junto a los excluidos para ello aplica estrategias de inserción por pobreza y género, entre otros, y prácticas para procurar el equilibrio financiero y social como compromiso del legado de la filosofía cooperativista y el cumplimiento de la misión institucional que busca el mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres y sus familias, de sectores rurales y urbano populares del norte ecuatoriano, con la finalidad también de contrarrestar los efectos económicos y sociales distorsionantes que podrían surgir por la aplicación de productos financieros y potenciar los efectos positivos como la articulación de las mujeres al tejido microempresarial y su empoderamiento.

La evaluación económica la realiza con las herramientas de Buenas Prácticas Financieras monitoreada por la Red Financiera Rural y la de Normatividad por la SEPS; para la evaluación social aplica las metodologías PPI, SPI y de Satisfacción. La auditoría SPI al año 2013 en las dimensiones: alcance a pobres y excluidos, adaptación de servicios, beneficios para los clientes y responsabilidad social le mereció a CACMU un puntaje de 98/100 en su gestión social.

La inclusión por pobreza y género la ejecuta mediante la adaptación de productos y servicios por zonas y sectores vulnerables, con la estrategia de asociatividad inmersa en la práctica en relación a los Estándares Universales para Gestión de Desempeño Social (USSPM). Esta estrategia, le ha permitido generar alianzas con organizaciones, organismos públicos y privados y gobiernos locales, en sectores y zonas desprovistas de oferta financiera en los cuales se proveen servicios móviles a través de las juntas parroquiales. La estrategia de inclusión tiene las siguientes fases: identificación, formulación e implementación; la fase de formulación consiste en el diseño de los productos diferenciados

en el Catálogo de productos y la de implementación la realiza con la cobertura de la Agencia ServiMovil.

El **catálogo de productos diferenciados**, contiene los productos financieros y no financieros para las diferentes zonas y grupos de intervención, su diseño se hace a partir de una matriz genérica que establece las condiciones, requerimientos y procesos; la **Agencia ServiMovil**, constituye una metodología de trabajo en el sector rural y urbano popular que gira en torno a los puntos de servicios fijos y se integra dentro del amplio concepto de la movilidad, con la utilización de dispositivos informáticos y de telecomunicación.

El análisis de sobreendeudamiento forma parte de la política institucional dentro del proceso de crédito como condicionante y se encuentra preestablecido en el modelo denominado Experta personalizado para la institución.

La institución transversaliza a todos los procesos y evaluaciones los indicadores de sostenibilidad social de inclusión de género y pobreza, identificados por el Women's World Banking como: centrado en la clientela, enfoque institucional, resultados financieros y sociales y los de pobreza como el porcentaje de créditos de montos menores o iguales al 30% del INBpc por género y el porcentaje de créditos con cuota de pago mensual menor o igual al 1% del INBpc por género.

Las estrategias complementarias implementadas por la institución para potenciar la inserción de las mujeres en el tejido microempresarial las realiza a partir de: inclusión de organizaciones y grupos solidarios de las mujeres y sus familias, gobierno cooperativo, capacitación y asistencia técnica, que buscan además mejorar el liderazgo, empoderamiento, la autonomía y la presencia activa en eventos de incidencia pública para la defensa de derechos y la concientización de la no violencia de género que es un tema doloroso y no resuelto en el país.

El aporte adicional de la presente investigación constituyó el diseño del producto de autosuficiencia económica para nuevos emprendimientos de grupos vulnerables como las personas que han sufrido algún tipo de violencia de género, están en condición de refugio o discapacidad; articulando diversos actores como la Judicatura, ACNUR y CONADIS, a partir de la detección del grado de vulnerabilidad y capacidad emprendedora a través de escalas de valoración como: Probabilidad de pobreza con uso de la herramienta PPI, capacidad emprendedora a través de la encuesta de la CAF, riesgo de violencia grave mediante la escala de predicción de riesgo de Echeburúa, y satisfacción con la vida de Diener. Al final se concluye con la matriz de diseño del producto, de acuerdo a la propia metodología institucional, donde se establece las condiciones diferenciadas de financiamiento y las directrices complementarias de productos no financieros.

