

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**EL MICROCRÉDITO Y SU APORTE AL DESARROLLO
ECONÓMICO DESDE LA BANCA PÚBLICA**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA COMERCIAL**

GALO MIGUEL ERAZO VÁSQUEZ

DIRECTOR: DR. MARCELO BRAVO TOLEDO

QUITO, MAYO 2011

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Dr. Marcelo Bravo Toledo

INFORMANTES:

Dr. Pedro Zapata Sánchez

Econ. María Herrera Heredia

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 ANTECEDENTES GENERALES, 5

- 1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA, 5
- 1.2 JUSTIFICACIÓN, 7
- 1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN, 9
- 1.4 DELIMITACIÓN, 10
- 1.5 HIPÓTESIS DE TRABAJO, 11
- 1.6 OBJETIVOS, 12
 - 1.6.1 Objetivo General, 12**
 - 1.6.2 Objetivos Específicos, 12**
- 1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN, 13
 - 1.7.1 Tipo de Investigación, 13**
 - 1.7.1.1 Investigación Correlacional, 13
 - 1.7.1.2 Investigación Explicativa, 13
 - 1.7.2 Métodos de Investigación, 14**
 - 1.7.2.1 Levantamiento de Información, 14
 - 1.7.2.2 Procesamiento y Análisis de la Información Recopilada, 15

2 MARCO TEÓRICO, 16

- 2.1 TEORÍA DEL DESENVOLVIMIENTO Y EL MICROCRÉDITO, 16
- 2.2 LA MICROEMPRESA, 28
- 2.3 COMIENZOS DE LAS MICROFINANZAS, 35
- 2.4 EL MICROCRÉDITO, 40
 - 2.4.1 Aplicaciones de las Microfinanzas, 45**
 - 2.4.2 Acceso a las Microfinanzas en el Sector Rural, 47**
 - 2.4.3 Los Altos Costos de los Servicios Microfinancieros, 48**
- 2.5 LA ASOCIATIVIDAD, 51
 - 2.5.1 Introducción, 51**
 - 2.5.2 Concepto y Características, 52**
 - 2.5.3 Limitaciones de la Asociatividad, 55**
 - 2.5.4 Carencia de Cultura de Cooperación Interempresarial, 55**
 - 2.5.4.1 Falta de Contexto Institucional que Incentive Mecanismos de Cooperación, 55
 - 2.5.4.2 Mala Interpretación del Concepto con otros Tipos de Estrategias, 56
 - 2.5.4.3 Falta de Propagación de las Experiencias en la Asociatividad, 56

- 3 EL CRÉDITO ASOCIATIVO EN LA BANCA PÚBLICA, 57**
 - 3.1 GENERALIDADES, 57
 - 3.2 PROGRAMA DE APOYO A GRUPOS ASOCIATIVOS, 65
 - 3.2.1 Objetivos, 65**
 - 3.2.2 Características, 66**
 - 3.3 EJECUCIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO ASOCIATIVO, 68
 - 3.3.1 Entidad Operadora, 68**
 - 3.3.2 Ejecución y Administración del Programa, 69**
 - 3.4 VIABILIDAD Y RIESGOS, 72
 - 3.4.1 Riesgos, 74**
 - 3.5 JUSTIFICACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO ASOCIATIVO, 76
 - 3.6 LA CONTRIBUCIÓN DE LA LÍNEA DE MICROCRÉDITO DE LA BANCA PÚBLICA AL AVANCE DE LAS PERSONAS DE ESCASOS RECURSOS, 77

- 4 ESTUDIO DE LOS GRUPOS ASOCIATIVOS, 80**
 - 4.1 GRUPO ASOCIATIVO PRODUCTORES DE PANELA, 80
 - 4.1.1 Antecedentes, 80**
 - 4.1.2 Evaluación del Grupo Asociativo, una vez Adquirido el Crédito, 83**
 - 4.1.2.1 Aspectos Generales, 83
 - 4.1.2.2 Aspectos de Producción, 84
 - 4.1.2.3 Aspectos de Mercado, 89
 - 4.1.2.4 Aspectos Financieros y Contables, 91
 - 4.1.2.5 Aspectos Sociales, 92
 - 4.1.2.6 Resultados, 92
 - 4.2 GRUPO ASOCIATIVO PRODUCTORES DE LADRILLOS, 94
 - 4.2.1 Antecedentes, 94**
 - 4.2.2 Evaluación del Grupo Asociativo, una vez adquirido el Crédito, 96**
 - 4.2.2.1 Aspectos Generales, 96
 - 4.2.2.2 Aspectos de Producción, 97
 - 4.2.2.3 Aspectos de Mercado, 102
 - 4.2.2.4 Aspectos Financieros y Contables, 103
 - 4.2.2.5 Aspectos Sociales, 105
 - 4.2.2.6 Resultados, 106
 - 4.3 GRUPO ASOCIATIVO CENTRO DE ACOPIO SANTO DOMINGO 1, 107
 - 4.3.1 Antecedentes, 107**
 - 4.3.2 Evaluación del Grupo Asociativo, una vez adquirido el Crédito, 109**
 - 4.3.2.1 Aspectos Generales, 109
 - 4.3.2.2 Aspectos de Producción, 111
 - 4.3.2.3 Aspectos de Mercado, 113
 - 4.3.2.4 Aspectos Financieros y Contables, 114
 - 4.3.2.5 Aspectos Sociales, 115
 - 4.3.2.6 Resultados, 116

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 119

5.1 CONCLUSIONES, 119

5.2 RECOMENDACIONES, 121

BIBLIOGRAFÍA, 124

RESUMEN EJECUTIVO

El microcrédito, a nivel mundial, es utilizado como una herramienta para erradicar la pobreza, a través del uso de mecanismos financieros de apoyo a pequeños negocios o pequeños emprendimientos. En el Ecuador existen una cantidad de instituciones especializadas en conceder microcréditos, reguladas y no reguladas por las entidades de control. Cada una de estas instituciones tienen un segmento prioritario para la economía, es por esta razón que luego de un análisis, el Gobierno Nacional, decidió apoyar a las personas de escasos recursos, en zonas rurales y que no tienen acceso al crédito formal, con microcréditos con condiciones y características especiales.

El objetivo del programa gubernamental es dar apoyo masivo, a través de un programa de crédito con una metodología asociativa, direccionado a los pequeños negocios, de aplicación conjunta y con responsables de su gestión durante el período de desarrollo de los proyectos apoyados.

Considerando esta base inicial, se ha definido el presente trabajo en tres partes fundamentales: la primera da conceptos básicos sobre la ubicación de la microempresa en la economía, lo que es el microcrédito y sus características. La segunda parte tiene que ver con el análisis de tres proyectos asociativos que aplicaron al programa de créditos del Gobierno Nacional, vistos desde aspectos de producción, mercados y financieros. La tercera parte, en base a lo revisado anteriormente, es emitir conclusiones y recomendaciones sobre la aplicación de estos programas gubernamentales en el Ecuador.

Con todos los antecedentes y análisis realizados, a más de las entrevistas efectuadas y las investigaciones, se puede llegar a determinar el aporte económico que brinda el microcrédito a través de la banca pública.

Las instituciones financieras del Gobierno Nacional que se encargan de efectuar la administración y el desarrollo de la línea de crédito asociativo, tienen casi 150 oficinas en conjunto y a nivel nacional, que ofrecen la posibilidad de acceder al microcrédito a una gran cantidad de personas de escasos recursos, cuyas condiciones no les califican como sujetos de crédito en instituciones formales de crédito.

Los resultados se pueden visualizar en la generación de empleo, disminución de la migración a las grandes ciudades y la mejora en las condiciones de vida en cada uno de los sectores poblacionales donde estos programas llegan.

Se considera importante el trabajo conjunto entre los entes públicos y la empresa privada para unir esfuerzos y alcanzar resultados positivos en el desarrollo de este segmento de la economía.

INTRODUCCIÓN

Las microfinanzas y el microcrédito son medios alternativos para los mercados financieros locales, creados para combatir las limitaciones de acceso al crédito formal que existe en los diferentes sectores de producción a pequeña escala.

El microcrédito se ha convertido en una de las herramientas más populares en la lucha contra la pobreza. Comenzó en Bangladesh hace más de 25 años, y su eficacia posibilitó su expansión por todo el mundo. Este sistema revolucionó el mundo financiero con su método basado en la confianza que posibilitó el acceso al crédito a muchas personas de muy bajos ingresos. Bajo el supuesto de que las personas se ven incentivadas por su deseo de progresar, que son motivadas por una profunda conciencia social, se reemplazó al sistema bancario tradicional por un mecanismo que permitió reducir el riesgo de prestarle a la gente pobre y hacer del microcrédito una actividad viable.

Además, está la incertidumbre de cual es el impacto real del microcrédito en la reducción de la pobreza. En la búsqueda de una respuesta a este cuestionamiento se desprende la necesidad de establecer los factores que hacen que un programa de microcrédito sea sustentable en el tiempo. De lo contrario, a programas de corta duración le seguirán efectos transitorios en la lucha contra la pobreza y no se consolidará el impacto positivo del microcrédito en la generación de ingresos.

El microcrédito proporciona el acceso a recursos crediticios básicamente a la población de escasos recursos. Todas las personas, al igual que quienes tienen escasos recursos, generan ahorro y crean pequeños negocios, invierten en vivienda y cubren gastos imprevistos, para lo que necesitan tener acceso a servicios financieros formales sin limitaciones en cuanto a tasas de interés, niveles de riesgo y dependencia.

Según el 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.

Hugo Jácome¹ de la FLACSO sostiene que “las microfinanzas nacen como un mecanismo financiero alternativo a los mercados financieros tradicionales, como los grandes bancos regulados las bolsas de valores, para combatir las prácticas de racionamiento de crédito que se generan en estos mercados, que afectan en forma directa a grandes segmentos de la población (urbana o rural) y al fomento de las actividades de micro, pequeñas y medianas empresas.”

En el Ecuador a partir del año 1993, aproximadamente, y gracias al empeño puesto por instituciones internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Agencia Interamericana para el Desarrollo (AID), entre otras, se implementaron una serie de instituciones dedicadas totalmente al desarrollo de las microfinanzas y del microcrédito; básicamente estas se relacionan con las cooperativas de ahorro y crédito, organismos no gubernamentales y bancos privados dirigidos básicamente a la zona urbana.

¹ Cfr. JÁCOME, H. (2004). *Microfinanzas en la Economía Ecuatoriana*. Quito: 1ra. Edición.

Con el transcurrir del tiempo y en la actualidad se torna más difícil para las microempresas, sobre todo las ubicadas en las áreas rurales, alcanzar resultados exitosos ejerciendo la administración del negocio de manera individual, todo esto debido a su escaso tamaño y dificultades operativas. Por esta razón, el Gobierno Nacional, genera operaciones de microcrédito que apoyen a las empresas del área rural y con esto buscar el desarrollo económico de un sector desatendido por el mecanismo financiero formal e informal a través de mecanismos individuales y como alternativa la asociatividad, instrumento de cooperación interempresarial mediante el cual los microempresarios articulan y juntan esfuerzos para enfrentar las dificultades del contexto de la globalización.

Para el mecanismo de asociatividad se realizan agrupamientos a través de la conformación de redes, asociaciones o corporaciones de producción que las coloque en posiciones más sólidas para afrontar las amenazas y aprovechar las oportunidades. Este mecanismo de agrupación busca solucionar los problemas tales como la incorporación de tecnologías, penetración a nuevos mercados y el acceso a la información.²

En el presente trabajo se analizará el aporte del microcrédito al desarrollo económico a través de la prestación de servicios financieros (microcrédito) por la Banca Pública, para lo cual se considerará básicamente las líneas de financiamiento del Banco Nacional de Fomento y de la Corporación Financiera Nacional.

La misión del Banco Nacional de Fomento es “brindar productos y servicios financieros competitivos e intervenir como ejecutor de la política de gobierno para apoyar a los

² Cfr. LIENDO, M. y MARTÍNEZ, A. (2001). *Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de la PYMES*. México: Sextas Jornadas “Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas”. Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Nacional de Rosario. p. 311-316.

sectores productivos y a sus organizaciones, contribuyendo al desarrollo socio-económico del país”³ y la de la Corporación Financiera Nacional es “a través de la provisión de productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir, servir a los sectores productivos del país”.⁴

Dentro de los sectores productivos que existen en el país se encuentran los pequeños negocios que no cuentan con acceso a los servicios financieros formales y que requieren del apoyo gubernamental para desarrollar sus actividades y generar un impacto social y económico en zonas rurales y urbano marginales.

³ Cfr. BANCO NACIONAL DE FOMENTO. [www.bnf.fin.ec].

⁴ Cfr. CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL. [www.cfn.fin.ec].

1 ANTECEDENTES GENERALES

1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Las microfinanzas cubren una gama de servicios financieros a pequeña escala, entre los cuales se encuentra el microcrédito; las microfinanzas son una “promesa” de llegar a los pobres, para la generación de ingresos, para empresas operadas por hogares de bajos ingresos, compromiso que recae en el Gobierno Nacional a través de la atención con la Banca Pública.

El mito de que los hogares pobres de los países en desarrollo no son sujetos de créditos o no son capaces de ahorrar ha perdido relevancia en los últimos años. Los hogares pobres representan un grupo especial para un continuo y confiable acceso a diferentes tipos de servicios financieros, en especial aquellos disponibles a costos razonables y que atiendan sus necesidades específicas.

A partir de este reconocimiento, las microfinanzas o los servicios financieros para los pobres han sido consideradas las más importantes herramientas para el alivio de la pobreza y uno de los apoyos más importantes para el desarrollo económico del país. Sin embargo, no todo el mundo está de acuerdo con esta afirmación.

Existen tres campos de pensamiento en referencia a los servicios financieros para los más pobres. El primer campo rechaza la hipótesis de que los más pobres puedan ser

atendidos con servicios financieros de manera sostenible. El segundo argumenta que los más pobres pueden ser atendidos de manera sostenible y también a gran escala. El tercer campo reconoce que el potencial para atender a los más pobres de manera sostenible y a gran escala es limitado pero que la búsqueda de enfoques innovadores para expandir la cobertura de atención a los más pobres debe continuar.

Los microemprendedores o microempresas en el Ecuador operan principalmente apoyados por el sector financiero informal. Solamente una cuarta parte está registrada con las autoridades de impuestos y aproximadamente el mismo número tiene licencias o patentes municipales para operar. Muy pocos pertenecen o contribuyen al seguro social y pocos trabajadores en las microempresas están cubiertas por la seguridad social. Dentro de la calificación de las microempresas podríamos decir que en el Ecuador el mayor porcentaje está en el grupo de subsistencia, le sigue las de acumulación simple y en menor escala las de acumulación ampliada.

Las microempresas proporcionan una oportunidad de obtener ingresos para un amplio espectro de la población ecuatoriana: hombres, mujeres, jóvenes, adultos, casados, solteros, etc., en todos los niveles de educación.

Después de observar los factores anteriormente mencionados se puede determinar que las microempresas en el Ecuador tienen una gran necesidad de crédito a pequeña escala o microcrédito, a través del cual generan un aporte al desarrollo económico del país, siempre y cuando tengan acceso a créditos otorgados por entidades privadas y públicas.

1.2 JUSTIFICACIÓN

El Gobierno Nacional a través de la Banca Pública busca el impacto económico y social en los sectores deprimidos del país, es decir en aquellos donde el financiamiento formal no llega, atendiendo un requerimiento de recursos con los cual se pueda obtener el desarrollo de sectores deprimidos.

Uno de los mecanismos que se utilizan para cumplir con el objetivo del Gobierno Nacional es la concesión de créditos utilizando mecanismos reconocidos a nivel mundial como el microcrédito, dentro de lo cual existen metodologías de aplicación individual y asociativa. El impacto socio-económico que estas operaciones de crédito generan en los pequeños negocios se puede visualizar a través del ingreso a nuevos mercados, reducción de costos de producción y acceso a nuevas tecnologías.

Las microempresas no tienen los recursos ni la capacidad para adoptar estrategias individuales que les permitan desarrollarse en los mercados competitivos actuales. Su desventaja se encuentra en que éstas, al ser tan pequeñas, no logran adquirir posicionamiento ni credibilidad dentro de la sociedad en general, lo que influye en la falta de proveedores, clientes, servicios y financiamiento.

El primer programa de microcrédito fue el Grameen Bank, fundado por el profesor Yunus partir de un experimento donde prestó de su bolsillo \$ 26 a un grupo de 42 trabajadoras. Cada persona recibió 62 centavos para la compra de materiales para tejer muebles con caña de bambú en un día de trabajo. Al final de la jornada cada

uno, como dueño independiente de su negocio, vendió su producción y repagó su deuda.

De esta forma tal vez, redujeron costos en el corto plazo, pero a costa de alcanzar en el largo plazo los objetivos sociales y económicos. La rentabilidad económica es fundamental en la supervivencia de cualquier empresa, pero los programas deben también buscar satisfacer sus objetivos propios de una empresa social, en cuanto a la rentabilidad social y ecológica.

Con el objetivo de poder regular la actuación de cada una de las instituciones especializadas en microfinanzas y con el fin de que el ingreso “oficial” a las microfinanzas por parte del sector público sea transparente y directo, se definió el marco legal y regulador a las instituciones que operen con el microcrédito.

La creación de esta regulación se basa en tres aspectos primordiales, el primero radica en el desarrollo de la industria que permite la integración al sistema financiero de un número bastante significativo de clientes que acceden por primera vez a los diferentes servicios financieros que oferta el segmento privado. El segundo es contar con un sistema de regulación simple, claro y que al mismo tiempo facilite la labor de supervisión; esto se justifica por la presencia de riesgos que son propios a la actividad microfinanciera. El tercer aspecto primordial por el cual es necesaria la presencia de una regulación, se basa en que prioriza la innovación de sistemas tecnológicos para el control y administración de riesgos.

Pese a tener organizado todo el sistema de microfinanzas, el problema radica en la errónea identificación de los clientes potenciales al lanzar el programa. En muchos casos la gente pobre no quería una transmisión de activos sino de ingreso, ya que muchos no diferencian un crédito de una donación de una entidad del Estado. Por esta razón muchas personas se acercan a la búsqueda del subsidio, esto podrá observarse en muchas personas que aún pagando el préstamo no realizó ningún trabajo.

Quedan también ciertas interrogantes por definir a medida que la industria de las microfinanzas crece. Algunas instituciones por captar mayor cantidad de clientes han tomado decisiones importantes como disminuir las tasas de interés o requisitos, e implementar ideas o ajustes a programas grupales de impacto masivo. Como resultado se observa un aumento en la morosidad y se pone en riesgo en la sustentabilidad de los programas de microcrédito.

1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Quiénes son los beneficiarios del microcrédito?
- ¿Cuáles son las limitaciones del acceso al microcrédito en los diferentes países?
- ¿Cómo se encuentra el sector del microcrédito del Ecuador?
- ¿Cuáles son los factores que determinan el acceso al microcrédito?

- ¿Qué impacto social logran las personas que acceden al microcrédito asociativo?
- ¿Qué tipo de características de microcrédito son las más adecuadas a aplicarse en el Ecuador desde la banca pública?
- ¿Qué actividades se deben atender desde la banca pública, a través del microcrédito asociativo?

1.4 DELIMITACIÓN

El estudio se centrará en la información histórica que mantiene la banca pública (Banco Nacional de Fomento y Corporación Financiera Nacional) a través de líneas de financiamiento que atienden al sector de la microempresa, acordes con la normativa de la Superintendencia de Bancos como ente regulador del sistema financiero público y privado. El análisis de la situación de instituciones que desarrollan microcrédito en el Ecuador, tales como cooperativas de ahorro y crédito, bancos especializados y organismos no gubernamentales.

El período del estudio será tomado desde el 2007 hasta diciembre del 2010, abarcando operaciones de crédito entregadas en zonas urbanas y rurales en las cuales se puede aplicar microcrédito con metodologías individuales y asociativas.

1.5 HIPÓTESIS DE TRABAJO

Las líneas de financiamiento relacionadas con el microcrédito, que tienen las instituciones del sector público o la banca pública, tienen como finalidad establecer una relación entre los sectores de escasos recursos y el acceso a un crédito, con mayor facilidad, con la aplicación de una metodología asociativa, que genere un impacto social y un impacto económico, que como resultado genere un desarrollo socio-económico en los sectores rurales de nuestro país.

El microcrédito ayuda a la reducción de los problemas de la pobreza ecuatoriana gracias a las facilidades de acceso que éste brinda a las personas de escasos recursos, que debido a la falta de garantías y por su ubicación geográfica no pueden acceder al sistema financiero formal y tradicional.

El ejercicio de las microfinanzas que realiza la banca pública en el Ecuador en la economía rural, incentiva a las empresas a aplicar esquemas de asociatividad, buscando con esto mejorar los niveles de vida, generación de empleo y básicamente el desarrollo económico de un sector que no recibe la atención del sistema financiero formal.

Como efecto de los esquemas que desarrolla la banca pública en el sector rural, a través del esquema asociativo, ha permitido que las asociaciones de productores se organicen, conozcan las viabilidades de sus proyectos y mejoren la gestión de los mismos, permitiendo que en el futuro puedan acceder a recursos de financiamiento formal.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo General

Realizar un estudio sobre el aporte que brinda al desarrollo social el microcrédito, a través del crédito asociativo de la banca pública.