Recomendaciones

La Constitución de la República establece que el sistema económico ecuatoriano es social y solidario. La economía social en economías mixtas como la nuestra afronta el reto de la práctica de la solidaridad en sectores con intereses contrapuestos lo que torna complejo el cumplimiento del mandato constitucional, recayendo el peso de esta responsabilidad en mayor medida en la economía popular y solidaria del cual forman parte las cooperativas. En este contexto, se hace necesario requerir la corresponsabilidad social de todos los actores de la economía, así como la protección de este sector mayoritario del sistema financiero nacional para que el peso de la supervisión no debilite el movimiento cooperativo del país.

La microempresarización de la economía ecuatoriana en general y de la femenina en particular, después de la crisis, y su gran aporte a la economía del país, requiere la aplicación de políticas públicas integrales que favorezcan su desarrollo y modernización, con estrategias de capacitación, fortalecimiento, tributación y seguridad social, entre otros, a fin de evitar su quiebra y el riesgo implícito para el sistema financiero nacional.

La expansión de las microfinanzas orientadas mayormente a la mujer, y sus efectos, demanda políticas acordes a su condición de género así como un sistema financiero nacional responsable con los excluidos y con el sobreendeudamiento, debiéndose incorporar en la supervisión de los entes de control, indicadores de género, vulnerabilidad y sobreendeudamiento. Las estadísticas públicas y privadas deberían presentarse en forma desagregada por género para incidir en la realidad de la inequidad persistente.

Enfatizar la importancia del análisis del entorno local, las implicaciones de género, la violencia y sobrecarga de trabajo de las mujeres, al momento de diseñar productos y estrategias locales de inclusión. La sobrecarga de trabajo de las mujeres, en su cuarto rol como microempresaria, plantea la necesidad de profundizar investigaciones en este campo.

La masificación de las microfinanzas y la búsqueda de la sostenibilidad financiera institucional pueden mermar la identidad cooperativa, las metas sociales son necesarias para cumplir la misión solidaria por el bien común y el legado de la filosofía cooperativista, debiendo divulgarse además a las empresas cooperativas, que actuando dentro de los valores y principios de la cooperación, han sobrevivido a la crisis y contribuido a las necesidades de sus asociados y, a mejorar la calidad de vida de la población.

Las metodologías y productos diferenciados aumentan el costo y el riesgo crediticio, la supervisión diferenciada por parte de la SEPS se vuelve imprescindible, entendiendo que las finanzas solidarias van más allá del desempeño financiero, esta supervisión debe incorporar al desempeño financiero, el balance social vinculante, para la evaluación institucional y propender al fortalecimiento del sector con programas de capacitación y asistencia técnica. La canalización pública de financiamiento debería estar acorde a la mayoritaria participación de la microempresa en el sector empresarial del país e ir acompañada de un análisis de costos implícitos de las actividades solidarias al momento de fijar las tasas de interés activas de fondeo al sector financiero popular y solidario.

La articulación de estructuras solidarias: asociaciones, fundaciones, cooperativas y demás organizaciones y el mayor énfasis en grupos vulnerables, puede servir para aprovechar las sinergias generadas y crear redes sociales, que apelando a diferentes valores y experiencia que caracterizan dichas estructuras, tengan mayores resultados en la inclusión.

Sugerir a la Universidad el ejercicio generalizado de la inclusión del enfoque de género en sus investigaciones y las de sus estudiantes.

Recomendar a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas -Tantanakushka Warmikunapak- CACMU como referente idóneo de la práctica de finanzas inclusivas a partir de sus políticas, estrategias, metodologías y diseño de productos diferenciados, financieros y no financieros, para sectores vulnerables. Sugerirle ampliar el convenio actual que mantiene con la Universidad Técnica Particular de Loja, UTPL, para la investigación de microfinanzas inclusivas con enfoque de género, con otros centros universitarios.

Aportar a la Cooperativa CACMU, con el diseño del producto denominado autosuficiencia económica, enmarcado en la metodología institucional, cuya práctica fortalecerá las finanzas inclusivas, ofreciendo un producto especializado con condiciones diferenciadas para personas que han sufrido algún tipo de violencia, refugiados y con discapacidad, lo que afianzaría aún más la unión de esfuerzos con diversos actores, en solidaridad con contingentes humanos fuertemente golpeados por los efectos de la violencia, la discriminación y el desarraigamiento, para una convivencia armónica con la sociedad.

Las microfinanzas pueden ser en inicio, un instrumento financiero para promover el crecimiento del sector microempresarial, las microfinanzas inclusivas serían fundamentales para abordar la exclusión y la pobreza en el país. Las finanzas inclusivas o solidarias requieren además proveer servicios no financieros como capacitación, fortalecimiento del empoderamiento local y otras estrategias complementarias de vida como vivienda digna y salud. La inclusión de sectores vulnerables puede convertirse en una herramienta válida de desarrollo a partir del análisis de su realidad, permitiendo al sistema financiero nacional, mediante el rediseño de estrategias y herramientas, la inclusión de vulnerables. Es importante fortalecer las relaciones estado-cooperativas y el debate desde el estado y los actores involucrados a fin de mejorar las prácticas financieras.

Referencia bibliográfica

Alianza Cooperativa Internacional. <http://www.aciamericas.coop/> [Consulta: 13/03/2015, 16:59pm].

Banco Central del Ecuador (2001) Hacia la dolarización oficial en el Ecuador: Su aplicación en un contexto de crisis, (2), Ecuador.

Banco Central del Ecuador, **Publicaciones del Banco Central**. <http://www.biblioteca.bce.ec/> [Consulta: 15/03/2015,17:26pm]

Banco Central del Ecuador, **Boletín Estadístico Mensual N°. 1855**. <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/home1/estadisticas/bolmensual/LEMensual.jsp>. [Consulta: 04/04/2015, 10:45am].

Banco Central del Ecuador, **Código Orgánico Monetario y Financiero**, <http://www.bce.fin.ec/index.php/codigo-monetario-y-financiero> [Consulta: 04/04/2015, 21:45pm].

Banco de Desarrollo de América Latina CAF (2013) **Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva**. Colombia: CAF.

Banco Mundial (2000) **Manual de las microfinanzas**. Washington DC: PACT Publicaciones.

Barea, José (1990) Concepto y agentes de la economía social. **Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa**, (8).

Barquet, Mercedes (2006) **La transversalidad del género en el aparato público mexicano: Reflexiones desde la experiencia**. México.

Bastidas Delgado, Oscar (2001, mayo) Economía social y economía solidaria: Intento de definición. **Revista Venezolana de Economía Social**, (1), (1-27), Venezuela.

Coraggio, José Luis (1999) **Política social y economía del trabajo: Alternativas a la política neoliberal para la ciudad**. Madrid: Miño y Dávila Editores.

Coraggio, José Luis (2001) **"Economía del trabajo: Una alternativa racional a la incertidumbre"**. Brasil.

Coraggio, José Luis (2007) **La Economía Social y la búsqueda de un programa socialista para el Siglo XXI**. Argentina.

- Coraggio, José Luis (2011) ***Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital.*** Quito: Abya-Yala.
- Coraggio, José Luis (2012) ***Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS) sus diferentes alcances.*** Argentina.
- Calvo, Guillermo (1992) Currency Substitution in Developing Countries: an introduction. ***Revista de Análisis Económico***, 7.
- CEPESIU, ***La microempresa en el Ecuador: el desafío hacia el año 2000.*** <http://www.cepesiu.org/p/publicaciones/> [Consulta: 02/02/2015, 11:45pm].
- Chaves, A. y Monzón, José Luis (2000) Las Cooperativas en las modernas economías de mercado: Perspectiva Española. 83.
- Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. <http://www.finanzaspopulares.gob.ec/> [Consulta: 15/03/2015,17:26pm].
- Da Ros, Giuseppina (2005) Visages d' amerique latine. ***Revista de estudios iberoamericanos Ciencia Económica***, 2.
- Da Ros, Giuseppina y Flores, Rubén (2006) ***Realidad y perspectivas de la Economía Social en el Ecuador.*** Ecuador.
- Defourny, Jacques (1993) ***Economía Social entre Economía Capitalista y Economía Pública: Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector.*** España: Ciriec.
- García Pinar, Raquel (2012) Microcréditos, pobreza y género: consideraciones generales para la elaboración de programas de desarrollo vinculados a las microfinanzas con enfoque de género. ***Revista de Microfinanzas y Banca Social***, 1.
- Girard, Jean Pierre (2001) ***Le Mouvement coopératif au coeur du XXIe siècle.*** Québec: Presse de l'Université de Québec.
- INEC, ***Serie histórica: Empleo, desempleo y subempleo.*** http://www.inec.gov.ec/interna.asp?inc=enc_tabla&idTabla=291 [Consulta: 01/04/2015, 23:10 pm].