1.6.2 Objetivos Específicos

- Analizar el impacto que brinda el microcrédito al desarrollo social a través del estudio Schumpeter, el desenvolvimiento económico.
- Establecer si el desarrollo de la línea de microcrédito en la banca pública aporta al avance de las personas de escasos recursos en el Ecuador.
- Determinar si las zonas en las que se ha desarrollado la línea de crédito de la banca pública cubre una alta demanda insatisfecha.
- Analizar si los proyectos atendidos por la banca pública, han generado un impacto social en mejoras en niveles de ingreso, generación de empleo y promoción del espíritu asociativo.
- Interpretar el sentido de desarrollo social con la participación de la banca pública, utilizando el microcrédito como herramienta de impacto.

1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1 Tipo de Investigación

En este estudio se utilizarán dos tipos de investigación:

1.7.1.1 Investigación Correlacional

Este estudio permitirá obtener información respecto al comportamiento de la microempresa, la asociatividad y la banca pública, haciendo referencia a las variables de análisis planteadas en el presente estudio.

1.7.1.2 Investigación Explicativa

Se la utilizará para determinar las causas y el origen de por qué se cree que el microcrédito, administrado por la banca pública, con sus metodologías individual y asociativa, genera un impacto social y económico. Se buscará revelar como el microcrédito asociativo puede influir en el mejoramiento del nivel de vida de los microempresarios y de las zonas rurales a las que pertenecen. Se tratará de explicar si la banca pública está siendo efectiva en las funciones determinadas.

1.7.2 Métodos de Investigación

1.7.2.1 Levantamiento de Información

UNIVERSO DE INVESTIGACIÓN

El universo serán las facilidades de crédito que tienen las instituciones públicas (BNF y CFN) para atender a las microempresas del país. Así mismo los beneficiarios de estas líneas de crédito que son los microempresarios calificados por la banca pública.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Banco Nacional de Fomento BNF
- Corporación Financiera Nacional CFN

INSTRUMENTOS PARA OBTENER LA INFORMACIÓN

- Investigación en página web del Banco Nacional de Fomento
- Investigación en página web de la Corporación Financiera Nacional
- Entrevistas a funcionarios del Banco Nacional de Fomento
- Entrevistas a funcionarios de la Corporación Financiera Nacional

1.7.2.2 Procesamiento y Análisis de la Información Recopilada

MÉTODO INDUCTIVO

Será ejemplificado a través del estudio de las características de las líneas de financiamiento de la banca pública, determinando los resultados generales del crédito otorgado y su efectividad a nivel agregado.

MÉTODO ANALÍTICO

Este método será necesario para el estudio individual de ciertas líneas de financiamiento para poder analizarlas por separado.

SÍNTESIS

Por medio de ésta, se podrá reconstruir todo lo estudiado en cada Institución, con respecto a la administración, supervisión y forma de aplicar la metodología de microcrédito individual o asociativa, con el fin de delimitar las consecuencias y efectos de la línea de microcrédito.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 TEORÍA DEL DESENVOLVIMIENTO Y EL MICROCRÉDITO

Por su gran volumen, es indudable la importancia de las micro y pequeñas empresas en la innovación y su rol en el enfrentamiento de los retos de la competitividad de cada país, dado que estas organizaciones cubren un alto porcentaje del empleo generado.

Aunque debe notarse que no es necesariamente cierto que las Mipymes usen más trabajo por cada unidad de capital que emplean.

Varios estudios sobre países en desarrollo han indicado que la idea de que las Mipymes son más trabajo-intensivas surgió de la observación de los datos totales en cada economía clasificando a las empresas; por ejemplo, por rango de empleo.

Analizando un conjunto de países en desarrollo (entre ellos Brasil, Chile, Colombia, México, Ecuador, Paraguay y Venezuela) en el ámbito agregado, se encuentra que la intensidad de uso del trabajo disminuye con el aumento del tamaño, mientras que la productividad aumenta.⁵

Aún, reconociendo las dudas mencionadas, sobre la existencia de una mayor intensidad del trabajo en Mipymes y sobre la eficiencia tecnológica de los

⁵ PORTA, M. (2006). *Pymes*. Universidad Fasta, Mar del Plata, Argentina, *Monografías.com*, citado de Internet <http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>

microemprendimientos, los gobiernos podrían tener como objetivo el aumento de la participación de las Mipymes en la economía. En ese sentido, una modificación en la producción de pequeñas empresas sobre el total puede requerir una modificación en la composición de la demanda final de bienes. Sin que se produzca un mencionado cambio de demanda, la participación de Mipymes podría aún aumentar si una amplia gama de productos fuera producida por empresas de distintos tamaños interactuando en cada uno de los mercados.

Según Joseph A. Schumpeter el desenvolvimiento es: “un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad”.⁶ Son cambios en la vida económica que tienen un origen interno en la economía. Es decir, utilizar los mismos recursos existentes de otra forma a la actual. Ahora, si partimos de una situación de equilibrio con desempleo, donde existe una gran cantidad de recursos ociosos, podemos considerar la puesta en práctica de nuevas combinaciones de los factores productivos existentes, aunque desempleados, como una forma de desenvolvimiento.

Schumpeter distingue cinco casos de desenvolvimiento: 1) Introducción de un bien o de una nueva calidad del bien. 2) Introducción de un nuevo método de producción que no precisa fundarse en un descubrimiento nuevo desde el punto de vista científico y puede consistir en una nueva forma de manejar comercialmente una mercadería. 3) Apertura de un nuevo mercado. 4) Conquista de una nueva fuente de

⁶ Cfr. SCHUMPETER, J. (1997). *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Fondo de Cultura Económico. México: Cap. 2.

aprovechamiento de materias primas o bienes semi manufacturados. 5) Creación de una nueva organización de cualquier industria.

El **primer caso** puede darse en cualquier lugar y en todos los niveles de ingreso, ya que siempre existirá alguien que pueda producir un mismo bien con una mejor calidad por el simple hecho de poseer una mayor habilidad natural. Los **casos dos y cinco** surgen espontáneamente de la división del trabajo, donde la persona va perfeccionando los métodos de trabajo a medida que se especializa en esa tarea. Si el objetivo de la apertura de mercado, el **caso tres**, es la ampliación de éste; podemos considerar la profundización del mercado, mediante la introducción de nuevas personas de menores ingresos, como un aumento del volumen de mercado y por lo tanto como un caso de desenvolvimiento. Y de las nuevas formas de organización y producción de la gente de menores ingresos salen nuevas fuentes de provechamiento de materias primas o productos semi manufacturados, **caso cuatro**.

Hay dos factores fundamentales en la teoría del desenvolvimiento: **a)** el crédito y **b)** el empresario, que es quien lleva adelante la realización de nuevas combinaciones. La función de este empresario no está relacionada con la posesión de riquezas, mientras que el microempresario que solicita un microcrédito es una persona pobre o de muy bajos ingresos. Por lo tanto, si se considera al microempresario que toma un microcrédito para emprender una actividad o negocio, motivado por el deseo de cambiar, de progresar, de salir de la pobreza en la que se encuentra con ayuda del crédito, se podría relacionar con la teoría del desenvolvimiento económico de Schumpeter y el microcrédito.

Dentro de la teoría, es solamente el empresario quien necesita en principio del crédito como transferencia temporal de poder adquisitivo para poder llevar a cabo nuevas combinaciones. Así mismo, solo pueden acceder al microcrédito las personas que van a realizar una actividad económica. Tanto el futuro empresario como el microempresario no cuentan con el poder de compra derivado de ventas anteriores, por lo tanto solo pueden convertirse en agentes de cambio adquiriendo primeramente el carácter de deudores.

El sistema capitalista promueve la acumulación del capital como condición básica para el desarrollo. Sin embargo varios pensadores reconocen la necesidad de mentes creativas, empresarios innovadores, como motor del desarrollo capitalista. Cuando alguno de estos empresarios desarrolla una idea exitosa, genera una ganancia extraordinaria que permite la acumulación de la riqueza. Esta ganancia no tiene significación como categoría distributiva en una economía natural y pertenece a aquellos que introducen la innovación. Si esa persona que se enriqueció con la innovación no desarrolla nuevas ideas y destina ese aumento de su riqueza a un aumento de su consumo, frena el proceso de desarrollo de la economía. Aún cuando a través de un mayor consumo esté induciendo a un incremento en la oferta o una mejora en la calidad de bienes y servicios producidos. Sería necesario canalizar ese aumento de fondos disponibles hacia nuevas ideas para mantener el ritmo de crecimiento de la economía. Por otra parte es muy común observar, sobre todo en países en vías de desarrollo, una gran cantidad de ideas que no son desarrolladas por la falta de mercado de capitales, que destinen fondos a nuevas inversiones.

Suponiendo que es más probable que muchas personas tengan ideas innovadoras a que una sola persona tenga más de una idea innovadora, y aceptando el supuesto de

una acumulación de capital, queda claro la necesidad de un mercado de capitales. La función de este mercado de capitales o de dinero según Schumpeter: “es el tráfico de crédito con el propósito de financiar el desenvolvimiento” que es luego quien “crea y mantiene dicho mercado” y en el curso del desenvolvimiento lo convierte “en el mercado de las propias fuentes de ingreso”.

Si una misma persona lleva adelante más de una idea innovadora posee cada vez mayor capital acumulado para invertir. Entonces se le hace posible invertir en ideas que requieren gran cantidad de capital. Por otro lado su nivel de consumo aumenta aunque sus necesidades reales disminuyan. Su espíritu emprendedor puede verse amenazado por su nueva situación de gran consumidor, por su satisfacción personal presente que lo lleva a renunciar a la búsqueda de cambios. Existe gente más ambiciosa que no se detiene y que continúa en su búsqueda. También es cierto que algunas personas a medida que tienen más quieren tener aún más. Sin embargo hay que tener una mayor creatividad para crearle nuevas necesidades a esta gente y satisfacerlas, que en buscar satisfacer necesidades básicas a un mayor número de gente. Por ejemplo, es más fácil regalarle algo a alguien que no tiene nada y conseguir que lo valore, que a una persona que tiene prácticamente todo. Es por esta motivación intrínseca de la persona, de querer progresar, que se puede llevar adelante el sistema de microcréditos, donde la garantía es su mismo deseo de salir del estado de pobreza en que se encuentran.

Todo empresario que quiera liderar el desenvolvimiento necesita emplear los servicios de los distintos factores de la producción. Estos pueden estar empleados en otra actividad o desempleados. El empresario debe contratarlos o comprarlos; pero para eso necesita tener poder de compra. Cuando el empresario es un pobre se hace

más evidente su imposibilidad de adelantar bienes de consumo a los dueños de los factores de producción por sus servicios. Sin embargo, la posesión de riqueza no está relacionada con la función del empresario. Por tanto, lo normal del empresario es necesitar del crédito, aunque accidentalmente puede gozar de la ventaja de poseer riquezas. Entonces, si los empresarios dependen del crédito y los pobres pueden ser empresarios, los pobres también deberían gozar del acceso al crédito para poder realizarse. Muhammad Yunus dice al respecto: “Esa gente no era pobre por estupidez o por pobreza. Trabajan el día entero, cumpliendo tareas físicas de gran complejidad. Eran pobres porque las estructuras financieras del país no tenían la vocación de ayudarlos a mejorar su suerte”.⁷ Si los pobres no tienen acceso al crédito no podrán dejarlo de serlo nunca. Quedan excluidos de este proceso de desenvolvimiento y la economía se priva de sus aportes y su participación. En algunos países puede sumarse también la falta de una cultura de trabajo. La asistencia pública crea una dependencia de la ayuda que priva del incentivo para actuar individualmente y salir adelante. Aquí la importancia de la cruzada del microcrédito para cortar este círculo vicioso y devolver a cada persona la libertad para realizarse y a la comunidad el potencial empresarial de gran parte de su población que se estaba desperdiciando. Así como cada persona debe desarrollar todos los aspectos de su ser, la sociedad como tal debe desarrollarse íntegramente, incluyendo a todos sus miembros.

En la teoría del desenvolvimiento se establece que solo el empresario precisa del crédito y se distingue entre crédito normal y crédito anormal. El primero “crea un derecho a una parte del dividendo social, que representa y puede ser considerada como servicios prestados, con entrega previa de bienes existentes”. El segundo “crea

⁷ Cfr. YUNNUS, M. (1999). *La pobreza y el microcrédito*. Ed. Andrés Bello. p. 27.

también derechos al producto social que, en ausencia de servicios productivos pasados, solamente pueden describirse como certificados de servicios futuros, o de bienes por producirse”. Es evidente que el microcrédito se acerca más a la segunda categoría. El microemprendedor, al igual que el empresario de Schumpeter, necesita del crédito como transferencia temporal de poder adquisitivo para llevar a cabo sus nuevas combinaciones. Ser deudor es una consecuencia lógica del desenvolvimiento, porque requiere poder adquisitivo antes de cualquier clase de bienes. En contraposición, el economista alemán, determina que el crédito no es esencial en lo que él denomina la corriente circular. Esto es cuando el productor ya cuenta con la venta de lo producido anteriormente para realizar su nueva producción. En el caso de la gente pobre es normal que necesiten de varios microcréditos sucesivos antes de poder consolidar su negocio e integrarse a la corriente circular. Se podría decir que el proceso de desenvolvimiento se desarrolla de una manera más lenta o que son tantas las nuevas combinaciones para introducir que se produce un período de desenvolvimiento continuo, en el cual el empresario retiene su carácter de agente de cambio. La originalidad del aporte del profesor Yunus radica en haber demostrado empíricamente que no es solamente dentro de las actividades económicas establecidas o donde ya existe un poder de compra, donde puede darse el crédito; sino que su origen es previo a las mismas. El crédito es entonces una condición previa para el desarrollo de los pueblos y no consecuencia del nivel de negocios ya establecidos.

Desde Adam Smith en adelante muchos economistas han afirmado la necesidad de la ampliación del mercado para estimular el crecimiento de la economía basada en la división del trabajo y en la economía del intercambio. En la actualidad, todos los

países buscan ampliar sus mercados fomentando el comercio exterior. Sin embargo muchos se olvidan del gran mercado interior que poseen. Confunden el mercado interno con el poder de compra de su población en un momento. No logran ver el mercado potencial interno que poseen. Y por tanto, no logran desarrollar políticas de ingresos que permitan introducir al mercado a una gran parte de la sociedad que se encuentra por el momento relegada. Se llevan a cabo muchas veces políticas de asistencialismo que generan dependencia y no logran insertar a la población dentro de la corriente circular. En cambio deberían procurar formas sustentables de aumentar el poder adquisitivo de la población de menores ingresos. La forma natural de conseguirlo es por medio del trabajo. Las personas pueden trabajar en relación de dependencia o de forma autónoma. La tendencia mundial es a trabajar de forma independiente. El costo de creación de un empleo independiente es diez, veinte o cien veces más bajo que el de un empleo asalariado. Otras ventajas que nombra el profesor Yunus, son: a) el trabajo independiente le permite a una persona pobre y aislada recuperar progresivamente la confianza en si misma. b) ofrece la posibilidad de escapar a la dependencia de las ayudas sociales, abrir una tienda o un pequeño taller de fabricación. c) a quienes acaban de perder su trabajo les da el apoyo moral necesario para instalarse por su cuenta antes de caer en la depresión o el aislamiento. d) puede ayudar a los que encontraron un empleo pero siguen siendo pobres. e) da una oportunidad a los que tienen dificultades para adaptarse a una estructura rígida. f) un pasatiempo puede transformarse en un empleo remunerado. g) da una oportunidad de ganarse la vida a las víctimas del racismo. h) los horarios son flexibles y pueden adaptarse a la situación familiar.

Se trata de ampliar el mercado elaborando productos que satisfagan las necesidades de la mayor parte de la sociedad. En aquellos países de menores ingresos per cápita, lo lógico sería que se produzcan menos bienes suntuosos y más bienes que cubran necesidades básicas. En países como el Ecuador los requisitos para acceder al crédito, los montos mínimos ofrecidos y las formas y el lugar de repago hacen que el sistema financiero formal quede sin satisfacer las necesidades crediticias de gran parte de la población. La ausencia del crédito como oportunidad para aquellos que no disponen de capital pero poseen iniciativa para iniciar una actividad productiva constituye un serio problema en términos de generación de empleos. Solo se presta dinero a quien ya tiene dinero. El crédito deja de ser una vía para salir de las situaciones de pobreza. Sin la existencia de este “puente” se hace imposible el desenvolvimiento en una economía de cambio en la que predomina la propiedad privada. Si para acceder a un crédito hay que tener empleo, se excluye de antemano la posibilidad de que un individuo pueda iniciar una actividad productiva o realizar una nueva combinación a partir de este. El crédito deja de ser un generador de nuevas oportunidades ya que solo se presta a aquel que ya tiene un camino iniciado. En este sentido puede pensarse en un círculo vicioso que se contradice con la definición del fenómeno del crédito que da el economista austríaco. “El crédito es esencialmente la creación del poder de compra con el propósito de transferir al empresario, pero no simplemente la transferencia del poder de compra existente. La creación del poder de compra caracteriza, en principio, el método por el cual se realiza el desenvolvimiento en un sistema de propiedad privada y división del trabajo. Por el crédito los empresarios obtienen acceso a la corriente social de bienes, antes de adquirir sus derechos normales a dicha corriente”.

Esta última definición nos lleva a pensar que el crédito contribuye a una mejor distribución de los ingresos de la sociedad. Porque a través de éste las ganancias extraordinarias pasadas se canalizan a nuevas oportunidades. Se deja de lado la teoría de la “copa de champagne” por la cual los ingresos extraordinarios de los nuevos negocios llegan al resto de la sociedad como un derramamiento de poder de compra que se da a través del consumo. A cambio tenemos la teoría de la “palangana” donde van a parar las ganancias extraordinarias de desenvolvimientos anteriores y de donde cualquier persona con iniciativa puede acceder a solicitar el poder de compra para llevar adelante los nuevos desenvolvimientos. Toda ganancia extraordinaria hace posible la creación de poder adquisitivo para la realización de nuevos emprendimientos. De las facilidades de acceso que tengan aquellos que poseen ideas depende el desarrollo de la sociedad.

Gracias al crédito las personas pueden gozar del valor que tienen todos los bienes aunque no les pertenezcan. Es decir, cualquiera puede gozar del poder de compra que representan determinados bienes para producir otros bienes. El conjunto de bienes que tiene una sociedad determina un poder de compra actual y también la creación de un nuevo poder de compra. Para que una persona produzca determinados bienes necesita de un poder de compra que se crea a través del crédito. Si esa persona cumple con su trabajo, los nuevos bienes producidos representan el poder de compra creado. Si esa persona fracasa en su empresa, no llega nunca a crearse realmente ese nuevo valor y se produce una pérdida en el poder de compra de toda la sociedad. También puede verse de forma más directa en el caso de que los bienes ajenos sirvan de garantía para que una persona pueda obtener un crédito. El valor actual de los bienes de una persona permite la creación de nuevos bienes, y por

lo tanto, de nuevo poder de compra. Nadie deja de ser dueño de sus bienes pero todos participan del valor de los bienes. Gracias al microcrédito muchas personas, especialmente las más pobres, pueden acceder al crédito, y por lo tanto a esa corriente social de bienes. Se amplía la libertad de la gente pobre y se les permite gozar no solamente de un poder de compra, sino de una mayor autonomía personal y familiar. Esto puede verse claramente en aquellas mujeres de las aldeas de Bangladesh que logran liberarse de la esclavitud de los prestamistas o usureros del pueblo gracias al microcrédito y gozar de la propiedad de las ganancias que obtienen. Escribe el Papa Juan Pablo II, en la encíclica *Centesimus annus*: “El hombre se realiza a si mismo por medio de su inteligencia y su libertad, y obrando así, asume como objeto e instrumento las cosas del mundo, a la vez que se apropia de ellas. En este modelo de actuar se encuentra el fundamento al derecho a la iniciativa y a la propiedad individual”. Desde hace años que el microcrédito ha estado impulsando a la gente pobre a ser protagonista de en sus vidas, a usar sus capacidades, les ha permitido disponer de las cosas del mundo y hacerse dueños del fruto de su trabajo. Con su iniciativa y el microcrédito, estos emprendedores han tenido la oportunidad de liderar sus destinos.