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, **Encuesta Nacional de relaciones familiares y violencia de género contra las mujeres.** http://www.inec.gob.ec/sitio_violencia/presentacion.pdf [Consulta: 06/03/2015,12:37pm].

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC **Medidas de pobreza y extrema pobreza por ingresos.** http://www.inec.gob.ec/sitio_ecuador_en_cifras.pdf/presentacion.pdf. [Consulta: 15/03/2015,18:28pm].

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, **Censo Nacional Económico (CENEC), Encuesta Exhaustiva 2011.** http://www.inec.gob.ec/sitio_ecuador_en_cifras.pdf/presentacion.pdf [Consulta: 15/03/2015,19:09pm].

Incháustegui, Teresa y Ugalde, Yamileth (2004) **Materiales y Herramientas Conceptuales para la transversalidad de género.** México: Inmujeres D.F. http://www.inmujeres.gub.uy/innovaportal/file/21672/1/36_manual_transversalidad_tr_e_y_yamileth.pdf [Consulta: 08/03/2015,21:18pm].

Izquierdo, Consuelo (2005) **El cooperativismo una alternativa de desarrollo a la globalización neoliberal para América Latina.** Cuba: Universidad de Pinar del Río. <http://www.eumed.net/libros/2005/ceia> [Consulta: 20/02/2015,10:38pm].

Jácome, Hugo, Ferraro, Emilia y Sánchez, Jeannette (2011) **Microfinanzas en la economía ecuatoriana. Una alternativa para el desarrollo.** Ecuador: FLACSO.

Lamas, Marta (1996) **El Género: La construcción cultural de la diferencia sexual.** México: Miguel Angel Porrúa.

Larrea, Sissy (2006) **Género y ambiente en el Ecuador, teorías, prácticas, creaciones, discusiones.** Quito: CAMAREN-IEE.

Laville, Louis (2000) Les entreprises et organisations du troisième système. Un enjeu stratégique pour l'emploi. Chapitre V: Tiers système: une définition européenne.

Naranjo, Marco (2004) La dolarización: el debate tiene que ser permanente, **Iconos**, (20), (85). Ecuador.

Naranjo, Marco (2005) **Dolarización oficial y regímenes monetarios en el Ecuador.** Quito: Cámara Ecuatoriana del Libro.

Pérez de Mendiguren, Juan Carlos (2008) **De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria: Concepto y nociones afines.**

- Razeto, Luis (1999, agosto) La Economía Solidaria: Concepto, realidad y proyecto. **Persona y sociedad**. 8(2). <http://www.luisrazeto.net/content/la-econom%C3%ADa-solidaria-concepto-realidad-y-proyecto> [Consulta: 15/03/2015,17:26pm].
- Red Financiera Rural, **Estadísticas y monitoreo**, Quito. <http://www.rfr.org.ec/index.php/estadisticas.html> [Consulta: 05/03/2015,20:21pm].
- Savastano, Miguel (1996) M. Dollarization in Latin America: Recent Evidence and Some Policy Issues.
- Secretaría Permanente del SELA (2010) **Desarrollando mujeres empresarias: La necesidad de replantear políticas y programas de género en el desarrollo de PYMES**. Venezuela: SELA.
- Social Performance Task Force **Las Normas Universales para la Gestión del Desempeño Social**. <http://www.sptf.info/spmstandards/universal-standards> [Consulta: 15/03/2015,17:26pm].
- Superintendencia de Bancos y Seguros **Compendio de Microfinanzas**. https://www.superban.gov.ec/pages/c_compendio_microfinanzas.htm. [Consulta: 18/03/2015, 22:25pm].
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS (2014) **Constitución de la República del Ecuador**. Quito. <http://www.seps.gob.ec/web/guest/leyes> [Consulta: 03/03/2015,14:48pm].
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Intendencia de Estadísticas, Estudios y Normas de la EPS y SFPS (2014) **Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria**. Quito. <http://www.seps.gob.ec/web/guest/leyes> [Consulta: 05/03/2015,18:21pm].
- USAID (2004) **Microempresas y microfinanzas en Ecuador**. Quito: DAI.
- Valcárcel, Amelia (1997) **La política de las mujeres**. España: Ediciones Cátedra S.A.
- Valdés, Teresa (1995) **Identidad femenina y transformación en América Latina: En Género e Identidad**.
- Womens' World Banking (2013) **Indicadores de desempeño en cuando al género: Cuán efectivo es el servicio que estamos brindando a las mujeres?**. Washington: WWB.

ANEXOS

Anexo A Características de la economía del trabajo 2009-2013 (en miles de personas)

Características del trabajo	2009	2010	2011	2012	2013
Población en Edad de Trabajar (PET)	10.032.7	10.291.5	10.533.0	10.864.1	11.200.3
Población Económicamente Activa (PEA)	6.548.9	6.436.2	6.581.6	6.701.0	6.952.9
Población con Empleo	6.125.1	6.113.2	6.304.8	6.424.8	6.664.2
Empleo Adecuado	2.565.6	2.875.5	2.996.5	3.118.1	3.328.0
Empleo Inadecuado	3.432.3	3.183.9	3.268.8	3.159.9	3.321.7
Subempleo	1.071.6	889.2	706.4	603.8	809.2
Otro empleo Inadecuado	1.778.5	1.765.6	2.056.8	2.018.5	2.019.2
Empleo no remunerado	582.2	528.9	505.4	537.4	493.1
Empleo no clasificado	127.0	53.7	39.4	146.7	14.4
Desempleo	423.8	323.0	276.7	276.1	288.7
Población Económicamente Inactiva	3.483.7	3.855.2	3.951.3	4.162.8	4.247.3

Fuente: Elaboración propia en base a ENEMDU (INEC, 2014)

Anexo B Ingresos laborales por sexo

Sexo	2009	2010	2011	2012	2013
Hombre	346,0	384,7	408,4	441,1	503,8
Mujer	268,4	313,1	323,6	365,4	397,7
Total	317,8	359,1	377,8	413,4	465,5

Fuente: Elaboración propia en base a ENEMDU (INEC, 2014)

Anexo C Tiempo promedio semanal de la población ocupada en horas

Area	Tiempo total promedio de trabajo			Tiempo promedio en trabajo remunerado			Tiempo promedio en trabajo no remunerado		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
Nacional	66:27	59:57	77:39	49:68	51:36	46:15	17:53	9:09	31:49
Urbana	66:39	60:54	75:47	49:51	52:30	45:39	17:53	9:15	30:32
Rural	66:05	58:22	81:36	49:15	50:06	47:32	17:53	9:00	34:33

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta nacional de uso del tiempo EUT (INEC 2012)

Anexo D
Localización de microempresas por región natural
y sexo de el/la gerente o propietario/a

Regiones Naturales	Hombre		Mujer		Total	
	No.	Col %	No.	Col %	No.	Col %
Región Sierra	103658	50.23	122982	55.37	226640	52.89
Región Costa	93394	45.26	88644	39.91	182038	42.48
Región Amazónica	8706	4.22	9822	4.42	18528	4.32
Región Insular	442	0.21	569	0.26	1011	0.24
Zona No Delimitada	163	0.08	112	0.05	275	0.06
Total	206363	100	222129	100	428492	100

Fuente: Elaboración propia en base a CENEC – 2010 (INEC, 2010)

Anexo E
Violencia de género total por lugar de trabajo
Trabajadores por Cuenta Propia

Sitio de trabajo	Violencia Total				
	No		Sí		Total
	No.	Col %	No.	Col %	No.
Local de una empresa o del patrono	2,009	22.61	6,876	77.39	8,885
Una obra en construcción	1,725	57.80	1,260	42.20	2,985
Se desplaza	36,540	30.67	82,615	69.33	119,155
Al descubierto en la calle	11,336	26.06	32,156	73.94	43,491
Kiosko en la calle	4,050	26.26	11,373	73.74	15,423
Local propio o arrendado	61,350	32.30	128,612	67.70	189,961
Local de cooperativa u asociación	481	15.07	2,714	84.93	3,195
Vivienda distinta a la suya	22,598	25.20	67,061	74.80	89,659
Su vivienda	85,206	32.70	175,340	67.30	260,546
Su finca o terreno	44,507	33.43	88,643	66.57	133,150
Finca o terreno ajeno	6,162	27.82	15,985	72.18	22,147
Finca, terreno o estacionamiento comunal	1,403	64.20	782	35.80	2,185
Total	277,365	31	613,416	69	890,782