Por último quiere llamar la atención sobre una diferencia entre lo expresado en la teoría del desenvolvimiento económico y los efectos que a mi parecer puede tener el microcrédito. Schumpeter dice que una vez que la persona recibe el nuevo poder de compra ejerce una presión sobre los medios de producción presentes en la economía que provoca un alza en los precios de los servicios productivos. Primero, él parte de un equilibrio perfecto y no considera que haya servicios ociosos. Por lo general, muchos de los que solicitan un microcrédito se encuentran sin trabajo. Por lo tanto

nosotros partimos de un equilibrio imperfecto con desempleo. “El proceso significa tanto como una comprensión del poder de compra. En cierto sentido, al nuevo poder de compra creado no corresponden bienes, e indudablemente no corresponden bienes nuevos. Pero se consigue un lugar a él a costa del poder de compra existente con anterioridad”. Aquí, el economista austríaco, pareciera negar la creación de nuevos bienes a través del proceso productivo. El resultado es simplemente la transformación de los insumos. El nuevo bien destruye en su producción los bienes anteriores. Mientras algunos pensamos que a través del proceso productivo se crean no solo nuevos bienes, sino que se enriquecen gracias a su mayor especialización o desarrollo los servicios productivos. Por tanto, si bien hay una destrucción de bienes en toda producción no creo que sea de igual magnitud que el bien creado. En la medida en que el crédito se expanda en base a los recursos ociosos y a la demanda insatisfecha se producirá la creación de valor, de nuevo poder de compra, y la economía avanzará hacia sus límites. En el caso del microcrédito ha estado insertando gente dentro del mercado, ha ampliado la oferta de servicios productivos al incorporar al trabajo a gente que ya se encontraba desalentada o abandonada. Así mismo, ha incorporado nuevos consumidores al mercado que antes no eran considerados por carecer de un poder de compra. Esta forma de crédito tiene una contrapartida en la realidad, en el valor de los bienes y servicios creados por los microemprendedores, no es especulación simplemente. El microcrédito está contribuyendo de forma eficaz al desarrollo integral de la economía.

2.2 LA MICROEMPRESA

La microempresa es un negocio particular o familiar en el sector comercial, de producción, manufacturero o de servicios, que posee una fuerza laboral menor a 10 empleados; administrado por un solo individuo, una familia o un grupo de personas con ingresos relativamente bajos, cuyo dueño tiene un juicio autónomo sobre productos, mercados y precios y, por otro lado, representa una substancial fuente de ingresos para sus hogares, según la USAID en Ecuador.⁸

Cuando nace una microempresa lo hace por diferentes circunstancias y razones, entre las más importantes están la herencia familiar por un negocio establecido, por deseos de superación, por falta de trabajo asalariado, por aplicación de una destreza manual, etc.

Las microempresas pueden ser calificadas por su tamaño en función a los ingresos que generan, a la cantidad de empleos que puedan generar a futuro, al nivel de ahorro que puedan establecer y según la actividad a desarrollar. Las microempresas pueden ser catalogadas como de minorista (subsistencia), de acumulación simple y de acumulación ampliada. Esto se puede identificar en el triángulo de la economía.

⁸ Cfr. USAID. (2004). *Microempresas y Microfinanzas*. Resultados de Base en Línea.

Gráfico N° 1



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Así tenemos que las microempresas llamadas minoristas (subsistencia) tienen la característica de cubrir requerimientos y necesidades familiares diarias, no permiten el ahorro, su ejecución es 100% de mano de obra.

Gráfico N° 2



EMPRESAS MINORISTAS



- Se destinan utilidades para cubrir necesidades básicas.
- Bajos niveles de capital de trabajo.
- No presentan crecimiento.
- Se fondean a un alto costo financiero.
- Principalmente son: ventas ambulantes (fruta, verdura, pescado), ventas de comida, etc.

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Gráfico N° 3



EMPRESAS MINORISTAS (CARACTERÍSTICAS)

- ✓ Poca experiencia crediticia.
- ✓ No llevan contabilidad.
- ✓ Sin mercado asegurado.
- ✓ Personal empírico.
- ✓ No presentan reinversión.
- ✓ Nulo acceso a tecnología.

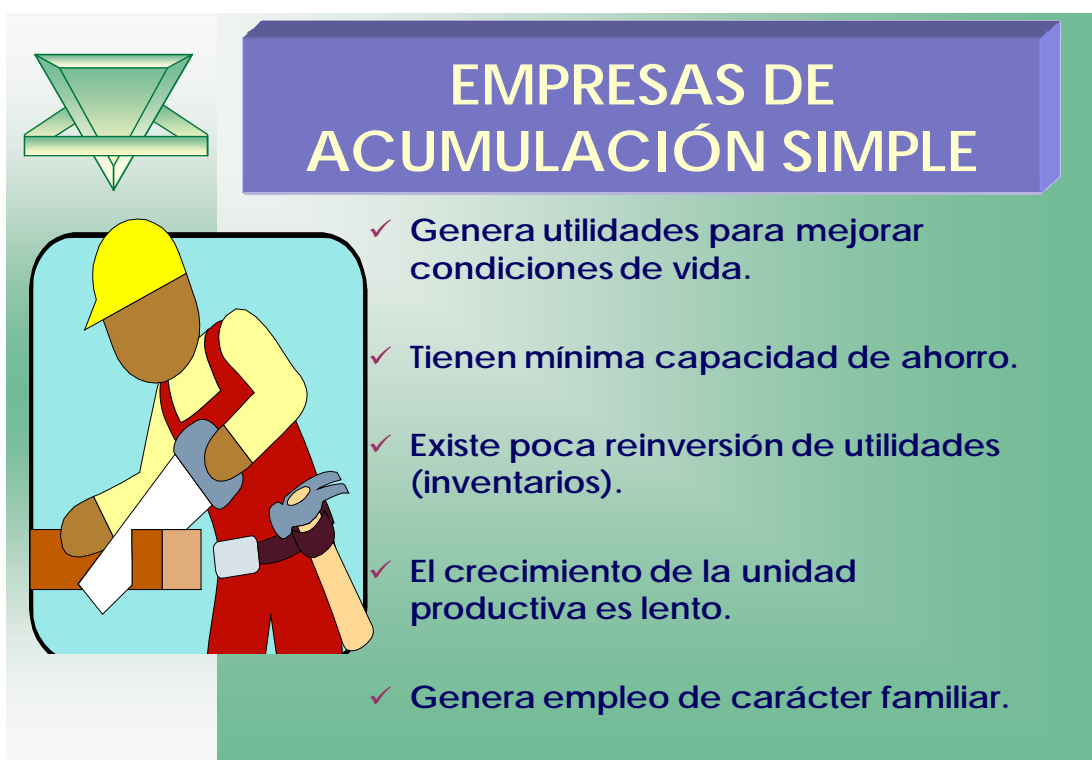


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Las microempresas de acumulación simple son aquellas que tienen una participación familiar pero con un ingreso definido, permite alcanzar pequeños ahorros familiares y mínimos niveles de reinversión a pequeñas necesidades tecnológicas.

Gráfico N° 4



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Gráfico N° 5



EMPRESAS DE ACUMULACIÓN SIMPLE (CARACTERÍSTICAS)

- Poca experiencia crediticia.
- Contabilidad básica.
- Sin mercado asegurado.
- Personal poco calificado.
- Reinversión parcialmente.
- Poco acceso a tecnología.



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Las microempresas de acumulación ampliada son aquellas que tienen una participación familiar y externa en mano de obra, alcanza mejores ahorros y mayores niveles de reinversión en tecnológicas.

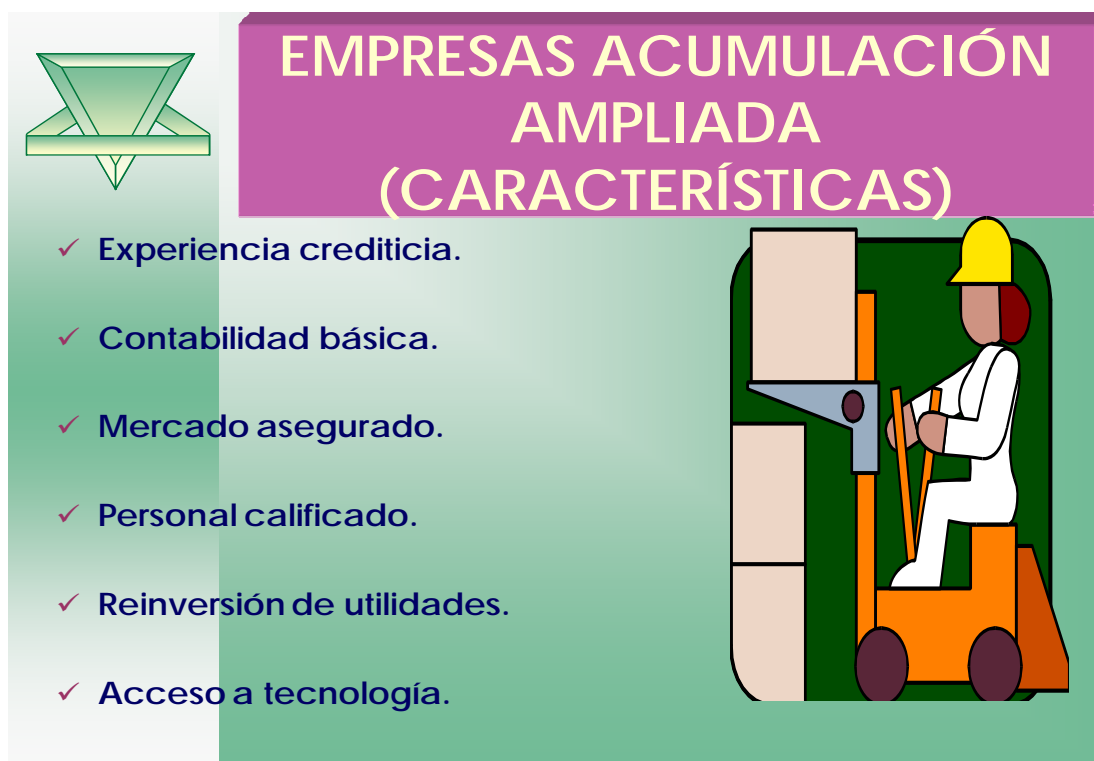
Gráfico N° 6



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Gráfico N° 7



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

La aportación por parte de las microempresas en América Latina es el 83% del empleo dentro el conjunto de la micro y pequeña empresa (MyPE), con un total de 67 millones de trabajadores, de los cuales el 30% son empleados y el 70% son propietarios (Estudio Proyecto Salto;2004). La apreciación sobre el Ecuador es que cuenta con un total de 646.084 microempresarios en el sector urbano (poblaciones de dos mil o más habitantes). Estos microempresarios manejan un total de 684.850 microempresas diferentes.⁹

Las microempresas ecuatorianas proveen de puestos de trabajo para un número estimado de 1'018.135 personas, cerca del 25% del recurso humano a nivel urbano. Las transacciones de estas empresas constituyen alrededor del 25,7% del Producto Interno Bruto (PIB). Representan, por lo tanto, un elemento en la economía ecuatoriana.¹⁰

Las necesidades de acceso a servicios en la pirámide económica dependen del tamaño de cada una de las empresas, es así que los requerimientos de capacitación de una gran empresa son mucho más elevados que en una microempresa, ya que los niveles tecnológicos o de requerimientos internos son mucho más grandes. La necesidad de mano de obra, es otro servicio que en se diferencia por el tamaño de una empresa, así como el uso de maquinaria y sobre todo los requerimientos de recursos financieros para poder ejecutar las actividades respectivas: sí se detalla en el siguiente gráfico:

⁹ Cfr. USAID. (2005). *Proyecto Salto*.

¹⁰ Cfr. *Ibíd.*

Gráfico N° 8



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

2.3 COMIENZOS DE LAS MICROFINANZAS

Las microfinanzas tienen su inicio en el desarrollo y atención a los más necesitados, a los más pobres, a quienes no tienen acceso a un crédito formal, en resumen a personas de escasos recursos. Aún cuando el entorno donde se desarrollan las microfinanzas es reducido, discutir sobre los orígenes es un tema actual.

Dentro de la teoría económica, las microfinanzas no ocupan hasta el momento su propio campo. Están relacionadas como un subtema o como un conjunto heterogéneo de temas. Más bien, se las puede considerar como un apartado que no obtiene el nivel de teoría. Como las microfinanzas poseen una connotación

macroeconómica, se las relaciona con una extensión de la teoría bancaria, del dinero o microeconómica. En efecto, las microfinanzas, al tener un vínculo con la macroeconomía, hacen que se registre un impacto inmediato en la microempresa. Para ser más específicos, el efecto es en la microempresa no constituida legalmente, que se caracteriza por no pagar impuestos sobre los ingresos o las ventas, que no posee el acceso al sistema financiero formal, que no posee garantías y, comúnmente, que no goza de experiencia en la dirección de algún sistema de ahorro y/o crédito financiero.

Esto no significa que los microempresarios no efectúen operaciones crediticias o de ahorro, sino que habitualmente las han ejecutado a través de usureros y prestamistas informales que cobran altas tasas de interés por los créditos que otorgan. Es justamente aquí donde el microcrédito entra a regular este mercado financiero informal.

Con las microfinanzas, surgen también cambios a nivel agregado. De allí que se las considere como un instrumento para opacar la pobreza y como una herramienta de política pública. Una connotación a nivel macroeconómico de esta teoría, son los efectos que, en este caso, pueden medirse no solamente de manera particular sino a un grado ya más comunitario. Varios gobiernos han patrocinado las microfinanzas definiendo políticas y normas para su cumplimiento, han creado proyectos y programas de apoyo al sector microempresarial buscando siempre el desarrollo social a través de impacto en campos como generación de empleo, mejoras en los niveles de vida y en acumulación de ahorros y manejos financieros.

Se pretende que estas instituciones sean masivas y que tengan el alcance de sostenerse a largo plazo. Requieren de programas intensivos que estén al alcance de miles de potenciales clientes. La explicación para estas necesidades es que los créditos de menor cuantía son proporcionalmente más costosos de administrar que los créditos de mayor volumen.

Gráfico N° 9

CARACTERISTICAS

- ✦ Funcionan directamente en las comunidades (población objeto).
- ✦ Simplifican los procesos de solicitud.
- ✦ Otorgan créditos rápidamente.
- ✦ No requieren libros contables a las microempresas.
- ✦ Minimizan garantías para facilitar el crédito.
- ✦ Apoyan microempresas ya creadas.
- ✦ Se centran en mercados locales.
- ✦ Otorgan préstamos pequeños a corto plazo.
- ✦ Cobran tasa de interés comercial.
- ✦ Los clientes activos son promotores del programa.

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Gráfico N° 10

POBLACION OBJETO

✦ Sector de la economía informal constituido por un sinnúmero de pequeñas empresas, iniciadas por personas pertenecientes a estratos sociales bajos.

✦ Las actividades del sector informal absorben el 70 % (aproximadamente) de la fuerza laboral en América Latina.

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

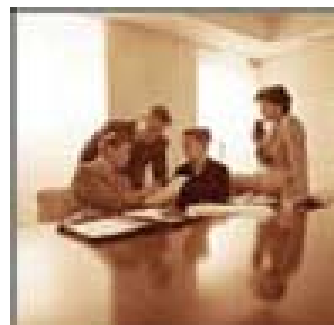
Pues si para un crédito de un monto de \$10.000 se asume un costo de operación así como un costo fijo; a un crédito de menor valor, \$800, se le adjudicará también los mismos costos. Es así que, si el costo es de \$1.000, es notorio el hecho de que fácilmente se podrá cobrar dicha comisión siempre y cuando el crédito sea el de \$10.000; caso contrario sucede con el de \$800, pues será imposible realizar dicho cobro. Este es el conflicto que ha debido superarse para brindar servicios financieros a los sectores marginados.

Gráfico N° 11

EL EMPRESARIO

MOTIVOS PARA SOLICITAR CREDITO

- ✦ Necesidades de consumo familiar.
- ✦ Cancelación obligaciones contraídas.
- ✦ Mejoramiento de vivienda.
- ✦ Capital de trabajo y/o activos fijos para la microempresa.
- ✦ Desconocimiento de su situación real y el camino a seguir.



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

De la misma forma, se puede presentar un ejemplo que explica la dificultad de los costos y el por qué de la necesidad de lograr una cobertura muy amplia en microfinanzas. Un préstamo de \$300. En un caso extremo se supondrá una tasa de interés del 100% anual, con un crédito a un plazo de 16 semanas. El deudor pagará \$25 cada semana; es decir \$100 mensuales: \$18,75 de capital y \$6,25 de intereses. Mensualmente la proporción será de \$75 de capital y \$25 de intereses. Durante las 16 semanas, se recaudará un total de \$100 por concepto de intereses, por lo que al final del plazo, el deudor pagará por capital e interés, un total de \$400.

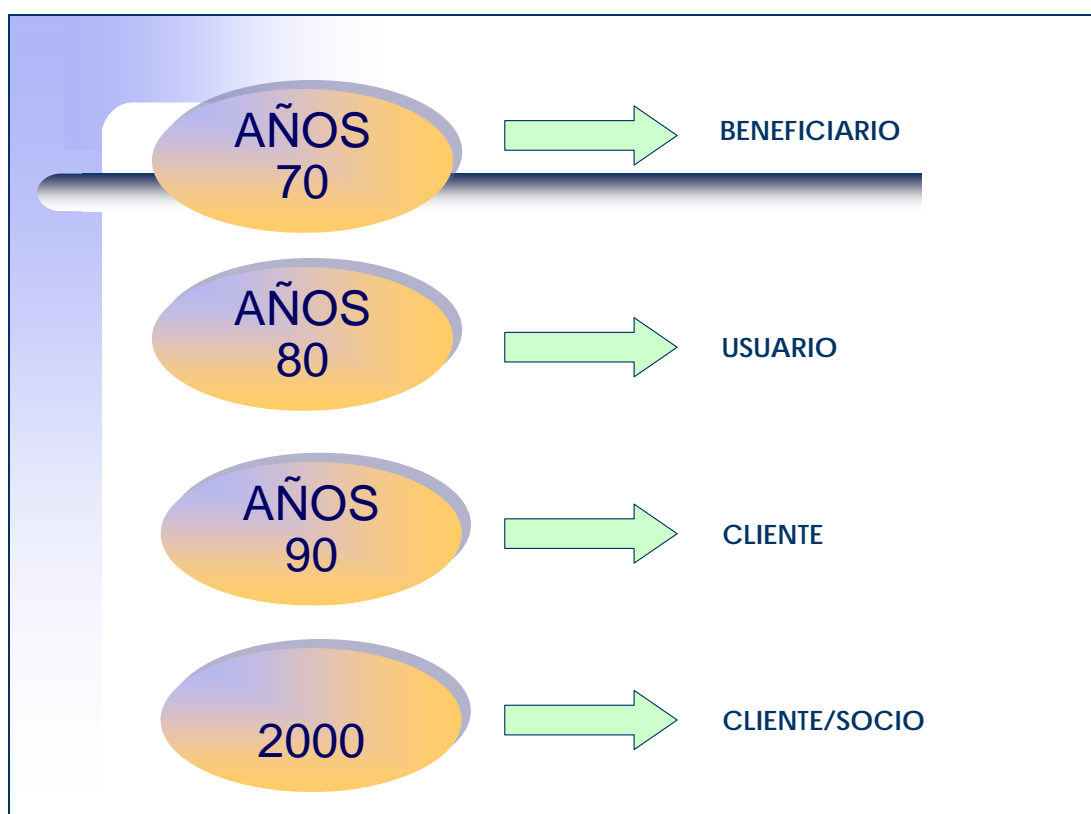
Tal como puede comprobarse, es absurdo para cualquier entidad microfinanciera, pagar a sus depositantes por el capital empleado, solventar salarios, impuestos, servicios básicos, etc., con \$25 semanales de los que \$6,25 son intereses.

2.4 EL MICROCRÉDITO

Las microfinanzas aparecieron a principios de la década de los setenta, promoviendo una metodología que apuntaba hacia los más pobres, especialmente del sector rural, en préstamos de cantidades suficientes y con la convicción de que cancelarían la totalidad de sus créditos. Los efectos han sido muy satisfactorios pues hoy en día las microfinanzas se ejercen en todo el planeta, tanto en el sector rural como en el urbano. En cada período se ha ido modificando el concepto respecto a quien accede a los microcréditos.

Gráfico N° 12

Historia del microcrédito

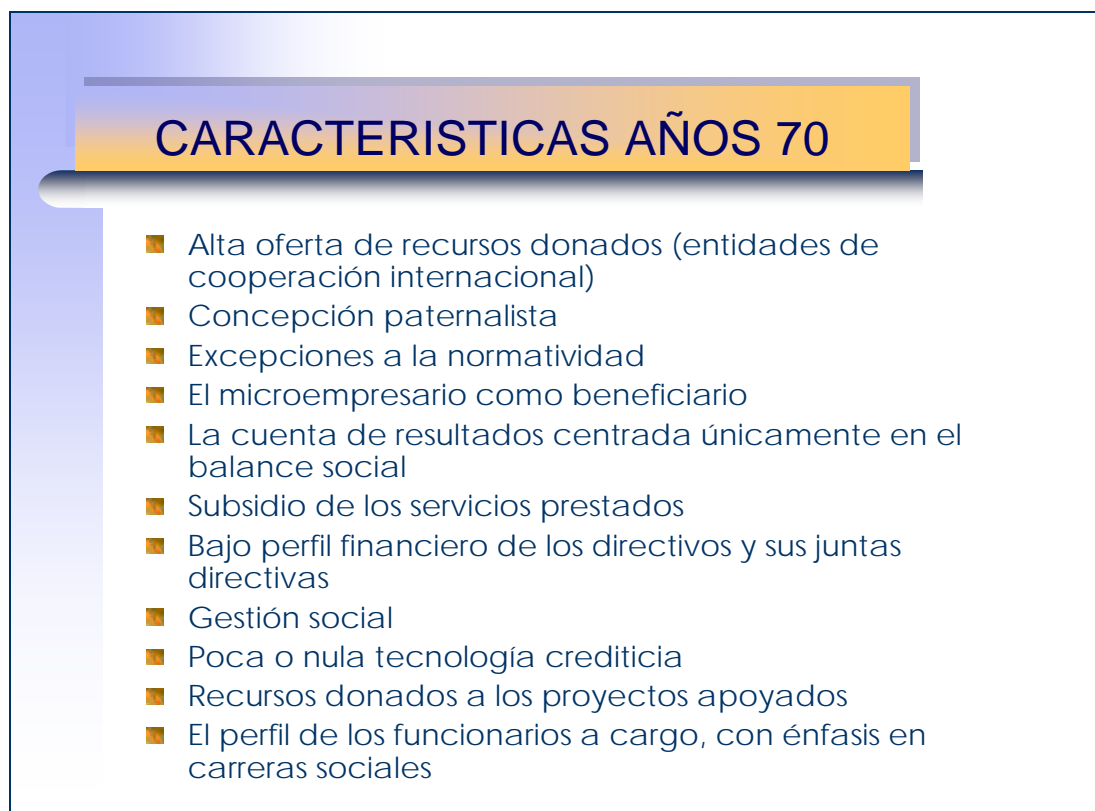


Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Esta visión crediticia surgió en las zonas rurales de Bangladesh, una de las naciones más pobres del mundo con grandes problemas políticos, sociales y naturales. Un profesor de economía hasta entonces desconocido, inició un programa piloto con algo que llamó microcrédito enfocado a mujeres, en las aldeas de Daka.