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Relaciones Familiares y Violencia de Género. [INEC, 2011]

Anexo F
CACMU: Evolución Obligaciones con el público
2009-2013

Cód.	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013
21	OBL. CON EL PÚBLICO	1,057,015	2,227,265	2,851,380	5,541,359	7,187,648
2101	Depósitos a la vista	261,569	841,085	816,116	1,308,092	1,862,844
2103	Depósitos a plazo	686,921	1,222,073	1,805,315	4,179,441	5,105,133
2105	Depósitos restringidos	108,524	164,107	229,948	53,825	219,671

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACMU (2015)

Anexo G
Distribución porcentual de socias/os por actividad económica y sexo
2009-2013

	2009			2010			2011			2012			2013		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
Agricultura ^{a/}	88.2	85.26	87.3	86.51	83.8	85.81	79.94	72.29	77.81	71.57	63.5	69.37	68.2	56.69	64.9
Comercio	3.32	1.52	2.78	3.12	2.13	2.87	5.57	3.05	4.87	12.46	6.94	10.96	12.5	7.66	11.1
Construcción	0	1.94	0.59	0	2.01	0.51	0.07	2.78	0.82	0.08	2.7	0.79	0.11	6.13	1.82
Enseñanza	0.58	0.42	0.53	0.65	0.59	0.63	1.09	1.37	1.17	1.46	1.74	1.53	1.74	2.08	1.83
Manufactura	1.94	1.18	1.71	3.14	1.36	2.68	3.16	1.6	2.73	2.87	1.98	2.63	3.09	2.31	2.87
Microempresa ^{b/}	0.99	0.08	0.71	1.96	0.18	1.51	2.39	0.27	1.8	2.25	0.48	1.77	3.65	0.41	2.73
Profesionales	2.77	4.89	3.41	2.35	4.61	2.93	3.62	8.43	4.96	4.17	11.3	6.1	4.48	11.98	6.61
Servicios	2.15	4.72	2.93	2.27	5.38	3.06	4.15	10.21	5.84	5.14	11.4	6.84	6.24	12.75	8.09
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

a/ Incluye Ganadería, Caza, Pesca, Silvicultura

b/ Incluye microempresarios no contemplados en otras categorías

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Anexo H
Distribución porcentual de socias/os por nivel de instrucción y sexo
2009-2013

	2009			2010			2011			2012			2013		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
N/D	8.14	4.63	7.08	11.67	7.21	10.53	10.51	5.79	9.20	7.54	4.18	6.63	6.34	3.38	5.50
Ninguna	51.15	48.61	50.38	49.93	45.36	48.76	44.92	36.05	42.45	36.24	26.73	33.66	32.37	22.38	29.54
Primaria	28.26	31.68	29.29	27.95	33.20	29.29	30.41	36.51	32.11	37.90	39.92	38.45	38.78	40.07	39.15
Secundaria	3.72	2.95	3.49	3.99	3.43	3.85	6.80	9.07	7.43	9.58	14.33	10.87	11.19	17.17	12.88
Técnica	0.07	0.00	0.05	0.04	0.12	0.06	0.07	0.18	0.10	0.10	0.18	0.12	0.42	0.39	0.41
Intermedia	0.95	1.10	0.99	0.99	0.83	0.95	1.13	1.41	1.21	3.03	3.72	3.22	4.90	5.30	5.01
Superior	7.37	10.95	8.46	5.21	9.69	6.35	5.96	10.85	7.32	5.49	10.81	6.94	5.90	11.22	7.41
Postgrado	0.33	0.08	0.25	0.22	0.18	0.21	0.19	0.14	0.18	0.12	0.12	0.12	0.11	0.09	0.10
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Anexo I
CACMU: Distribución porcentual de socias/os por área de vivienda y sexo
2009-2013

	2009			2010			2011			2012			2013		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
Rural	83.7	81.8	83.1	87.54	83.6	86.55	89.08	87.15	88.54	92.28	91.1	91.97	93.4	92.78	93.2
Urbano	16.3	18.2	16.9	12.46	16.4	13.45	10.92	12.85	11.46	7.72	8.86	8.03	6.65	7.22	6.81
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Anexo J
CACMU: Distribución porcentual de socias/os por estado civil y sexo
2009-2013