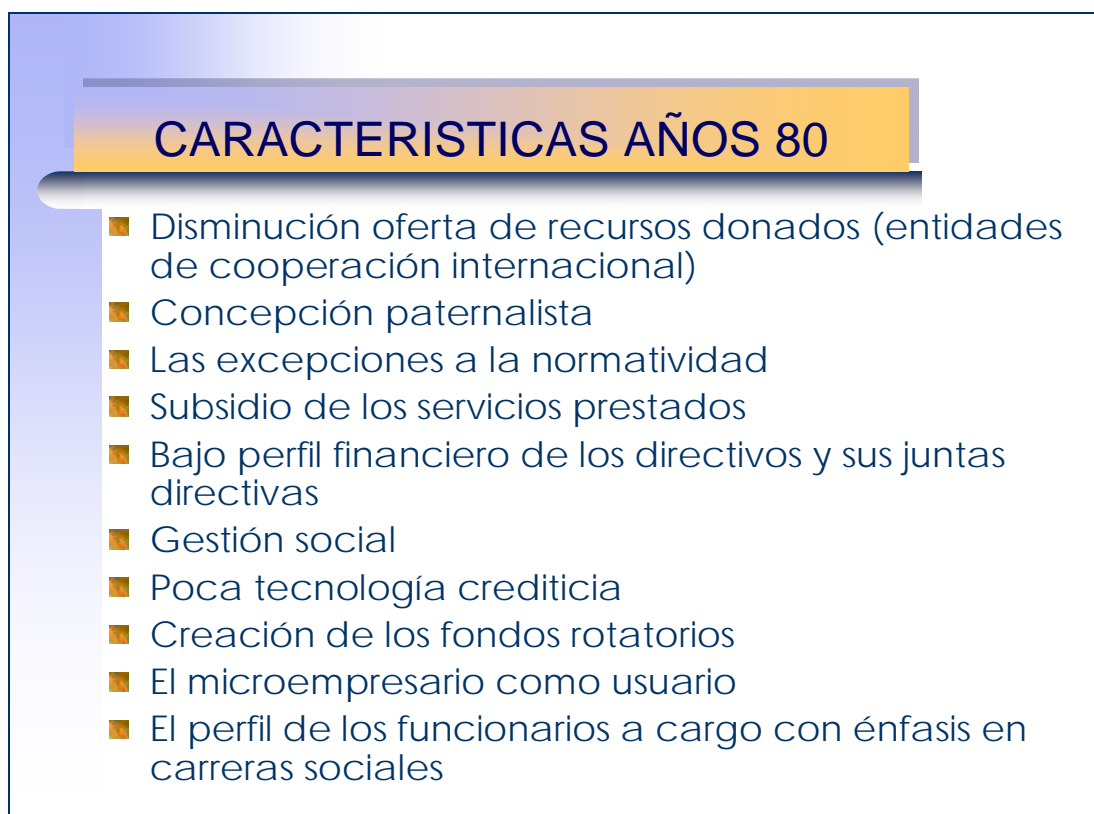
Gráfico N° 13



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

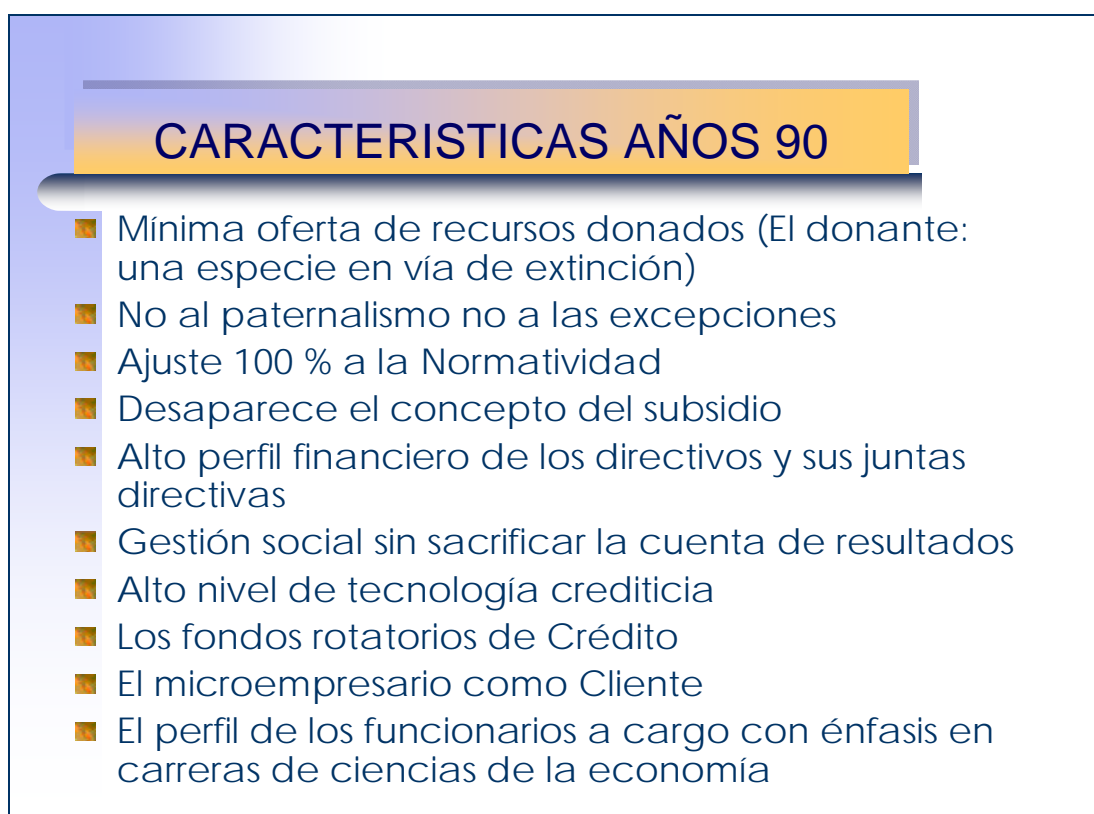
El microcrédito significa proveer a individuos pobres de pequeños préstamos para ayudarlos a iniciar o expandir un negocio. Estas personas, desprovistas de recursos y propiedades, son excluidas del sistema financiero puesto que no se hallan en las posibilidades de ofrecer garantías bancarias.

Gráfico N° 14

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

A través del microcrédito, se ayuda a las poblaciones pobres a generar sus propios ingresos, reducir sus vulnerabilidades ante shocks externos, fortalecer la confianza en sí mismos y en su trabajo para seguir adelante. Los programas de microcrédito son focalizados, y su población objetivo suele estar conformada por entes de escasos recursos que no tienen acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, esta población tiene la capacidad de promover actividades que pueden mejorar su estilo de vida. Estos individuos, se diferencian de aquellos individuos pobres que no están en la capacidad de realizar actividades económicas por la falta de motivación personal y de destrezas particulares o del nivel de pobreza en que se localizan.

Gráfico N° 15

Fuente: Investigación realizada

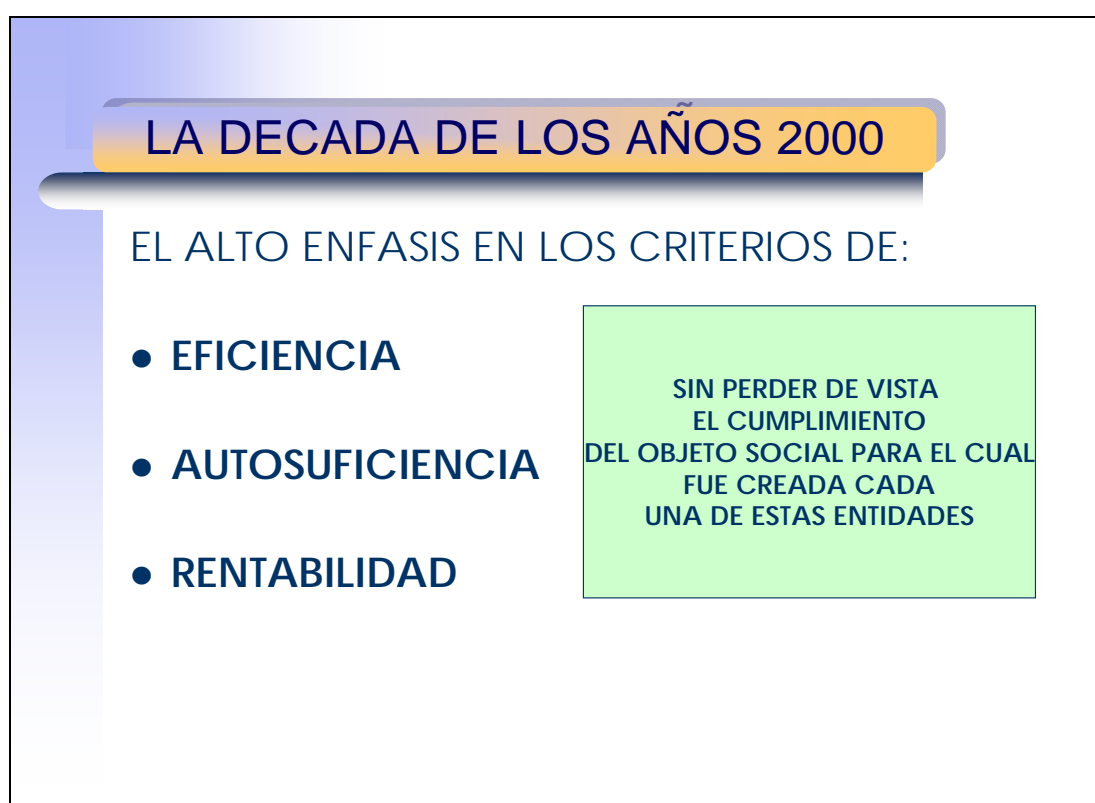
Elaborado por: Galo Erazo

El microcrédito tiene mejores resultados que cualquier otro tipo de asistencia social pues fomenta la iniciativa antes que la dependencia y si éste es bien administrado puede ser auto sustentable.

El método común de funcionamiento del microcrédito es otorgando un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un período corto de tiempo. Una vez cancelado este primer préstamo, el prestatario puede inclinarse por un segundo préstamo de mayor cuantía, puesto que demostró ser un buen pagador. Si el beneficiario continúa pagando puntualmente puede optar por préstamos cada vez mayores. El tamaño máximo de un próximo préstamo se determina por el cumplimiento de los pagos. Se establece un número

máximo de cuotas no pagadas a tiempo que hacen que el beneficiario deje de ser elegible para nuevos préstamos. Este mecanismo de control de pago es dinámico, y se lo utiliza porque los pobres no tienen activos que puedan ser utilizados como garantía, lo cual representa uno de los principales obstáculos para acceder a los préstamos del sistema bancario institucional.

Gráfico N° 16



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Otra manera frecuente de garantizar el pago del préstamo es mediante el microcrédito a grupos. Los prestatarios son organizados en grupos solidarios, conformados con personas de la misma localidad, usualmente amigos o familiares. Los préstamos concedidos al grupo se le cobran al grupo. Si uno de los prestatarios no puede pagar su cuota, el grupo debe hacerlo dividiendo el monto entre los miembros del grupo o como se convenga.

Este sistema no solo proporciona una garantía de repago sino que disminuye los costos administrativos del financiamiento porque es el propio grupo el que administra sus préstamos. Además, da la oportunidad a sus miembros de asumir responsabilidades de liderazgo, participar en actividades sociales de la comunidad y mejorar su autoestima. Esto tiene un efecto positivo en la personalidad individual de los integrantes y propicia el desarrollo de la identidad colectiva y la participación comunitaria, preparando a los individuos de la comunidad para enfrentar los problemas y resolverlos internamente.

La formación de una identidad colectiva ayuda a la sustentabilidad del microcrédito, porque hace que los beneficiarios se identifiquen con el sistema elevando su grado de compromiso. En este sentido es importante que los servicios ofrecidos satisfagan las necesidades del grupo. No sólo debe haber acceso fácil y rápido al crédito, sino que los servicios financieros deben ser acompañados por servicios no financieros que incluyan información y capacitación. Además se debe considerar la oferta personalizada de los servicios, ofreciendo diferentes productos en préstamos y ahorros, porque no todos los clientes son iguales y progresan al mismo ritmo. Esto, a su vez, atraerá a nuevos clientes haciendo crecer el sistema. Es por esto que debe ser lo suficientemente flexible como para adaptarse a las condiciones de cada localidad.

2.4.1 Aplicaciones de las Microfinanzas

Existen tres experiencias principales que surgieron en el país de origen del microcrédito. El caso de *Grameen Bank*, el cual nació en el año 1976 cuando el profesor Muhammad Yunus, quien administraba la Escuela de Economía de

la Universidad de Chittagong, formó un sistema de crédito y servicios bancarios para los pobres del sector rural. El proyecto del *Grameen Bank*, comenzó a ejercerse en Jobra, una población próxima a la universidad.¹¹

La segunda experiencia es la *Association for Social Advancement* (ASA), que fue creada como una organización no gubernamental en 1978, con la visión de desarrollar un estilo de vida justo para la sociedad. Grupos de campesinos fueron asociados con la idea de crear un tendencia apoyada en la solidaridad entre la población rural, bajo un modelo de crédito estandarizado, eficiente y de bajo costo para llegar a los más pobres.¹²

Por último, el *Bangladesh Rural Advancement Committee* (BRAC), es una organización privada, fundada en 1972, como una institución financiada por donadores. Fazle Hasan Abed, integró un modelo de recuperación para que el país salga de la catástrofe de la guerra de independencia, y se orientó a auxiliar a refugiados que retornaban de la India. Actualmente, la BRAC se ha convertido en un organismo autosuficiente, autónomo y encauzado al desarrollo humano.¹³

Los tres modelos mencionados son privados y de crédito rural. Manipulan metodologías de microcrédito propias que han sido reproducidas en distintas regiones del planeta.

¹¹ Cfr. YUNNUS, M. (2007). *La pobreza no es invencible*. p. 243.

¹² Cfr. ASSOCIATION FOR SOCIAL ADVANCEMENT. Welcome Speech. [<http://www.asabd.org>]

¹³ Cfr. BANLADES RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE. *History about BRAC*. [<http://www.brac.net>]

Sin embargo, además de las descritas, existe otra metodología conocida, la de *village banking* o bancos comunales, técnica crediticia que se fundamenta en que una empresa sin fines de lucro conceda préstamos a un grupo de individuos que se encarga del manejo y de la utilización de los recursos adjudicados.¹⁴

El objetivo, a través de lo señalado en la parte anterior, es que las microfinanzas no brotaron en los países del primer mundo, ni en sus grandes centros de investigación. Al contrario, estos fenómenos se dieron en los países de la periferia como respuesta al fracaso de las recetas de políticas públicas diseñadas por las naciones más desarrolladas para tratar de aplicarlos a su circunstancia.

A pesar de los grandes logros, la presencia de fallas de mercado evidentes en los mercados financieros rurales tiene correspondencia con la incapacidad de los agentes económicos para extender servicios financieros a los pobres. Las causas subyacentes tienen relación con las características inherentes de la población de escasos recursos: la falta de garantías, poca o nula experiencia crediticia y propiedad de negocios no registrados. Para este tipo de casos, el sistema financiero tradicional no posee estrategias que consientan efectuar la evaluación y el monitoreo a un costo asequible.

2.4.2 Acceso a las Microfinanzas en el Sector Rural

Se puede sustentar la presencia de algunos modelos de microfinanzas que principalmente pueden diferenciarse por las particulares culturas propias de

¹⁴ Cfr. FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL. *Metodologías*. [<http://www.fodemi.org>]

diversos contextos. Por ejemplo, el proceso más famoso a nivel mundial, el de Grameen Bank de Bangladesh que, en un 94% coloca sus servicios en la atención a mujeres de pocos recursos económicos del sector rural, que delineó 16 reglas a trabajar y poner en marcha estrictamente todas las integrantes de los grupos solidarios. Estos grupos, son la técnica grupal diseñada por Yunus (1997)¹⁵ para que las instituciones microfinancieras otorguen credibilidad, créditos y servicios financieros.

En América Latina no se emplean las 16 reglas del Grameen Bank de la misma forma. En estos territorios es más frecuente tropezar con métodos de crédito individual para la demanda urbana. Del mismo modo, las instituciones financieras, en su mayoría, pertenecen al sector privado y están enfocados al lucro económico. Un aspecto substancial de las entidades de crédito latinoamericanas es la amplitud de las mismas, las cuales suelen ser mayores que las del resto de regiones periféricas. Por tanto, se encuentra una contradicción, pues existen instituciones más grandes pero con menor cobertura y penetración, sobre todo en las zonas rurales, donde la pobreza es más aguda.

2.4.3 Los Altos Costos de los Servicios Microfinancieros

Las microfinanzas tienen como supuesto el apoyar financieramente a los pobres, sin embargo, los resultados no son del todo positivos debido a la oferta de servicios con altos precios. Como ya se mencionó preliminarmente, los

¹⁵ Cfr. CUMBRE DE MICROCRÉDITO. (1997). Washington DC.

productos microfinancieros son costosos ya que surgen del reconocimiento de costos asociados al proceso de intermediación financiera, algo que no se realizaba ni en los bancos de desarrollo ni en las instituciones filantrópicas.

Por otra parte, la banca tradicional no se dirige habitualmente a los pobres, pues el sistema bancario se funda en un conjunto de principios fundamentalmente opuestos a los de las microfinanzas. La banca habitual oferta sus productos a los individuos y empresas siempre que estos puedan presentar garantías para la obtención del monto de un crédito.

Desde un ángulo conceptual, el sistema bancario tradicional no toma en cuenta la viabilidad de un proyecto de negocio, sino se asienta en el haber de un capital fijo previo, aquello que el acreditado se verá obligado a ofrecer como garantía. De manera inversamente proporcional, en la banca tradicional, sin garantía, no hay crédito. Es ésta posiblemente la mayor diferencia entre las microfinanzas y el sistema bancario tradicional.

En el primer argumento, las instituciones microfinancieras parten del punto de que el segmento de mercado de sus clientes objetivo, carecen de un colateral, de pertenencias que pueden proporcionar como garantía. Es ahí donde aparece la fuente popular de recursos para este mercado, los agiotistas o chulqueros, que a cambio ofrecen crédito a tasas de interés mucho más elevadas de las presentadas por las entidades de microfinanciamiento.

En el caso de los bancos tradicionales, sus consumidores son personas con un patrimonio previo, riqueza en un sentido económico, no respecto a grandes posesiones, sino a cierta base económica que permite a un individuo adherirse a cierto nivel de consumo y estilo de vida. Por consiguiente, los bancos no buscan combatir la pobreza, sino proporcionar préstamos sobre la base de activos ya existentes. Es así que la demanda rural, inclusive aquella de poblaciones que reciben flujos elevados de remesas, se haya vuelto insatisfecha por el sistema financiero tradicional.

En cambio, las microfinanzas, edifican o buscan construir activos inexistentes cobrando créditos con intereses que justifiquen los costos y los beneficios de las instituciones microfinancieras. Por aquella razón, éstas deben obligarse a ser eficientes en su gestión para mantener costos administrativos bajos que permitan ofrecer tasas de interés reducidas. Cabe recalcar, que dicho ejercicio no lo realizan por altruismo, sino por el sentido competitivo al que desean llegar dentro de su mercado. Mientras menores sean los costos de sus servicios, las instituciones de micro crédito serán capaces de atraer mayores conglomerados hacia sus productos.

En referencia a los sistemas de evaluación, estos representan otra diferencia entre la banca tradicional y la microfinanciera. La metodología de microfinanzas para evaluación de crédito consiente el acceso a segmentos de mercado antes abandonados o poco satisfechos por el sistema financiero tradicional. Tales resultados han sido consecuencia de que como grupo solidario o banco comunal se contrae la información asimétrica con costos

bajos, pues se benefician de la comunicación que pueden brindar las comunidades donde se encuentran los clientes objetivo. Según el método tradicional, ésta información similar se obtendría por medio de investigaciones crediticias en un período considerable y con costos elevados.

Otro contraste significativo de las microfinanzas con respecto a su contraparte financiera y humanitaria es que mediante el reconocimiento de los costos se asevera con un grado de certidumbre mayor la constancia del programa, en comparación con los programas subsidiados, que frente a la insuficiencia de insumos modifican su objetivo constantemente, o, simplemente, los cancelan al momento de agotarse los recursos.

2.5 LA ASOCIATIVIDAD

2.5.1 Introducción

La necesidad de plantear y mejorar estrategias colectivas se convierte, no únicamente en una posibilidad de desarrollar ventajas competitivas, sino que, además, puede alcanzar un nivel de requerimiento esencial para las microempresas. Incluso, algunas de las estrategias individuales se transformarían progresivamente en la medida que éstas sean integradas con estrategias colectivas.

En el sondeo de las estrategias más factibles para afrontar la competencia procedida de las aperturas comerciales y productivas, dirigentes de las

empresas, sin tomar en cuenta el tamaño de éstas, pueden invocar a un conjunto de elecciones, las cuales provienen de dos naturalezas, no excluyentes: las estrategias individuales y las estrategias colectivas.

La estrategia colectiva, comprende a todos los participantes y la ejecución de una de estas estrategias repercute sobre otras en diferentes niveles, dependiendo de la particularidad de la estrategia empleada.

La globalización económica está rediseñando los procesos industriales al situar fábricas a nivel mundial, ampliando oportunidades como también encontrando amenazas para la microempresa, la cual, además de verse forzada a cambiar sus prototipos gerenciales, requiere diseñar nuevos métodos de convivencia con el medio. La asociatividad surge entonces como uno de los mecanismos de reciprocidad entre las microempresas y las pequeñas, que están afrontando un proceso de globalización.

2.5.2 Concepto y Características

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre microempresas, en “donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común”.¹⁶

¹⁶ Cfr. FLACSO. (2010). Documentos varios.

La distinción importante de la asociatividad es el alto grado de autonomía gerencial que mantienen los participantes después de adoptar la decisión. Por ejemplo, la manera de emplear los recursos o beneficios obtenidos a partir de la asociatividad es de la incumbencia exclusiva de cada empresa, la cual debe responder ante el resto de participantes por la cuota parte de los esfuerzos que le corresponde. Esto puede constituir uno de los principales estimuladores al desarrollo de la asociatividad en el futuro. Bajo esta modalidad los directivos de las empresas no son obligados a compartir información que estimen confidencial para sus compañías, como en el caso de la cooperación compulsiva de las redes verticales, o las exigencias de las alianzas estratégicas.

Una característica de la asociatividad es el perfil extenso de actividades de cooperación que puede atraer. Esta se puede establecer para múltiples propósitos desde el financiamiento hasta la investigación conjunta de determinado problema y, al mismo tiempo, comprender las diferentes etapas de procesos básicos de las empresas, a saber, diseño, manufactura, comercialización, servicio post-venta, entre otros. En principio, no hay limitación del ámbito de la cooperación en la asociatividad como si lo hay tanto en las redes verticales como en las horizontales. En la asociatividad tampoco hay restricciones para la participación en cuanto al tipo de actividad que desempeñe la empresa participante.

Las particularidades de la asociatividad le otorgan a este mecanismo de cooperación interempresarial una alta flexibilidad de afiliación, operación y ámbito de acción que puede ser empleado tanto por empresas insertadas en

redes verticales u horizontales, o incluso para aquellas que no pertenezcan a ninguna red.

La asociatividad puede amparar diversas maneras, de acuerdo al propósito por el cual se desarrolla, y cada modalidad envuelve diferentes formas de intervención por parte de sus actores, forjando mayores o menores responsabilidades. Entre las formas en que se plasma la cooperación interempresarial están:

- Subcontratación, o contrataciones verticales entre distintos eslabones de la cadena productiva;
- Alianzas estratégicas;
- Clusters;
- Núcleos empresariales, o grupos de empresarios de un mismo nivel de la cadena con problemas similares a superar; y,
- Redes de servicios que se dan entre empresas del sector terciario.

Esta manera de cooperación entre empresas constituye un mecanismo de agregación de intereses exclusivo para las microempresas. Las grandes empresas apelan a la participación a través de alianzas estratégicas y aún, cuando una misma empresa pueda mantener múltiples, cada una de ellas es un

acuerdo específico entre dos partes y no hay, en consecuencia, el carácter colectivo. La asociatividad debe ser una herramienta utilizada por las microempresas para afrontar la globalización.

2.5.3 Limitaciones de la Asociatividad

Empero los extensos beneficios que brinda el mecanismo de asociatividad para el sector microempresarial, su factibilidad esta limitada fundamentalmente por los factores que se detallan a partir del numeral 2.5.4.1.

2.5.4 Carencia de Cultura de Cooperación Interempresarial

El desarrollo de una conducta dinámica de competencia y cooperación entre los empresarios que ofrezca sostén a la competitividad, no está todavía establecida en el concepto social de varios patrones y empresas de la región. Es este obstáculo para la cooperación y, por lo tanto, para evitar el proceder individual, lo que aparece como una de las principales barreras.

2.5.4.1 Falta de Contexto Institucional que Incentive Mecanismos de Cooperación

La figura de una contractiva red institucional que entorpece la interacción eficaz de los agentes económicos y sociales, conforma trabas que desincentivan el desarrollo de mecanismos asociativos. Las diferentes iniciativas, para promover la cooperación interempresarial, realizadas por

los entes gubernamentales usualmente no han tenido un resultado coordinado y ágil para la sociedad.

2.5.4.2 Mala Interpretación del Concepto con otros Tipos de Estrategias

La asociatividad se presta al mal entendimiento, al tomársela como una agrupación de empresas que afrontan complicaciones habituales y que pretenden coligarse para imponer un mayor poder de decisión ante otra empresa o institución pública, para alcanzar una medida necesaria; por ejemplo, una solicitud de crédito o un descuento en adquisición de materia prima. Otro uso equívoco de la asociatividad es considerarla como una cooperativa con sus tradicionales métodos populares para la toma de decisiones y el palpable carácter social de su misión.

2.5.4.3 Falta de Propagación de las Experiencias en la Asociatividad

Las experiencias que se han vivido deben ser tomadas en cuenta, para asimilar lo positivo y suprimir lo negativo. El cimiento de la confianza entre los microempresarios, debe considerarse como uno de los componentes claves para el desarrollo. Es de suma importancia la necesidad de fomentar una experiencia triunfante como efecto demostración; así como el estudio riguroso para hallar el resultado de la correspondencia entre empresas, es un instrumento imperioso para que estas experiencias consigan fortalecerse.

3 EL CRÉDITO ASOCIATIVO EN LA BANCA PÚBLICA

3.1 GENERALIDADES

Para brindar soluciones a la pobreza rural y desarrollar nuevas alternativas para la generación de riqueza, las instituciones no gubernamentales frecuentemente apoyan a las agrupaciones de productores. De acuerdo a un análisis de las mejores prácticas de empleo rural no agrícola, la mayoría de iniciativas exitosas de creación de empleo rural no agrícola en América Latina provienen de organizaciones económicas rurales como asociaciones de productores y cooperativas. Estas iniciativas o subproyectos asociativos de productores rurales pequeños manejan la asociatividad para obtener economías de escala y correlaciones en la capacitación, en la compra de insumos, en la producción, el crédito y la comercialización. La llave del éxito de estos subproyectos es haber definido sus mercados específicos y haber orientado sus acciones hacia el cumplimiento de los requisitos de estos mercados.

A pesar de las iniciativas privadas y públicas, la mayor parte de las asociaciones de productores no tienen acceso a la ayuda más allá de la calificación inicial en rubros agrícolas y es dificultoso conseguir financiamiento para las inversiones y el capital de trabajo.

Dentro del Plan Nacional para el Buen Vivir existen varios objetivos, diagnósticos y estrategias relacionadas con el microcrédito y las microfinanzas en si. Se dan las

condiciones para que el cumplimiento de este esfuerzo gubernamental presente un impacto socio-económico directo en:

- **Movimientos sociales:** se recupera la planificación participativa a través de una democratización de la sociedad, promoviendo la responsabilidad colectiva. Combina lo técnico con lo político.
- **Vivienda:** destinar mayores recursos por la vía de subsidios y de gasto que signifique generación de empleo. Permitir que con los excedentes de los créditos otorgados se puedan construir planes habitacionales al alcance de las personas de escasos recursos beneficiarias de programas crediticios generados en condiciones especiales.
- **Protección social:** acceso a los derechos a toda la sociedad, especialmente a los que menos tienen considerando que tiene relación con la seguridad social, asistencia social y repartición equitativa de subsidios en programas gubernamentales.
- **Poder ciudadano y Protagonismo Social:** colocar las demandas de la sociedad civil como referente para la acción estatal y para el desenvolvimiento del mercado generando programas especiales para el desarrollo de la sociedad tanto en el ámbito económico como en el social.

El Gobierno Nacional a través de la banca pública ha desarrollado estrategias para apoyar a los sectores marginales de nuestro país, una de estas es la oferta de una línea

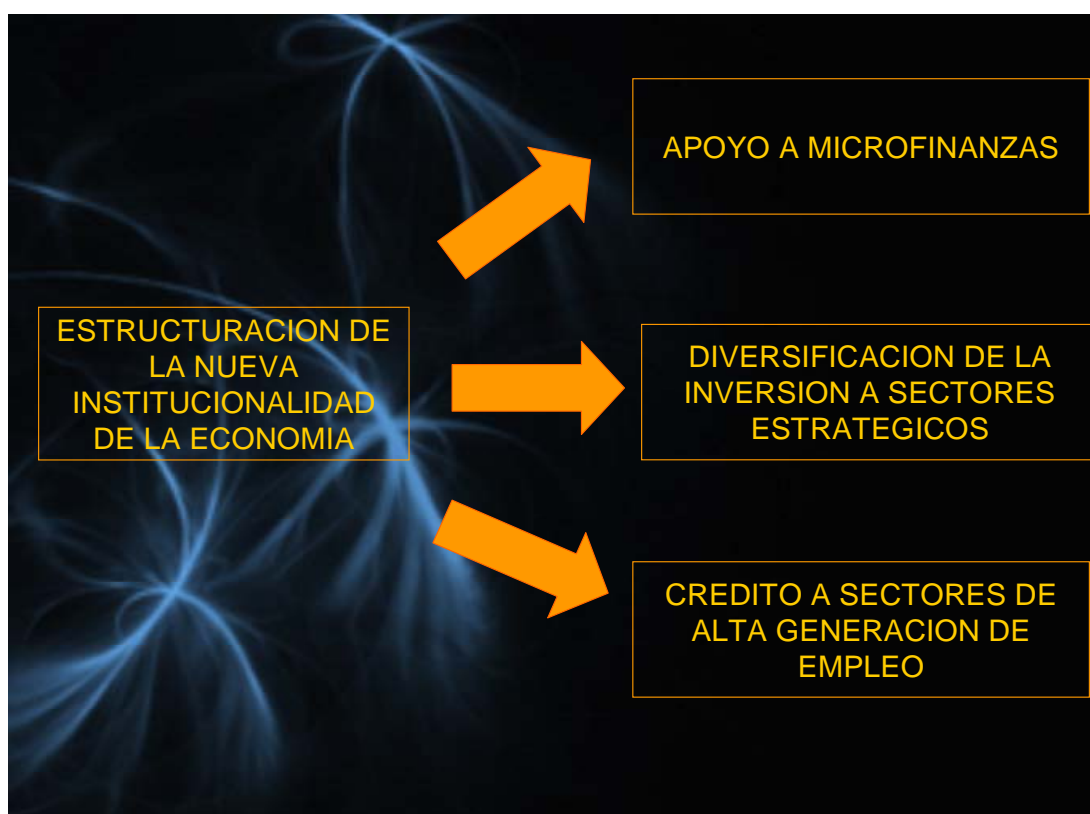
de crédito que permita acceder a las personas de escasos recursos a un préstamo en condiciones especiales y diferentes a las que normalmente ofrece la banca convencional y a la cual este segmento de mercado no tiene acceso. Con eso cubre un margen de población muy elevado que requiere de recursos y que no cuenta con la posibilidad de acceder a los mismos. Esto se considera dentro de la estructuración de la nueva institucionalidad de la economía en el apoyo a las microfinanzas.

El Ministerio de Inclusión Económica y Social desarrolló y promulgó la creación del Instituto Nacional de economía Popular y Solidaria – IEPS - con el fin de impulsar el crecimiento y la consolidación de la economía popular y solidaria en el contexto del sistema económico previsto en la constitución de la república.

Se encargará de ejecutar, promover y proponer las políticas nacionales dispuestas para el desarrollo de la economía popular. La vinculación de planes y programas gubernamentales para el fortalecimiento de este sector, estimular la cooperación entre instituciones del Estado y a todo nivel de la sociedad civil organizada.

Se crea y desarrolla, a través del IEPS, el programa de microcrédito de atención a segmentos necesitados y los de más altos niveles de pobreza con un subsidio y características especiales en cuanto a condiciones para que posibiliten el acceso y sean de fácil retorno y de alto impacto social. Basado en estas condiciones y como un componente de los excedentes de la venta del petróleo, (FEISEP), se crea el microcrédito 5-5-5.

Gráfico N° 17



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Para esto se creó y diseñó el microcrédito en diferentes concepciones, en el actual Gobierno se desarrolló el denominado 5-5-5 que manejado y administrado desde la banca pública permite conceder recursos de hasta \$ 5.000, hasta 5 años de plazo y al 5% de interés anual. Esta es una forma de ofertar los recursos para que las personas pobres puedan tener el dinero necesario para invertir en sus actividades cotidianas.

Como administradores de estas líneas de financiamiento, por su composición dentro del nuevo rol que cumple la banca pública en el país, están el Banco Nacional de Fomento BNF y la Corporación Financiera Nacional CFN, cuyo objetivo es difundir estos programas y desarrollar metodologías que concuerden con la estrategia de aplicación y de impacto masivo en el sector rural y de escasos recursos.

Se cubre el rol que debe cumplir la nueva banca pública, abarcando los diferentes segmentos de la economía y dando prioridad a la promoción de un desarrollo económico y sostenible, fomentando el desarrollo rural, los micro y pequeños empresarios y mediante la oferta de servicios no financieros.

Gráfico N° 18



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

En el ámbito comercial es donde aparecen las mayores debilidades, las asociaciones y sus miembros no han determinado sus mercados y no cuentan con las exigencias y preferencias de sus clientes. No conocen las obligaciones salubres de presentación para ofrecer alimentos a través de canales formales urbanos como supermercados. Las asociaciones tampoco han examinado canales alternos de colocación. En varias ocasiones no conocen la viabilidad comercial de nuevos servicios o productos. Con

respecto a los subproyectos indígenas, estos no cuentan con usanza ni instrumentos para la determinación de precios de mercado que posibiliten mayores beneficios sobre los productos o servicios.

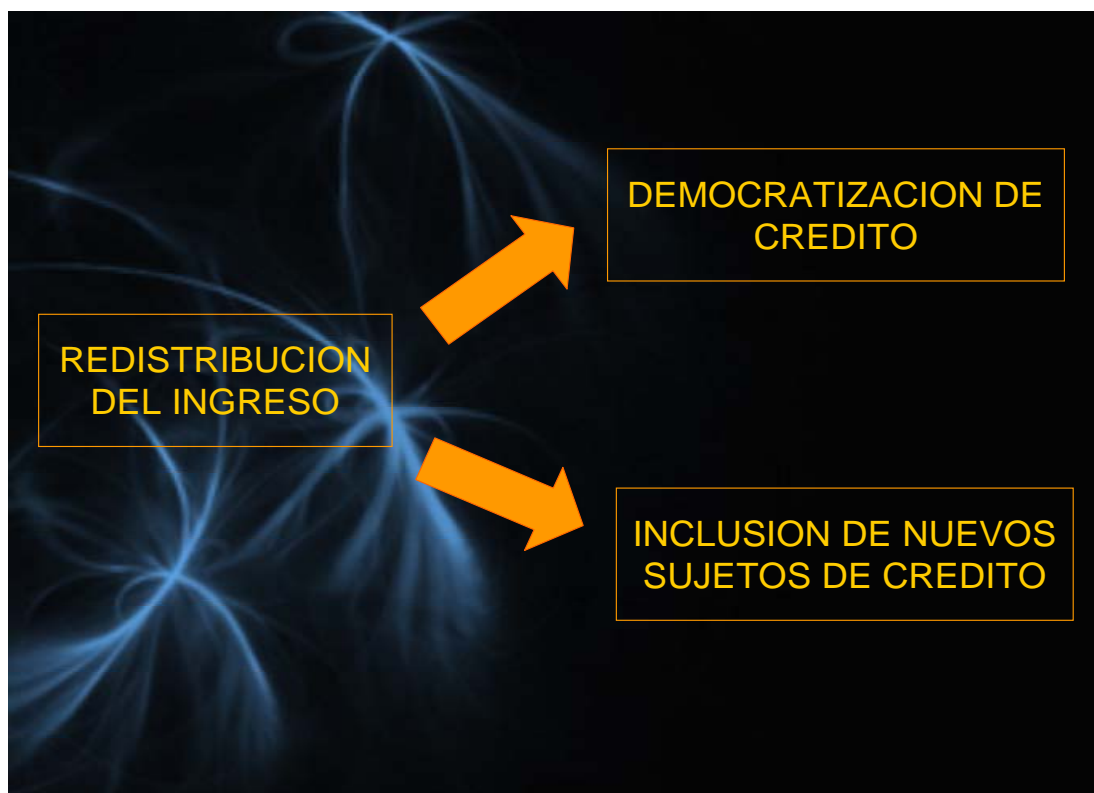
Por las características ya desarrolladas por el BNF desde un principio, aplicó la metodología individual en estas operaciones de crédito con características parecidas a las que ya estaban definidas por el Directorio del Banco, en lo relacionado con garantías y demás requisitos. Para el caso de la CFN se desarrolló e implementó una nueva condición para la generación de una línea de microcrédito. Al no contar con la suficiente experiencia y con la necesidad de generar un impacto masivo se implementó una metodología de microcrédito asociativo, sabiendo que no es el entorno básico en el cual la CFN cubre sus programas crediticios. La idea de diseñar esta línea fue agrupar personas dedicadas a una misma actividad con el deseo de superarse y desarrollar una actividad grupal, básicamente en el sector rural. El objetivo general, en cualquiera de estas instituciones, radica en la distribución de ingresos a través de la democratización del crédito a nivel nacional, oferta de acceso a recursos con el único fin de facilitar la generación de ingresos y la participación familiar y comunitaria.

Esto implica la necesidad de impulsar el acceso al microcrédito tanto en el sector urbano como en el rural, de tal manera de fomentar el desarrollo del sector productivo, lo cual se espera que se realice por medio del programa de microcréditos creado por el nuevo gobierno en el primer trimestre del 2007, en conjunto con la expansión de los servicios de las instituciones de microfinanzas.

Para que el microcrédito sea un instrumento que fomente el desarrollo socio económico del país y sea un mecanismo para aliviar la pobreza, el gobierno debe considerar a las microfinanzas parte de su política económica, de tal forma que se incorporen a la vez programas de microempresas y autoempleo y se fomente el ahorro a través de una cultura financiera que permita el acceso al crédito a los más pobres.

Es importante considerar que el microcrédito no es la única forma para reducir la pobreza, por lo que es necesario que el gobierno involucre a este conjuntamente con las políticas de desarrollo socio productivo como estrategia de lucha contra las desigualdades económicas que existen en el país, de tal manera, que se impulse el desarrollo integral de forma equitativa.

Gráfico N° 19



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

Considerando que el porcentaje de la pobreza en la población rural de la sierra ecuatoriana está sobre el 70% y viendo que esto provoca el éxodo a las áreas urbanas del país o al extranjero, se centró el objetivo en atender a este segmento pero de manera masiva con una aplicación que permita acceder a un mismo proveedor y a un mismo comprador de los bienes terminados.

A esta idea se unió el servicio bancario público, lo que permitió definir una estrategia total y masiva al mismo tiempo. Como mecanismo de apoyo se integraron los Municipios, Gobiernos Provinciales y Gobernaciones.

La idea general es brindar un apoyo directo con microcréditos en zonas donde las instituciones privadas y el mecanismo de crédito formal no preste su servicio, no oferte una mecanismo de crédito alternativo y sobre todo no cubra las necesidades que esas comunidades o sectores aislados del país requieren.

Los subproyectos asociativos deben invertir tanto en capital de trabajo como en maquinaria y equipamiento. Como ejemplos de inversiones que no se realizan son centros de acopio, plantas de transformación o procesamiento, sistemas de riego, financiación anticipada de la producción o comercialización de productos agropecuarios, participación activa en el desarrollo de nuevas cadenas de valor agregado, transferencia de tecnología actualizada y desarrollo de canales sostenibles de comercialización basado en los requerimientos de la demanda. El carácter informal de muchas asociaciones y sobre todo las limitaciones institucionales les impide acceder a financiamiento de largo plazo ofrecido por el sector financiero tradicional para invertir en la expansión de sus actividades.