	2009			2010			2011			2012			2013		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
Casado	46.5	46.25	46.4	46.49	42.6	45.49	45.31	42.21	44.44	45.42	42.3	44.57	43.4	41.26	42.8
Divorciado	7.41	5.64	6.88	6.46	5.97	6.33	6.8	6.29	6.66	7.17	7.27	7.2	6.92	7.11	6.98
Soltero	39.9	41.36	40.4	41.73	45	42.56	42.62	45.67	43.47	42.35	44.9	43.05	45.1	46.51	45.5
Unión Libre	2.77	3.88	3.11	1.7	2.95	2.02	1.62	2.64	1.9	1.2	2.04	1.43	1.02	1.87	1.26
Viudo	3.4	2.86	3.23	3.63	3.48	3.59	3.66	3.19	3.53	3.87	3.45	3.75	3.58	3.25	3.49
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Anexo K

CACMU: Distribución porcentual de socias/os por rango de edad y sexo 2009-2013

	2009			2010			2011			2012			2013		
	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total	Mujer	Hombre	Total
hasta 14 años	4.56	7.75	5.53	3.28	8.09	4.51	3.50	8.80	4.97	3.38	8.11	4.67	4.28	8.91	5.60
15-19	1.24	1.85	1.43	2.47	2.78	2.55	3.32	3.83	3.46	5.83	5.17	5.65	7.76	6.17	7.31
20-24	7.23	9.35	7.87	11.06	9.39	10.63	11.39	9.71	10.92	12.95	10.42	12.27	13.17	11.15	12.60
25-29	12.96	13.48	13.12	15.11	12.94	14.56	15.07	12.76	14.43	15.55	11.63	14.49	16.17	11.77	14.92
30-34	14.42	10.45	13.22	14.42	10.81	13.50	14.21	10.85	13.27	13.51	10.93	12.81	12.95	10.95	12.38
35-39	12.89	10.95	12.30	12.64	9.69	11.89	12.48	9.53	11.66	11.90	8.83	11.07	11.43	8.48	10.59
40-44	12.08	12.13	12.10	10.92	11.34	11.03	10.67	10.62	10.66	9.78	9.91	9.82	9.10	9.35	9.17
45-49	10.15	9.94	10.09	9.20	9.45	9.26	8.97	9.53	9.12	8.16	9.22	8.45	7.70	8.80	8.01
50-54	9.09	7.58	8.63	7.78	7.09	7.60	7.49	6.88	7.32	6.75	6.70	6.73	6.21	6.54	6.30
55-59	6.06	6.49	6.19	5.14	6.14	5.40	5.08	5.93	5.32	4.72	5.47	4.92	4.49	5.28	4.71
60-64	3.87	3.96	3.90	3.42	3.72	3.50	3.27	3.46	3.32	3.22	3.81	3.38	2.99	3.95	3.26
65 adelante	5.44	6.07	5.63	4.56	8.56	5.58	4.55	8.11	5.54	4.25	9.79	5.75	3.76	8.64	5.14
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Anexo L
Saldo Promedio Captaciones (Total) por tipo de producto

	2009	2010	2011	2012	2013
Ahorro a la Vista	86.24	139.11	99.34	103.67	117.83
Depósito a Plazo Fijo	4,306.06	2,894.32	8,714.03	13,903.02	7,183.83
Ahorro cesantía	231.77	230.12	185.32	280.38	272.28
Encaje	67.74	51.01	28.10	4.28	13.92
Total	149.11	156.18	115.59	146.49	151.42

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]

Anexo M
Saldo Promedio Captaciones (Hombres)
por tipo de producto

	2009	2010	2011	2012	2013
Ahorro a la Vista	69.22	110.00	110.17	117.17	177.91
Depósito a Plazo Fijo	1,257.53	2,044.62	6,507.28	8,216.14	3,338.51
Ahorro cesantía	246.29	443.64	358.97	610.02	454.72
Encaje	80.50	92.43	47.04	7.33	23.65
Total	137.74	228.60	180.34	252.31	226.14

Fuente: Elaboración propia en base a información CACMU, [CACMU, 2014]