Con esto se decidió crear el Crédito Asociativo en la Banca Pública, este concepto se fundamenta en el servicio a través de una triangulación entres diferentes actores de la comunidad: a) las municipalidades o tenencias parroquiales, empresas privadas, b) la comunidad en si como demandante del crédito, y c) la banca pública como oferente de un servicio financiero acorde a las necesidades del sector.

3.2 PROGRAMA DE APOYO A GRUPOS ASOCIATIVOS

3.2.1 Objetivos

El objetivo general del programa de Gobierno es contribuir al desarrollo y mejoramiento de las condiciones socio-económicas de las familias rurales de bajos recursos del Ecuador.

La comunidad conformada en grupos asociativos para desarrollar un proyecto comunitario y que agrupados les permita conseguir materia prima en mejores condiciones y ofrecer la producción final también las mejores condiciones, tratando de retirar del esquema de participación a los intermediarios y mejorando los niveles de vida de los habitantes de estos sectores marginales.

Este proyecto se encamina o presenta a través de las áreas de desarrollo de los municipios o empresas privadas, quienes se encargan de procesar el proyecto canalizar su viabilidad, precalificar su contenido y plasmarlo en un documento habilitante ante la entidad pública. Para definir el rol que va a cumplir esta institución se firma un convenio de participación, incluyendo deberes y

derechos que optimicen el beneficio a los miembros de la comunidad, entre las instituciones.

Los miembros de la comunidad y que en este momento forman parte de la idea de un proyecto de desarrollo comunitario, analizan sus necesidades económicas individuales las mismas que en sumatoria presentan el requerimiento total de recursos para cumplir el plan de trabajo de este sector.

Los beneficiarios del programa de Gobierno son familias de escasos recursos en su mayoría dedicados a la actividad agrícola y pecuaria, sin desmerecer aquellos que se dedican a la comercialización, ganadería y producción de largo plazo. Otra de las ideas es financiar con las microfinanzas a pequeños productores y emprendedores rurales que tengan experiencia en el campo de especialidad y cuyo factor limitante con sus clientes es el acceso al financiamiento y a la tecnología adecuada.

3.2.2 Características

La banca pública (BNF ó CFN) califica el proyecto productivo bajo las características y políticas establecidas en cada una de las instituciones y formaliza la entrega de recursos a cada uno de los miembros del grupo asociativo que forman parte del proyecto presentado.

Para formar parte del subproyecto productivo debe pertenecer a la comunidad y formar parte de la asociación de productores, ser calificado por la entidad

operadora previamente y cumplir con los requisitos previamente establecidos por la banca pública.

Como aporte adicional al programa de crédito se efectúan capacitaciones en el manejo básico de flujos de efectivo, programas de mercadeo y comercialización de productos, definición de costos, etc.

Todas estas iniciativas deben cumplir con características que generen impacto en la comunidad y que se identifiquen directamente con los objetivos de un programa de Gobierno, es decir en el caso del microcrédito deben ser propuestas de carácter integral, que potencialicen las capacidades locales, que demuestren y sean capaces de producir impactos sociales, económicos y ambientales en las localidades y micro regiones en las que se ejecuten, que aporten al desarrollo local y regional, y sobre todo que promuevan la generación de empleo e ingresos familiares.

La canalización de estos recursos se los realiza de manera directa a cada uno de los beneficiarios, es decir el registro contable es individual, siempre acompañados de la entidad operadora (municipio o tenencia política). En el caso de la participación de una empresa privada, la entrega de recursos es preferible realizarlo de manera directa para que la entrega de la deuda se realice en la materia prima o capital de trabajo necesario para la elaboración o producción de bienes.

La participación de la empresa privada ha sido calificada para su registro dentro del programa de Gobierno como empresa ancla o proyecto inclusivo, ya

que agrupa una misma necesidad de producción de diferentes pequeños productores que pueden ofrecer su producto final de una manera directa y segura.

A estos programas de concesión de crédito se han incorporado procesos de asistencia técnica y capacitación que beneficia directamente a los pequeños productores y a quienes acceden directamente a un producto de la banca pública. Forma parte de un beneficio adicional que conlleva el complementar el beneficio con la producción técnica con procesos de administración, ventas, consolidación de negocios, etc.

3.3 EJECUCIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO ASOCIATIVO

3.3.1 Entidad Operadora

La entidad operadora será la instancia encargada de desarrollar el subproyecto y de ver el cumplimiento de los requisitos para el desenvolvimiento normal de la propuesta. Para ser calificada, la entidad operadora, deberá presentar la documentación requerida por la institución financiera pública, la misma que basada en esta información asignará un cupo y coordinará los trabajos en el sitio de influencia.

Por la característica del impacto esperado y por el poder de atención masivo que se puede dar se plantea la participación inicial de los municipios, las prefecturas y las gobernaciones, para que a través de sus departamentos de desarrollo puedan preparar y generar subproyectos productivos y asociativos.

En una segunda instancia y utilizando las características iniciales de la calificación como entidad operadora se presentó la opción de trabajar con asociaciones, corporaciones y grupos de producción general. Al mismo tiempo se invitó a participar de este programa de Gobierno a las empresas del sector privado que requieren o utilizan la participación masiva de pequeños productores o microempresarios.

Todas las entidades operadoras reciben una calificación, un cupo asignado para tramitar operaciones crediticias, lo cual se establece en un convenio suscrito entre estas instituciones y la banca pública respectiva.

3.3.2 Ejecución y Administración del Programa

Una vez calificadas las entidades operadoras se inicia el proceso de sensibilización de los potenciales proyectos a desarrollarse en las zonas de influencia. Se determinan los bienes de producción comunes y la forma en la cual podría empatar el proyecto a llevar adelante.

Se realizan reuniones de trabajo entre la entidad operadora y la comunidad para efectuar la invitación a que se unan a este proceso y generen un proyecto de las características y condiciones establecidas por la institución financiera pública. Como resultado se determina el producto y los demás impactos que esto puede generar en la comunidad.

Por ejemplo en un trabajo realizado por el Municipio de Oña, en la provincia del Azuay, se determinaron cuatro potenciales proyectos a ser desarrollados:

crianza de cuyes, fabricación de ladrillos, producción de mora y producción de plantas medicinales. Estos proyectos fueron zonificados y calificados ya que cumplían con los resultados que se esperaba alcanzar con el programa de Gobierno.

Mediante un apoyo conjunto, a través de la banca pública, se genera una asistencia técnica para plantear la idea del proyecto y la forma de realizar el trabajo determinado. Esto permite definir medios y formas de producción, comercialización y sobre todo administración. La asistencia técnica no solamente se la brinda a la entidad operadora sino que llega a cada uno de los miembros de la comunidad que han sido pre elegidos en la etapa anterior, la idea de esto es que se concienticen del rol que tiene este programa de Gobierno y la forma en la cual la banca pública va a impactar en su comunidad.

Los subproyectos presentados por las entidades operadoras son evaluados por la institución financiera pública, permite calificar el cumplimiento de las condiciones generales, siempre apoyado en la asistencia técnica brindada. La evaluación de los proyectos se da basado en tres parámetros básicos que cumplir, impacto socio-económico, sostenibilidad y mejoras hacia la localidad.

Aquellos proyectos que fueran calificados favorablemente por la institución financiera entran en un proceso de recalificación a cada uno de los socios que conforman el grupo, para lo cual deben haber presentado la documentación requerida (solicitud de crédito, copias de identificación, justificación domiciliaria, referencias comerciales y personales, etc.).

Cada uno de los socios es evaluado considerando su comportamiento en el sistema financiero, su capacidad de pago, su nivel de endeudamiento, su capacidad de garantía, necesidad de inversión, acoplamiento al subproyecto, experiencia en la producción. Estos parámetros permiten determinar la participación de un socio en el proyecto presentado, se puede definir su nivel de aportación a la comunidad y el nivel de desarrollo que es capaz de alcanzar.

Esta primera visión permite determinar uno de los factores por los cuales se desarrolla este programa de Gobierno, la generación de empleo con la implementación de recursos financieros a un proyecto comunal, así como la producción común a la que se puede llegar y ofertar al mercado.

La supervisión de los programas de crédito está a cargo de la institución financiera de manera individual a cada uno de los socios y a cada uno de los proyectos con un seguimiento directo sobre el cumplimiento de las condiciones establecidas en el subproyecto desarrollado. Las personas que conforman el grupo deben cumplir las tareas establecidas como productores y administradores, generando reportes que son presentados a las entidades operadoras que a su vez compilan en un solo informe para la institución financiera pública. Aquí se determina generación de empleo, incremento de ingresos, impacto en la comunidad, mejoras sociales, mejoras económicas.

La operatividad permite controlar las operaciones a través de la garantía circular otorgada entre los socios del grupo que tiene un proyecto en marcha, adicionalmente con el concepto de grupos asociativo cada uno es responsable

del avance de una parte del proyecto, por ende es su responsabilidad el cumplir con las condiciones planteadas en el proyecto y la de supervisar que los demás también cumplan.

La recaudación del crédito se lo hace a través de débitos o pagos directos por parte de los clientes, siempre con el acompañamiento de las entidades operadoras o de las empresas ancla. La manera más segura es a través de la transferencia directa por el pago que realiza la empresa que compra y que genera el compromiso de pago a los pequeños productores. La manera más óptima de controlar los pagos y de que los clientes tengan conocimiento directo del valor a pagar, es a través de la determinación de una fecha fija y de un valor exacto e igual a cancelar; pero básicamente es necesario incorporar las facilidades de pago que puedan tener las personas contando con un punto de cobro o ventanilla que permita recaudar los recursos y que mantenga contacto con la banca pública.

Como parte del programa de Gobierno se incluye una parte de asistencia técnica que permite obtener resultados positivos en cuanto a los niveles de producción asociativos, los eficientes niveles de oferta hacen que la demanda genere precios acordes con el mercado.

3.4 VIABILIDAD Y RIESGOS

La viabilidad de un programa de Gobierno y en este caso del financiamiento a la micro y pequeña empresa, depende de la selección de una entidad operadora que

conozca las necesidades de las comunidades y que sepa la forma en la cual se pueden desarrollar proyectos en sectores productivos masivos. Es por esto la importancia que tiene la calificación de riesgo que reciben estas instituciones tanto públicas como privadas. Una de las ventajas de la aplicación de un programa de microcrédito en la banca pública es que las instituciones que van a desarrollar el mismo cuentan con la experiencia y el conocimiento de las normativas y políticas para la concesión de crédito, es así que el BNF y la CFN están calificados para aplicar el programa de crédito asociativo en sus instituciones y cuentan con todo el esquema para desarrollar metodologías de trabajo individual y asociativo.

Los programas de Gobierno son viables desde el punto de vista socio económico porque siempre buscan apoyar iniciativas sostenibles de desarrollo económico con experiencias ya consolidadas en comunidades rurales. En el Ecuador esa tendencia es muy factible aplicarla ya que en los sectores rurales la asociatividad se aplica directamente ya que la producción es generalizada. Ahora el impacto debe ser así de directo y masivo porque en estos sitios se evitan migraciones y se generan ingresos en esas mismas zonas, por ende se puede conocer y determinar el impacto social y económico por la aplicación de un programa de microcrédito.

Se espera que este programa de Gobierno iniciado en el 2007, durante 3 años atienda al menos a 15.000 operaciones de crédito que aplicadas con un promedio de 4 personas por familia pueda generar un impacto social en 60.000 personas. La generación de empleo tendrá relación directa con las operaciones de crédito, es decir al menos una persona más, miembro de la familia, ingresará a laborar en la actividad productiva comunitaria, en el 90% de los casos agrícola, pecuaria y ganadera.

El tema educacional se condiciona y complementa con el trabajo desarrollado por otros programas de Gobierno ya que los chicos que ya no van a trabajar en las actividades de sus padres pueden asistir a clases en las escuelas que se han construido para ese efecto en estas poblaciones rurales. Otro programa que se une a estos es el de alimentación, los niños reciben el desayuno escolar y asistencia médica.

En el campo económico se pueden ver resultados a través de la venta de la producción de manera masiva, es decir con anterioridad cada persona vendía sus productos de manera directa en el mercado, la propuesta del programa es hacer una venta masiva, unificando las producciones de todos los miembros del grupo asociativo. El grupo, con el apoyo de la asistencia técnica busca el comprador directo y global de la producción.

Como ejemplo directo de lo realizado en este aspecto se encuentra la intervención del Ministerio del Migrante, que desarrolló el cluster del cuy para exportar toda la producción a países de Europa. Con esto se pudo alcanzar resultados positivos de impacto para las personas de la comunidad (Motasloma - Oña) y de comercializadores que exportan el producto calificado hacia mercados externos.

3.4.1 Riesgos

Por la característica general del crédito asociativo, de impacto masivo, de apoyo socio y económico comunitario, el riesgo está centralizado en la banca pública. Sin embargo la participación de la entidad operadora, sea ésta pública

o privada, tiene como objetivo principal el no presentar ante los clientes de manera directa a la banca pública y con esto generar la idea de subsidio o de un pago de deuda social por parte del Gobierno Nacional.

La documentación presentada, por cada uno de los miembros de los grupos asociativos, es entregada, para el análisis y calificación, a la institución financiera con el apoyo de la entidad operadora. La aprobación final y la instrumentación así como el desembolso de las operaciones de crédito tienen total y única participación de la banca pública. Igualmente, los documentos que garantizan la operación tienen como beneficiario directo a la institución financiera que entregó los recursos.

El riesgo que puede existir por el incumplimiento en el pago de los valores adeudados, tiene relación con la probabilidad de que al existir un factor externo que provoque un fallo general en el proyecto afectando directamente a todos los miembros del grupo asociativo.

Cuando la administración es compartida con una entidad operadora pública se pueden crear compromisos internos, sobre todo en las poblaciones pequeñas, lo que genera un riesgo de ejecución de la totalidad del proyecto.

La informalidad es un riesgo inherente en todos los programas de crédito a pequeños productores, un microcrédito requiere un seguimiento permanente y de experiencia, sin embargo las entidades operadoras en muchos casos no cumplen estos dos requisitos lo cual puede derivar en un riesgo sobre todo en la viabilidad del proyecto asociativo presentado.

La gran mayoría de estos proyectos tienen relación con actividades agrícolas y pecuarias que dependen en mucha medida de factores naturales externos que en casos directos pueden generar un riesgo de incumplimiento o de fracaso del proyecto y de todo el programa de Gobierno.

3.5 JUSTIFICACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO ASOCIATIVO

Los programas de Gobierno que buscan apoyar a los sectores marginales y de escasos recursos, que al mismo tiempo no tienen acceso al crédito ofrecido por el sector financiero formal, y que deben recurrir a otras formas de financiamiento para cumplir con sus actividades.

Los objetivos que se tienden a cumplir tienen relación con la inclusión de comunidades indígenas, financiamiento a iniciativas asociativas rurales, y sobre todo la promoción del desarrollo sostenible.

El programa de Gobierno, como crédito asociativo, se justifica por:

- Apoyo al desarrollo de iniciativas productivas y comerciales de los pequeños productores rurales del Ecuador.
- Mejora el acceso de asociaciones rurales de escasos recursos a financiamientos formales en condiciones favorables que permiten crear inversiones productivas y de transformación, que incrementan la competitividad y mejoran los niveles de vida en estas comunidades.

- Da sostenibilidad a los pequeños proyectos empresariales generando empleo familiar, mejorando los niveles de educación y escolaridad.
- Disminuye los deseos de migración y reinvierte en la propia comunidad los recursos alcanzados como utilidad, en proyectos sanitarios, hospitalarios, etc.

3.6 LA CONTRIBUCIÓN DE LA LÍNEA DE MICROCRÉDITO DE LA BANCA PÚBLICA AL AVANCE DE LAS PERSONAS DE ESCASOS RECURSOS

La banca pública a través de sus instituciones representativas, el BNF y la CFN, generan operaciones de microcrédito como parte del proceso para el desarrollo de los sectores más necesitados y de las personas de escasos recursos.

El impacto económico que generan estos programas de microcrédito, creados y administrados por el gobierno, tienen como premisa que inclusive los pequeños préstamos pueden incrementar los ingresos y la productividad de los microempresarios o los microemprendedores. Los préstamos que se otorgan a través del gobierno nacional a los pequeños empresarios pobres crean un recurso productivo flexible que ellos pueden utilizar para mejorar sus estrategias de producción y de comercialización, a través de:

- La baja de costos (compra al mayoreo o reemplazo de fuentes de costo en materia prima)

- Incremento en la producción y en el inventario.
- Diversificación de las actividades generadoras de ingresos.

Fomenta nuevas fuentes de ingreso para los hogares pobres. La generación de ingresos adicionales permite una incorporación de beneficios en alimentos o necesidades básicas y no solo en inversión de capital.

Como parte del análisis realizado a los tres grupos asociativos se realizaron entrevistas a las entidades operadoras que apoyan en la administración de los créditos otorgados pudiendo obtenerse los siguientes resultados:

- El 35% de los microempresarios ampliaron su actividad empresarial.
- El 15% diversificó su actividad de generación de ingreso con un complemento empresarial.
- El 10% emprendió un nuevo negocio microempresarial.

Entre las dos instituciones que fomentan el microcrédito gubernamental se han concedido cerca de 90000 operaciones de crédito con un promedio de \$ 1500, desde el 2007 hasta el 2010, sobre todo al segmento de personas de escasos recursos en la zona rural.

Con este aporte a la cartera de crédito de la banca pública se alcanza a cubrir una demanda insatisfecha del segmento de microcrédito, sobre todo de aquellas personas que no tienen acceso al crédito formal en las zonas rurales y donde no se atienden los requerimientos o necesidades de los pequeños productores.

El trabajo del microcrédito, como lo ha planteado el Gobierno Nacional, es decir a través del impacto asociativo genera ciertos elementos que son comunes a otros programas de microcrédito, como los bancos comunales, que fomentan el desarrollo social y el empoderamiento. Estos son: comités de administración, auto administración de recursos y de grupos, una política descentralizada de solución de problemas con el apoyo de la entidad operadora, un mecanismo de garantía colectiva y de fondos internos auto administrados. Estos elementos estimulan la solidaridad de los participantes, fomentan su confianza y a largo plazo, facilita que se agrupen y formen una empresa comunal. Los créditos asociativos trabajados con recursos gubernamentales han sido desarrollados para transformarse en impactos populares que van del otorgamiento de un crédito a la mejora comunitaria.

Los miembros de un grupo asociativo adquieren un sentido de valor personal al contribuir al ingreso de sus familias, al reintegrar sus préstamos a tiempo, al ahorrar en forma regular y al desarrollar nuevas capacidades de administración, autoestima, confianza, una actitud más abierta hacia el aprendizaje y la innovación.

4 ESTUDIO DE LOS GRUPOS ASOCIATIVOS

4.1 GRUPO ASOCIATIVO PRODUCTORES DE PANELA

4.1.1 Antecedentes

El Paraíso es una meseta ubicada a 1 450 metros sobre el nivel del mar donde los cultivos de caña, café y los pastizales parecen unos parches abiertos en el bosque primario. Este recinto está ubicado en la parroquia Pacto, una parroquia del Distrito Metropolitano de Quito, ubicado a 111 kilómetros de Quito, que cuenta con 4820 habitantes distribuidos en un 55% hombres y 45% mujeres.

La principal actividad que se desarrolla en este recinto es la producción panelera, combinada con la crianza de animales y el cultivo de plátano, yuca y frutas que se comercializan en los mercados de Quito, San Miguel de los Bancos, Nanegal. Adicionalmente se generan actividades sustentables como son el azúcar orgánico y el café biológico.

Los productores de panela se unieron y crearon la Cooperativa de Producción Panelera El Paraíso (COPROPAP) con domicilio en la parroquia de Pacto, cantón Quito, provincia de Pichincha, constituida jurídicamente el 31 de marzo de 1992. Desde su creación, los agremiados a la organización mejoraron su

producto y ahora lo comercializan directamente. La elaboración de panela granulada genera empleo directo e indirecto a unas 700 personas de la localidad. Cada finca de producción cuenta con certificación biológica internacional, lo que les permite ingresar al mercado europeo con un control de calidad riguroso.

La panela es un alimento que se obtiene de la evaporación de los jugos de la caña de azúcar y la consiguiente cristalización de la sacarosa. Al no sufrir ningún refinado ni tener ningún procedimiento químico, conserva todos los nutrientes de la caña.

CFN dio capacitación y créditos

El Gobierno Nacional ya en esas épocas tenía la visión puesta en el desarrollo comunitario, por lo que generó programas de capacitación a esta corporación desde 1992 hasta 1994, en programas de asistencia técnica relacionados con la elaboración de panela con un experto colombiano.

La cooperativa cuenta con 200 hectáreas de caña de azúcar en producción potencial. COPROPAP actualmente está conformada por 26 socios representantes, cada uno pertenece a una unidad de producción de panela.

A partir de 1995 comenzó la comercialización asociativa. Las unidades de producción de los socios elaboraban la panela, después acopiaban el producto y posteriormente lo vendían a la Fundación Maquita Cushunchic. En 1998, COPROPAP consiguió la certificación orgánica, con el apoyo de la fundación.

La organización cuenta con la certificación de Sello Verde, que garantiza el cuidado del medio ambiente por parte de los productores. Luego de obtener dicha certificación, la vida cambió para los habitantes de El Paraíso, mencionó Almeida, ya que luego de ello la panela granulada comenzó a exportarse a distintos países de la Unión Europea (UE). La panela granulada es comercializada en Italia, España, Francia, Portugal.

Mejóro la calidad de vida

“Nuestra cooperativa es un ejemplo de producción organizada. Mostramos que hay muchas alternativas, si existe unión. Nuestros ingresos mejoraron, la tierra la hemos sabido explotar y nos ha sacado de la pobreza”, indicó María Aguirre, quien pese a su avanzada edad es una de las 20 personas que trabajan en el empaque de la panela. Aguirre manifestó que gracias a la producción de la panela los jóvenes de la comunidad, perteneciente a la parroquia Pacto, dejaron de emigrar.

De las unidades productivas que funcionan en El Paraíso, en conjunto producen hasta 1.200 quintales de este dulce extraído de la caña. Esta empresa beneficia a alrededor de 900 personas en Pacto y El Paraíso. El costo de las 100 libras es de 26 dólares.

El proceso de comercialización funciona con el acopio de la producción y la venta del producto desde COPROPAP a Maquita Cushunchic, quien se encarga de exportar al mercado europeo. Con el apoyo del Gobierno, a través del CFN,

se entregaron 13 operaciones de crédito para mejorar los niveles de producción y generar una rentabilidad extra que permita iniciar el proceso de implementación de una planta empacadora de la panela.

El objetivo de esta inversión es generar ingresos adicionales que permitan la implementación de una planta de empaque de la panela, lo que provocará una generación de empleo en la zona

Imagen N° 1



Fuente: CFN.

Elaborado por: CFN.

4.1.2 Evaluación del Grupo Asociativo, una vez Adquirido el Crédito

4.1.2.1 Aspectos Generales

El 1 de septiembre del 2007, COPROPAP presentó un proyecto a la CFN con el objetivo de actualizar y mejorar el equipamiento que mantienen 15

pequeños productores de panela de la parroquia Pacto. La inversión de estos recursos permitirá obtener mejoras en la capacidad de producción, generando empleo familiar y con la rentabilidad adicional generada iniciar la instalación de una empresa empaedora de panela con las características requeridas para exportar a Europa, evitando los intermediarios y generando un ingreso mayor a la comunidad que se vería beneficiada con las mejoras en los diferentes servicios comunales.

La solicitud planteada agrupaba a 15 personas de los 21 productores de panela con calificación ambiental apropiada, de ellos se aprobaron un total de 13 operaciones de crédito por un total de \$ 61.000 a un plazo de cuatro años, con pagos cada 60 días. Las garantías se aplicaron de acuerdo a las políticas de la línea de crédito, quirografarias entre los miembros del grupo asociativo. La entrega de los recursos se realizó el 26 de septiembre del 2007, luego de la inspección efectuada al lugar de inversión y de la certificación de la inversión a realizar.

El crédito de Gobierno aporta el desarrollo social, comunitario, económico y empresarial de los sectores más necesitados del país.

4.1.2.2 Aspectos de Producción

La materia prima para la elaboración de panela es la caña de azúcar, cultivo perenne que puede sembrar y cosechar durante todo el año. El beneficio comienza con el corte de la caña o apronte, que es transportada

en burros y/o mulas. Llegada al trapiche se pesa en una báscula, registrado su resultado para establecer rendimientos.

En la actualidad se cuenta con 140 ha de caña de los 20 socios de COPROPAP, con un rendimiento promedio de panela granulada de 5454 kg/ha/año. De esta producción promedio se están comercializando 8181 Kg semanales en forma permanente y 1363 Kg. que se venden ocasionalmente a otros pequeños clientes.

El proceso de extracción, se inicia pasándola a través de molinos paneleros o trapiches, que por presión física extraen el jugo crudo o guarapo como producto principal y el bagazo, material restante que se utiliza como combustible para la hornilla. El jugo crudo o sin clarificar obtenido debe pasarse a través de un sistema de prelimpieza, después pasa a tanques de almacenamiento. En esas condiciones el jugo es conducido a otro recipiente, donde se realiza la clarificación, este proceso se realiza mediante la adición de las cortezas vegetales floculantes.

Imagen N° 2

Fuente: CFN.

Elaborado por: CFN.

En esta parte del proceso se realiza el ajuste del pH, que debe fluctuar entre 5.6 y 5.8., para ello se adiciona cal y esta evita la hidrólisis de la sacarosa y mejora la eficiencia del proceso porque desnaturaliza impurezas y material coloidal, las cuales pasan a hacer parte de la cachaza, subproducto que se aprovecha en alimentación animal.

Se continúa la evaporación de agua aumentando de esta manera la concentración de azúcares en los jugos, cuando éstos alcanzan un contenido de sólidos solubles cercano a los 70B y adquieren consistencia de mieles que pueden ser utilizadas para consumo humano o continuar concentrando hasta el punto de panela. La producción de panela finaliza cuando se alcanza una temperatura entre 118 y 123C (dependiendo del tipo de panela que se quiera producir y de la altura sobre el nivel del mar.

Imagen N° 3

Fuente: CFN.

Elaborado por: CFN.

La panela líquida se deposita en bateas preferiblemente de acero inoxidable y por acción de batido intensivo e intermitente se enfría para el moldeo, el cual se realiza mediante el uso de elementos en madera, individuales o múltiples denominados gaveras, en los cuales la panela solidifica adquiriendo su forma definitiva. El producto frío se empaca por unidades de kilo o múltiplos de este, en cajas de cartón corrugado.

Imagen N° 4



Fuente: CFN.
Elaborado por: CFN.

Imagen N° 5



Fuente: CFN.
Elaborado por: CFN.

Gráfico N° 20



Fuente: CFN.

Elaborado por: CFN.

4.1.2.3 Aspectos de Mercado

El producto que se produce y comercializa es la panela granulada con calificación sello verde libre para la importación a países europeos. Toda la producción se efectúa de manera conjunta sin la participación de químico alguno. El producto tiene muy buena aceptación y su calificación le hace merecedora de pedidos permanentes y continuos.

La exportación de la producción de panela hacia Europa es el mercado más directo y de mayor aceptación que tienen los miembros de COPROPAP. Todos han obtenido el permiso ambiental y la calificación de sello verde, aquella persona que desee entrar a formar parte del grupo o asociarse con COPROPAP debe tener los niveles de producción

mínimos requeridos y cumplir las características establecidas para la exportación.

La venta en el mercado interno es mínima y se la realiza a través de los centros de distribución de productos naturales ya que su composición orgánica es altamente saludable y de mucha aceptación en el medio.

La competencia es extensa y a nivel nacional, los niveles de producción en varias provincias del país hacen que los pequeños productores no generen un producto de alta calidad incidiendo directamente en el precio de venta. Es una actividad económica de generaciones en los diferentes sectores donde se produce la panela granulada.

No existe una estrategia de mercadeo, simplemente se utiliza el formato aplicado desde un principio, es decir la producción se vende a COPROPAP en un precio (\$ 28 por quintal), que a su vez lo entrega a Maquita Cushunchi (\$ 30 por quintal), que se encarga de enfundar y exportar a Europa en \$ 35 por cada quintal.

Con los recursos recibidos y el incremento en la producción por hectárea, se espera crear un nuevo mecanismo de mercadeo a nivel internacional y a nivel local. Considerando esto se propone la expansión del mercado, justificando un crecimiento agresivo desde los niveles de venta históricos, diversificando segmentos y desarrollando mercados más accesibles y de alta demanda.

4.1.2.4 Aspectos Financieros y Contables

Con la entrega de los recursos a cada uno de los productores (\$ 4692), se mejoraron los motores, las planchas de acero, los recipientes de almacenamiento, las cámaras de proceso y sobre todo se amplió la siembra en los terrenos de cada agricultor.

Actualmente cada socio tiene una producción de 11 quintales por semana, sin embargo con los cambios efectuados en las trapicheras se prevé y se logra llegar a una producción de 14 quintales por semana por cada pequeño productor.

El monto total del crédito al grupo asociativo COPROPAP fue de \$ 61000, pagadero a 48 meses, con cuotas bimestrales. No ha existido ni un solo atraso y por el contrario sus pagos registran un adelanto a las fechas reales de vencimiento.

CORPORAP se mantiene más sólida que antes y ha recibido solicitudes para incorporar nuevos socios que acceden a la venta de su producción y que actualmente están en la obtención del sello verde para exportar, sin embargo su producción es de gran aceptación en el mercado local.

4.1.2.5 Aspectos Sociales

La creación de la Corporación fue determinante para el avance y logros alcanzados, ya que desde un principio los deberes, derechos y reglas estuvieron establecidos muy claramente.

La incorporación en el trabajo de nueva mano de obra familiar permitió mejorar los niveles de producción, el tiempo de dedicación a tareas urbanas generales en temas de educación y salud cambiaron radicalmente ya que las personas que anteriormente por el tiempo dedicado al trabajo complementario no permitía dedicarse a tareas de carácter social como las nombradas anteriormente.

Al tratarse de una actividad familiar y por estar ubicado el proyecto en un sector comunal, la participación de toda la familia, incluyendo niños y jóvenes en edad escolar es muy alta. Una vez que se ha invertido recursos en mejorar los niveles de producción, se ha logrado que si bien aún se mantiene la participación social de este segmento familiar, el mismo ha disminuido a niveles mínimos incorporándose a otras tareas que se han incorporado en la sociedad.

4.1.2.6 Resultados

Dentro de la revisión general de la producción de panela en el Ecuador se puede afirmar que el nivel tecnológico de los agricultores y productores

de panela es bajo, pudiendo calificarse como una industria artesanal, que tiene un desarrollo social familiar y microempresarial, que se puede ubicar en el segmento económico de subsistencia.

Con el desarrollo de los préstamos efectuados y con la conformación de la empresa COPROPAP el nivel cambia a tener una calificación de una microempresa de acumulación simple, con las características en cuanto a generación de empleo familiar, acumulación mínimo de ahorro e incremento en los niveles de producción.

La inversión realizada en hornillas tecnificadas tiene un impacto ambiental muy significativo ya que permiten el uso del bagazo como un combustible, eliminando la leña la misma que sale de la tala indiscriminada de árboles.

El producto se vio mejorado por el uso de nuevas calderas de aluminio y acero, ya que el sabor de la panela cambió debido a que cuando el proceso de cocción se realizaba en pailas o calderas de otro material se desprendían partículas que iban a parar directamente al producto en proceso.

La razón de la asistencia técnica brindada, con la participación de expertos colombianos, tiene su razón de ser en el mejoramiento de la calidad de la producción de la panela sin descuidar el aspecto ambiental.

Durante la visita realizada a diferentes centros de producción en Pacto donde se produce panela, se pudo observar que en la gran mayoría de los trapiches se utilizan artesas, pailas y equipos de acero inoxidable o aluminio, las cuales tienen un efecto e impacto mínimo en el medio ambiente, todo esto debido al uso y aprovechamiento del bagazo de la caña de azúcar como combustible de los hornos.

4.2 GRUPO ASOCIATIVO PRODUCTORES DE LADRILLOS

4.2.1 Antecedentes

La localidad de San Felipe de Oña como cantón tiene entre sus parroquias a Susudel, población con 1640 habitantes ubicada al sur de la provincia del Azuay, en el límite provincial con Loja, es una tierra próspera, en la que sus habitantes se dedican entre otra de sus actividades a la producción de ladrillo de barro. Para esto utilizan la tierra concedida por el Ministerio de Recursos Naturales que permite la explotación de esta y mantiene un control sobre el uso de suelos.

De toda la población existente la gran mayoría de las familias se dedica a la producción de ladrillo en hornos artesanales utilizando la tecnología antigua, además de esto se dedica a la siembra y comercialización de cultivos que se fomentan en la zona y a la crianza de animales para su subsistencia.

La ubicación geográfica de esta población es especial ya que se encuentra entre la sierra y la costa lo cual hace que su clima sea muy variado así como la composición del suelo y las extensiones de tierra utilizadas son óptimas para el mejor uso de los recursos naturales con que usa la colectividad.

Imagen N° 6



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

La gestión realizada por el Municipio de Oña permitió que se califique como entidad operadora por la CFN y trabajar en el desarrollo de proyectos en el sector y la zona de influencia sobre la que desarrolla sus actividades. El departamento de desarrollo y análisis de proyectos comunitarios del municipio se encargó de calificar los potenciales avances en la mejora, adaptación y optimización de los hornos para la producción de ladrillo artesanal. La tierra que se utiliza tiene características que le diferencian de los demás productos por la consistencia y la durabilidad.

El desarrollo del primer proyecto incluye la participación de 81 familias que cuentan con otro tanto de hornos en los cuales al inicio generan una quema de 10000 ladrillos al mes.

4.2.2 Evaluación del Grupo Asociativo, una vez adquirido el Crédito

4.2.2.1 Aspectos Generales

El 18 de noviembre del 2007, el Municipio de Oña presentó un proyecto a la CFN con el objetivo de promover el desarrollo económico a través del emprendimiento productivo de ladrillos de arcilla con acompañamiento y asesoría técnica que favorezca la inclusión social, genere oportunidad de ingreso adicional a las familias y evite la migración a las grandes ciudades en el país. La inversión de estos recursos permitirá fomentar la producción local de ladrillo artesanal mejorando los hornos de producción a través del apoyo técnico y seguimiento al trabajo desarrollado, unificando la comercialización con la asociatividad de los productores en conjunto con la entidad operadora. El objetivo la venta directa en Cuenca y la distribución a otras ciudades del país que demanden este producto de alta calidad.

La solicitud planteada agrupaba a 81 personas entre hombres y mujeres de la localidad, de ellos se aprobaron un total de 64 operaciones de crédito por un total de \$ 320.000 a un plazo de cinco años, con pagos cada 30 días. Las garantías se aplicaron de acuerdo a las políticas de la

línea de crédito, quirografarias entre los miembros del grupo asociativo. La entrega de los recursos se realizó el 18 de diciembre del 2007, luego de la inspección efectuada al lugar de inversión y de la certificación de la inversión a realizar.

Imagen N° 7



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

La inversión a realizar comprendía la construcción y reconstrucción de hornos de 5 x 6 metros, construcción de galpones de 30 x 10 metros y materia prima para el procesamiento del ladrillo y su respectiva comercialización.

4.2.2.2 Aspectos de Producción

La arcilla no es una roca primitiva sino el producto de la descomposición de ciertas rocas ígneas antiguas, se presenta en terrenos llamados

estratificados generalmente en capas muy regulares. Al extraer de la tierra se la mezcla con agua y componentes químicos que permiten y facilitan su moldeo y adaptación a la característica que uno desea realizar.

La fabricación de ladrillos es un trabajo artesanal, pues inicia con el acarreo de la tierra, la cual es aplastada, en su gran mayoría con los pies, hasta deshacer los grumos que se forman con la humedad. Posteriormente se cierne para hacerla más fina y enseguida se mezcla con agua y excremento de animales hasta formar una masa homogénea.

Los ladrilleros de Susudel se encargan de hacer todo el proceso, que ha venido a cumplirse de generación en generación, con sus pies doman la rigidez de la tierra y con sus manos la mezclan convirtiéndola en la masa que colocan en los moldes de madera para dar la forma y tamaño deseado.

Imagen N° 8

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

Después de unos minutos retiran la mezcla del molde y la dejan secar al sol, acumulando la producción hasta tener miles de piezas, momento en el cual se hornean para que adquieran la dureza y consistencia.

Cuando llega el momento de la quema, es decir cuando cuecen los ladrillos, se requiere tener hornos que mantengan una temperatura

superior a los 1000 grados centígrados para dar al producto la resistencia ideal.

En este proceso pueden pasar semanas enteras. Tan solo en la quema se utilizan mínimo tres días mientras se acomodan los ladrillos, se calienta el horno, se realiza la cocción, se enfría el horno y finalmente se obtiene el producto.

En cada quema se pueden incorporar, por horno de 5 x6, un total de 10000 ladrillos lo cual permite efectuar un proceso mensual. Con el crédito concedido se mejoraron los niveles de producción de los hornos permitiendo realizar y mejorar los tiempos de quema en tres semanas por cada diez mil ladrillos.

Cabe señalar que la zona cuenta con una asociación de ladrilleros, grupo que se encuentra fortalecido, cuentan con estatutos y reglamento interno; a través de la directiva la asociación consiguió la concesión de 39 hectáreas de terreno para contar con la materia prima que se necesita para producir el ladrillo.

Imagen N° 9

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

Tanto el horno como el galpón tienen una duración de cinco años aproximadamente, luego de ello se debe implementar todo un proceso de reconstrucción, sin embargo periódicamente se les debe dar mantenimiento.

4.2.2.3 Aspectos de Mercado

Actualmente los mercados son abastecidos por productores de Cuenca, sin embargo es preciso acotar que el ladrillo producido en Susudel es privilegiado por el color de la arcilla que se usa y que es propia de la zona, dándole al ladrillo la vistosidad que agrada y atrae a los clientes.

La cobertura de mercado está destinada a satisfacer la necesidad de las ciudades de Cuenca y Loja; cabe anotar que a partir de la creciente oferta y demanda de planes de vivienda en el cantón Cuenca, producto del envío de remesas desde el exterior por parte de los migrantes, se puede mantener y garantizar durante un largo período de tiempo.

La manera de comercializar el producto es directa en los campos de producción, los compradores pagan el transporte y el costo de la mano de obra para la colocación del ladrillo en el vehículo que transporta el producto al sitio requerido. Esto ha generado la participación de un intermediario que se encarga de comercializar y definir precios lo cual genera un perjuicio directo a los productores.

La participación del Municipio ha permitido que uno de sus vehículos (volqueta) cargue el producto y lo lleve directamente a las ciudades y en una bodega de la asociación se pueda comercializar. Este efecto permite generar ingresos mayores a la asociación y por ende a los productores.

El precio de venta del ladrillo no tiene variación en costos, por lo tanto el precio para la venta se mantiene el mismo fluctuando entre 0,14 y 0,20 centavos por cada unidad. Incrementa el costo en la ciudad por el transporte y se expande, con la participación del intermediario, a 0,28 centavos por unidad. Con el programa aplicado por el Municipio se ha logrado que el precio en la ciudad se mantenga en 0,23 centavos generando una ganancia adicional para los productores.

4.2.2.4 Aspectos Financieros y Contables

Con la entrega de los recursos a cada uno de los productores (\$ 5000), se reconstruyeron los hornos, se construyeron galpones para el almacenamiento del ladrillo, se adquirieron las herramientas para cumplir con el proceso, se invirtió en materia prima para la selección de arcilla, procesamiento y quemada del ladrillo y su comercialización.

Todo este proceso se cumple para la producción mensual de 10000 ladrillos en cada quemada, pudiendo disminuir el tiempo de procesamiento a tres semanas por cada giro total de producción. La mano de obra que se utiliza es de la localidad y tiene carácter familiar ya que la población es de mucho parentesco general.

Actualmente cada socio tiene una producción de 8000 ladrillos en una sola quema y por mes, esto debido al descuido existente en los hornos y el desaprovechamiento de la infraestructura con que se cuenta.

La venta de los 10000 ladrillos al mes genera un ingreso de \$ 1400 en el precio más bajo con un costo de \$ 950 por cada quemada, lo que genera una utilidad mensual de \$ 450, ingresos que permiten vivir en la localidad geográfica donde se ubica Susudel.

Imagen N° 10



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

El monto total del crédito al grupo asociativo Ladrilleros de Oña fue de \$ 320000, pagadero a 60 meses, con cuotas mensuales. Han existido retrasos en los pagos pero se ha podido controlar los mismos en base a un seguimiento y monitoreo permanente. La tasa de morosidad no supera el 2% y la proyección de recuperación es favorable para las instituciones participantes.

La asociación de ladrilleros de Oña se mantiene sólida mejorando sus ventas a nivel local tanto en Cuenca como en Loja. La mejora en las carreteras ha permitido que el transporte del producto se facilite totalmente.

4.2.2.5 Aspectos Sociales

Al igual que todas las comunidades rurales que existen en nuestro país la atención en las necesidades básicas es mínima y su acceso es cada vez más complejo. Y Susudel no es la excepción, el trabajo de la municipalidad es importante para cubrir las necesidades básicas de los habitantes, participa directa y fuertemente la iglesia y los servicios como la educación y atención médica dependen en mucho de lo determinado por las autoridades de la ciudad principal, en este caso Cuenca.

El crédito otorgado a los miembros de la asociación de ladrilleros de Susudel permitió que se incorpore mano de obra en la construcción y remodelación de los hornos para el quemado de ladrillo y para la

adaptación, construcción o mejora de los galpones para el almacenamiento del producto. La movilización en la comunidad hizo que las personas jóvenes se interesen en el trabajo realizado por los adultos de la comunidad y se integren en el proceso de comercialización en las ciudades importantes como Cuenca y Loja

4.2.2.6 Resultados

La fabricación de ladrillos en el Ecuador se puede ver que artesanalmente el nivel tecnológico de los productores es bajo, pudiendo calificarse como una industria que tiene un desarrollo social familiar y microempresarial, que se puede ubicar en el segmento económico de acumulación simple.

La participación de la Municipalidad en un principio fue óptima debido a la forma en que se daba el seguimiento y control de las operaciones de crédito, sin embargo con el pasar del tiempo y considerando que es una institución pública los problemas comenzaron a presentarse debido a que las personas que recibieron el crédito empezaron a desvirtuar su uso y a recaer sus problemas básicos en el no pago por considerar una obligación la participación del ente público.

La inversión realizada en la mejor de los hornos generó un impacto ambiental muy significativo ya que concentra el calor y el cocido de los ladrillos se realiza más rápido que con el horno en mal estado.

La asistencia técnica brindada, con la participación de expertos ladrilleros, tiene su razón de ser en el mejoramiento de la calidad del producto y sobre todo en la cantidad producida.

Durante la visita realizada a diferentes hornos de fabricación de ladrillos en Susudel y las zonas aledañas se pudo observar que en la gran mayoría se utiliza la arcilla de la zona y que ese es el secreto ya que no requiere de un colorido adicional ya que la arcilla de la zona tiene ese aspecto y colorido.

La asociación de fabricantes de ladrillo se ha unificado en un solo ente de producción copando el proceso que se cumple en otras zonas como el caso de la panela visto anteriormente.

4.3 GRUPO ASOCIATIVO CENTRO DE ACOPIO SANTO DOMINGO 1

4.3.1 Antecedentes

En la provincia de Pichincha en el cantón Cayambe existe una gran producción de leche entre la población de esta zona. Las diferentes comunidades se han agrupado y conformado en algunos casos centros de acopio. Existen aproximadamente 10 comunidades dedicadas a la actividad lechera, de estas existen centros de acopio adelantados que no solo se dedican a la producción lechera sino también a la producción de queso, mantequilla, yogurt, etc.

Los centros de acopio son direccionados por la Asociación de Ganaderos de la Sierra y el Oriente, que cumplen la tarea de agrupar a los pequeños productores brindándoles asistencia técnica en todos los aspectos relacionados con la producción, procesamiento y comercialización de los productos derivados de la leche. Para esto brindan el apoyo con veterinarios que ayudan al control de los animales, evitando o supervisando si existen o no enfermedades o cualquier mal.

AGSO se calificó para participar como entidad operadora en el producto de Gobierno Nacional presentando un total de 10 comunidades dedicadas a la producción de leche, una de esas es la llamada Santo Domingo 1. Esta comunidad ubicada en el sector de Ayora en Cayambe aglutina más de 100 pequeños productores de leche, de manera individual la gran mayoría y asociados otro tanto.

El centro de acopio Santo Domingo 1 recibe aproximadamente 2000 litros de leche de los comuneros y la colocan en los tanques de almacenamiento para la comercialización a las empresas productoras de derivados de la leche.

Existe un programa de Gobierno que se encadena con esta producción y es el llamado Desayuno Escolar, para el cual se realiza la compra de esta producción y se lo transforma en coladas o leche en polvo.

Existen empresas que elaboran diferentes productos lácteos y que tienen convenios con estos centros de acopio para la compra de la producción,

pagando precios razonables y determinados por las autoridades gubernamentales, con lo cual se cumple lo determinado.

El ganado que se utiliza en la zona es de gran producción lechera y está adaptado a las condiciones climáticas y de ubicación geográfica. El apoyo que brinda la AGSO es importante porque conjuntamente con el MAGAP se atienden las necesidades de los productores y se logra consolidar altos estándares de producción.

Imagen N° 11



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

4.3.2 Evaluación del Grupo Asociativo, una vez adquirido el Crédito

4.3.2.1 Aspectos Generales

En febrero del 2008, la Asociación de Ganaderos de la Sierra y el Oriente AGSO presentó un proyecto con el objetivo de aumentar la producción

lechera nacional que permita satisfacer la demanda local de las industrias y sobre todo los programas sociales de alimentación que ejecuta el Gobierno Nacional.

El objetivo específico es el de consolidar el mercado de exportación aprovechando la coyuntura de un mercado internacional favorable. En la región andina el déficit de producción lechera permite enviar leche en polvo a un precio accesible y de beneficio final para todos los actores en la producción, proceso y comercialización de los diferentes productos lácteos.

La solicitud planteada agrupaba a 87 personas entre hombres y mujeres de la localidad, de ellos se aprobaron un total de 61 operaciones de crédito por un total de \$ 237.000 a un plazo de cinco años, con pagos cada 30 días. Las garantías se aplicaron de acuerdo a las políticas de la línea de crédito, quirografarias entre los miembros del grupo asociativo. La entrega de los recursos se realizó el 27 de junio del 2008, luego de la inspección efectuada al lugar de inversión y de la certificación de la inversión a realizar.

La inversión a realizar comprendía la compra de ganado nacional, el cual fue elegido en base a su alta genética, características de alta fertilidad, rusticidad, docilidad, leche de altos sólidos totales y un alto status sanitario. La AGSO garantizó que el ganado a adquirirse cumpla con los requisitos sanitarios que aseguren los niveles de productividad que permitan el alcance del objetivo propuesto.

Imagen N° 12

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

4.3.2.2 Aspectos de Producción

La producción de leche con el ganado que se mantiene en las comunidades de la sierra como el caso de Cayambe producen una media de 15 litros de leche diarios. Toda la producción generada al día se almacena en tanques de enfriamiento, normalmente los tanques de estas comunidades mantienen un estándar de 2000 litros.

Normalmente cada unidad familiar tiene 3 vacas lecheras en promedio de las cuales 2 aporta para el proceso comunal y la tercera la utiliza en la venta a intermediarios, uso propio o producción de derivados elaborados artesanalmente.

En cada casa se encarga de generar la ordeñar las vacas y lo que se produce se vende directamente al centro de acopio, el mismo que lo

mantiene en tanques de enfriamiento. Los pastizales se mantienen y cuidan en común acuerdo con la comunidad generando mejoras a los pastos para obtener una mayor producción de leche y por ende mejores y mayores ingresos.

Imagen N° 13



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Galo Erazo

El ordeño se lo realiza a la mañana y la recolección de leche en el centro de acopio se lo hace inmediatamente, la compra del producto lo realiza la empresa por la tarde llevando todo el producto almacenado.

En esta primera etapa no se incorporó el ordeño mecánico, se espera que se consolide la producción en cada uno de los centros de acopio y de los pequeños productores para implementar estos ajustes. Cabe señalar que existen centros de acopio grandes que manejan un excedente de producción y que han implementado plantas de producción de derivados

de leche constituyéndose en una microempresa con todas las características de emprendimiento.

4.3.2.3 Aspectos de Mercado

En cada uno de los centros de acopio se generan dos formas de comercialización de la leche recopilada por los miembros de la comunidad, en el caso específico de Pesillo se acopian, de los asociados, los 2000 litros que caben en el tanque de almacenamiento y enfriamiento. Los restantes 1000 litros conseguidos sirven para la producción de quesos y mantequilla que la misma comunidad comercializa y logra ingresos adicionales con esos recursos.

Los 2000 litros de leche almacenados son entregados directamente a la empresa el Ordeño, a través de un compromiso suscrito, compra la totalidad de la producción al precio determinado por el Gobierno Nacional (\$ 0,35 por litro). Este precio es cancelado a cada uno de los pequeños productores, ellos a su vez contribuyen con un valor mensual al centro de acopio para su mantenimiento.

Este proceso ha evitado el que los intermediarios se aproximen a pagar el precio que han querido disminuyendo los ingresos de los productores.

Imagen N° 14

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Galo Erazo

A través de este mecanismo de producción y compra directa se llega al principal mercado y objetivo que es el de los programas sociales del Gobierno Nacional, pero las condiciones del mercado internacional y la alta demanda de leche en polvo en el mundo, han contribuido para que las industrias nacionales que requieren leche en polvo como materia prima para fabricación de sus productos finales incrementen su demanda.

4.3.2.4 Aspectos Financieros y Contables

Con la entrega de los recursos a cada uno de los productores (\$ 5000), se adquirieron vacas vientre que entraron en producción 7 meses después de concedido el crédito. El precio promedio de cada vaca está en los \$ 1600, la diferencia se utilizó para mejorar los pastizales y dar mantenimiento a corrales.

El ingreso que puede generar una vaca al mes, con una producción de 15 litros de leche por día, es de \$ 157,50. Si se descuentan los gastos fijos y financieros queda una utilidad mensual por vaca de \$ 45,21 al mes. Considerando una media de 3 vacas por cada familia, el ingreso mensual es de \$ 135,63. Lo importante es que toda la producción tiene garantizada la compra.

Con estos detalles la cobertura del crédito es factible debido a que el pago mensual es de \$ 39,29 por cada vaca de \$ 1600 en promedio.

El crédito se seleccionó para otorgarse a los pequeños productores lecheros que forman parte del proyecto de centros de acopio de leche y que forman parte del Programa Nutriendo el Desarrollo y Desayuno Escolar, entregando su producción a la planta de pulverización de leche en polvo El Ordeño.

Para garantizar el pago de la deuda la empresa el Ordeño realizará las retenciones mensuales sobre el pago de la leche entregada por cada centro de acopio y por cada pequeño productor.

4.3.2.5 Aspectos Sociales

En el caso de las comunidades de Cayambe siempre se ha desarrollado el trabajo agrícola y ganadero para su manutención, pero el momento que se incorpora la participación de un mecanismo como el de un programa de

Gobierno que trabaja con la participación de la empresa privada, se incorpora un valor agregado a los niveles y formas de vida de toda la población.

En la gran mayoría de casos, las personas que participan en las operaciones de crédito, nunca han recibido un préstamo por lo que el tratamiento conjunto con asistencia técnica para guiar el uso y administración de los fondos entregados es fundamental. La participación de la entidad operadora como recaudadora de recursos es ideal ya que con eso no existe desvío de recursos tanto en la inversión como en la devolución. Adicionalmente les interesa que la producción sea óptima y mantenga los mejores resultados, por eso brindan apoyo técnico en control sanitario a las vacas vientre que forman parte del proyecto.

4.3.2.6 Resultados

El programa de Gobierno de entrega de recursos a las personas de escasos recursos va ligado a otro programa que tiene que ver con la alimentación de los niños en las escuelas fiscales, donde las necesidades son muy importantes y notorias. En el caso del grupo asociativo de producción de leche la entrega de esta materia prima permite atender a cientos de niños escolares que reciben el alimento diario en sus establecimientos y de esta manera se beneficia a varios grupos de personas con necesidades similares.

La participación de la empresa privada es de un impacto notorio por todo lo expresado anteriormente, sin embargo el efecto negativo que puede presentar es el monopolio que se puede crear ya que esta empresa compra la totalidad de la producción y no permite que ingresen otras empresas a comprar la producción. De todas maneras en reposición de este efecto existe la asistencia técnica que conlleva a resultados positivos para los productores y además hay que recordar que para participar en este programa han sido precalificados por la institución pública correspondiente.

La compra de ganado nacional ha permitido que la raza se mejore y mantenga las excelentes condiciones de producción en estos terrenos a esa altitud y en esas condiciones climáticas.

A nivel local el avance como microemprendedores es totalmente positivo ya que los miembros de la comunidad han podido visualizar directamente las funciones administrativas y participar como parte directa de los centros de acopio, en funciones que por su cuenta no habrían podido tener la opción de hacerlo.

CREDITO CON EL BONO DE DESARROLLO HUMANO

Existen programas que el Gobierno Nacional ha implementado como apoyo directo a las personas de escasos recursos y que viven en un nivel de subsistencia, estos son los casos de aquellos que reciben el bono de

desarrollo humano y que sobre esta base les permite recibir un crédito de hasta 840 dólares americanos, con cuotas mensuales descontables del bono que van a recibir. Este crédito tienen como objetivo apoyar el emprendimiento en micro proyectos de subsistencia que pueden ser desarrollados por las personas que no cuentan con recursos y que reciben el apoyo gubernamental.

Se puede decir que en lo que va del año 2011 se han entregado recursos a 22730 personas con un promedio de \$ 483, los mismos que se han invertido básicamente en actividades de comercio de productos de primera necesidad. El resultado es positivo en cuanto a la recaudación, ya que se descuenta directamente del bono a pagar por parte del MIES. La inversión en los bienes es acompañada por las operadoras y por el BNF directamente.

Todas las operaciones de crédito han sido entregadas y desarrolladas en las zonas rurales de las provincias más pobres de nuestro país. Todas las personas beneficiadas son gente pobre de escasos recursos, que viven en una calificación de subsistencia. El objetivo del MIES es apoyar iniciativas que permitan obtener niveles de ingresos mínimos pero con incrementos y ocupación para las personas pobres de nuestro país.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- El programa de crédito asociativo es un vínculo entre las microempresas rurales y el microcrédito, para el otorgamiento de crédito con mayor facilidad, a través de la influencia de la asociatividad y las ventajas que ésta conlleva. El impacto masivo en la concesión de créditos permite el acceso a pequeños productores en zonas no aceptadas por la banca formal a que ellos se desarrollen y generen empresas asociativas. Por estas razones, la Hipótesis General si se cumple.
- El microcrédito del Gobierno Nacional ayuda a la reducción de los problemas de la pobreza ecuatoriana gracias a las facilidades de acceso para las personas de escasos recursos, que debido a la falta de garantías y ubicación geográfica no pueden acceder al sistema financiero formal. Si a esto se suma la asistencia técnica brindada, el servicio y el apoyo es total hacia los sectores marginados.
- Los programas de microcrédito, como el desarrollado por el Gobierno Nacional, con la participación de entidades operadoras pertenecientes al sector público permiten, inicialmente, alcanzar los objetivos de entrega de recursos; sin embargo el resultado del programa que es la recaudación no se puede dar en

condiciones óptimas ya que al ser parte del sector público se puede llegar a calificar como un pago de la deuda social, es decir que la población podría considerar una retribución por parte del Estado.

- Los efectos surgidos por la asociatividad, en la adquisición de créditos para las microempresas, han permitido que las asociaciones de productores se organicen, conozcan las condiciones de viabilidad de sus proyectos y mejoren la gestión de los mismos, permitiendo que en el futuro puedan acceder a recursos de financiamiento local.
- Las entidades operadoras seleccionadas, instituciones o empresas encargadas de desarrollar los proyectos, deben tener la capacidad de evaluar los mismos con la categorización y el conocimiento directo de las necesidades en las zonas donde se va a desarrollar. Por esto es de suma importancia, para el éxito del programa de microcrédito asociativo, que la entidad operadora esté compuesta de elementos calificadores dentro de la cadena de producción, comercialización o de desarrollo de la zona geográfica.
- La asistencia técnica y el seguimiento como metodología de crédito son factores fundamentales para el éxito del programa ya que a través de estos componentes se alcanza el conocimiento de cual es la participación de cada uno de los miembros del grupo asociativo.
- A pesar del desarrollo del programa como un apoyo socio-económico, los miembros de los grupos asociativos de los proyectos calificados no logran

cambiar el esquema tradicional de producción y continúan utilizando instrumentos rudimentarios para la producción.

- En general, las empresas individuales poseen poco conocimiento acerca de cómo aplicar y tomar ventajas de las estrategias de mercado y ventas, aún con la unificación de la producción en las empresas asociativas.
- Las microempresas con las que se trabaja en el microcrédito asociativo generado por el Gobierno Nacional, en su gran mayoría son de herencia y creadas por necesidad y conocimiento de lo que se puede desarrollar en una zona geográfica específica. Por esta razón cambiar conceptos o incorporar mejoras a nivel de producción es sumamente difícil.
- Los recursos otorgados a las personas de escasos recursos, que reciben el bono de desarrollo humano, permiten acceder a iniciativas de emprendimiento generadas por este segmento de personas. Este apoyo permite obtener ingresos adicionales y sobre todo la oportunidad de ocupar la mano de obra y el tiempo de trabajo. El Gobierno permite, con esta línea de crédito, que la gente de escasos recursos (pobre) pueda acceder a un financiamiento.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda que las entidades con las que opera el programa de crédito asociativo del Gobierno Nacional sean de carácter privado, con esto se garantiza la inversión, la recuperación, el control y el seguimiento del proceso productivo.

- Es importante que se difunda el concepto de asociatividad por todo el sector rural, con el fin de que los pequeños productores puedan unirse y logren mejores condiciones para la producción y para la comercialización.
- Que el Gobierno Nacional unifique la administración de la cartera en una sola institución que pueda y tenga especialidad en la aplicación de metodologías de microcrédito.
- Que, los conceptos, características y condiciones de una línea de crédito con subsidio o sin él sean uno solo dentro del programa de Gobierno.
- Además de brindar la oportunidad de acceder al crédito, es recomendable que los microempresarios se capaciten de una manera profunda en temas de contabilidad, administración y especialización del trabajo en equipo, para que con esto sean capaces de llevar sus negocios productivamente.
- Es importante que los microempresarios tomen en cuenta que para lograr el desempeño de sus pequeñas empresas, deben dedicarse completamente a esta actividad, deben responsabilizarse de sus tareas y de aquellas que se les encomienda dentro del grupo asociativo al que forman.
- Se requiere la participación de la empresa privada a fin de permitir que los insumos que utilizan los microempresarios tengan una calificación óptima y esté acorde con la necesidad de lo que se va a producir en una zona determinada.

- La medición del impacto generado por el programa de microcrédito asociativo es fundamental para cuantificar la inversión realizada y la utilidad que genera en un período de tiempo determinado. Por esta razón es de suma importancia que los componentes de este crédito sean aquellos que pueden tener un modelo de medición y de compromiso en una institución.
- A pesar de ser un programa de microcrédito gubernamental es necesario no desarrollarlo con carácter político y ver la alternativa de que su incidencia bajo este aspecto sea de resultados y no de oferta estacional o circunstancial.
- Es importante, la combinación entre el sector público, que cuenta con los recursos para desarrollar un programa de crédito de estas características, y el sector privado que requiere los insumos y producciones de los pequeños empresarios, como alianza ideal para llegar a un proceso completo de una línea de crédito con impacto masivo y con desarrollo socio-económico de alto rendimiento y sostenibilidad.
- Ampliar, geográficamente, la línea de crédito basada en el bono de desarrollo humano y complementarla con otros servicios gubernamentales, buscando como objetivo mejorar el nivel de vida de las personas de escasos recursos.

BIBLIOGRAFÍA

1. ASSOCIATION FOR SOCIAL ADVANCEMENT. *Welcome Speech*.
[<http://www.asabd.org>]
2. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. (Agosto del 2006). *Indicadores de Microfinanzas en America Latina: Rentabilidad, Riesgo y Regulación*. Washington.
3. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. (Diciembre 2005). *El Grupo BID y La Pequeña y Mediana Empresa (1990-2004) – Resultados de 15 años de trabajo*. Washington.
4. BANLADES RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE. *History about BRAC*.
[<http://www.brac.net>]
5. CGAP. (2004). Publicaciones CGAP. *Enfoques*. Washington: N° 26.
6. CíTi. RED FINANCIERA RURAL. (Enero 2009). *Programa de Fortalecimiento de Redes – Evaluación de Desempeño Social – Análisis de los Resultados SPI (Social Performance Indicators) de 13 Instituciones de Microfinanzas*. Quito.
7. EFECTIVE-NOVOGRAF. (2007). *Microfinanzas Ecuador*. Edición N° 7. Quito.
8. FOLLETOS USAID. (2004). *Microempresas y Microfinanzas*. Resultados de Base en Línea.
9. FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL. *Metodologías*.
[<http://www.fodemi.org>]
10. JÁCOME, H. (2004). *Microfinanzas en la Economía Ecuatoriana*. 1ra. Edición. Quito.
11. PORTA, M. (2006). *Pymes*. Mar del Plata. Universidad Fasta.
www.monografias.com. Citado:
[<http://www.monografias.com/trabajos12/pyme/pyme.shtml>]
12. REVISTA EKOS. (Febrero 2009). *Negocios*. N° 178. Corporación EKOS. Quito.
13. REVISTA GESTIÓN. (Enero 2001). Quito. Dinediciones. N° 199.
14. SCHUMPETER, J. (1997). *Teoría del desenvolvimiento económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México: Fondo de Cultura Económico. Cap. 2.

15. CFN. RED FINANCIERA RURAL. (2010). *Seminario – Metodologías y Herramientas Prácticas para la Implementación de Programas de Microfinanzas Rurales del 21 al 23 de noviembre de 2001*. Quito.
16. SUPERINTENDENCIA E BANCOS Y SEGUROS DEL ECUADOR. (2010). *Estadísticas de Microfinanzas en el Ecuador 2003-2006*.
17. LIENDO, M. y MARTÍNEZ, A. (2001). *Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de la PYMES*. México: Sextas Jornadas “Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas”. Universidad Nacional de Rosario. Instituto de Investigaciones Económicas.
18. YUNUS, M. (1999). *La pobreza y el microcrédito*. Ed. Andrés Bello. p. 27.
19. YUNUS, M. (2007). *La pobreza no es invencible*. p. 243.
20. [www.bnf.fin.ec]. BANCO NACIONAL DE FOMENTO.
21. [www.cfn.fin.ec]. CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL.