



RESUMEN

El objetivo de esta tesis es estimar el empoderamiento de la mujer de los mercados de la ciudad de Cuenca y como ha mejorado su situación económica y financiera por medio de la utilización del microcrédito, ya que el problema que hemos podido investigar a lo largo de esta tesis nos muestra una trayectoria larga de marginación que han sufrido las mujeres en especial aquellas cuyo situación económica ha sido precaria. Esto nos ha permitido enfocarnos en las mujeres que laboran en los mercados de la ciudad de Cuenca, ya que cumplen parámetros como falta de educación, generación de ingresos insuficientes, no poseer activos fijos, es decir colaterales que sirvan de garantía al sistema financiero para que les puedan conceder un crédito

En base a la experiencia de los investigadores y su vinculación con instituciones que manejan el mismo, se ha podido obtener información sobre los diferentes destinos que se dan al microcrédito pudiendo determinar que el capital de trabajo es lo mas utilizado en el medio. En la concesión del microcrédito se considerarán parámetros como el tipo de producto que vende, temporalidad de las ventas, ingresos mensuales, periodicidad de ahorro, por lo tanto se podría decir que las microfinanzas tienen una forma eficiente de determinar la colocación de los recursos a tal punto que muchas instituciones financieras hoy en día están incursionando en este producto.

Cabe mencionar que la concesión del microcrédito está acompañada de una asesoría constante de tipo financiero contable, con lo cual se quiere asegurar el retorno del principal a la institución además de colaborar directamente con las personas a las cuales se les concede el crédito

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

organizando sus negocios de una forma técnica y que les permita un desarrollo sostenible en el tiempo.

Por todas estas razones expuestas el presente trabajo propone la creación de un microcrédito con características especiales para las mujeres de los mercados de la ciudad que les permita desarrollarse y alcanzar su empoderamiento.

Palabras claves: microfinanzas, empoderamiento, ingresos, ahorro, sistema financiero

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

ABSTRACT

The objective of this thesis is to estimate the empowerment of the women who work in the markets the city of Cuenca and whether this empowerment has improved their economic and financial situation through the use of micro-credit. The problem we have investigated in this thesis demonstrates a long trajectory of marginalization suffered by women, especially those whose economic situation has been precarious. This has allowed us to focus on women working in markets in the city of Cuenca, since they meet such parameters as lack of education, inadequate income, lack of assets and fixed income, i.e. they have no collateral to serve as a guarantee to the financial system for the granting of credit.

Based on the experience of the investigators and their links with institutions handling microcredit it is possible to gain information about the different destinations of microcredit and it can be determined that the capital of work is most used in the market environment.

The process of the granting microcredit takes into account the type of product to be sold, monthly income, savings and the length of the loan and therefore it can be said that microfinanciers have an efficient way of determining the placement of resources to the extent that many financial institutions today are investigating the use of this product

It should be mentioned that the granting of microcredit is accompanied by a constant advice from a financial accounting adviser, which is to ensure that the primary return to the institution and to work directly with the

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

people who are granted credit to ensure good technical business advice and enable sustainable development over time.

For all these reasons the present paper proposes the creation of a microcredit with special features for women in the markets of the city that will enable them to develop and achieve empowerment.

Words keys : microfinance, empowerment, income, savings, financial system

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



INDICE

CAPITULO 1

1. ANTECEDENTES Y MARCO TEORICO

1.1 ANTECEDENTES

1.2 MARCO TEORICO

1.2.1 Pobreza

1.2.2 Renta

1.2.3 Género

1.2.4 Intermediarios Financieros

1.2.5 Microfinanzas

CAPITULO 2

**GENERALIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO Y EL
MICROCREDITO EN LAS MUJERES DE LOS MERCADOS DE LA
CIUDAD DE CUENCA**

2.1 EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO

**2.2 ANALISIS DE SITUACION SOCIO-ECONOMICA DE LA
MUJERES.34**

2.2.1 TIPO DE INVESTIGACION Y UNIVERSO INVESTIGADO

2.2.2 ANALISIS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

2.3 ANALISIS DEL NIVEL DE EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



2.3.1 TOMA DE DECISIONES

2.3.2 ACTIVIDADES COTIDIANAS

2.3.3 LIDERAZGO

2.4 EL MICROCRÉDITO Y LAS MUJERES DE LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE CUENCA

2.4.1 ESPECIFICACION DEL MODELO

2.4.2 ESTIMACION DEL MODELO Y RESULTADOS

CAPITULO 3

PROYECTO

3.1 TIPOS DE MICROREDITO DIRIGIDOS A MICROEMPRESARIAS

3.2 AMPLITUD DEL ALCANCE DE LOS MICROREDITOS

3.3 EL PROCESO Y OTORGAMIENTO DEL MICROREDITO

3.4 ANALISIS DE LAS CONDICIONES PARA DISEÑAR UN PRODUCTO DE MICROREDITO PARA LAS MUJERES QUE LABORAN EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE CUENCA

3.5 PROYECTO PARA LA ELABORACION DE UN PRODUCTO MICROEMPRESARIAL

CAPITULO 4

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

BIBLOGRAFIA

ANEXOS

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

MAESTRÍA EN ECONOMÍA

“EL MICROCREDITO EN LA CIUDAD DE CUENCA Y SU IMPACTO EN
EL DESARROLLO ECONOMICO Y FINANCIERO DE LA MUJER EN
LOS MERCADOS DE LA CIUDAD”

Tesis previa a la obtención del
título de Magíster en Economía
con mención en Finanzas

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez

Director:

Econ. Carlos Peña

Cuenca, 18 de Mayo de 2010

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



DECLARACIÓN

El análisis realizado en este trabajo en cuanto a ideas, conceptos y contenidos es en su totalidad de exclusiva responsabilidad de los autores.

Patricio Abad Novillo

Maestrantertes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



DECLARACIÓN

El análisis realizado en este trabajo en cuanto a ideas, conceptos y contenidos es en su totalidad de exclusiva responsabilidad de los autores.

Oswaldo Abad Vazquez

Maestrantertes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



DEDICATORIA

Esta investigación la dedico a mis padres Antonio y Judith quienes fueron
mi ejemplo

A mis hijos Santiago y Eduarda para que recuerden el inmenso amor
que les tengo

A mi esposa Ximena compañera incansable que me dio la fuerza para
continuar

Patricio Abad

Maestranterantes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

A mis padres y esposa por su apoyo incondicional

Oswaldo Abad

Maestranterantes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

AGRADECIMIENTO

A Dios por habernos guiado en la senda del saber sin tener que prescribir las enseñanzas morales y éticas de nuestros maestros, a los amigos y familiares que de uno u otra forma nos apoyaron para la consecución de esta meta. Un agradecimiento especial al Econ. Carlos Peña director de nuestras tesis y al personal del Departamento de Post grados de la Universidad de Cuenca.

Un agradecimiento especial a nuestra amiga Kata.

Maestros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



INTRODUCCION

El presente trabajo tiene la finalidad de mostrar como el sistema financiero actual se ha ido adaptando a las nuevas necesidades que exige un cambio conceptual y dinámico profundo al tener que socializar los servicios que prestan las instituciones que lo conforman a través de lo hoy se conoce como Finanzas sociales y solidarias, que buscan un nuevo orden alternativo, teniendo como principios la democratización de los servicios financieros, la asociatividad, la pertenencia y la visión social del desarrollo local. Este tema está teniendo cada vez mayor importancia ya sea por el 13,5% que es manejado por el sector financiero social y que ha generado relevancia en el Estado ecuatoriano que ha dado paso en la nueva constitución aprobada en septiembre del 2008 a una ley de Economía Solidaria, a la institucionalización del Instituto de Economía Popular y Solidaria y del Programa del Sistema Nacional de Microfinanzas.

Y no podían faltar los grandes actores de esta investigación que constituye un grupo humano desprovisto de los recursos básicos que por tradición les han sido negados por ser considerado su género como débil y cuyas actividades limitadas únicamente al cuidado del hogar sin posibilidades de especializarse en otras labores que generen una renta adecuada que les permita alcanzar un crecimiento económico mereciéndose el reconocimiento social por el emprendimiento incursionado. Esta situación no es nueva ni propia de nuestro medio,

Maestranterantes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

razón por la cual adicionamos las enseñanzas aprendidas en la India con el Banco Grammen en el cual más del 90% de sus prestatarios son mujeres que gracias a la conformación de grupos solidarios han sabido mejorar su bienestar incluso superando la línea de pobreza que las marcaba.

Se ha tratado estos temas a nivel local mediante la aplicación de encuestas en donde se trata de medir el nivel de empoderamiento de las mujeres en este caso que trabajan en los mercados de la ciudad de Cuenca, para conocer más de cerca su realidad y que constituya un aporte de este estudio, adicional se planteará un modelo lineal para analizar la base de datos en la cual se analice la influencia de los microcréditos en la generación de ingresos o mejores ingresos que les permita tomar sus propias decisiones. Resultados que nos llevaran a plantear un producto específico para este segmento de mujeres que se ajuste a sus necesidades y a la vez les garantice las condiciones optimas para su aplicación considerando plazo, monto, destino.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

CAPITULO I

ANTECEDENTES Y MARCO TEORICO

En esta parte inicial de la investigación se hará referencia a las condiciones sociales, económicas y financieras de la población que impulso la creación de un sistema crediticio que les permitiría alcanzar mejores condiciones de vida aprovechando los recursos limitados que poseen y que como se podrá observar en este trabajo, la pobreza es un denominador común que impide a este grupo humano satisfacer sus necesidades. Se ha observado en indagaciones previas que la condición de pobreza hace muy extenso el campo de estudio por lo que se ha decidido especificar la investigación a uno de los grupos más vulnerables que constituyen las mujeres, que por solo el hecho de pertenecer a este género ya se limita su participación dentro de la sociedad, reduciendo sus posibilidades de desarrollo y crecimiento a pesar de su participación activa en el núcleo familiar. A continuación también se describe el rol de organizaciones que gracias a su participación y apoyo han tenido experiencias concluyentes en generar progreso y crecimiento económico a extensos grupos humanos. Todo esto nos lleva a recopilar fundamentaciones teóricas y conceptuales y abalicen el presente estudio y nos permita analizar diferentes metodologías.

Maestrantertes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



1.1 ANTECEDENTES¹

En este estudio se ha decidido partir de las experiencias generales que engloban las actividades del famoso Banco Grameen en la aldea de Jobra por el año de 1.976, pero esta situación comenzó dos años antes con su fundador el economista Muhammad Yunus, profesor universitario quien inició una actividad inédita al prestar de su bolsillo 27 dólares a 42 personas pobres con una característica inusual, “prestar sin garantía”, creciendo esto hasta formarse el “banco de los pueblos”, el sistema que maneja está basado en confianza mutua, solidaridad y responsabilidad, proveyendo microcréditos sin garantías materiales a los más pobres de Bangladesh, este sistema funciona formando grupos de cinco personas a los que les prestan una determinada cantidad de dinero pero si uno de los miembros no paga no pueden acceder a nuevas operaciones, garantizando la viabilidad financiera del banco, lo que lo ha hecho constituirse en este momento en la institución financiera rural más grande de este país. Como elementos principales de este estudio y de las experiencias del Banco Grameen son su expansión hasta llegar a servir a mas de 2.3 millones de prestatarios, de los cuales el 66% ya han superado holgadamente la línea de pobreza, siendo un dato relevante que el 94% de sus prestatarios son mujeres, mostrándose además una sorprendente recuperación de cartera del 98,85%, el total de dinero repartido es de 290.000 millones de takas unos 4560 millones de euros.

¹ Documento elaborado por la Universidad Oriental de Uruguay “Estrategias para combatir la pobreza”

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Otras experiencias aplicadas y más cercanas a nuestro país la constituyen las Aldeas Argentinas, que nacieron en 1999 como FGAA una organización sin fines de lucro registrada bajo la ley argentina (I.G.J. N° 1070), cuya función es replicar el funcionamiento del Banco Grameen de Bangladesh en Argentina. La FGAA trabaja para beneficiar a los más de 10 millones de argentinos que actualmente viven debajo de la línea de pobreza.

La FGAA es reconocida formalmente por la organización Grameen de Bangladesh y el Presidente de la FGAA, el Dr Pablo Broder, ha sido nombrado representante honorario de Yunus para la región. Los planes y acciones de la FGAA son controlados y aprobados por el Dr. Yunus y el Grameen Bank.

Los primeros préstamos de las Aldeas Argentinas fueron otorgados en el año 2000 en la provincia de Misiones a través de la Casa de la Mujer, coincidiendo en el género con el Banco Grameen, estos fueron en un número de 80 y para el año 2002 se contabilizaban 230 préstamos de los cuales el 70% eran de renovaciones, su nivel de cartera estaba sobre el 90%, para el 2004 se logró alcanzar 24 réplicas en distintas provincias de Argentina, cuyo crecimiento se debió a la metodología aplicada perteneciente a la experiencia del Banco de Bangladesh y que se resume a continuación:

- Los microcréditos están destinados sólo a personas pobres que residan en las zonas alcanzadas por la actividad de alguna de las réplicas.
- El monto máximo de los microcréditos es de 500 pesos (aproximadamente U\$S 160).
- No se exige garantía material alguna.

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

- Los solicitantes deben formar grupos de 5 personas del mismo sexo y que no sean parientes.
- Los microcréditos se otorgan para ser destinados a emprendimientos individuales, pero las solicitudes de préstamo deben ser aprobadas por todo el grupo.
- Los solicitantes deben seguir un curso de entrenamiento que les permita comprender al sistema y a su filosofía. Este proceso da la seguridad de que sólo los más necesitados y tenaces formarán el grupo.
- Las entregas de los microcréditos son escalonadas: 2-2-1. Se extienden los préstamos a dos miembros del grupo, si reembolsan regularmente las primeras cuotas se les entrega a otros dos y luego al último.
- Los reembolsos son semanales, lo que facilita el pago con una cuota mínima y permite el seguimiento continuo de la situación de los micro emprendimientos. Generalmente, los microcréditos se devuelven en 50 cuotas fijas semanales incluyendo capital y un interés del 20% fijo anual aproximadamente.

Es importante también mostrar para tener elementos de juicio en la presente investigación los resultados obtenidos en la Aldeas Argentinas y que resumimos a continuación:

- Los capacitadores, son entrenados en campo en Bangladesh y habilitados para capacitar réplicas en otros países de América Latina, ya han llevado la metodología Grameen a: Uruguay, Paraguay, Perú y próximamente a Chile.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

- Se han otorgado alrededor de 1.000 microcréditos con la metodología Grameen, beneficiando así a aproximadamente 5.000 personas (grupo familiar) gracias al exitoso trabajo de los prestatarios en sus emprendimientos.
- Alcanzaron un reembolso de los préstamos superior al 90%, lo que motiva la prosecución del trabajo.

A si mismo se ha logrado recopilar información de las nuevas experiencias que ha afrontado el Banco Grameen con sus operaciones y las actuales propuestas de microcrédito que han sabido adaptarse las diferentes circunstancias económicas.

En el año de 1998 fecha desde la cual se enfrentó muchos acontecimientos negativos que disminuyó las alternativas económicas de desarrollo tanto para el Banco Grameen como para sus prestatarios y prestatarias que perdieron la mayoría de sus pertenencias en especial sus casas por las fuertes inundaciones, razón por la cual el Banco decidió lanzar un gigantesco programa de rehabilitación mediante el desembolso de créditos frescos con la finalidad de reiniciar actividades generadores de ingresos y reparar o reconstruir casas.

Sin embargo los prestatarios comenzaron a sentir los problemas generados por el peso de los préstamos acumulados que excedían su capacidad de pago, las reuniones que agrupaban a los socios fue un claro testigo de esta situación ya que comenzaron a faltar a las mismas, declinando la posición financiera del banco. Se comenzó a observar un efecto contagio entre los grupos de deudores ya que les resultaba difícil regresar a los pagos continuos que lo desarrollaban anteriormente. Esta situación llevó a nuevas definiciones por parte del Banco Grameen, para

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

desarrollar una metodología actual, este se llamó “SISTEMA GENERALIZADO GRAMEEN” o SGG, comenzó a aplicarse a partir del 2001, en este ya no existen préstamos generales, préstamos estacionales, préstamos familiares, ni más de una docena de otros tipos de préstamos; ya no existe la cuota semanal fija, ya no existe la regla del pazo anual, aún cuando la prestataria necesite el préstamo solamente para tres meses, ya no existe el alto nivel de tensión entre el personal y las prestatarias para tratar de evitar el temido evento de que una de ellas se convierta en “morosa”, aún cuando esté todavía pagando, ya no existe muchos otros aspectos familiares del Sistema Clásico Grameen, aunque mantiene lo más valioso y es el confiar en las personas pobres que muchas veces se ven afectados por eventos negativos propios de su condición de vulnerabilidad y necesariamente tienen que interrumpir sus cuotas, esto le hace diferente a la banca convencional, en la cual se ve al prestatario como una bomba de tiempo y mucho más con ciertos eventos, el concepto del SGG es considerar esta situación como temporal además que el cliente paga los intereses adicionales por la mora. El nuevo sistema contempla tres tipos de créditos:

- 1.- El básico
- 2.- Para vivienda
- 3.- Para educación.

Estos créditos pueden ser simultáneos, forman una especie de autopista en la cual los prestatarios pueden ir subiendo de nivel cada ciclo para acceder a operaciones más altas, si por alguna razón no pueden cumplir tienen la opción de un préstamo flexible en el cual renegocian las cuotas o bajan de nivel para dar cumplimiento a sus obligaciones con la posibilidad de ampliar su plazo, la idea es que trate de volver a la autopista lo más rápido posible sin olvidar el objetivo inicial para darle

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



cumplimiento, si aún así se le dificulta nuevamente puede acceder a otras reestructuraciones que le permitan restablecer su posición. La restricción para que no se abuse de esta alternativa es que la prestataria que accede a esta alternativa pierde el monto que había alcanzado hasta el momento en el cual decidió salir de la autopista y al momento de regresar su posición será menor a la que inicialmente comenzó, reestructurando su condición crediticia.

Gráfico No. 1.1
Banco Grameen II

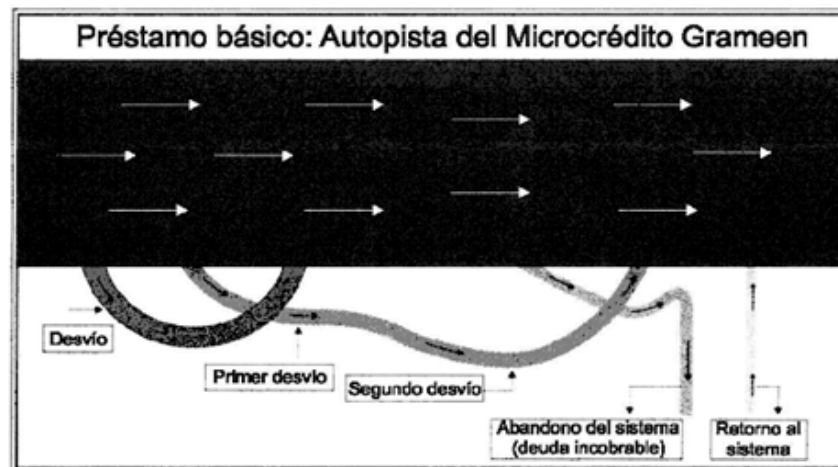


Diagrama de Representación de las Inter-conexiones entre el Préstamo Básico y el Préstamo Flexible

Fuente: Banco Grameen

De darse el problema de salida de la autopista del microcrédito, se tiene información estadística que el retorno a la misma se tarda desde seis meses hasta dos años, un factor adicional favorable para el banco son las provisiones que según la experiencia acumulada es menor de la que tuviera que aplicar sin el flexipréstamo. Si a pesar de los diferentes intentos por pagar la deuda sin tener éxito pasado el segundo año se provisionaría al cien por ciento y si al tercer año no se ha podido dar cumplimiento se dará de baja como cuenta incobrable, por dar

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

cumplimiento a los reglamentos de prudencia expedidos por el organismo de control, pero internamente el préstamo nunca se dará de baja hasta que su prestataria liquide su obligación, y como es conocido los pobres tratarán de cancelarlo para nuevamente acceder al sistema.

El SGG despegó gusto donde terminó el SCG con su simplicidad que pudo llevar a las microfinanzas hasta otro nivel en el mundo, ahora este nuevo sistema permite generar microcréditos de acuerdo a la medida de la prestataria en donde el personal de banco es más activo y creativo, es completamente flexible, los clientes pueden pagar sus préstamos en mayor valor cuando los negocios son más rentables y disminuir sus cuotas en temporadas bajas, igualmente flexibiliza sus plazos. Para generar los fondos suficientes cada prestataria generará tres cuentas: a) cuenta de ahorros personal b) cuenta de ahorros especial c) cuenta de depósitos para pensiones (solo para prestatarias que superan los créditos de 8.000 takas), mantiene además un 5% como ahorro obligatorio deducido del monto del desembolso, la mitad de este irá a la cuenta de ahorros personal y la otra mitad a la cuenta especial, de la cual no podrá retirar en un lapso de tres años. Otra fuente son los depósitos para pensiones se pide un depósito mensual de 0,86 takas por mes, la mayoría de prestatarias ahorra más de 50 takas mensuales lo que le significa al banco un ingreso mensual de más de 100 millones de takas (1.75 millones de dólares) asegurando su sostenibilidad y garantizando un ingreso para las mujeres pobres luego de su jubilación.

La situación en el Ecuador, como veremos a lo largo de este estudio, muestra similitudes con lo descrito anteriormente e incluso como se puede observar en el cuadro 2, es el tercer país en América en el cual el

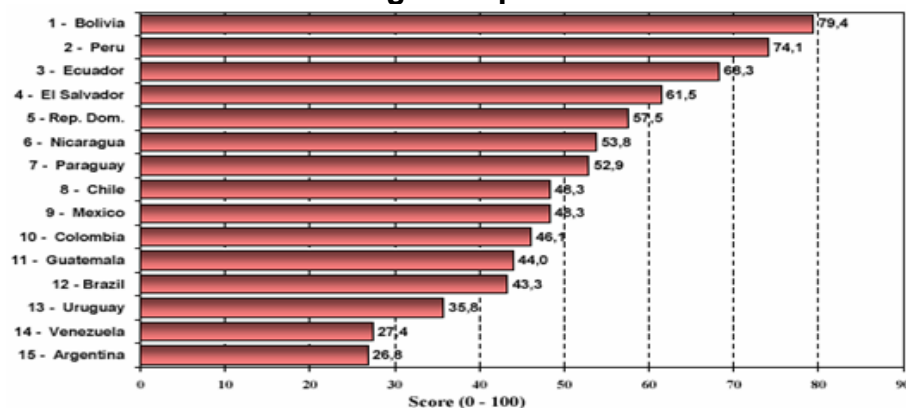
Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



entorno ha aceptado este sistema y se ha desarrollado aceleradamente incluso más que en otras países de la región que tienen un nivel poblacional mayor.

Gráfico No. 1.2
Clasificación de países de acuerdo
a su entorno de negocios para las microfinanzas



Notas: El “Microscopio” utiliza 13 criterios de puntuación agrupados en tres grandes categorías: marco regulatorio (40%), desarrollo institucional (40%) y clima para la inversión (20%). Esta herramienta fue desarrollada por el Economist Intelligence Unit (EIU) con el apoyo del BID/FOMIN y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Fuente: www.iadh.org

Conforme la ONU, uno de los objetivos del milenio es la erradicación del hambre, la exclusión y la pobreza; en el cual el desarrollo de las microfinanzas es considerado como un aporte fundamental en las propuestas de desarrollo de los países del tercer mundo y especialmente a la reducción de la pobreza.

Las microfinanzas son consideradas como aquellos servicios financieros orientadas hacia el desarrollo de las pequeñas economías, las microempresas. En el marco de la globalización, las microfinanzas como industria se ha ido consolidando como un enfoque de las finanzas que

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

apuntan a motivar la inclusión, la democratización de los servicios financieros hacia aquellos sectores generalmente excluidos por la banca comercial.

Las cifras del alcance mundial de las microfinanzas nos llevan a considerar que hay unos 60 millones de personas atendidas por estas instituciones bancarias, sociedades financieras, fundaciones especializadas en microcrédito, entre otras. Para el 2009, según cifras del FOMIN, el volumen de la cartera de microempresa de América Latina y el Caribe sumo alrededor de US\$ 10.900 millones, 10 veces el valor del año 2001.

En la actualidad operan 650 instituciones especializadas en microfinanzas, atendiendo a unos 9,2 millones de clientes. Ecuador, es considerado uno de los países de América Latina y el Caribe en donde mejor se han desarrollado las microfinanzas, al igual que en Perú, Bolivia, Nicaragua, Colombia y El Salvador. Los gobiernos de estos países, buscan fomentar el desarrollo del mercado mediante políticas favorables para las actividades de microfinanzas.

Aún en aquellos casos donde el sector no cuenta con leyes y regulaciones específicas, los marco regulatorios más generales que rigen las microfinanzas permiten que la industria progrese. Los gobiernos de dichos países tienden a no impulsar iniciativas o programas con financiamiento público de gran escala, y en aquellos casos donde si existen dichos programas y financiamiento, estos al menos por el momento no han logrado desplazar a las instituciones financieras

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

especializadas, las ONG y las cooperativas que prestan servicios de microfinanzas.

Lo anterior hace que el grado de competencia en el mercado y la gama de productos y servicios que ofrecen las IMF en dichos países sean atractivos para la industria. En otros casos, los gobiernos han creado unidades especializadas en microfinanzas dentro de sus bancos centrales, con la intención de contribuir al desarrollo del sector. (BID, reporte microscópico 2009).

En Ecuador, para enero-2010, la cartera de microempresa se registro en USD\$ 1.570 millones, que comprende un crecimiento 21 veces mayor a lo registrado en el 2002. Actualmente 68 de 80 entidades del sistema financiero regulado realizan microfinanzas, esto es 54 IMF más que hace ocho años atrás, ello en cierta media es porque se han dado pocos obstáculos regulatorios a las microfinanzas. La crisis financiera mundial, trastocó el crecimiento de los microcréditos en el Ecuador, las entidades enfrentaron una rigidez en la demanda, por contracción de la microempresa en un 30% y el fondeo por captaciones se redujo a efecto del decrecimiento de las remesas, que es el segundo rubro en importancia en el país.

En términos reales, se estima que la cartera de microcrédito nacional, es de alrededor de USD 2.364 millones; el sector no supervisado participa con el 16,8% de la cartera, esto es USD 397 millones, teniendo una destacada aportación las cooperativas de ahorro y crédito, que se registran 223 en redes y uniones en el país, se sabe que otras 500 cooperativas operan sin control. La cartera de microcrédito del sector

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

bancario privado suma USD 777 millones, que representa el 8,4% de la cartera bruta total, en las cooperativas la relación es del 43%. La Banca Pública, en los últimos años, ha tenido un crecimiento importante, sus colocaciones de microcrédito suma 154 millones, 16,8% de la cartera nacional, lo cual denota la participación del estado en el mercado y su nivel de competitividad.

Entre las IMF mas representativas de Ecuador está Credifé, que conjuntamente con el Banco solidario y Procredit suman el 85% de la cartera de microcréditos colocados por los bancos privados.

Durante el 2009, las tasas efectivas del microcrédito fluctuaron entre el 22% y 28%, para las entidades de microfinanzas, se consideran “sustentables”, en la medida que permiten cubrir los costos de los servicios financieros orientados a la microempresa y pequeñas economías. Lo contradictorio es que dichas tasas no motivan el crecimiento de la micro empresa, pues estos tienen pequeños márgenes de utilidad que no superan el 30%. La realidad, es que se ha abierto un mercado especulativo, la mayoría de instituciones financieras se desplazan hacia las colocaciones de microcrédito so pretexto que son servicios financieros con rentabilidad social, empero lo que buscan es incursionar en un mercado que les ofrece mayores rentabilidad del capital.

De cierta manera, el mercado de las microempresas, se ha tornado atractivo para muchas entidades financieras que compiten agresivamente. Los rendimientos de cartera superan el 22%, siendo más alto para los bancos comerciales. El Estado a través de los programas de

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

microcrédito presiona hacia las reducciones de dichos rendimientos, pero su impacto es limitado.

Ecuador representa un escenario adecuado para el desarrollo de las microfinanzas, no ha presentado obstáculos regulatorios para la entrada de IMF. En Octubre del 2007, se impulso una reforma financiera, que trazó un rango de tasas de interés referenciales para el microcrédito y la eliminación de cobros de comisiones, a fin de atenuar y evitar especulaciones financieras.

Los altos rendimientos al capital, que ofrece el sector de microfinanzas, ha generado que algunos bancos se fusionen para lograr un mayor posicionamiento, el caso del Banco Centro Mundo, que se asoció al Banco Solidario y Unibanco fusionado a Credifé del Pichincha y otras sociedades financieras como FINCA y Procredit hoy son bancos especializados en microfinanzas. Se ha identificado 19 fundaciones que realizan microfinanzas, entre las más destacadas están ESPOIR y D-Miro, cuyas carteras suman USD 36 millones (37% de la cartera de las ONGs), entidades que están en compas de espera de un marco regulatorio favorable, que les permita saltar a Sociedades de Microfinanzas. Las microfinanzas en Ecuador, también resulta atractivo para muchas corporaciones administradoras de fondos de segundo piso como: Oixocredit, Etimos, BlueOrchard, Alterfin, Global Comercio, Incofin, Cresud, cuyas colocaciones en las microfinanzas sobrepasan los USD 72 millones, con tasas promedios del 7,8% anual; la regulación ecuatoriana no contempla impuestos o restricciones a la entrada de capitales, pero desde el 2008, se exige el 1% a la salida de capitales, pese a ello, se siguen generando inversiones en el sector.

Maestranterantes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Si bien, se vienen fortaleciendo los enfoques de supervisión y controles de riesgos financieros, el Ecuador tiene todavía muchas limitaciones para tener una cobertura de supervisión para todas las entidades del sistema financiero. El sector financiero no supervisado representa el 3,2% de los depósitos del sistema nacional, esto es alrededor de USD 600 millones de dólares. La SBS, no ha generado competencias eficientes para absorber la supervisión de todas las cooperativas y organizaciones que intermedian recursos financieros, los decretos 2132, 354, 194, emitidas para regulación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, no logran rayar la cancha de entrada y salida de las Coac, pero si establece la baya para la supervisión, especifica de aquellas cooperativas que superen los USD 10 millones en activos para que pasen al control de la SBS.

Si bien, la bancarización y profundización del microcrédito, ha sido importante, empero el endurecimiento de la pobreza y de los flujos de emigración, dan cuenta que ello no ha sido suficiente, en la medida que dichos microcréditos no han logrado constituirse en el soporte del desarrollo local. Los nuevos contextos y visión del desarrollo basados en el Buen Vivir, exigen un nuevo orden y regulación del trabajo de las economías y finanzas sociales, en donde las microfinanzas tengan gestiones solidarias, que permitan no solo la democratización de los servicios financieros,, sino la recirculación del dinero en las propias localidades, que los servicios sean adaptados a los lógicas de funcionamiento económico y organizativo de las comunidades rurales.

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



1.2 MARCO TEORICO

1.2.1 POBREZA

La pobreza es un fenómeno multidimensional definido como la insatisfacción o privación de las capacidades básicas, es decir, la imposibilidad de vivir una vida mínimamente decente (Sen, 1995). Esta definición comprende, además de la insatisfacción de una o más necesidades humanas básicas, la carencia de oportunidades para satisfacerlas. Las capacidades básicas no se refieren únicamente a aquellas materiales como el estar bien alimentado, tener vestido o vivienda, sino también a aquellas no materiales como la libertad, la dignidad, el respeto a uno mismo y a los demás, la participación libre en la construcción de la sociedad y las oportunidades para llevar una vida larga, sana y creativa. En este sentido, la pobreza humana se refiere a la negación de las oportunidades y opciones básicas para el desarrollo humano (PNUD, 1997).

La pobreza está estrechamente vinculada con la distribución y rendimiento de los activos económicos, sociales, políticos, ambientales y de infraestructura en la sociedad. Tiene que ver, por tanto, con la propiedad de los factores de la producción (capital físico, recursos naturales, trabajo, capital financiero), con las diferencias en la acumulación de capital humano (educación, salud, experiencia), con prácticas discriminatorias y excluyentes en el mercado (discriminación étnica, de género, etc.) y con factores institucionales extramercado

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

(oferta de servicios públicos e infraestructura, redes sociales, capital social, exclusión social, etc.).

En el Ecuador esta distribución de activos ha sido tradicionalmente muy desigual. La medición empírica de la pobreza no es fácil. El indicador más cercano a la definición de pobreza humana o pobreza de capacidades es el "índice de pobreza humana" (IPH) propuesto por el PNUD en su Informe sobre desarrollo humano de 1997. Esta medida se propone resumir tres aspectos de la pobreza: la probabilidad de morir a una edad temprana, la privación de educación básica y la falta de acceso a recursos públicos y privados [1]. Los indicadores que componen el IPH y que miden las dimensiones señaladas son, respectivamente: a) el porcentaje de personas que morirán antes de los 40 años, b) el porcentaje de adultos analfabetos y c) el porcentaje de personas sin acceso a servicios de salud y a agua potable y el porcentaje de niños menores de 5 años con peso insuficiente. Según el PNUD (2001), al cerrarse la década de 1990, el valor del IPH estimado para el Ecuador lo ubicaba en el puesto 31 entre 91 países en desarrollo. En el contexto latinoamericano, el Ecuador se encuentra entre los países más pobres, ocupando el puesto 17 entre 22 países (Gráfico 1.3).

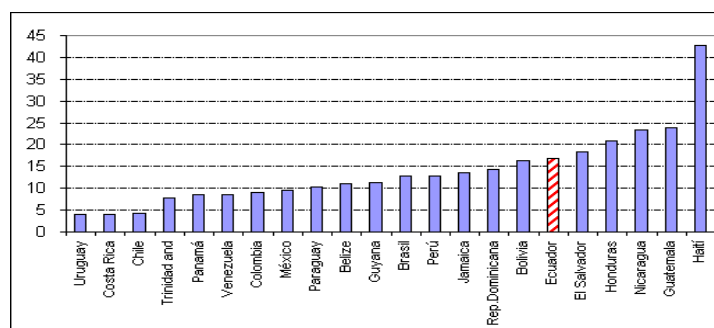
[1] El PNUD propone un IPH para los países en desarrollo y otro para los países desarrollados. Aquí describimos el primero. medida debido a la disponibilidad de información. Los principales métodos utilizados para elaborar medidas de la pobreza material son tres: "directo", "indirecto" e "integrado". En esta parte nos concentraremos en los métodos directo e integrado.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Gráfico No. 1.3
El "índice de pobreza humana" para América Latina, 1999.



Fuente: PNUD, Informe sobre desarrollo humano 2001.

Elaboración: SIISE

El método directo o de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) define a un hogar como pobre cuando adolece de carencias graves en el acceso a educación, salud, nutrición, vivienda, servicios urbanos y oportunidades de empleo. Este indicador es poco sensible en el corto plazo. En el país, las mediciones más recientes de NBI corresponden al período 1995-1999 y provienen de las "Encuestas de condiciones de vida" compiladas por el INEC siguiendo una metodología del Banco Mundial. Según estas cifras, más de la mitad de la población ecuatoriana no tiene satisfechas una o más de las necesidades básicas indicadas (Cuadro 1.1).

En 1999, la población con necesidades básicas insatisfechas en las ciudades era elevada: casi 4 de cada 10 residentes urbanos sufrían de privaciones; en las áreas rurales, la proporción era el doble. En todo el país, la magnitud de la población en situación de pobreza medida según NBI era del 53%. Según el método indirecto, en cambio, un hogar es pobre cuando su ingreso o consumo es inferior al costo de una canasta básica de bienes y servicios (denominado "línea de pobreza"). Se denomina indirecto debido a que enfatiza en la privación en términos de

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



bajos ingresos, constituyendo éstos un medio o instrumento para la satisfacción de necesidades y no un fin en sí mismo.

Este tercer método da como resultado una clasificación de la pobreza conocida como la tipología de Katzman que consta de cuatro categorías (Katzman, 1989; Izurieta y Vos, 1995).

Cuadro No.1.1
Tipología de Katzman

ANÁLISIS INTERGRADO DE LA POBREZA	Necesidades básicas insatisfechas	Necesidades básicas satisfechas
Pobres según línea de pobreza	POBREZA CRONICA	POBREZA RECIENTE
No pobres por línea de pobreza	POBREZA INERCIAL	NO POBRES

Fuente: SIISE

La primera categoría, pobreza crónica, comprende a aquellos hogares que, por un lado, tienen un consumo por persona inferior a la línea de pobreza y, por otro, presentan una o más necesidades básicas insatisfechas. Se trata de hogares que viven en condiciones prolongadas de privación. La segunda categoría, pobreza reciente, incluye a los hogares pobres según su consumo pero con necesidades básicas satisfechas.

Este grupo indica un descenso reciente en el nivel de vida de los hogares; esto es, vive una situación que sugiere que el déficit de consumo no ha sido permanente o lo suficientemente prolongado como para afectar la satisfacción de necesidades básicas como el acceso a infraestructura o las carencias habitacionales que, por lo general, cambian más lentamente que el consumo. Son hogares que están en riesgo de caer en la pobreza crónica si las oportunidades de trabajo o la Maestranteras:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

política social no les permiten proteger o recuperar su capacidad adquisitiva. La tercera categoría, pobreza inercial, se refiere a hogares con necesidades básicas insatisfechas y consumo sobre la línea de pobreza. Es una situación que sugiere un proceso de ascenso económico de los hogares; esto es, se refiere a hogares que si bien ya no son pobres según su capacidad de consumo, aún no han logrado eliminar las carencias acumuladas en sus necesidades básicas.

La última categoría está conformada por los hogares que no son pobres de acuerdo a los dos criterios utilizados; es decir, tienen un nivel de consumo por encima de la línea de pobreza y sus necesidades básicas están satisfechas. Esta tipología es útil para analizar el aumento de la pobreza en el país durante los últimos años, en especial para distinguir la pobreza coyuntural provocada por la crisis y la pobreza crónica o de largo plazo. Esta distinción es importante en términos del tipo de intervenciones de política social requeridas.

Las cifras muestran también un incremento de la pobreza crónica. La población que pertenecía a hogares cuyo consumo era inferior a la línea de pobreza y sus miembros tenían una o más carencias en sus necesidades básicas aumentó del 28% al 39% entre 1995 y 1999. Este incremento se explica, en gran parte, por la contracción del consumo en hogares que anteriormente se encontraban en una situación de pobreza inercial; es decir, hogares que estaban en un proceso de ascenso social, en tanto su capacidad de consumo era superior a la línea de pobreza, pero que aún no satisfacían todas sus necesidades básicas. Una parte de éstos hogares retornaron a una situación de pobreza crónica.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Cuadro No. 1. 2
Análisis integrado de la pobreza (tipología de Katzman), 1995-1999
(% de población en cada categoría).

Categoría	País	Ciudades	Campo	1995	1998	1999	1995	1998	1999	1995	1998	1999
Método directo												
Necesidades básicas												
Insatisfechas												
				55	55	53	38	37	37	80		
	79	76										
Método indirecto												
Pobreza de consumo												
				34	46	56	19	30	42	56		
	69	77										
Método integrado (Tipología de Katzman)												
Pobreza crónica												
				28	38	39	13	20	23	50		
	62	61										
Pobreza reciente												
				6	9	13	6	10	14	6		
	7	11										
Pobreza inercial												
				27	18	14	25	18	14	30		
	18	15										
No pobres												
				39	36	34	56	52	49	15		
	14	13										
Total												
				100	100	100	100	100	100	100		
	100	100										

Fuente: INEC, Encuestas de condiciones de vida. Elaboración: SIISE.

Estos datos nos muestran que el Ecuador es uno de los países más pobres de América Latina, que la pobreza medida según las "necesidades básicas insatisfechas" afecta a más de la mitad de la población y que la pobreza "reciente" y "crónica" aumentaron entre 1995 y 1999.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
 Oswaldo Abad Vazquez



1.2.2 RENTA.²

La presentadora de un programa de televisión, recibe un gran ingreso por que tiene un alto ingreso del producto marginal, lo que se refleja en la demanda de sus servicios, además pocas personas tienen la combinación de talentos necesarios para esta clase de trabajo, lo que se refleja en la oferta de este tipo de servicios. El equilibrio ocurre a una tasa de salarios alta y se emplea una pequeña cantidad de trabajo. Las personas que trabajan en otros tipos de empleos obtienen una tasa de salarios baja porque tienen un ingreso del producto marginal bajo, lo que se refleja en la demanda. Además hay muchas personas que están en posibilidad y dispuestas a ofrecer su trabajo para estos empleos. El equilibrio ocurre a una tasa de salarios baja y se emplea una gran cantidad de trabajadores. Si aumentara la demanda de presentadoras de programas, sus ingresos tendrían un gran aumento, mientras que apenas cambiaría el número de presentadoras contratadas. Si aumentara la demanda de empleos de baja calificación, el número de personas que hacen estos trabajos tendría un gran incremento y la tasa de salarios apenas cambiaría.

El ingreso total de un recurso o factor productivo está compuesto por su renta económica y por su costo de oportunidad. La renta económica es el ingreso que recibe el propietario de un factor por encima de la cantidad requerida para inducir a ese propietario a ofrecer el recurso para su uso. Cualquier factor productivo puede recibir una renta económica. El ingreso

² Microeconomía versión para Latinoamérica Michael Parkin.

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

que se requiere para inducir la oferta de un recurso productivo es el costo de oportunidad de utilizarlo, es decir, el valor del factor en su siguiente mejor uso.

El gráfico 1.4 muestra la forma en la que el ingreso de un recurso tiene un componente de renta económica y uno de costo de oportunidad. La figura muestra el mercado para un recurso productivo. La curva de demanda es D y su curva de oferta es O. La tasa de salarios es W y la cantidad empleada es C. El ingreso obtenido es la suma de las áreas amarillas y verde. El área amarilla por debajo de la curva de oferta mide el costo de oportunidad, en tanto que el área verde por encima de la curva de oferta, pero por debajo del precio del recurso, mide la renta económica. El costo de oportunidad, muestra la cantidad ofrecida a cada precio y muestra el precio mínimo al que se ofrece voluntariamente una determinada cantidad. Si los proveedores solo reciben la cantidad mínima requerida para inducirlos a ofrecer cada unidad del recurso productivo, se les pagará un precio diferente por cada unidad.

Los precios trazarán la curva de oferta y el ingreso recibido será puramente el costo de oportunidad (área amarilla). Renta económica es el precio que recibe una persona por el uso de un recurso, menos el precio mínimo al que está dispuesto a proporcionar voluntariamente una determinada cantidad del mismo. La renta económica no es lo mismo que la renta que paga un agricultor por el uso de alguna tierra, o la renta que se paga por un apartamento. La renta en su uso cotidiano es un precio que se paga por los servicios de la tierra o de un edificio. La renta económica es un componente del ingreso recibido por cualquier factor productivo. La parte del ingreso de un factor productivo que consiste en

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

renta económica, depende de la elasticidad de la oferta del recurso. Cuando la oferta de un recurso productivo es perfectamente inelástica, todo su ingreso es renta económica.

La mayor parte del ingreso de una cantante es renta económica. También una gran parte del ingreso de un futbolista de un equipo famoso. Cuando la oferta de un recurso productivo es perfectamente elástica, nada de su ingreso es renta económica. La mayor parte del ingreso de una niñera es costo de oportunidad. En general cuando la curva de oferta no es ni perfectamente elástica ni perfectamente inelástica, como lo que se muestra en la figura 6(a) una parte del ingreso del recurso es renta económica y la otra parte es costo de oportunidad.

En el gráfico 1.4 las secciones b y c muestran las otras dos posibilidades. La sección b muestra el mercado para un lote de tierra. La cantidad de tierra es fija en tamaño en L metros cuadrados, por tanto, la curva de oferta de la tierra es vertical, perfectamente inelástica, en consecuencia el propietario recibe renta económica. Mientras la sección c muestra el mercado para un recurso o factor productivo cuya oferta es perfectamente elástica. En este caso se trata de un trabajo de baja calificación cuyo ingreso es costo de oportunidad, no reciben renta económica.

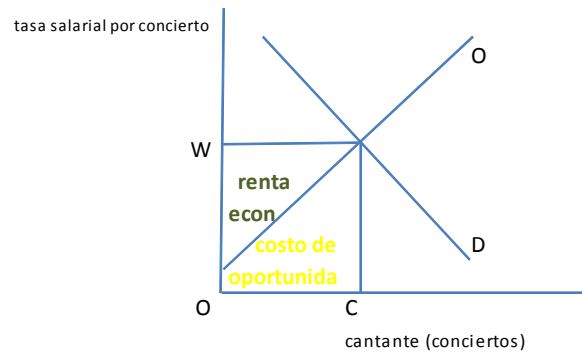
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



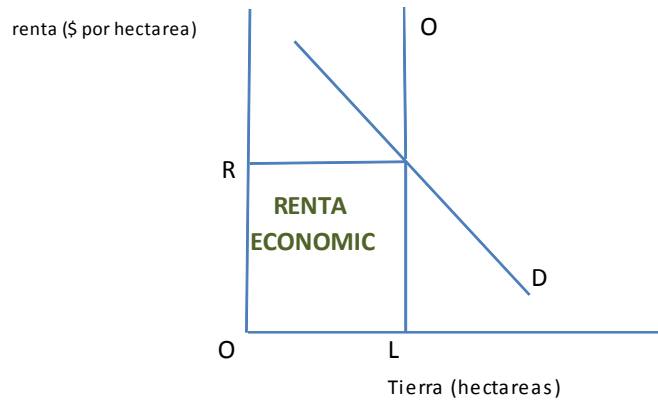
a) Caso general

Gráfico No. 1.4



b) Todo el ingreso es renta económica

Gráfico No. 1.5



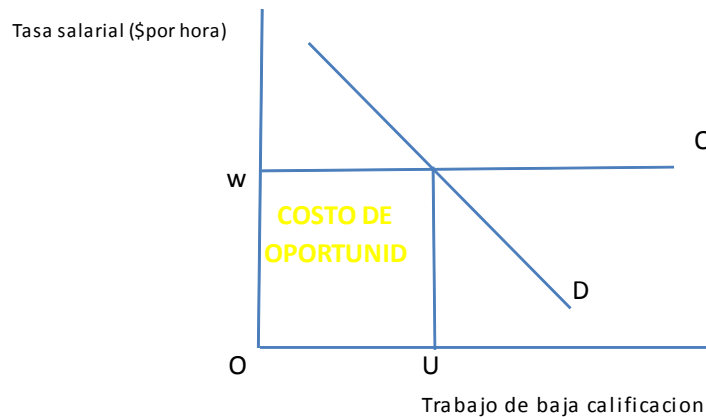
c) Todo el ingreso es costo de oportunidad

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Gráfico No. 1.6



Esto significa que los trabajadores de alta calificación pueden desarrollar diversas tareas que los trabajadores de baja calificación realizarían mal o quizá ni siquiera podrían realizarlas. Los trabajadores de alta calificación tienen un ingreso del producto marginal más alto que los trabajadores de baja calificación. La brecha que se genera entre estas dos mide el ingreso del producto marginal de la habilidad. Esta diferencia se genera por el trabajador calificado paga por adquirir esta habilidad, antes de beneficiarse de un salario más alto.

1.2.3 GENERO

El concepto de género aportado por la PNUD es: “La categoría "género", abarca el conjunto de características, de oportunidades y de expectativas que un grupo social asigna a las personas, y que éstas asumen como propio, basándose en sus características biológicas, en su sexo. El género de una persona es, esencialmente, una construcción social -no natural- que varía de un grupo social a otro y de una época a otra. Se construye mediante procesos sociales de comunicación y a

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez

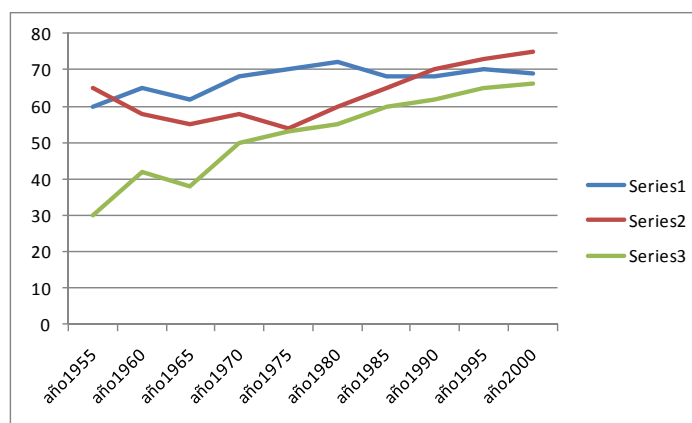


través de manejos de poder, y es transmitido a través de formas sutiles, durante los procesos de crianza y educación.”

Del autor Michael Parkin tomaremos su estudio para mostrar una rápida visión de las diferencias sobre todo en ingresos que existen entre los sexos y razas en USA y demuestran también, cómo han evolucionado desde el año de 1955.

Los salarios de cada grupo se expresan como un porcentaje de los salarios de los hombres de raza blanca, en el mismo se puede observar como existe una diferencia por el género y raza, determinándose la serie 1 para los hombres negros, la serie 2 para las mujeres blancas y la serie 3 para las mujeres negras. Estas diferencias han persistido durante muchos años, pero sus magnitudes han cambiado, si bien en los últimos años la brecha se mantiene pero es mucho menor a los años 50 e incluso en el año 2000 los salarios de la mujer blanca ha superado a la de los hombre negros pero aun sigue siendo menor a la de los hombres blancos.

Gráfico No. 1.7
Diferencias salariales por Sexo y Raza



Fuente: Statistical abstract of the United States:2000.
Census, edition 118

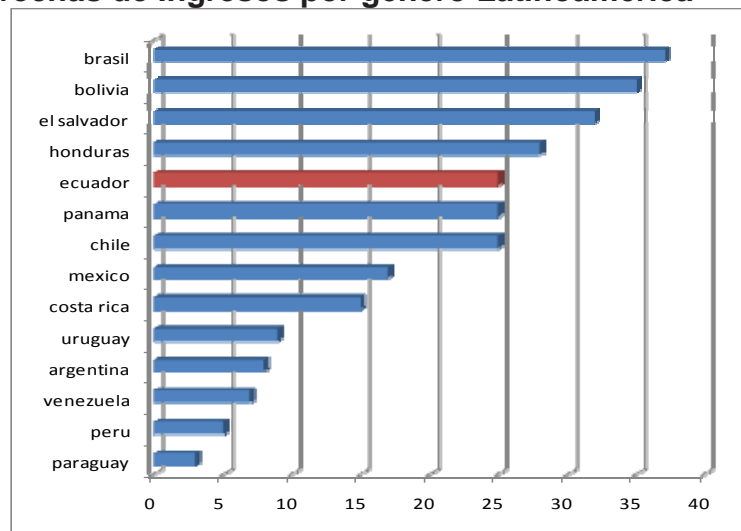
Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



El gráfico No. 1.8 muestra las brechas salariales entre hombre y mujeres en varios países de América Latina. Estas brechas salariales ya excluyen cualquier diferencia posible que pueda ser atribuida a niveles de educación y experiencia. La magnitud de la brecha salarial entre sexos en América Latina fluctúa entre un 3% en Paraguay, hasta poco más del 30% en países como Bolivia, Brasil y El Salvador. En Ecuador podemos observar que el nivel también es alto.

Gráfico No. 1.8
Brechas de Ingresos por género Latinoamérica



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo

Se examinarán cuatro posibles explicaciones para las diferencias que se han presentado:

- Tipos de trabajo
- Discriminación
- Diferencias en el capital humano
- Diferencias en el grado de especialización

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Tipos de Trabajo.- Existen trabajos que son ejecutados tradicionalmente por hombres haciendo que sean mejor pagados, tales como conductores de autobús, trabajadores de la construcción, estibadores, o profesiones como médicos, arquitectos, ingenieros, pero poco a poco estas áreas están siendo ocupadas por mujeres aun cuando no se les remunere igual que a un hombre y la causa se puede explicar en el siguiente punto.

Discriminación.- Si el mercado está libre de discriminación este determina el nivel salarial y empleo para ambos sexos, pero al existir la discriminación el grupo que no es discriminado se verá en mejores condiciones tanto de salarios como de empleo ya que llenara las vacantes que el otro grupo no tiene acceso.

Diferencias en el Capital Humano.- Cuanto más capital humano posee una persona, más gana, si las demás cosas permanecen igual. El capital humano se mide con tres indicadores, que son:

- Años de estudios
- Años de experiencia en el trabajo
- Número de interrupciones en el empleo

En Estados Unidos, existe una proporción mayor de hombres que de mujeres que han completado cuatro años de estudios universitarios y una proporción mayor de hombres de raza blanca que de personas de raza negra han obtenido un título universitario o más alto. Estas diferencias entre los sexos y las razas se están haciendo cada vez más pequeñas. Cuantos más años de trabajo y menos interrupciones en sus empleos tenga una persona, más alto será su salario si las demás cosas permanecen igual. Las interrupciones en una carrera reducen la efectividad de la experiencia en el trabajo y proporcionan ingresos más

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

bajos. Históricamente, las interrupciones en el empleo han sido más graves para las mujeres que para los hombres, porque las mujeres generalmente han interrumpido sus carreras para tener y criar a los hijos. Este factor es una posible fuente de salarios más bajos, en promedio, para las mujeres.

Diferencias en el grado de especialización.- Las parejas tienen que elegir como asignar su tiempo entre trabajar por un salario y hacer trabajos en el hogar como cocinar, limpiar, ir de compras y lo más importante cuidar a los hijos. Por lo general en el hogar el hombre se dedica a obtener los ingresos y la mujer a cuidar la casa y también tratará de obtener ingresos, pero el aseguramiento del bienestar el hogar le restará especialización por consiguiente el hombre tendrá una calidad más alta en el trabajo ya que no tiene que diversificar el tiempo como la mujer.

Un indicador que resume la carencia de condiciones de vida elementales de la población es la incidencia de la pobreza según necesidades básicas insatisfechas (NBI). El porcentaje de población pobre en el país, según la definición de necesidades básicas insatisfechas sugerida por la Comunidad Andina, es 61.3% (ver Anexo No. 1.). Sin embargo, este promedio nacional esconde diferencias al interior del país. Como se observa en el gráfico No. 1.9, nueve de cada diez personas autodefinidas como indígenas y siete de cada diez personas autodefinidas como negras son pobres.

La incidencia de la pobreza en estos grupos es claramente superior al promedio nacional. El único grupo étnico con una incidencia de la pobreza inferior al promedio del país es el conformado por quienes se

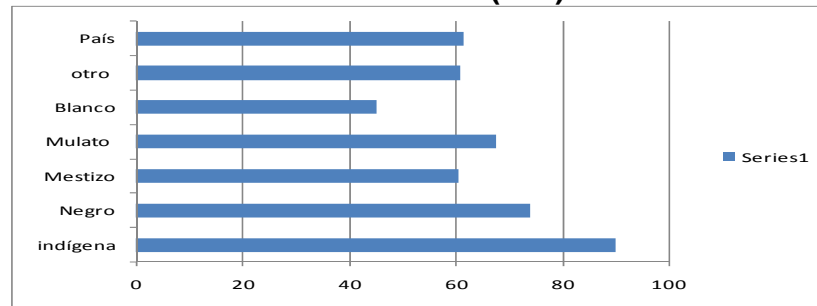
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



autodefinieron como blancos. En efecto, un poco menos de cinco de cada diez personas autodefinidas como blancas es pobre (45%).

Gráfico No. 1.9
Porcentaje de población pobre según necesidades básicas insatisfechas (NBI)



Fuente: INEC, VI Censo de Población y V de Vivienda

Elaboración: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador

Las tasas de analfabetismo indican también que las poblaciones indígena y negra son las más afectadas. La primera presenta una tasa del 28% y la segunda del 12%, porcentajes muy superiores a la tasa correspondiente a la población autodefinida como blanca, 5%. Se observa que en todos los grupos étnicos las mujeres presentan tasas más altas de analfabetismo; sin embargo, son las mujeres indígenas las mayormente afectadas (Cuadro No.1.3).³

³ Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador - SIISE

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Cuadro No.1.3
Tasa de analfabetismo
Población de 15 años o más

Autodefinición étnica	Hombre	Mujer	Promedio
Indígena	20	36	28
Negro	11	12	12
Mestizo	7	9	8
Mulato	8	10	9
Blanco	4	5	5
Otro	6	9	7
Total	8	10	9

Fuente: INEC, VI Censo de Población y V de Vivienda

Elaboración: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador-SIISE

En los indicadores descritos, sistemáticamente las poblaciones indígena y negra tienen menores logros que el promedio nacional y que la población que se autoconsidera mestiza y blanca. Se observa también que la población autodefinida como indígena tiene siempre los menores logros sociales de todos los grupos étnicos, siendo incluso inferiores a aquellos de la población autoconsiderada negra. Aquí cabe preguntarse si este resultado se debe a que los indígenas sufren mayor discriminación que los negros o si, más bien, se debe al carácter más rural de los asentamientos indígenas en contraposición a una población negra más urbana. O formulado de otra manera, en qué medida las diferencias entre indígenas y negros son explicadas, por un lado, por las diferencias entre las ciudades y el campo y, por otro, a distintos grados de exclusión y discriminación por razones étnicas.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



1.2.4 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Las entidades comerciales incluyen empresas financieras y no financieras. Las empresas no financieras fabrican productos (automóviles, acero, computadoras) y o proporcionan servicios no financieros (transporte, servicios, programación de computadoras). Las empresas financieras llamadas popularmente instituciones financieras, proporcionan servicios relacionados a uno o más de los siguientes temas:

- Transformación de activos financieros que se adquieren por medio del mercado y su conversión a diferentes o más aceptados tipos de activos que llegan a ser sus pasivos. Esta función la realizan los intermediarios financieros, quienes son el tipo más importante de instituciones financieras.
- Intercambio de activos financieros en beneficio de sus clientes.
- Intercambio de activos financieros para sus propias cuentas.
- Asistencia en la creación de activos financieros de sus clientes y la venta de estos activos financieros a otros participantes del mercado.
- Proporcionar avisos de inversión a otros participantes del mercado.
- Administración de carteras de otros participantes del mercado.

Los intermediarios financieros obtienen fondos emitiendo títulos financieros contra ellos mismos a los participantes del mercado e invirtiendo después esos fondos. Las inversiones hechas por los intermediarios financieros, sus activos, pueden ser prestados. A estas inversiones se les menciona como inversiones directas. Los participantes

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

del mercado que conservan los títulos financieros emitidos por los intermediarios financieros se dice que han hecho inversiones indirectas.

Un banco acepta depósitos y puede usar el producto para prestar fondos a consumidores y negocios. Los depósitos representan el IOU (yo debo) del banco comercial y un activo financiero poseído por el depositante. El préstamo representa un IOU de la entidad prestataria y un activo financiero del banco comercial. El banco hace una inversión directa en la entidad prestataria y el depositante ha hecho efectivamente una inversión indirecta en esa entidad prestataria.

Los intermediarios financieros desempeñan el papel básico de transformar activos financieros que son menos deseables para gran parte del público, en otros activos financieros, sus propios pasivos son mayormente preferidos por el público. Esta transformación involucra cuando menos una de las cuatro funciones económicas siguientes:

- 1) Proporcionar intermediación de vencimientos
- 2) Reducción del riesgo por medio de la diversificación
- 3) Reducción del costo de contratación y del proceso de información
- 4) Proporcionar un mecanismo de pago.

Un factor de gran importancia que Franco Modigliani presenta en su obra es el hecho de las innovaciones financieras en el contexto de los intermediarios financieros y que se describen a continuación:

- Instrumentos para ampliación de mercado, que aumentan la liquidez de los mercados y la disponibilidad de fondos atrayendo

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

nuevos inversionistas y proporcionando nuevas oportunidades a los prestatarios.

- Instrumentos para el manejo de riesgos, que reubican los riesgos financieros hacia aquellos que les son menos desagradables o que ya se han presentado y por lo tanto se tiene más capacidad de manejarlos.
- Instrumentos y procesos de arbitraje, que permiten a los inversionistas y prestatarios aprovechar las diferencias en costos y retornos entre mercados y que reflejan diferencias en la percepción de riesgos así como de información, grabación y reglamentación.

Muchas innovaciones que no han desaparecido a lo largo del tiempo resultarían ser las más eficientes para redistribuir el riesgo u otras pueden ser una forma más eficiente de hacer las cosas.

La importancia de la presente investigación nos hace tomar para esta parte del tema un modelo del mercado de crédito con riesgo moral desarrollado por Freixas, en la cual considera un tipo de interés libre de riesgo se normaliza suponiendo que es cero.

Las empresas pueden elegir entre una tecnología buena que produce G con una probabilidad π_G (y cero en caso contrario) y una tecnología mala que produce β con una probabilidad π_β . Supongamos que solo los proyectos buenos tiene un valor actual neto positivo, $\pi_G G > 1 > \pi_\beta B$, pero que $B > G$, lo que implica que $\pi_G > \pi_\beta$. Se supone también que el

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

éxito de la inversión es verificable por parte de terceros, pero no la elección de la tecnología de la empresa o el rendimiento.

Por lo tanto la empresa puede prometer que va a devolver una cantidad fija R (su deuda nominal) únicamente en caso de éxito. De hecho en ausencia de supervisión la empresa elegirá la tecnología buena si y solo si le permite obtener un rendimiento esperado mayor.

$$\pi G(G-R) > \pi \beta(B-R)$$

Dado que $\pi G > \pi \beta$ la desigualdad anterior es equivalente a:

$$R < R_c = \frac{\pi G G - \pi \beta B}{\pi G - \pi \beta}$$

$$\frac{\pi G G - \pi \beta B}{\pi G - \pi \beta}$$

Donde R_c representa el valor crítico de la deuda nominal por encima del cual la empresa elige la tecnología mala. Desde el punto de vista del prestamista la probabilidad p de devolución depende pues de R .

Se tomará para fundamentar esta parte la ley General de Instituciones Financieras en su artículo 2 que dice:

Para los propósitos de esta Ley, son instituciones financieras privadas los bancos, las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público. Los bancos y las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo se caracterizan

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



principalmente por ser intermediarios en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual, captando recursos del público para obtener fondos a través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión.⁴

1.2.5 MICROFINANZAS

En un sentido amplio microfinanzas son los servicios bancarios dirigidos a los sujetos de crédito que no son exclusivamente microempresarios que desean financiar sus negocios, sino que representan una amplia gama de sujetos de crédito pobres que también utilizan servicios financieros para enfrentar emergencias, adquirir activos del hogar, mejorar sus casas, suavisar el consumo y financiar obligaciones sociales, es concepto es tomado de Robert Christen, Timothy r. Lyman/ The World Bank Group. 2003.

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador define al microcrédito como todo crédito concedido a un prestatario persona natural o jurídica o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la institución prestamista.

El Banco Central del Ecuador define tres segmentos de microcrédito a saber:

⁴ Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Microcrédito Minorista, aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcrédito a la institución financiera, esa menor o igual a US 600 otorgados a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a US 100.000, a trabajadores por cuenta propia o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

Microcrédito Acumulación Simple y Microcrédito Acumulación Ampliada, corresponden a mismo rango de ingresos pero para operaciones superiores a US 600 hasta US 8.500, el primero y superiores a US 8.500 el segundo.

Según Amarthia Sen (Premio Nobel de Economía) Las microfinanzas son consideradas como aquellos servicios financieros orientados hacia el desarrollo de las pequeñas economías, en especial las microempresas. En el marco de la globalización, las microfinanzas se han acuñado como un enfoque de las finanzas que apuntan a motivar la inclusión y la democratización de los servicios financieros para aquellos sectores generalmente excluidos por la banca comercial. En el cual el centro del desarrollo es justamente la vida humana, en el que las poblaciones deciden que actividades realizar y valorar, con derecho a “ser, estar, tener”.

Para facilitar el análisis, el documento define algunos criterios generales de evaluación de un sistema financiero.⁵ En primer lugar está la

⁵ Claudio González Vega/Las microfinanzas en el desarrollo del sistema financiero/ The Ohio State University

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

eficiencia, medida por los costos de transacciones en que incurren todos los participantes efectivos (o los costos en que incurrirían los participantes potenciales) en los mercados financieros. Cuando se logra que estos costos disminuyan y comienzan a observarse transacciones, se puede afirmar que el acceso, para quienes no lo habían disfrutado antes, ha “abaratado” el crédito.

Los costos de transacciones se reflejan en **brechas** entre los diferentes precios (tasas de interés), costos y rendimientos en los mercados financieros. Una brecha, resultante de los costos de transacciones para los deudores, separa el *costo total de los fondos* obtenidos con el préstamo de los pagos por intereses. Otra brecha, resultante de los costos de transacciones para los depositantes, separa los intereses ganados de los *rendimientos netos sobre los ahorros*. Una tercera brecha separa los ingresos financieros de los costos financieros y constituye el *margen de intermediación*. Esta brecha incluye los costos de movilizar fondos, los costos de prestar (tanto los costos operativos como las pérdidas por mora), así como las utilidades del intermediario. Entre mayor sea la suma de estas tres brechas, menos eficiente será un sistema financiero.

El **progreso** financiero resulta de la reducción de estas brechas. Además, costos de transacciones elevados son la principal causa de **exclusión** de muchas clientelas marginales. Una mayor eficiencia, reflejada en la disminución de costos de transacciones, es condición necesaria para promover la equidad en el acceso al crédito. No se puede, sin embargo, legislar la eficiencia. La reducción de las brechas sólo se logra con la reducción de costos y de riesgos, con economías de escala y

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

de ámbito, innovaciones en tecnologías financieras, diversificación de carteras, mayor competencia, desarrollo de la infraestructura institucional, aumento de la información disponible para tomar decisiones sobre las transacciones financieras y otros procesos semejantes.

En segundo lugar está la **estabilidad**. Ante inevitables acontecimientos exógenos adversos, la estabilidad de un sistema financiero depende de la robustez de las organizaciones y la calidad de las instituciones que lo sustentan. En las microfinanzas, la **sostenibilidad** de las organizaciones, su alta rentabilidad y la buena calidad de sus carteras contribuyen a la estabilidad del sistema financiero como un todo, creando **externalidades** positivas.

En tercer lugar está la **cobertura**. Este atributo tiene varias dimensiones: la amplitud, profundidad, permanencia, variedad y buena calidad de la cobertura así como su costo. Costos elevados de la cobertura reducen la demanda y la oferta de servicios. Las contribuciones excepcionales de las microfinanzas han sido construidas sobre significativas reducciones en los costos de mejorar la cobertura, con lo que se puede afirmar que han sido un poderoso mecanismo para “abaratarse el crédito”.

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



CAPITULO II
GENERALIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO Y EL
MICROCREDITO EN LAS MUJERES DE LOS MERCADOS DE LA
CIUDAD DE CUENCA

Este capítulo tiene el objetivo explicar las generalidades del sistema financiero ecuatoriano, como ha evolucionado y cuál ha sido el sustento que ha permitido incursionar a las microfinanzas en este sistema. Además este presenta la investigación de campo efectuada del grupo objetivo en el cual se da a conocer las características que representan y que se apega a las condiciones para que se pueda desarrollar las microfinanzas y de cumplimiento a sus postulados principales.

2.1 EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO

La nueva Constitución ecuatoriana, en su artículo 309, establece que “El Sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público. Cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez. Estas entidades serán autónomas.

En el sistema financiero privado, operan veinte y cinco bancos privados abiertos, dos de los cuales son extranjeros y uno de capital estatal. Para marzo del 2009, los activos del sistema bancario privado ascendieron a los 15.872 millones de dólares, que comprenden el 72,8% del total del sistema financiero nacional y el 66,8% de las colocaciones del país, presentando un crecimiento del 19,6% en el año 2008 relativamente

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

superior al 12% alcanzado en el 2007. En ello incidió el crecimiento de las captaciones, aunque las colocaciones siguieron rígidas, lo que provocó una sobre liquidez del sistema bancario en un 28%.

En el Ecuador operan también diez Sociedades Financieras y cuatro Mutualistas, que en conjunto cuentan con el 6% de los activos del sistema nacional, esto es, alrededor de 1.300 millones de dólares. Captan el 5,3% de los depósitos y mantienen el 7,3% de la cartera nacional.

En suma el sector privado comercial, esto es, bancos, sociedades financieras y mutualistas, concentran el 78% de los activos y el 84,8% de los depósitos totales del sistema financiero nacional.

La banca pública tiene una participación del 10,8% en los activos y 12,4% de las colocaciones del sistema financiero nacional. El sector público ha crecido en forma importante en los últimos dos años, superando el 31% anual, en especial al banca pública de primer piso, a través del Banco Nacional de Fomento, que ha empezado a competir con el sector financiero privado y social, a través del Programa de Crédito 555 (hasta USD 5.000, a 5 años y 5% de interés) orientado hacia actividades productivas del sector rural, como una de las estrategias del gobierno para presionar la baja de las tasas de interés bancarias.

Las finanzas sociales y solidarias es otro de los sectores financieros que está tomando importancia en el Ecuador, incluye cooperativas de ahorro y crédito, programas de microcrédito impulsadas por fundaciones, y estructuras financieras locales emprendidas por organizaciones sociales. Constituye un sector emergente, que se caracteriza por la oferta de

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

servicios financieros orientados a las pequeñas economías, teniendo como principios la democratización de los servicios financieros y la visión social del desarrollo local. Dicho sector capta el 10,6% de los depósitos y el 13,5% de las colocaciones nacionales.

Las captaciones del sector de las finanzas sociales suman alrededor de USD 1.685 millones de dólares, de las cuales 31% no recibe ninguna supervisión por parte de los organismos de control. Para marzo del 2009 el sector cooperativo creció 1,7% a diferencia de la banca privada, las mutualistas y las sociedades financieras. Las Coac que están controladas son 36 y otras 800 operan bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social. El tenue crecimiento del sistema financiero ecuatoriano, en especial de la banca privada, está dada por la rigidez de los costos de los servicios financieros y el nerviosismo del mercado debido a la quiebra de algunos bancos en los últimos años, como el Banco de los Andes (2007) y la Mutualista Benalcázar (abril 2008), ambos casos se aducen a insolvencia patrimonial, pese a que contaban con calificaciones de riesgo A.

2.2 ANALISIS DE LA SITUACION SOCIO-ECONOMICA DE LAS MUJERES

2.2.1 TIPO DE INVESTIGACION Y UNIVERSO INVESTIGADO

El presente trabajo ha conllevado a una investigación de campo, por cuanto se ha basado en la vivencia, experiencia, sentimientos y expectativas de un grupo humano, centro de nuestra investigación, "El microcrédito en la ciudad de Cuenca y su Impacto en el desarrollo

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

económico y financiero de la mujer en los mercados de la ciudad”. Por los objetivos planteados y naturaleza del estudio se adopta los lineamientos del método científico, puntualizándose en una investigación descriptiva.

El universo de la investigación está conformado por el número de créditos otorgados en base al número de puestos que existe en cada uno de los cuatro principales mercados de la ciudad de Cuenca y en base a la encuesta realizada en el período de investigación como se indica a continuación:

Cuadro No. 2.1

MERCADOS DE LA CIUDAD DE CUENCA	TOTAL
10 DE AGOSTO	295
EL ARENAL	778
12 DE ABRIL	440
27 DE FEBRERO	187
TOTAL	1700

Elaboración: Autores

Considerando los registros de cada uno de los administradores de los mercados de la ciudad de Cuenca, en donde constan los nombres de las personas a quienes han sido adjudicados los puestos y locales comerciales y luego seleccionando de ello a mujeres casadas y en unión libre que han sido beneficiadas por diferentes créditos de microempresa de instituciones dedicadas a atender el mencionado segmento.

Se determinó que el tamaño de la muestra representativa es de 319, con un nivel de confianza del 95% y un error del 5%.⁶

⁶ El cálculo del tamaño de la muestra representativa se encuentra en el Anexo.

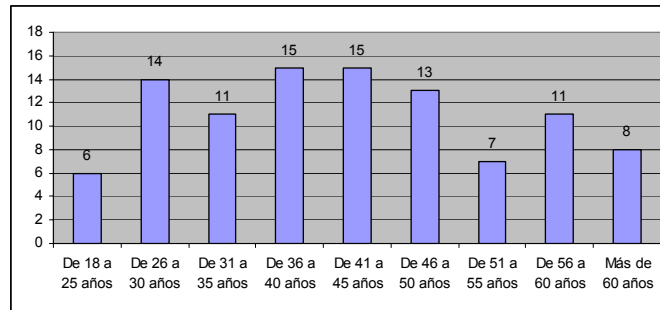
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



2.2.2 ANALISIS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

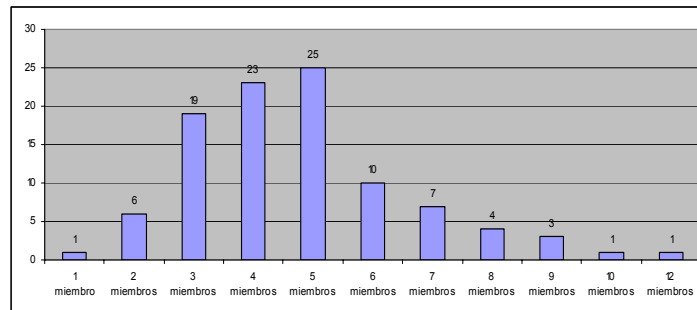
Gráfico No. 2.1
EDAD



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

La edad de las mujeres encuestadas se encuentra distribuida equitativamente desde los 26 años de edad hasta los 50 años, existiendo un peso ligeramente superior en las mujeres entre los 36 y 45 años de edad como se puede observar en la distribución del cuadro anterior.

Gráfico No. 2.2
MIEMBROS DE FAMILIA



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

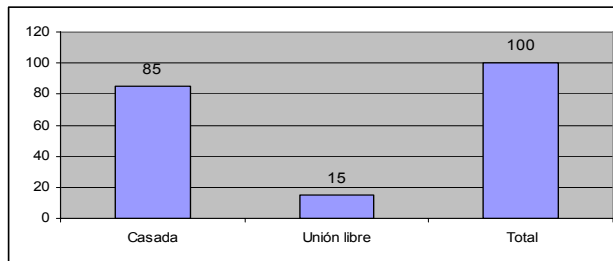
Respecto de los miembros de familia se encuentran conformados de 3 a 6 miembros de familia acumulando un total del 77% del total de mujeres encuestadas, considerándose por lo tanto la existencia de padre, madre y máximo 4 hijos.

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



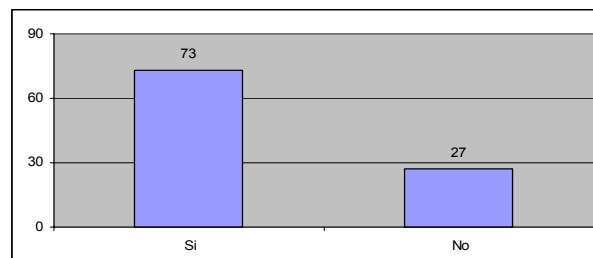
Gráfico No. 2.3
ESTADO CIVIL



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

La mayoría de las encuestadas se encuentran casadas constituyendo el 85% de total, y un 15% de ellas declara vivir en unión libre.

Gráfico No. 2.4
TRABAJO-CONYUGUE

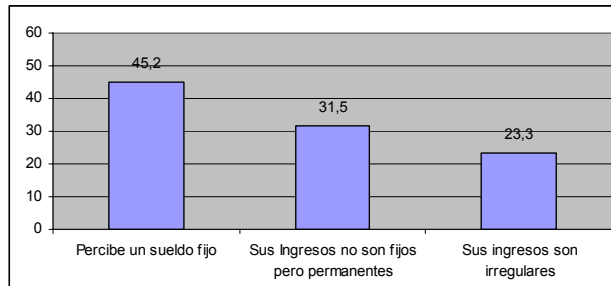


Fuente: Encuestas
Elaboración: Autores

Como podemos observar el 73% de las mujeres encuestas responde que su pareja se encuentra trabajando, registrando en contraparte un 27% de esposos o convivientes que se encuentran en la desocupación.



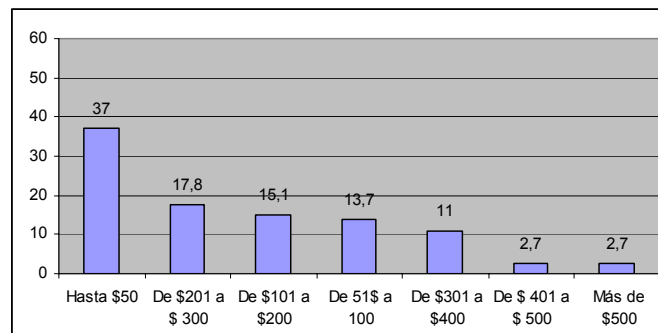
Gráfico No. 2.5
TIPO DE TRABAJO-CONYUGUE



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

Del anterior 73% de personas (parejas de las encuestadas) que se encuentra laborando solo el 45% percibe una remuneración fija, el 31.5% registran cierta regularidad en el aporte económico para su hogar, mientras que un alarmante 23.3% que representa más de la quinta parte de las persona que trabajan, registran ingresos irregulares.

Gráfico No. 2.6
NIVEL DE INGRESOS-CONYUGUE



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

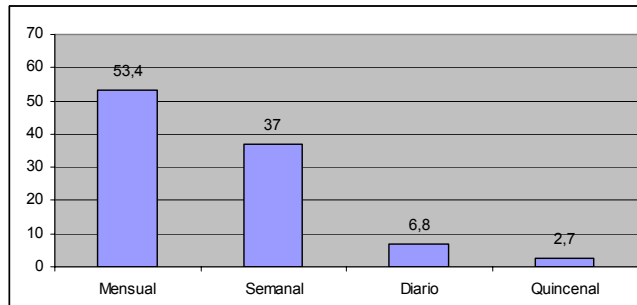
Como podemos observar de los hombres que trabajan el 37% de ellos percibe un ingreso de hasta \$50, seguido de una distribución equitativa en tres rangos de ingreso desde \$51 hasta \$300 que agrupa al 46.6% (Porcentaje acumulado 83.6 – 37.0).

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



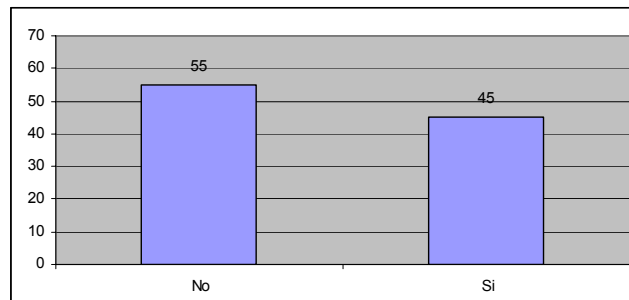
Gráfico No. 2.7
PERIODICIDAD DE INGRESOS-CONYUGUE



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

Los hombres que se encuentran trabajando aportan mensualmente con sus ingresos al hogar en un 53.4%, y el rango que le sigue en importancia es el 37% de hombres que laboran y aporta con sus ingresos semanalmente.

Gráfico No. 2.8
AHORRO DE LAS MUJERES



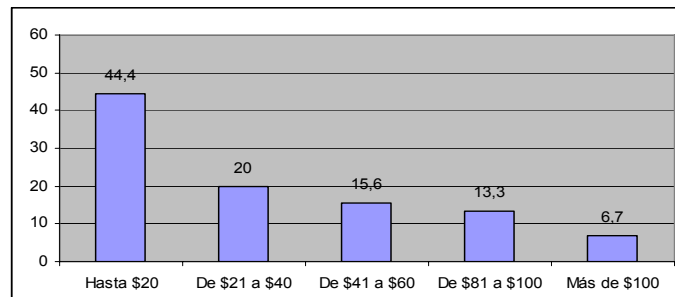
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

De total de las mujeres encuestadas se declara el 55% de ellas que no ahorran, en tanto que el 45% de ellas dedican parte de sus ingresos al ahorro.

Maestranteres:
Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Gráfico No. 2.9
NIVEL DE AHORRO DE LAS MUJERES

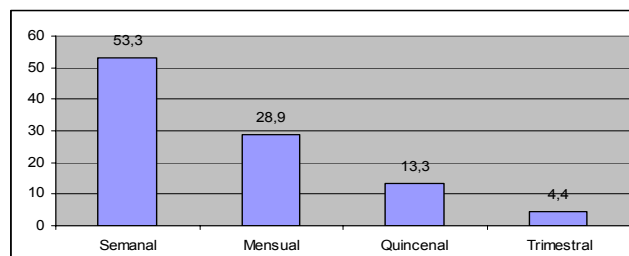


Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

Del 45% de mujeres que ahorran, el 44% de ellas ahorra hasta \$20, el 20% ahorran entre \$21 y \$40, mientras que el 15.6% y el 13.3% ahorran hasta \$60 y \$100 respectivamente.

Gráfico No. 2.10
PERIODICIDAD DEL AHORRO DE LAS MUJERES

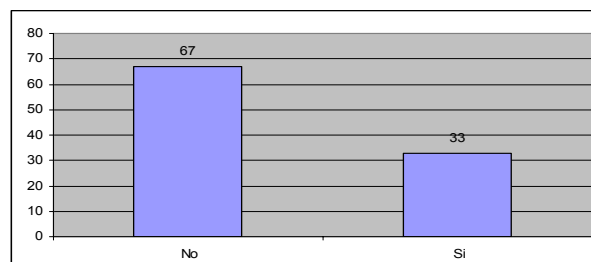


Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

De ese 45% de mujeres que ahorran, el 53.3% declara realizar un ahorro semanal, el 28.9% un ahorro mensual y el 13.3% un ahorro quincenal.

Gráfico No. 2.11
OTRAS FUENTES DE INGRESO PERMANENTE



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

Maestranteres:

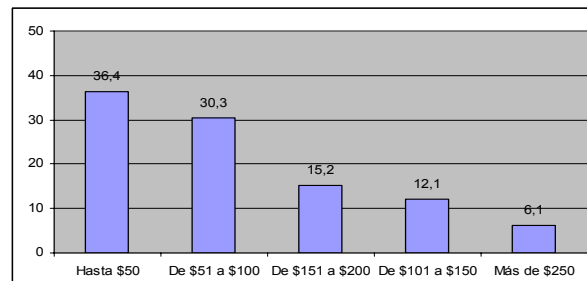
Patricio Abad Novillo

Oswaldo Abad Vazquez



Tan sólo el 33% de las encuestadas señaló que tiene una fuente de ingreso permanente adicional. La mayoría el 67% no tiene ninguna otra fuente de ingreso permanente.

Gráfico No. 2.12
APORTE DE OTRA FUENTE DE INGRESO
A LA ECONOMÍA FAMILIAR



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

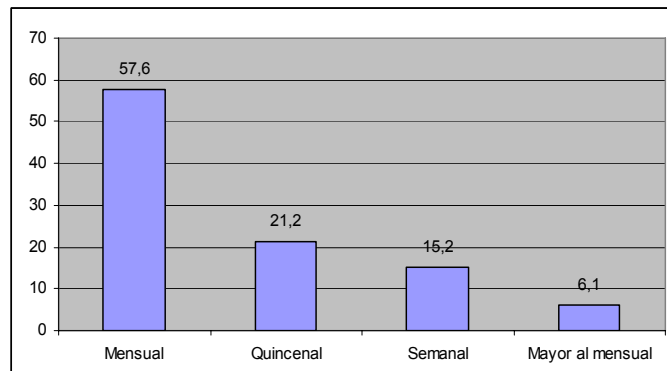
Del 33% de mujeres encuestadas que señaló tener otra fuente de ingresos permanentes, nos señala que el 36.4% recibe hasta \$50, el 30.3% recibe de \$51 a \$100, si unimos estos dos rangos tenemos que el 66.7% de las encuestadas que declara tener una fuente adicional de ingresos recibe una ayuda económica permanente de hasta \$100.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Gráfico No. 2.13
PERIODICIDAD DE APOORTE DE LA
OTRA FUENTE DE INGRESO



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

De igual forma de ese 33% de mujeres que indicaron tener una fuente de ingreso adicional permanente, indica el 57.6% recibe esa ayuda mensualmente, el 21.2% dispone de esos ingresos quincenalmente y el 15.2% lo recibe semanalmente.

2.3. ANALISIS DEL NIVEL DE EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES

Con el objeto de poder establecer el nivel de empoderamiento de las mujeres el presente estudio establece 3 variables:

- a) Toma de Decisiones
- b) Ejecución de Actividades Cotidianas
- c) Liderazgo

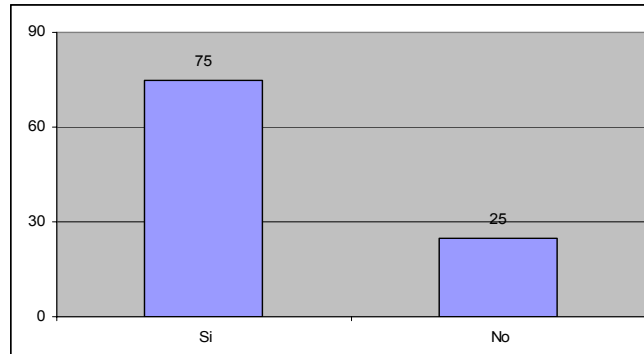
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



2.3.1 TOMA DE DECISIONES:

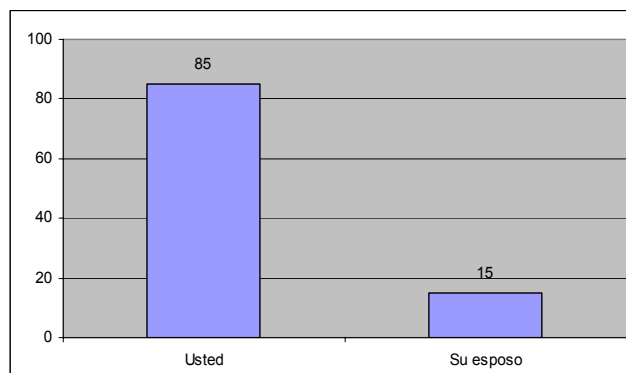
Gráfico No. 2.14
CONOCIMIENTO DE LA NECESIDAD
ECONÓMICA POR LA PAREJA



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

El 75% de las encuestadas respondió que si tiene la confianza necesaria para hacerle conocer a su pareja la necesidad económica por la que está pasando. Mientras tanto que el 25% de ellas prefiere solucionar sola sus necesidades económicas.

Gráfico No. 2.15
MIEMBRO DE LA FAMILIA
QUE SOLICITA EL CRÉDITO



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

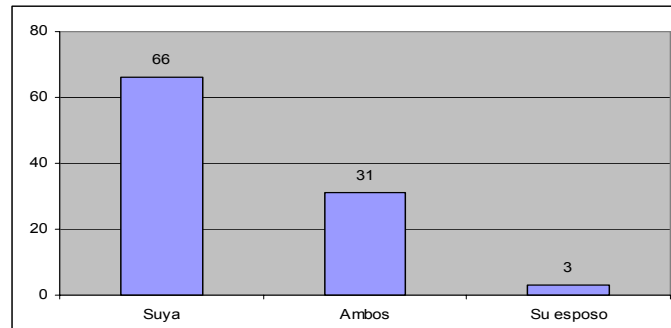
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Como podemos observar el 85% de las encuestadas toman la decisión y ellas mismas son quienes solicitan el dinero requerido. El 15% en tanto son sus parejas quienes solicitan el dinero necesario.

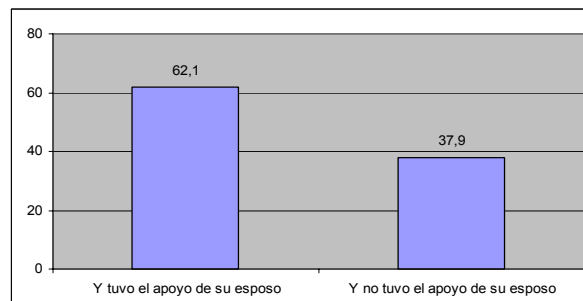
Gráfico No. 2.16
DECISION DE TRABAJAR



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

El 66% señala que fue decisión suya, el 31% señala que fue decisión conjunta con su pareja, en tanto que el 3% señala que la decisión la tomó su esposo.

Gráfico No. 2.17
APOYO DE LA DECISION DE TRABAJAR



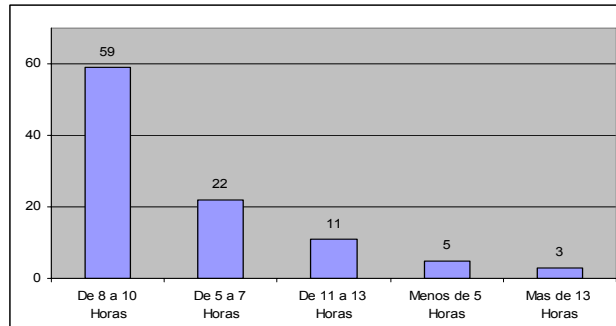
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

Maestranteres:
Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



El 62.1% contó con el apoyo de su pareja, en tanto que el 37.9% tuvo que salir a trabajar sola sin el apoyo de su esposo.

Gráfico No. 2.18
HORAS DE TRABAJO DIARIO EN EL MERCADO



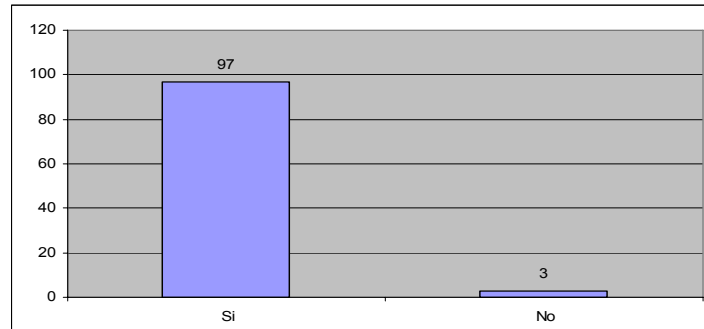
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

El 59% de las mujeres que laboran en los mercados trabaja de 8 a 10 horas diarias, es importante que la atención en los mercados son los 7 días a la semana, disminuyendo los horarios solamente los días domingos que se labora hasta las 13h00.

El 22% señala que trabaja de 5 a 7 horas diarias; el 11% indica trabajar de 11 a 13 hora diarias; registrando en estos tres rangos un acumulado del 92% de las personas encuestadas.



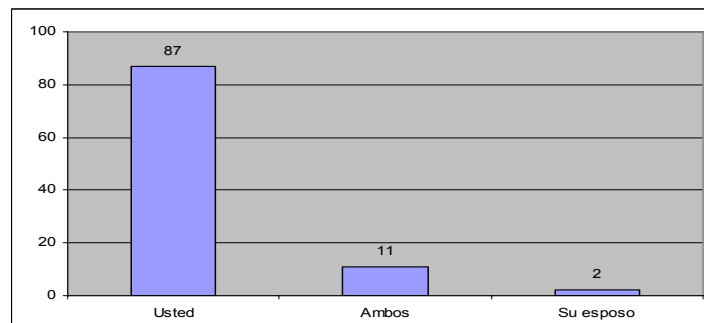
Gráfico No. 2.19
TRABAJO EN EL MERCADO
Y LABORES DOMÉSTICAS



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

El 97% de las mujeres señala que después de su trabajo continúa con las labores domésticas en su hogar, tan sólo el 3% de ellas indica que no se encarga de las labores domésticas de su hogar.

Gráfico No. 2.20
ADMINISTRACIÓN DE LOS INGRESOS
PRODUCTO DEL TRABAJO EN EL MERCADO



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

Para esta pregunta se acentúa la actuación de las mujeres ya que el 87% de ellas responde que lo administran ellas mismas; el 11% señala que lo administra con su pareja; y, tan sólo el 2% señala que lo administra su esposo.

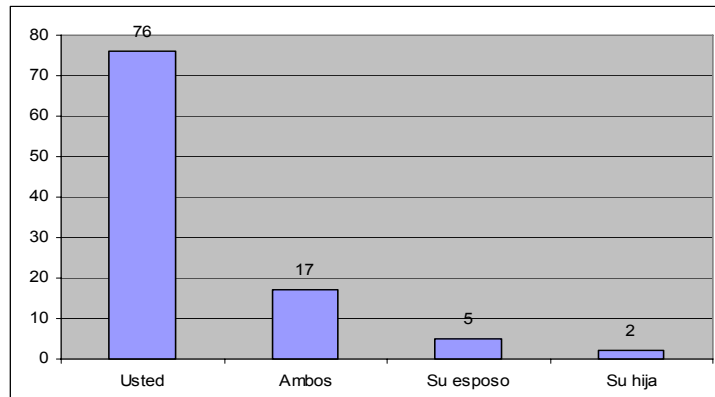
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



2.3.2 ACTIVIDADES COTIDIANAS:

Gráfico No. 2.21
COMPRA DE ALIMENTOS PARA EL HOGAR



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

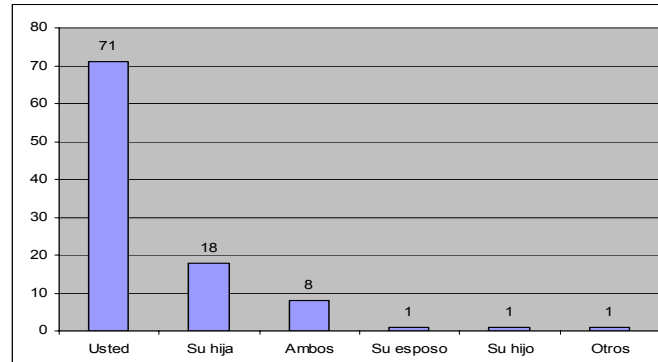
La compra de alimentos para el hogar lo realiza el 76% de mujeres y confirma que ella es la responsable de hacerlo, el 17% de las encuestadas indican que lo realizan conjuntamente con su pareja, baja bruscamente al 5% de las mujeres que manifiestan que es su esposo el encargado de realizar las compras de alimentos.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Gráfico No. 2.22
QUEHACERES DEL HOGAR
(LIMPIAR)

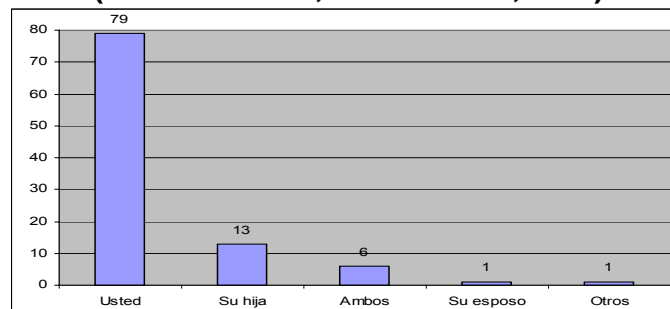


Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

Considerada esta una labor doméstica y por tanto perteneciente al espacio privado de las mujeres, se corresponde con el 71% de ellas quienes señalan que está a su cargo realizar estas actividades. El 18% indican que quienes realizan estas labores son sus hijas mujeres. Tan solo el 8% señala que estas labores son compartidas con su pareja.

Gráfico No. 2.23
QUEHACERES DEL HOGAR
(LAVAR ROPA, PLANCHAR, ETC)



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

El arreglo de la ropa sigue siendo una labor doméstica encabezada por las mujeres, el 79% de ellas señaló que ellas son las encargadas de

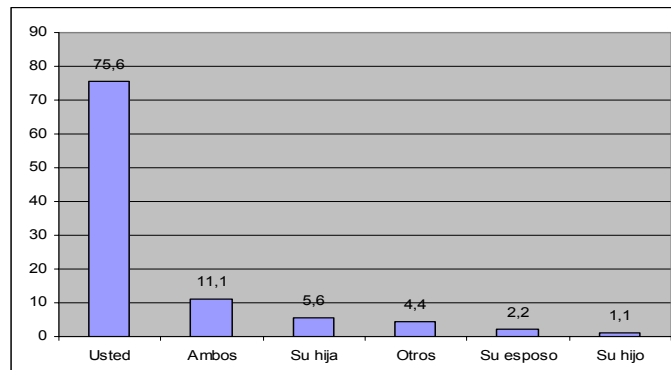
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



realizar este trabajo, el 13% señaló que esta labor es responsabilidad de sus hijas mujeres, tan sólo es 6% señaló que es responsabilidad de ambos es decir de las mujeres y de sus parejas.

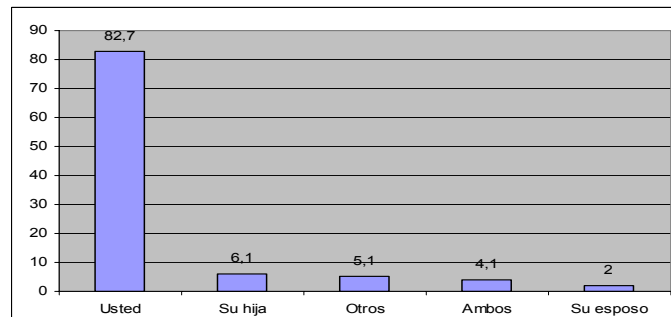
Gráfico No. 2.24
MIEMBROS DE LA FAMILIA QUE
CUIDAN DE LOS NIÑOS



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

El cuidado de los niños una labor de mujeres por tradición, el 68% de las mujeres encuestadas señalan que ellas son las responsables del cuidado de los pequeños y pequeñas, solo el 10% reconoce que es una responsabilidad conjunta con su esposo, el 5% señala que el cuidado de los niños y niñas lo realiza su hija.

Gráfico No. 2.25
PREPARACIÓN DE ALIMENTOS



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

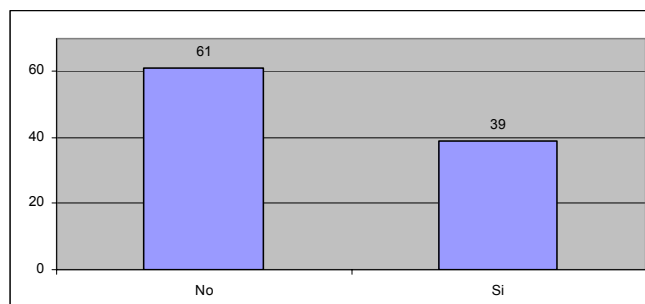
Maestranteres:
Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



El espacio físico como es la cocina y el preparar los alimentos tienen una relación directa, así que el 81% de las mujeres señalan que ellas con las encargadas de realizar esta labor. El 6% siguiente señala que quien se ocupa de la preparación de alimentos es su hija.

2.3.3 LIDERAZGO

Gráfico No. 2.26
GUSTO DE LAS MUEJERES A PERTENECER
A LA DIRECTIVA DE PADRES DE FAMILIA



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

El 61% de las mujeres encuestadas señalan que **no** les gusta pertenecer a la Directiva de Padres de Familia del centro educativo de sus hijos o hijas, solo el 39% señala que le gusta pertenecer a la Directiva.

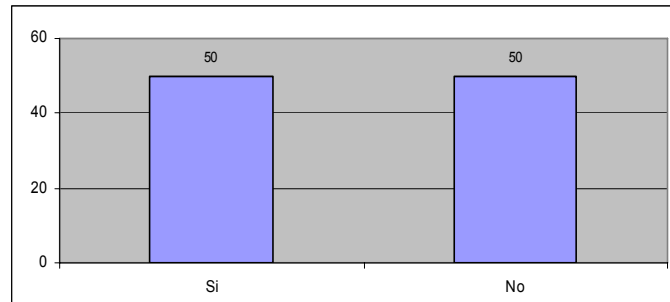
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo

Oswaldo Abad Vazquez



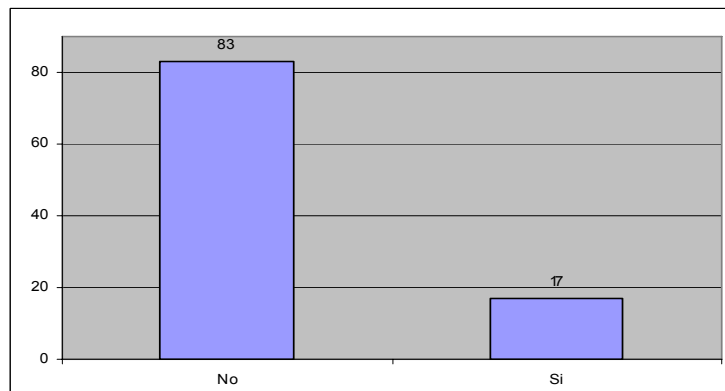
Gráfico No. 2.27
PERTENECE O GUSTA POR ALGUNA
AGRUPACIÓN SINDICAL



Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

El pertenecer a una agrupación sindical es uno de los primeros pasos en los cuales las mujeres podrán disponer de espacio público para la expresión de sus ideas, de la encuesta realizada tenemos que el 50% de ellas ya pertenece a una agrupación sindical, mientras tanto que el otro 50% no pertenece a ninguna agrupación de este tipo.

Gráfico No. 2.28
PERTENECE O GUSTA POR ALGUNA
AGRUPACIÓN POLÍTICA



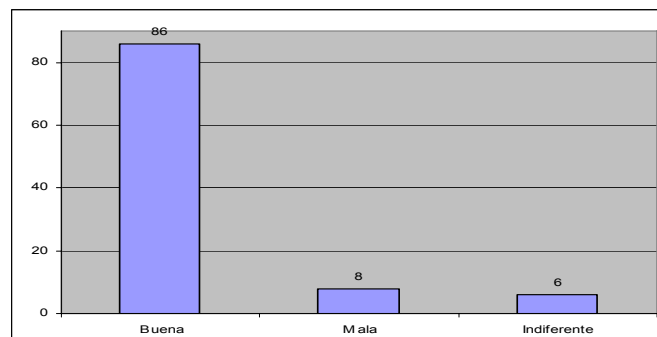
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

Maestranteres:
Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Quizá el tema político está muy desgastado en nuestro medio, deteriorada su verdadera imagen como un locutorio de poder. El 83% de las encuestadas señalan que nos gusta ni les gustaría pertenecer a una agrupación política, tan sólo el 17% está de acuerdo en entrar a una actividad política a través de la afiliación a una línea política.

Gráfico No. 2.29
PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN LA POLÍTICA

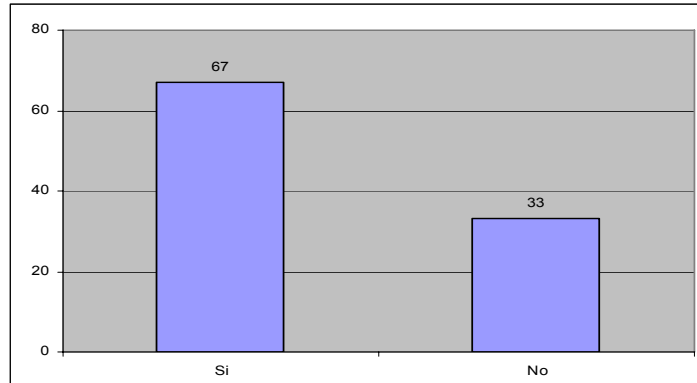


Fuente: Encuesta
Elaboración: Autores

Si volvemos a considerar el tema de la política desde otro ángulo, podemos observar que en general las encuestas tienen una opinión positiva de la participación de las mujeres en la política, solo el 8% opinan que es negativa, mientras que un 6% es indiferente ante esta situación.



Gráfico No. 2.30
PERTENECE O GUSTA POR ALGUNA
AGRUPACIÓN RELIGIOSA



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

Cuando se habla de agrupaciones religiosas los resultados se invierten respecto de la agrupación política, el 67% pertenece o le gustaría pertenecer a un grupo religioso, el 33% manifiesta que no le interesa pertenecer a una agrupación religiosa.

2.4 EL MICROCRÉDITO Y LAS MUJERES DE LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE CUENCA

Con la finalidad de explicar el mejoramiento económico de las mujeres trabajadoras en los mercados de la ciudad de Cuenca por el microcrédito, se establece un modelo lineal en el que considera a las mujeres que van a acceder a su segundo crédito, para confirmar que la variaciones positivas del ingreso generan una mejor posición económica debido al incremento en sus activos, que se puede observar en los datos provenientes de la primera operación y los datos actuales para su segunda operación.

Maestranes:

Patricio Abad Novillo

Oswaldo Abad Vazquez



2.4.1 Especificación del Modelo

El modelo a estimar es:

$$\ln y = c + \beta_0 \ln x_1 + e$$

La variable dependiente (Y) es la variación de los activos entre antes de acceder al primer microcrédito y antes de acceder al segundo microcrédito, en tanto la variable independiente (x_1) es la variación de los ingresos por ventas entre antes de acceder al primer microcrédito y antes de acceder al segundo microcrédito. Luego se procede a calcular logaritmos naturales a dichas variaciones para linealizar el modelo.

Se espera que al incrementar el ingreso por ventas, se incremente los activos del negocio de las mujeres trabajadoras en los mercados municipales de la Ciudad, puesto que al acceder al segundo crédito este ingreso les permitirá incrementar nuevamente su activo en proporciones superiores al primer crédito.⁷

2.4.2 Estimación del modelo y Resultados

Para la estimación del modelo, se considera 264 observaciones de la variación de los activos e ingresos, pues del total del tamaño de la muestra solo estas han accedido a un segundo microcrédito.

⁷ Análisis coyuntural a las experiencias alcanzadas en el Banco Greameen.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



La estimación se la realizó mediante mínimos cuadrados ordinarios, estableciéndose todas las pruebas para el cumplimiento de los supuestos básicos del modelo.⁸

Resultados de la Estimación

Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Date: 05/17/10 Time: 21:40				
Sample: 1 264				
Included observations: 264				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.595851	12.15871	2.424793	0.0000
X1	0.875966	0.143290	6.113219	0.0000
R-squared	0.902483	Mean dependent var	12.74015	
Adjusted R-squared	0.899149	S.D. dependent var	2.186100	
S.E. of regression	0.071598	Akaike info criterion	1.687274	
Sum squared resid	3.238091	Schwarz criterion	2.899835	
Log likelihood	-9.252022	F-statistic	37.37145	
Durbin-Watson stat	2.040793	Prob(F-statistic)	0.000003	

Elaboración: Autores

Los signos son los esperados, pues a un incremento de los ingresos por ventas por beneficio de un primer microcrédito en un dólar, se ha incrementado los activos en 0.88 dólares. El modelo en su conjunto es explicativo, pues se tiene un coeficiente de determinación ajustado de 0.899 y una probabilidad asociada al estadístico de Fisher de $0.000003 < 0.05$.

⁸ Las pruebas correspondientes se encuentran en el Anexo.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



La variable ingreso es estadísticamente significativa, es decir que los ingresos tienen un impacto significativo en la explicación de los activos, debido a que la probabilidad asociada $0.0000 < 0.05$ y el valor del estadístico “t” es de 6.11 que es superior a 2.

CAPITULO 3

PROYECTO

3.1 TIPOS DE MICROREDITO DIRIGIDOS A MICROEMPRESARIAS

3.1.1 CREDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO

Es un tipo de crédito puntual. Crédito en el cual una persona o su cónyuge no pueden recibir otro crédito de Capital de Trabajo si no ha cancelado la totalidad del anterior.

Se entiende por Capital de Trabajo el financiamiento de inventarios, cuentas por cobrar y pasivos, y que se encuentren con calificación “A” en el Sistema Financiero.

Mínimo: \$ 400,00

Máximo: \$ 20.000,00

Mínimo: 3 meses

Máximo: de acuerdo al monto hasta 24 meses plazo

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



3.1.2.- CREDITO PARA ACTIVO FIJO

De igual manera se trata de un crédito puntual. Para acceder a un 2do. Crédito para Activo Fijo debe cancelar en su totalidad el crédito Vigente.

El destino es para la adquisición de Activos Fijos, para lo cual se financiará hasta el 80% del valor del Equipo, Maquinaria, etc. Para lo cual el solicitante debe presentar la proforma del bien a adquirir. Si el crédito es otorgado, luego del desembolso se deberá realizar una visita de verificación de la compra del Activo Fijo.

Dentro del destino Activo Fijo se consideran también la compra remodelación o construcción de locales comerciales, los cuales se financiarán hasta el 70% del valor total del proyecto, bajo las siguientes consideraciones:

- **Remodelación de Locales Comerciales:**

Se considera los costos para las compras de materiales, mano de obra de construcción para ampliación, construcción, reparación de techos paredes, instalación de puertas o ventanas, etc.

- **Construcción de Locales Comerciales:**

Se considera la construcción de nuevos Locales Comerciales financiando de igual manera los costos de adquisición de materiales y mano de obra.

- **Compra de Locales Comerciales:**

Financiamiento para la Adquisición de un nuevo local comercial en la cual el cliente deberá presentar una promesa de compra – venta y un

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

documento que certifique la cancelación del 30% del valor del inmueble a adquirir.

El monto del crédito se determinará a la capacidad de pago de cada cliente y a partir del 2do. Crédito se considerará además de la capacidad de pago también los antecedentes crediticios. Los montos de los créditos deben ser progresivos y el escalonamiento de crédito se justificará siempre y cuando la situación del negocio lo amerite como por ejemplo oportunidades de negocio, crecimiento del negocio, incremento de demanda, etc.

Mínimo: \$ 600,00

Máximo: \$ 20.000,00

Los montos mínimos y máximos aplican tanto para remodelación, construcción y compra de locales comerciales.

Mínimo: 3 meses

Máximo: de acuerdo al monto hasta 48 meses plazo

3.1.3 CREDITO PARA CONSUMO

Tipo de crédito puntual destinado a atender las necesidades de financiamiento de consumo de los clientes.

Financiamiento de necesidades de Consumo para clientes segmentados como microempresarios en los mercados. Se entiende por consumo al

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

financiamiento de artículos del hogar, electrodomésticos y/o demás necesidades de tipo familiar o personal.

Mínimo: \$ 400,00

Máximo: \$ 5.000,00

Mínimo: 3 meses

Máximo: 18 meses

3.1.4 CREDITO PARA MEJORAMIENTO DE VIVIENDA

Es un tipo de crédito puntual entendido como crédito para Mejoramiento de Vivienda, Ampliación o Remodelación si no ha cancelado la totalidad del anterior.

Se entiende por Mejoramiento de Vivienda a aquellos créditos destinados a atender las necesidades de financiamiento para proyectos de mejoramiento de vivienda que se utiliza como residencia principal del cliente o su cónyuge:

- Mejoramiento, ampliación o remodelación de la vivienda.
- Instalación domiciliar de servicios básicos (agua potable, alcantarillado, tanques sépticos, electricidad, teléfono).
- Mejoramiento de espacios para la realización de actividades de la microempresa si éstos están ubicados en el mismo terreno de la residencia.

Mínimo: \$ 600,00

Máximo: \$ 20.000,00

Mínimo: 3 meses

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Máximo: de acuerdo al plazo hasta 48 meses

3.2 AMPLITUD DEL ALCANCE DE LOS MICROCREDITOS

3.2.1 INDICADORES DEL SEGMENTO ENCUESTADO – MICROEMPRESA

- Número de Operaciones de Crédito al Inicio y al Final de la Investigación. Promedio de Plazo y de Monto de las Operaciones Vigentes.

Datos recopilados en los diferentes mercados de la ciudad a las microempresarias en el período de los tres últimos años sobre datos de micro créditos otorgados en instituciones especializadas en microcrédito como son: Credifé, Banco Solidario y Sociedad Financiera del Austro S.A. Fidasa.

Al 30 de Octubre/2006 - 31 de Agosto de 2009

Descripción	Número Operaciones	Monto de Cartera	Número de Operaciones Mora	Monto	Insoluto
Octubre de 2006	0	0	0	0	0
Agosto de 2009	1.780	5.335.000	128	356.780,00	356.780,00
Inc. Porcentual	N/A % ↑	N/A % ↑	N/A % ↑	N/A % ↑	N/A % ↑
Porc. Real de acuerdo a Número Operaciones y Monto Vigentes.			N/A % ↓	N/A % ↑	N/A % ↑

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Los Autores

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

El número de operaciones en mora en relación al número de clientes es del 7,19% y el monto de cartera vencida considerado en valores insolutos representa el 6,69% de la cartera total.

El promedio de plazo de las operaciones vigentes es de 19,70 meses y el promedio de monto al comienzo de la investigación fue de \$ 3.613,33 y al final del período de investigación es de \$ 2.997,19

- El número de operaciones concedidas en el período de investigación es de 1.780 con un monto de \$ 5.335.000,00 a un plazo promedio de 19,70 meses y con un monto promedio de \$ 2.997,19

Los índices de morosidad al cierre del período de investigación (Agosto 2009) son:

Mayor a 1 días: 6,69%

Mayor a 5 días: 1,31%

Mayor a 30 días: 1,21%

Mayor a 90 días: 3,32%

Mayor a 180 días: 0,85%

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

- Las características de las operaciones en mora son las siguientes:

El promedio en cuanto a plazo otorgado es de 18,95 meses es decir de 19 meses.

El promedio en cuanto a plazo pendiente de pago es de 15,41 meses es decir 15 meses.

El 97,01%% de dichas operaciones corresponden a Capital de Trabajo.

El 2,29% de las operaciones corresponden a Activo Fijo.

El 0,70 % corresponden a Operaciones de Consumo.

El 0% corresponden a operaciones para Vivienda.

El promedio por operación en morosidad en cuanto a monto es de \$ 2.835,15

- La composición de la cartera al finalizar el período de investigación a Agosto de 2009 es de la siguiente manera:

En cuanto a su actividad económica:

El 64,90% de las operaciones corresponden a COMERCIO.

El 18,69% de las operaciones corresponden a PRODUCCION.

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

El 16,41% de las operaciones corresponden a SERVICIOS.

En cuanto a su destino:

CAPITAL DE TRABAJO: 87,62% de las operaciones corresponden a este destino.

ACTIVO FIJO: 1,77% de las operaciones son para Activo Fijo.

CONSUMO: 9,85% de las operaciones totales son para Consumo.

VIVIENDA: 0,76% de las operaciones son para Mejoramiento o Remodelación de Vivienda.

De acuerdo al monto otorgado se clasifican de acuerdo a la siguiente manera:

El 3,54% de las operaciones corresponden a créditos de SUBSISTENCIA.

El 95,20% de las operaciones corresponden a créditos de ACUMULACION SIMPLE.

El 1,26% de las operaciones corresponden a créditos de ACUMULACION AMPLIADA.

Por género tenemos:

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

El 44,95% de créditos otorgados son para Hombres

El 55,05% de créditos otorgados son para Mujeres.

- Penetración del segmento micro empresa en la ciudad de Cuenca

Como Instituciones Financieras y en el tiempo de investigación en el mercado, concretamente desde Octubre de 2006 hasta Agosto de 2009 tenemos una muy buena penetración en las zonas asignadas a las diferentes Instituciones de Microcrédito motivo por el cual observamos una paulatina aceptación de los clientes y cierta apreciación del mercado en este segmento: FIDASA con un 12,46% aproximadamente, CREDIFE con el 35,07%, Banco Solidario con un 15,90%, Procredit 4,48%, Cooperativa JEP 26,12% y Otros con un 5,97%.

- Zonas sobre explotadas

Ninguna.

- Zonas por explotar

Paute, Sígsig, Gualaceo, Chordeleg, Santa Isabel, Girón, El Tambo, Cañar, Biblián, Monay, Challuabamba, Paccha, El Valle, Eucaliptos, Los Trigales, El Tablón, Visorrey, El Descanso, Sector El Altiplano, Quinta Chica, Capulispamba, Ucubamba, Sidcay, Chiquintad, Checa, San Andrés, Mayancela, Racar, Ricaurte, Sinincay, Sayausí cantones y parroquias que por diferentes motivos como Seguridad, Dificil Acceso, falta de promoción por parte de algunas Instituciones y falta de cobertura

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

de parte de otras, no se ha podido llegar con total normalidad a los sectores mencionados.

- Zonas restringidas

Estrictamente por seguridad en algunas zonas mencionadas en el punto anterior.

Zonas en las cuales no se cuenta con cobertura de parte de las instituciones micro financieras y no se puede realizar una labor completa de promoción, venta, colocación y seguimiento.

- Negocios Restringidos

Nights Club, Producciones Piratas, Licorerías y Negocios que atenten contra la Etica y la Moral.

- Estrategias Comerciales Específicas

Trabajar con el universo de clientes conocidos por cada uno de las Instituciones de micro finanzas, crédito con el respectivo asesoramiento y explicación de las políticas adoptadas para el otorgamiento de crédito.

Incrementar el número de Asesores de micro crédito para tener más llegada a las zonas donde no contamos con Ejecutivos para la debida promoción y colocación de crédito.

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Trabajar con los buenos clientes con el ofrecimiento de créditos paralelos y un completo asesoramiento para la consecución de los mismos cuidando el sobre endeudamiento que se pueda generar por este motivo.

Promoción con clientes referidos de parte de los buenos clientes de las diferentes instituciones de crédito, realizando visitas con la respectiva explicación de los productos crediticios.

Promoción puerta a puerta.

- Estrategias de Riesgos Específicas

Otorgamiento de créditos de montos bajos para de esta manera minimizar el riesgo sobre todo cuando se trata de clientes sin experiencia crediticia.

Evitar la concentración de los créditos en un solo producto.

Diversificar los créditos en todos los sectores microempresariales, Comercio, Producción y Servicios.

Cuidar de no sobre endeudar a los clientes.

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



3.3 EL PROCESO Y OTORGAMIENTO DEL MICROCRÉDITO

PROMOCION Y NEGOCIACION DE CREDITO

La promoción del producto microempresa es responsabilidad de cada una de las instituciones que venden el producto micro empresa, así como es responsabilidad de cada una de ellas conjuntamente con sus respectivos Asesores para la microempresa el desarrollar actividades de promoción en función de lo establecido en los manuales de cada institución.

Es responsabilidad del personal encargado por cada institución el planificar y supervisar actividades de promoción en las zonas de influencia definidas por cada institución.

Serán sujetos de crédito todas las personas naturales o jurídicas que tengan como fuente generadora principal de ingresos una microempresa dedicada a actividades de comercio, producción o servicios.

La cédula de ciudadanía es un requisito obligatorio para el otorgamiento de cualquier crédito micro empresarial y se concederán dichos créditos a aquellos clientes que cumplan con los requisitos propios de cada institución dedicada a la micro empresa.

La inspección socio – económica debe realizarse obligatoriamente al negocio y a la unidad familiar de acuerdo a lo establecido en los diferentes manuales comerciales.

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Las solicitudes de crédito para deudores y garantes deberán constar debidamente llenas y claras.

Para acceder a un nuevo crédito o crédito Paralelo el cliente deberá cumplir con los requisitos de cancelación de monto y plazo establecidos en los manuales de cada institución.

Deberán ser consideradas las actividades restringidas por riesgo.

Los codeudores y garantes deberán demostrar patrimonio, ingresos o inspección socioeconómica según el caso y estabilidad económica o laboral.

En caso de que el garante sea también microempresario la cuota del crédito deberá cumplir parámetros aceptables de su liquidez disponible al igual que el deudor principal o si el garante es empleado dependiente los ingresos netos percibidos debe cumplir de igual forma con los parámetros establecidos.

El monto del préstamo no podrá superar el 200% del patrimonio total del cliente.

Los diferentes Asesores de micro crédito deberán ser responsables de:

- a) Recopilar toda la documentación requerida para la instrumentación de las diferentes operaciones de crédito.
- b) Confirmar y validar la información que permite conocer al cliente y de esta manera verificar la ubicación de su negocio y domicilio de

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

acuerdo a lo establecido en los manuales comerciales de las instituciones.

- c) Realizar un correcto análisis de la situación financiera del cliente para evitar sobre endeudamiento o falta de capacidad de pago del cliente.
- d) Realizar la evaluación financiera si en la unidad familiar existe más de una actividad económica, considerando un solo sujeto de crédito.
- e) Verificar que la garantía aplicada respalde la operación de crédito.
- f) Determinar la necesidad de garantías adicionales a las ya requeridas.
- g) Cumplir con las políticas, normas, procedimientos y reglamentación interna de las diferentes instituciones dedicadas a la micro empresa.

REGISTRO, VALIDACION Y APROBACION INICIAL

Es responsabilidad de los diferentes Asesores, Oficiales, Ejecutivos de micro crédito y de acuerdo a la estructura interna de cada Institución, planificar para llevar a cabo una verificación física del negocio de los diferentes clientes del segmento.

Verificar que la documentación presentada respalde la propuesta de crédito y cumpla los requisitos establecidos en los manuales de las instituciones.

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Verificar que la carpeta del cliente esté completa antes de pasar la documentación al último nivel de aprobación.

Que las solicitudes de crédito micro empresarial que no cuenten con la documentación requerida completa serán devueltas al Asesor de Micro crédito para su regularización.

Es obligación del Asesor de microempresa la regularización de documentos faltantes en la carpeta del cliente antes del desembolso.

Conocer y aplicar los niveles de recomendación y aprobación de las solicitudes de crédito.

ANALISIS Y APROBACION FINAL

De acuerdo a la estructura interna de cada institución micro financiera, es obligación verificar que la documentación presentada respalde la propuesta de crédito y cumpla con todos los requisitos establecidos antes de recomendar una operación de crédito.

Comunicar al cliente la decisión de crédito inmediatamente después de conocerla.

Los niveles de aprobación definidos serán de acuerdo a los montos, a la política y estructura que maneje y que se encuentre establecida en cada institución.

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

DESEMBOLSO DE LA OPERACIÓN

Una vez aprobados por todos los niveles, será responsabilidad del departamento entregar las carpetas de crédito para el respectivo ingreso de los diferentes datos personales, económicos, patrimoniales, etc. Al sistema interno, al personal señalado para cumplir con estas funciones, quienes también son responsables de la emisión, control y verificación de los pagarés a ser firmados por los clientes.

Los diferentes clientes con sus respectivos codeudores, garantes deberán acercarse a las Instituciones para la firma de los documentos legales de manera conjunta o indistinta hasta que consten todas y cada una de las firmas instrumentadas en el pagaré para poder realizar el desembolso de la operación.

Una vez firmados todos los documentos se procederá al archivo de las carpetas y entregadas al personal responsable para su custodia.

3.4 ANALISIS DE LAS CONDICIONES PARA DISEÑAR UN PRODUCTO DE MICROCREDITO PARA LAS MUJERES QUE LABORAN EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE CUENCA

Para realizar una propuesta ha sido necesario estudiar las necesidades y el entorno del negocio de las mujeres que laboran en los mercados de la ciudad de Cuenca, lo cual se realizó dentro de la misma encuesta y a través de instituciones de microfinanzas, que sirvió para establecer el nivel de empoderamiento de este grupo humano.

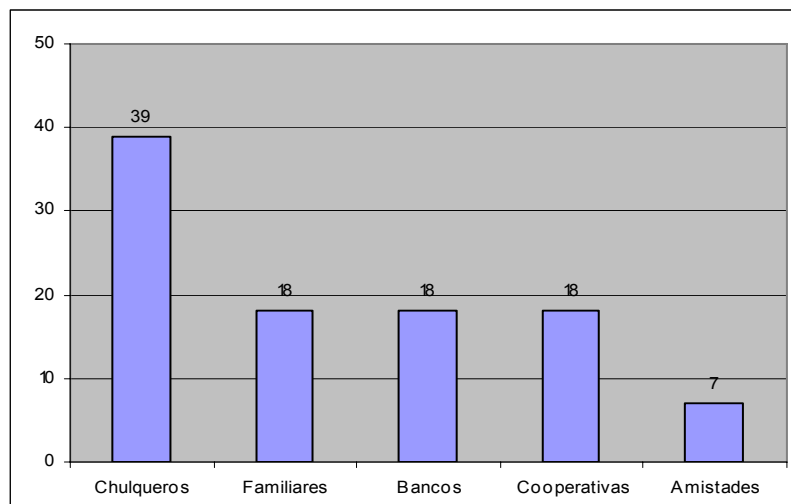
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Por ello a continuación resaltamos los resultados más importantes que nos servirán de base para la elaboración de una propuesta de producto de microcrédito dirigido a ellas.

CUANDO NECESITA DINERO, A QUIÉN ACUDE:



Fuente: Encuesta

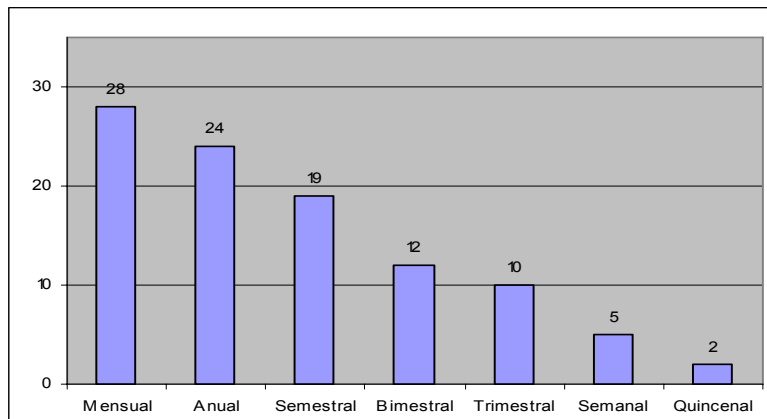
Elaboración: Autores

El 39% de las mujeres encuestadas responde que en caso de necesitar dinero acudiría y acude a los agiotistas o conocidos chulqueros, por las facilidades que estas personas les prestan. Mientras tanto que otras fuentes como lo son los Familiares, Bancos y Cooperativas tienen una acogida del 18% cada uno, acumulando entre los tres el 54%. Solo el 7% acude a familiares para solicitar dinero ante una necesidad financiera.

PERIODICIDAD QUE USTED NECESITA DINERO

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez

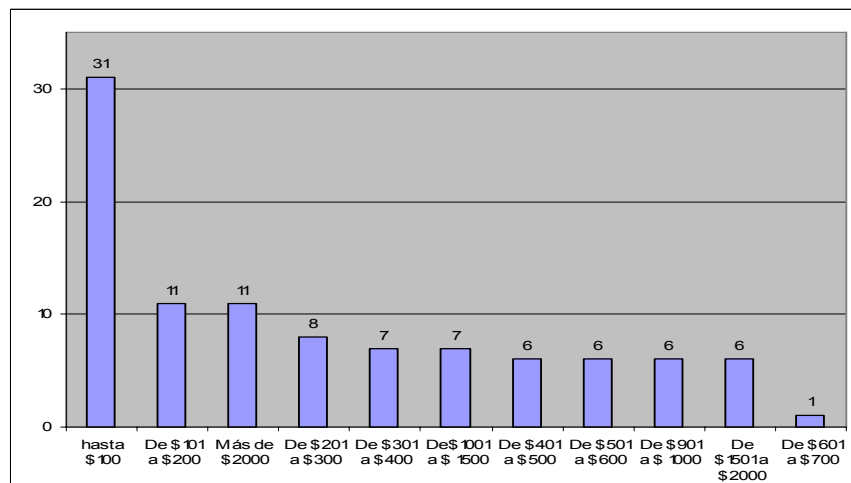


Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

El 28% de las encuestadas señala que requiere dinero mensualmente, el 24% y el 19% señalan que requieren dinero en forma anual y semestral respectivamente.

QUE CANTIDAD DE DINERO NECESITA



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

El 31% indica que necesita hasta \$100, el 11% requiere de \$101 a \$200, si sumamos estos dos rango tenemos que el 42% de las mujeres

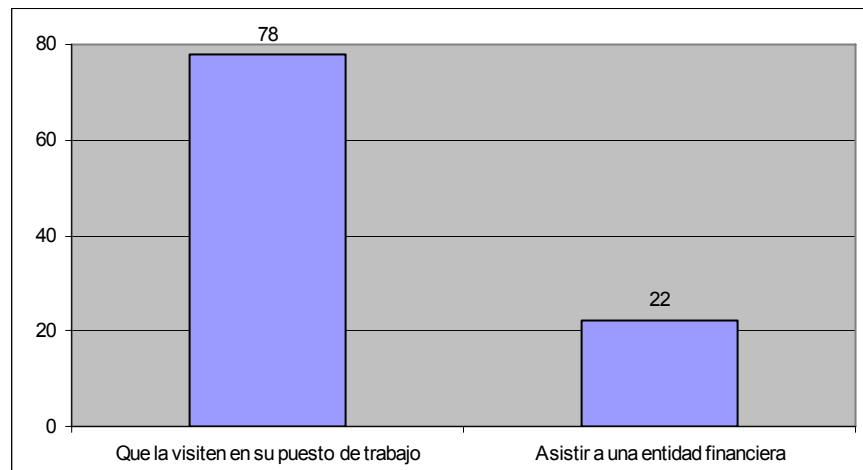
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



encuestadas necesitarían un financiamiento de hasta \$200. Existe también un 11% que indica necesita financiamiento por más de \$2.000. Los demás rangos son inferiores al 9%.

COMO LE GUSTARIA ACCEDER A UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO.



Fuente: Encuesta

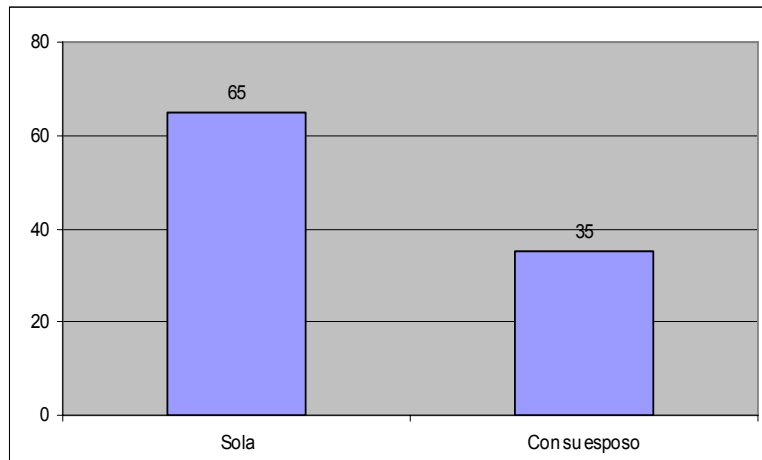
Elaboración: Autores

El 78% de las encuestadas señalan que por su trabajo, les gustaría que las visiten en su lugar de trabajo, en tanto que un 22% señala que les gustaría asistir a las instalaciones de una entidad financiera.

LE GUSTARIA FIRMAR SOLA EL PAGARE

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Fuente: Encuesta

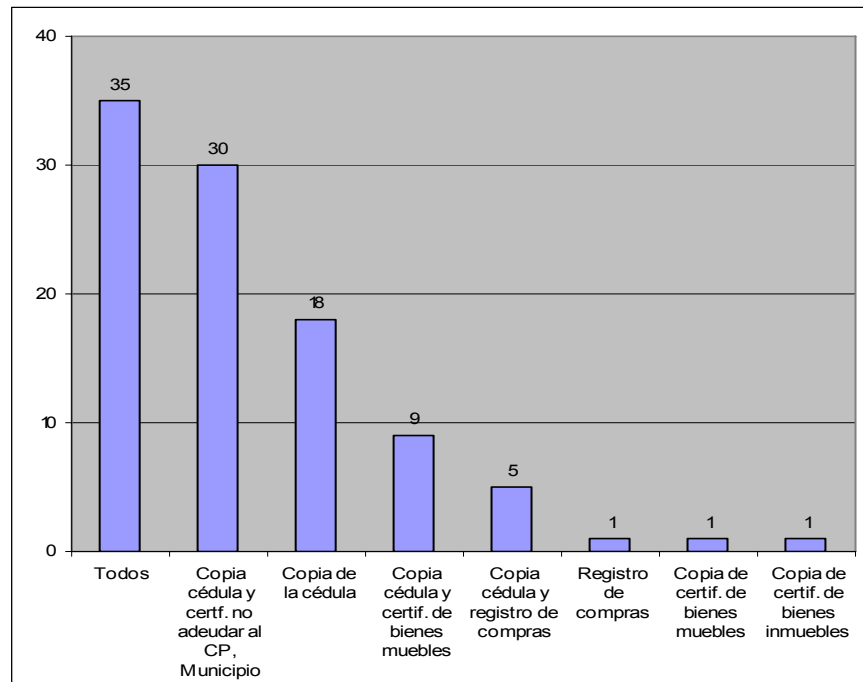
Elaboración: Autores

El 65% de las mujeres les gustaría firmar solas el pagaré, el restante 35% desearía firmar con su pareja.

QUE DOCUMENTACION ESTA DISPUESTA A PRESENTAR PARA ACCEDER A UN CREDITO

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

El 35% señala que estaría dispuesta a presentar Todos los documentos requeridos, pero cuando se comienza a desmenuzar la documentación, podemos observar que el 30% de las encuestadas desea presentar solo la documentación básica como Cédula, Certificado de Votación, Certificado de no Adeudar al Consejo Provincial, y la copia de permiso de Funcionamiento Municipal. El 18% desea presentar sólo la copia de la cédula. Es importante observar la brusquedad de la caída del 18% al 9% y menos con documentos que respalden la existencia del patrimonio como de documentos que sustenten el giro del negocio.

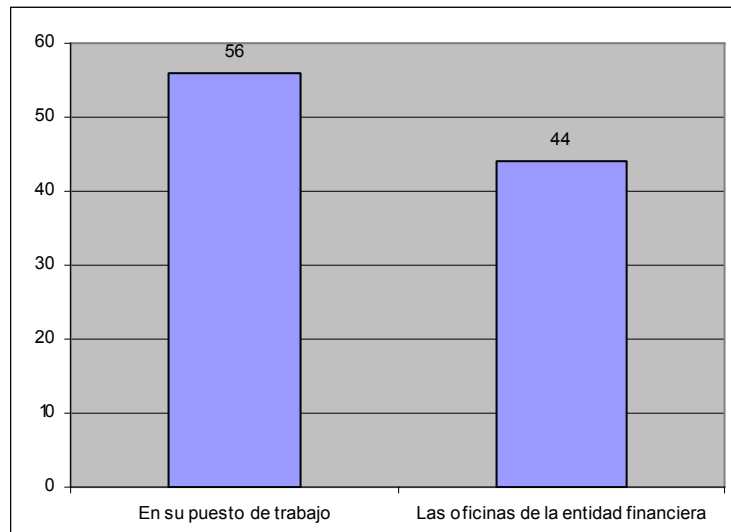
PREFERENCIA DEL LUGAR PARA LA LEGALIZACION DEL CREDITO

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

A través de esta pregunta podemos observar que la legalización de documento se toma un poco más formal por cuanto el 44% de las encuestas opinan que sería conveniente realizarlo en las oficinas de la entidad financiera, en tanto que para la visita de oferta de crédito solo el 22% opinaba la conveniencia de acudir a una oficina financiera. El 56% todavía opina que sería mejor legalizar los documentos en su puesto de trabajo.

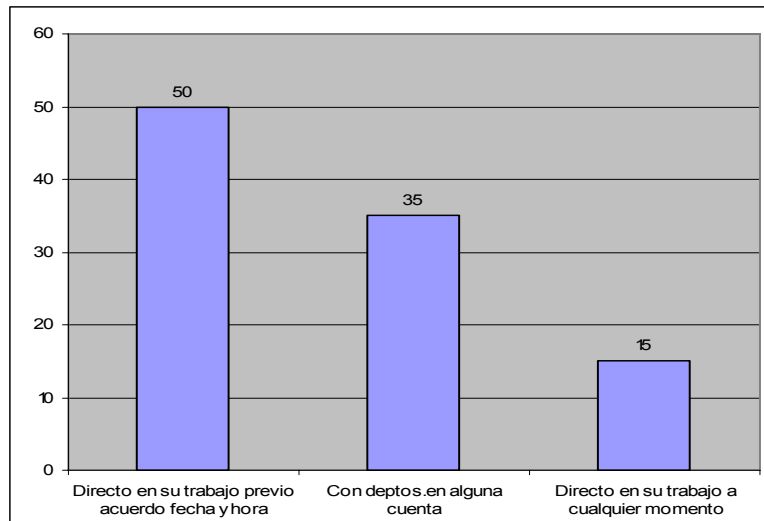
COMO LE GUSTARIA REALIZAR LOS PAGOS DE SU CREDITO:

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

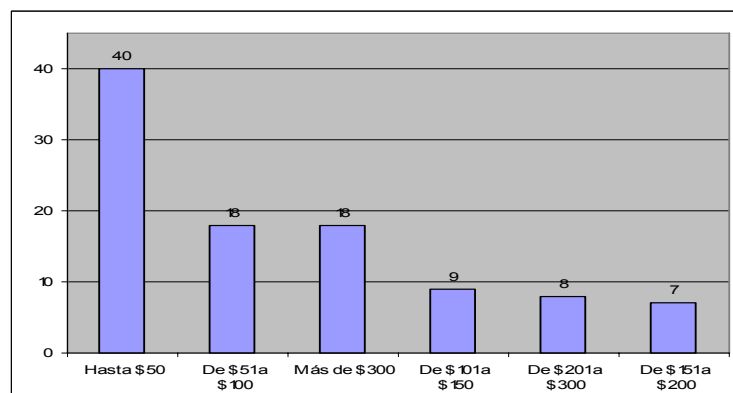


Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

En observación a su actividad, las mujeres encuestadas en un 50% están de acuerdo que los pagos se realicen en sus lugares de trabajo previo acuerdo de hora y fecha. El 35% cree oportuno realizar débitos en sus cuentas bancarias. Mientras tanto que el restante 15% opina que sería mejor que se cobren en su lugar de trabajo en cualquier momento durante su jornada de trabajo.

NIVEL DE VENTAS SEMANALES



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

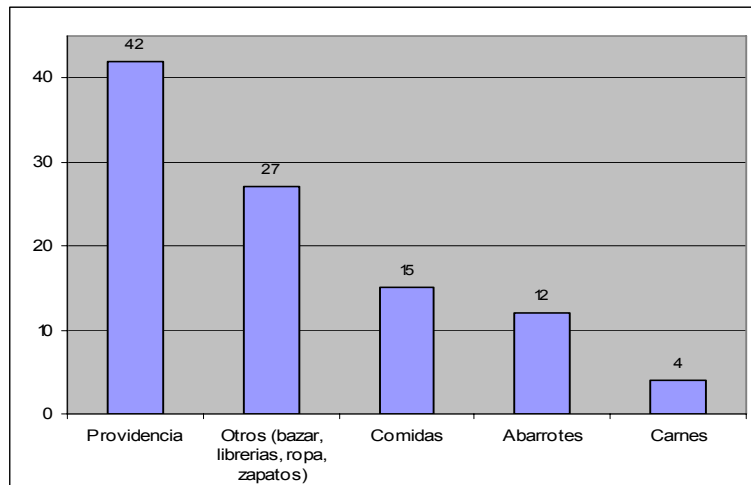
Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



El 40% de las encuestadas estiman que tienen un nivel de ventas semanales de hasta \$ 50, el 18% señalan que registran ventas de \$51 a \$100, en igual porcentaje existe un grupo de mujeres que estiman su nivel de ventas semanales mayores a los \$300.

QUE PRODUCTOS VENDE EN EL MERCADO



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

El 42% de las mujeres encuestadas responden que trabajan en puestos de Providencia, el 27% de dedica a Otros Negocios como Bazares, Librerías, Ropa y Zapatos; el 15% tiene puestos de comida, el 12% venta de Abarrotes y tan solo el 4% se dedica a la venta de Carnes.

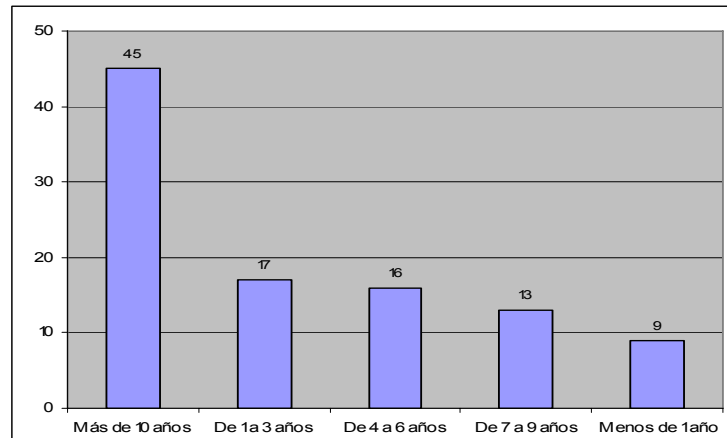
TIEMPO QUE LLEVA TRABAJANDO EN ESTE NEGOCIO

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS



Fuente: Encuest

Elaboración: Autores

El 45% de las encuestadas manifestaron que llevan trabajando más de 10 años; el 17% se podría considerar nuevas en los negocios y llevan de 1 a 3 años; el 16% lleva de 4 a 6 años, el 13% lleva de 7 a 9 años, y tan sólo el 9% lleva menos de un año.

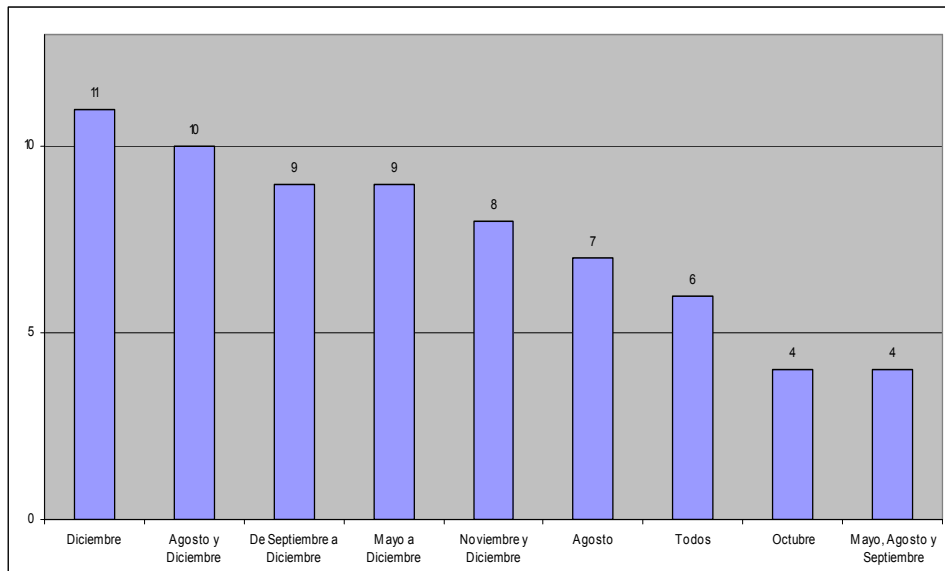
QUE MESES CONSIDERA SON BUENOS PARA SU NEGOCIO.

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez

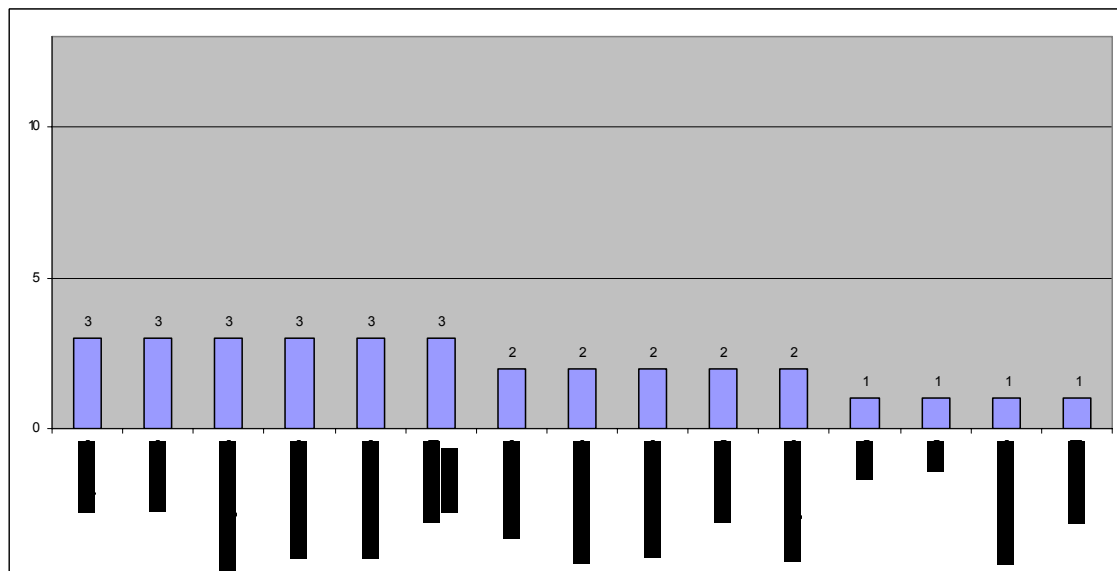


UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

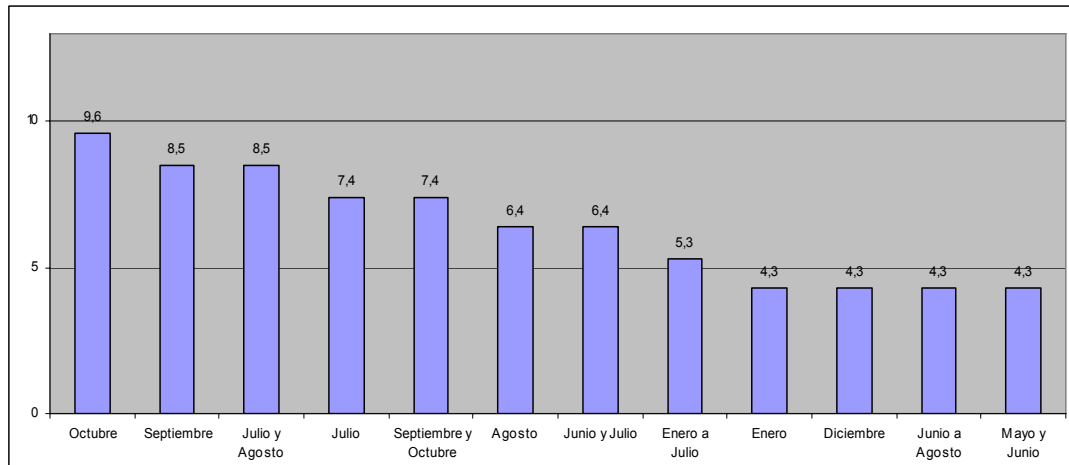
El 11% señala que el mes de Diciembre es bueno para las ventas de su negocio, el 10% señala que los meses buenos para su negocio son Maestranterantes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Agosto y Diciembre. La existir una amplia gama de meses y combinación de estos, por simple observación podemos indicar que a partir del mes de mayo la situación de los negocios mejora generalmente para todas, lo cual se puede estimar en un 81%.

QUE MESES CONSIDERA SON MALOS PARA SU NEGOCIO.



Fuente: Encuesta

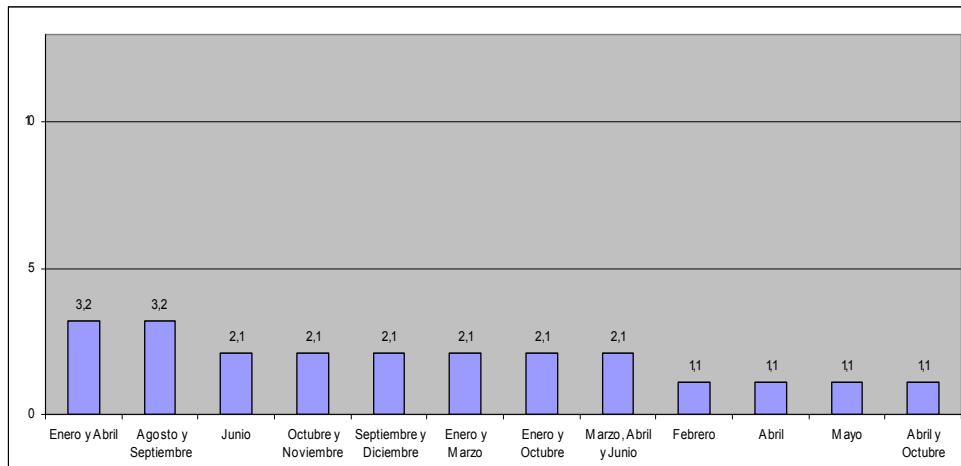
Elaboración: Autores

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

En contrapartida a los meses buenos, es importante conocer la opinión de los meses malos para los negocios, para esta pregunta se omite la opinión de 6 personas que en la pregunta anterior indicaron que todos los meses son buenos.

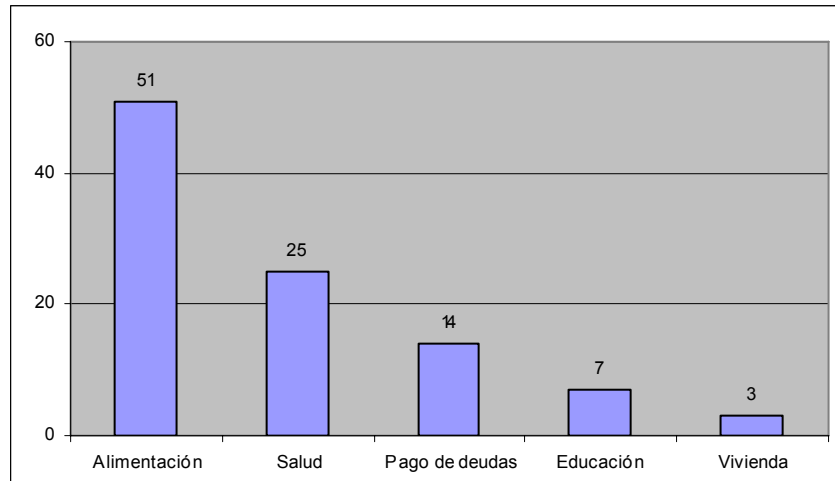
El 9.6% considera que el mes de Octubre es malo para las ventas; el 8.5% indica que es el mes de Septiembre; 8.5% señala los meses de Julio y Agosto; el 7.4 es el mes de Julio; el 7.4 señala los meses de Septiembre y Octubre; el 6.4% es el mes de Agosto; y, el 6.4% señalan a los meses de Junio y Julio como meses bajos. Como podemos observar todos estos meses tienen una relación directa con el período escolar, sean vacaciones, inicios de matrículas, inicios de clase o culminación de las mismas. Si agrupamos a los rangos anteriormente descritos tenemos que el 54.3% de la justificación para que bajen las ventas tienen relación con el período escolar.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



PRIORIDAD EN LA ADMINISTRACION DE RECURSOS DEL NUCLEO FAMILIAR



Fuente: Encuesta

Elaboración: Autores

Para establecer esta prioridad se realizaron algunos ensayos respecto de la prioridad en el uso de recursos, los resultados que se presentan en el cuadro precedente explica de mejor forma el comportamiento de las personas encuestadas.

El 51% de las mujeres señala que su prioridad es la alimentación; el 25% señala que es la salud; el 14% el pago de deudas; el 7% la educación, y el 3% es la vivienda. Como podemos observar el pago de deudas se encuentra en el tercer puesto, por lo que para el diseño de un producto de microcrédito es importante dentro del análisis de crédito poner especial atención al rubro de alimentación y salud.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



SINTESIS:

En el presente anterior se logró establecer que el trabajar fuera del hogar representa para las mujeres una forma de alcanzar la independencia económica lo que a su vez le ha permitido desarrollar la capacidad de tomar decisiones y por lo tanto ejercer empoderamiento en aspectos económico – financiero del hogar.

Dentro de las encuestas realizadas observamos que la principal fuente de financiamiento a la que acuden las mujeres que laboran en los mercados de la ciudad de Cuenca es el chulco, cuyo impacto usurero no se percibe con facilidad debido a las bajas cantidades de dinero que solicitan, así por ejemplo al solicitar un préstamo a un agiotista por el valor de \$ 100,00 a un interés del 10% mensual, esto representa que se debe cancelar un valor mensual de \$ 10,00 por concepto de intereses, cuando en el sistema financiero la tasa de interés se encuentra al 24% anual, lo que representaría que por esos mismos \$ 100,00 se debería cancelar por concepto de intereses el valor de \$ 2,00.

De allí la importancia de fortalecer el apoyo económico hacia las mujeres que laboran en los mercados de Cuenca, considerando que existe mucho trabajo por realizar dentro del desarrollo y crecimiento del empoderamiento de las mujeres en el aspecto social.

OBJETIVO:

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Diseñar un producto de microcrédito acoplado a las características y necesidades de las Mujeres que Laboran en los Mercados de la Ciudad de Cuenca, que apoye a su crecimiento y desarrollo económico.

3.5 PROYECTO PARA LA ELABORACION DE UN PRODUCTO MICROEMPRESARIAL

3.5.1 ELABORACION DE UN PRODUCTO DE MICROREDITO DESTINADO A LAS MUJERES QUE LABORAN EN LOS MERCADOS DE LA CIUDAD DE CUENCA.

Dentro de lo estudiado hemos podido establecer que la independencia económica de las mujeres que laboran en los mercados de Cuenca les ha permitido a ellas iniciar el trayecto de empoderamiento en virtud de ser responsables de la toma de decisiones. En un mundo monetarizado, es imposible ocultar que el dinero permite alcanzar poder, ello es una realidad, y por ello se ha denominado como el “inicio del trayecto al empoderamiento”.

El segmento estudiado sin embargo se ve explotado por parte de los agiotistas, disminuyendo su capacidad de ahorro e incrementando paulatinamente su endeudamiento, ejerciendo una presión psicológica adicional a las que están expuestas las mujeres trabajadoras. Por ello se realiza una propuesta de un microcrédito diseñado a las características de este grupo humano, lo que le permitirá crecer en sus negocios,

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

incrementar su patrimonio, y sobre todo constituirse en una verdadero apoyo.

Con los datos obtenidos en las encuestas se procede a realizar la siguiente propuesta de producto de microcrédito:

OBJETIVO: Apoyar y ayudar a las mujeres que laboran en los mercados de la ciudad de Cuenca con microcréditos para el crecimiento de sus negocios y al mismo tiempo incrementar sus niveles de ingresos y no pagar intereses elevados por concepto de chulco.

PRODUCTO: MICROAYUDA

DESTINO: Para financiar capital de trabajo
Para la adquisición de bienes
Remodelación y adecuación de Vivienda
Para cubrir imprevistos

DIRIGIDO A: Mujeres que laboran en los mercados de la ciudad de Cuenca.

TASA DE INTERES: la tasa de interés que se cobrará será de 12 puntos porcentuales sobre la tasa de fondeo contratada en el mercado financiero.

COMISIONES: No se podrá cobrar ningún tipo de comisión al momento del desembolso.

Maestranter:
Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

MONTO: mínimo de \$400 y máximo de \$ 2000

PLAZO : mínimo de 3 meses y máximo de 18 meses

GARANTIA: garantía personal

3.5.2.- REQUISITOS, CONDICIONES, NEGOCIACION

- Contar con un puesto en cualquiera de los mercados de la ciudad de Cuenca.
- Estabilidad de por lo menos un año en su puesto de trabajo.
- El monto de financiamiento será como máximo el valor de 2 meses de sus ventas.
- Tener 21 años de edad cumplidos.
- Acudir a la capacitación que se impartirá a las beneficiarias previo al desembolso del crédito.

DOCUMENTOS:

- Copia del permiso de funcionamiento o carné de afiliación a cualquiera de los mercados de la ciudad.
- Copia de cédula y certificado de votación.
- Planilla de servicio básico actualizada.
- Si posee bienes, éstos deberán ser justificados.

Maestranter:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

LEGALIZACION:

Pagaré con tabla de amortización con dividendos fijos de pago de periodicidad mensual con pagos semanales, quincenales o mensuales según el caso.

VALOR POR MORA: la tasa por concepto de mora será de 1.1 veces la tasa de interés pactada sobre el valor original del crédito.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

La capacitación que se brindará a las mujeres que laboran en los mercados de la ciudad de Cuenca, se basará en tres programas de capacitación:

- Programa de capacitación de los derechos humanos, Anexo No. 1
- Programa de capacitación de salud sexual y re-productiva, Anexo No. 2; y,
- Programa de capacitación de empoderamiento para las mujeres, Anexo No. 3

ORGANIZACIÓN:

Para el desarrollo de este proyecto es necesaria la presencia de dos personas que laborarían en la parte operativa y de administración de crédito, cuyas funciones se señalan a continuación:

PERSONAL RESPONSABLE.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



Para el proyecto se trabajará con dos personas:

- a) Supervisor.- quien se encargará de:
 - a. Impartir programas de capacitación
 - b. Seguimiento y evaluación del proyecto
 - c. Control la documentación de cada operación de crédito,
 - d. Recibir las firmas en el pagaré
 - e. Custodio de los pagarés de las operaciones
 - f. Entrega de efectivo al Asesor por cada crédito otorgado
 - g. Recepción de efectivo del Asesor por concepto de pagos

- b) Asesor.- quien se encargará de:
 - a. Visitar a las clientes en sus puestos de trabajo
 - b. Promocionar producto microayuda
 - c. Convocar a las interesadas a la capacitación
 - d. Llenar la solicitud de crédito
 - e. Recolectar los documentos para el crédito.
 - f. Entregar el dinero a las clientes
 - g. Realizar los cobros periódicamente a las clientes.

3.5.3 DETERMINACION DE LA CAPACIDAD DE PAGO.

Si contamos con información que nos revela que el 40% de las encuestadas realizan unas ventas diarias menores a \$50, podríamos señalar para realizar un cálculo general de ventas promedio diarias de \$25 por 30 días del mes, tenemos un total de ventas mensuales de \$

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

750, aplicando un nivel de utilidad del 20%, obtendremos que se encuentran en capacidad de cubrir una cuota de \$ 150.

Para tomar el crédito de mayor monto que es de \$ 2.000,00, para 18 meses, tendría que pagar una mensualidad de \$ 129,89, que incluye interés y capital , este cálculo realizado a través de una tabla de amortización con una tasa de interés del 20%, y sin ningún tipo de comisión. Si a este mismo préstamo de \$ 2.000,00 lo comparamos con un agiotista, tenemos que sólo por concepto de interés se debe cancelar un valor de \$ 200,00.

3.5.4 MONITOREO Y EVALUACION

El seguimiento del proyecto se guiará de dos ejes, el social y el económico.

Bajo el eje social se monitoreará y evaluará el mejoramiento de las condiciones de vida de las usuarias del producto de microcrédito, de acuerdo a:

- a) generación o incremento de ahorro
- b) motivación para crecer y diversificar su negocio
- c) nivel de satisfacción de las necesidades básicas.

El eje económico será monitoreado de acuerdo a:

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

- a) la recuperación de cartera, midiendo el nivel de cartera vencida frente al total de cartera colocada, lo cual asegurará la vida del proyecto.

- b) El cumplimiento de metas mensuales establecidas para la colocación, lo cual nos demostrará que el producto tiene acogida.

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



CAPITULO 4

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Como se puede observar a lo largo de esta investigación existe suficiente evidencia de la vinculación del desarrollo económico y financiero que puede alcanzar las mujeres y sobre todo aquellas que tienen bajo nivel de estudios, laboran en los mercados de la ciudad y se encuentran rodeadas por un medio social restrictivo en el microcrédito. Esta evidencia ha sido posible utilizarla en este trabajo gracias a la recopilación que por algunos años a efectuado uno de los autores al trabajar en dos de las tres instituciones de mayor importancia en microfinanzas, además cabe mencionar la falta de información que tienen instituciones como la Superintendencia de Bancos o incluso el Banco Central, las cuales poseen únicamente un registro global de los tipos de crédito en los cuales esta el microcrédito, pero no sus componentes requeridos para este estudio o cualquier otro estudio como son el género, montos por tipo de colocación, edad, finalidad del crédito, etc.
- De acuerdo a los objetivos específicos planteados en este trabajo sobre la determinación si las costumbres bloquean a la generación de ingresos para desarrollar el empoderamiento de las mujeres que laboran en los mercados, se concluye que según las indagaciones la costumbre si bloquea la generación de ingresos ya que como lo demuestran los cuadros adjuntos la costumbre a direccionado el cuidado del hogar, de los hijos, la preparación de alimentos, compra de alimentos, arreglo de la ropa a las mujeres en donde en promedio un 76% de las encuestadas realiza estas

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

actividades e incluso algo muy importante para la investigación, existen porcentajes altos de direccionamiento a estas responsabilidades sobre la hija. Todo este tiempo que dedican a estas actividades limita su generación de ingresos o creación de nuevos negocios en los cuales podrían dar trabajo a más mujeres dando como resultado un mayor empoderamiento.

- Otro objetivo es si los ingresos generados por las mujeres que laboran en los mercados son administrados por ellas, la investigación concluye que un 87% de las encuestadas si administra sus ingresos permitiendo que tomen sus decisiones y no dependan de los ingresos de sus cónyuges quienes serían los que deciden que hacer con el dinero generado limitando el accionar de las mujeres.
- En esta investigación se ha planteado el conocer y clasificar el nivel de toma de decisiones que adoptan las mujeres que laboran en los mercados y se concluye que al desarrollar actividades económicas las mujeres se ven enfrentadas a una serie de hechos y condiciones que la obligan a tomar decisiones como lo referente al endeudamiento y como conseguirlo mostrando la encuesta que un 39% prefiere pedir a los conocidos agiotistas o chulqueros a pesar de las altas tasas de interés (10%) su razón principal es la facilidad con lo que obtienen el préstamo, además conocen sus necesidades de efectivo lo que determina el rango de apalancamiento, decidiendo hasta cuanto pueden pagar, por lo que opinan que firmarían en un 65% solas el pagaré; de la misma forma si la institución les brindaría facilidades que le lleve hasta sus lugares de trabajo el 56% optara por el crédito, todas estas decisiones las tomarían sin requerir del consentimiento de su

Maestrantertes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

pareja lo que demuestra que al tener las mujeres una fuente propia de ingresos tienen un mayor nivel para la toma de decisiones.

- Con respecto a cuantificar y establecer las características de la demanda de créditos de este segmento podemos darnos cuenta que según la información recopilada y generalizando la estadística efectuada en FIDASA, podríamos decir que la demanda de microcréditos está dirigida hacia capital de trabajo con casi un 90%, le sigue pero muy por debajo el microcrédito para activos fijo y luego con menos de un 10% el de consumo y marginalmente el de vivienda, podríamos decir que el direccionamiento es el correcto ya que la fundamentación de este tipo de crédito es generar un flujo de efectivo que permita generar un crecimiento sostenible que no se podría lograr si la composición estaría dirigido para activos fijos o de consumo.
- Y como un último objetivo es el diseñar un microcrédito para las mujeres que laboran en el mercado y que sería denominado MICROAYUDA. Que le hace diferente a este producto de los otros ofrecidos en el mercado financiero?. En primer lugar su clara diferenciación que no podrían aplicar segmentos que no pertenezcan a mujeres y que no trabajen en un mercado, la tasa de interés sería preferencial con 12 puntos porcentuales sobre la tasa de fondeo, como lograr este porcentaje, nos remitimos a los índices de morosidad y que sirven de referencia para calcular el riesgo y por lo tanto la tasa de interés, en este caso las estadísticas nos muestran un índice de 4,8% a diciembre del 2008, cifra que incluye a la banca pública que distorsiona el ratio con su 9%, por lo tanto los niveles de provisión son bajos comparado a

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

otros segmentos de crédito. Además los montos hasta 2.000,00 dólares garantizan una amplia cobertura sin concentrar en oficios o negocios de alto riesgo, además el plazo de otorgamiento estaría entre 3 meses y 18 meses tiempo suficiente para que la institución recupere lo invertido, lo principal sería el asesoramiento que se brindaría ya que no es desconocido la poca formación contable y financiera con la que cuenta este segmento, permitiéndole de esta manera formalizar y llevar un mejor control sobre sus cuentas.

- Un hecho importante y que debe reconocerse es el crecimiento en el número de instituciones desde el 2003 que constituían 30 hasta el 2008 en el cual se cuenta con 60, lo que muestra la seguridad y confianza en este tipo de crédito.
- Para complementar la investigación se ha planteado la aplicación de un modelo lineal, el cual se estimó por mínimos cuadrados ordinarios, llegándose a determinar que los ingresos tiene una relación positiva con los activos es decir mejoraron los ingresos de las mujeres que optaron por utilizar una segunda operación de microcrédito aumentando sus activos lo que generó un mayor nivel de ventas expandiendo los ingresos de su nivel inicial con el primer préstamo.

RECOMENDACIONES.

El presente estudio ha servido de base para plantearnos la necesidad de contar con una institución que recopile y forme bases de datos de cada banco, cooperativa o financiera, cuya información sea más específica y

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

pueda servir para futuros estudios por la importancia que está teniendo este segmento crediticio.

Además el microcrédito debería contar con el apoyo del gobierno nacional para estimularlo y ampliarlo ya que podría ser la solución para disminuir realmente las tasas de subempleo y desempleo puesto que es dinero que se emplea para capital de trabajo y no para consumo como lo constituyen los bonos y que no tienen un efecto multiplicador en la economía. No nos basamos en una simple percepción de los autores sino mas bien a experiencias vividas en otros países con similares problemas y que incluso fueron objeto para que obtengan un reconocimiento mundial como es el premio Nobel de Economía.

Se debería motivar a las diferentes instituciones para que amplíen su cobertura a otras zonas que por sus características se asemejan a las mujeres que laboran en los mercados de nuestra ciudad y que al igual que ellas podrían ocupar un mejor sitio en la sociedad y mejorar su empoderamiento al tomar sus decisiones mejorando su calidad de vida.

Fortalecer a las instituciones de control que se ha dado paso en la nueva Constitución del año 2008 para apoyar al Programa Nacional de Microfinanzas y al surgimiento de nuevos actores socio-políticos agrupados en las Redes de Finanzas Populares y Solidarias.

Seguir desarrollando nuevas propuestas de Microcréditos creados a la medida de los prestatarios, con nuevos montos, plazos y garantías que permitan flexibilizar el acceso a la vía de estos créditos como lo está aplicando la nueva generación del Banco Grammen.

Maestranterantes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

BIBLIOGRAFIA

- Berger, Allen N. y David B. Humphrey (1997), *Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research*, Financial Institutions Center, The Warthon School, University of Pennsylvania
- BID (2009), Proyecto de fortalecimiento de las Cooperativas de Ahorro y Credito
- Coelho, Franklin D, Finanzas Solidarias
- Coraggio, Jose Luis (2007), Desarrollo regional, espacio local y economía social
- Dávila, Miguel (2002), *El nuevo enfoque de la supervisión bancaria*, Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (SBSE)
- De Lisio, Claudia (2002), Algunas aproximaciones sobre la economía social
- Documento elaborado por la Universidad Oriental de Uruguay
“Estrategias para combatir la pobreza”
- Egas Vasco, Jaime (2002), *La banca antes y después de la dolarización*, SBSE
- Espinoza Bermeo, Rodrigo (2005), *La Economía Ecuatoriana en el 2005*, SBSE
- Fernández de Lis, Santiago, Jorge Martínez y Jesús Saurina (2000),
“*Crédito bancario, morosidad y dotación de provisiones para insolvencias en España*”
- Franco Modigliani, Mercados e instituciones financieras
- Freixas, Xavier y Jean-Charles Rochet (1997), *Economía Bancaria*, Banco Bilbao Vizcaya y Antoni Bosch editor
- Green, William, *Análisis Económico* (1998), 3ª edición, Prentice Hall editor
- Maestranteres:
Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Gujarati Damodar, *Econometría* (2003), 4ª edición, McGraw-Hill

López Pascual, Joaquín y Altina Sebastián Gonzáles (1998) *Gestión bancaria, los nuevos retos en un entorno global*, Mc Graw Hill

Michael Parkin, *Microeconomía* versión para Latinoamérica

Novalés Alfonso (1997), *Estadística y Econometría*, Mc Graw Hill

Plitman Pauker, Ruth (2002), *La crisis bancaria en el Ecuador*, Fundación Friedrich

Swisscontact, *Las Finanzas Sociales y Solidarias en el Ecuador* (2009)

Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador - SIISE

Robert Peck Christen, *Directrices de Consenso en el Campo de las Microfinanzas*

A N E X O S

NIVEL DE POBREZA

AÑO	POBREZA POR INGRESOS			
	2006	2007	2008	2009
NACIONAL	37,6%	36,7%	35,1%	36,0%
Indígena	65,1%	62,5%	65,9%	68,2%
Afroec.	50,6%	50,6%	43,4%	42,9%
Mestizo	33,9%	33,0%	31,4%	32,7%
Blanco	28,1%	30,9%	25,7%	26,3%
Brecha Indígena - Blanco	0,4	0,5	0,4	0,4
rural	60,6%	61,3%	59,7%	57,5%
urbana	25,9%	24,3%	22,6%	25,0%
Brecha Rural - Urbano	0,4	0,4	0,4	0,4
Mujer	38,1%	37,2%	35,4%	36,6%
Hombre	37,1%	36,2%	34,7%	35,5%
Brecha Mujer - Hombre	1,0	1,0	1,0	1,0

Fuente: INEC, VI Censo de Población y V de Vivienda

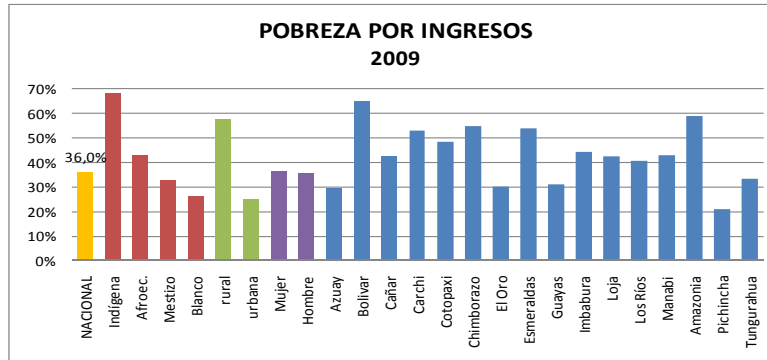
Elaboración: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador-SIISE

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS



Fuente: INEC, VI Censo de Población y V de Vivienda

Elaboración: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador-SIISE

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA

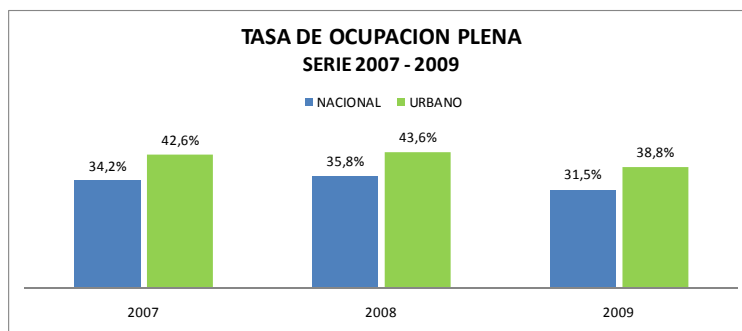
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

NIVEL DE POBREZA

AÑO	TASA DE OCUPACION PLENA			TASA DE GLOBAL DE SUBEMPLEO			TASA GLOBAL DE DESEMPEO		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
NACIONAL	34,2%	35,8%	31,5%	62,9%	61,7%	64,2%	5,0%	5,9%	6,5%
Q1	4,8%	5,2%	3,3%	93,6%	94,3%	95,2%	5,7%	6,2%	8,4%
Q2	21,1%	21,1%	17,7%	76,6%	77,3%	80,3%	6,5%	5,5%	7,4%
Q3	35,4%	34,3%	30,3%	62,6%	63,3%	66,3%	4,4%	4,6%	6,2%
Q4	48,5%	50,5%	44,0%	49,0%	46,7%	52,5%	4,4%	4,1%	5,9%
Q5	65,5%	67,4%	65,0%	31,8%	30,1%	31,4%	3,2%	2,5%	4,0%
Brecha 1 - 5	13,6	13,0	19,7	2,9	3,1	3,0	1,8	2,5	2,1
Indígena	15,7%	13,4%	12,5%	83,2%	86,1%	86,7%	2,2%	1,8%	3,0%
Afroecuatoriano	33,8%	34,6%	28,6%	63,2%	62,9%	66,9%	7,2%	6,5%	10,1%
Mestizo	35,9%	37,6%	33,2%	61,0%	59,7%	62,5%	5,1%	6,1%	6,5%
Blanco	36,9%	42,2%	34,9%	60,0%	54,3%	56,2%	5,7%	7,4%	7,8%
Brecha Indígena - Blanco	2,4	3,1	2,8	1,4	1,6	1,5	0,4	0,2	0,4
rural	18,1%	19,9%	17,2%	80,4%	79,4%	81,9%	3,0%	3,0%	3,6%
urbana	42,6%	43,6%	38,8%	53,5%	52,6%	54,8%	6,1%	7,3%	7,9%
Brecha Rural - Urbano	2,4	2,2	2,3	1,5	1,5	1,5	0,5	0,4	0,5
Mujer	28,6%	28,2%	25,4%	68,3%	69,1%	70,4%	6,7%	8,2%	8,3%
Hombre	38,0%	40,9%	35,7%	59,4%	56,9%	60,1%	3,9%	4,3%	5,2%
Brecha Mujer - Hombre	1,3	1,5	1,4	1,2	1,2	1,2	1,7	1,9	1,6

Fuente: INEC, VI Censo de Población y V de Vivienda

Elaboración: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador-SIISE



Fuente: INEC, VI Censo de Población y V de

Vivienda

Elaboración: Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador-SIISE

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra total se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{0.25 \cdot z^2 \cdot N}{N \cdot e^2 + 0.25 \cdot z^2}$$

En donde:

- n : Es el tamaño de la muestra, esto es, el número de criterios que deben ser evaluados.
- N : Es el tamaño de la población, esto es, el número total de operaciones en la base de datos multiplicado por el número de criterios de la matriz de desviaciones.
- z : Es un factor que depende del nivel de confianza requerido y que se encuentra tabulado.
- e : Es el error absoluto.

Cálculo del tamaño de la muestra:

$$N = 1700$$

$$\text{Nivel de confianza del 95\%} \longrightarrow z = 1.96$$

$$e = 5\%$$

$$n = \frac{0.25 \cdot 1.96^2 \cdot 1700}{1700 \cdot 0.05^2 + 0.25 \cdot 1.96^2} = 319$$

Maestranteros:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE CAPACITACION DE EMPODERAMIENTO DE LAS
MUJERES

- La subordinación de género y la construcción social de género
- El concepto de empoderamiento
- Qué es el empoderamiento?
- El empoderamiento desde Género y Desarrollo
- El Proceso de Empoderamiento
- Una Nueva Concepción del Poder
- Lecciones para una Estrategia de Empoderamiento de las Mujeres
- Metodología de aplicación práctica

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



T A B L A S

**ANALISIS DE LA SITUACION SOCIO-ECONOMICA DE LAS
ENCUESTADAS**

EDAD

EDAD	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 36 a 40 años	15	15	15	15
De 41 a 45 años	15	15	15	30
De 26 a 30 años	14	14	14	44
De 46 a 50 años	13	13	13	57
De 31 a 35 años	11	11	11	68
De 56 a 60 años	11	11	11	79
Más de 60 años	8	8	8	87
De 51 a 55 años	7	7	7	94
De 18 a 25 años	6	6	6	100
Total	100	100	100	

NUMERO DE MIEMBROS DE FAMILIA

No. MIEMBROS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
5	25	25	25	25
4	23	23	23	48
3	19	19	19	67
6	10	10	10	77
7	7	7	7	84
2	6	6	6	90
8	4	4	4	94
9	3	3	3	97
1	1	1	1	98
10	1	1	1	99
12	1	1	1	100
Total	100	100	100	

ESTADO CIVIL

ESTADO CIVIL	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casada	85	85	85	85
Unión libre	15	15	15	100
Total	100	100	100	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

SU CONYUGE TRABAJA

SU CONYUGE TRABAJA	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	73	73	73	73
No	27	27	27	100
Total	100	100	100	

REGULARIDAD DE INGRESOS DEL CONYUGE

REGULARIDAD INGRESOS CONYUGE	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Percibe un sueldo fijo	33	33	45,2	45,2
Sus Ingresos no son fijos pero permanentes	23	23	31,5	76,7
Sus ingresos son irregulares	17	17	23,3	100
Total	73	73	100	

NIVEL DE INGRESOS DEL CONYUGE

NIVEL DE INGRESOS CONYUGE	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta \$50	27	27	37	37
De \$201 a \$ 300	13	13	17,8	54,8
De \$101 a \$200	11	11	15,1	69,9
De \$1 a \$ 100	10	10	13,7	83,6
De \$301 a \$400	8	8	11	94,5
De \$ 401 a \$ 500	2	2	2,7	97,3
Más de \$500	2	2	2,7	100
Total	73	73	100	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



PERIODICIDAD DE INGRESOS DEL CONYUGE

PERIODICIDAD INGRESOS	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mensual	39	39	53,4	53,4
Semanal	27	27	37	90,4
Diario	5	5	6,8	97,3
Quincenal	2	2	2,7	100
Total	73	73	100	

AHORRO DE LAS MUJERES

AHORRO MUJERES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	55	55	55	55
Si	45	45	45	100
Total	100	100	100	

NIVEL DE AHORRO DE LAS MUJERES

NIVEL DE AHORRO MUJERES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta \$20	20	20	44,4	44,4
De \$21 a \$40	9	9	20	64,4
De \$41 a \$60	7	7	15,6	80
De \$81 a \$100	6	6	13,3	93,3
Más de \$100	3	3	6,7	100
Total	45	45	100	

Maestranes:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



PERIODICIDAD DEL AHORRO DE LAS MUJERES

PERIODICIDAD AHORRO MUJERES	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Semanal	24	24	53,3	53,3
Mensual	13	13	28,9	82,2
Quincenal	6	6	13,3	95,6
Trimestral	2	2	4,4	100
Total	45	45	100	

A MAS DEL INGRESO SUYO Y DE SU PAREJA, REGISTRA OTRA FUENTE DE INGRESO PERMANENTE.

OTRA FUENTE DE INGRESO FIJA	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	67	67	67	67
Si	33	33	33	100
Total	100	100	100	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



T A B L A S

ANALISIS DEL NIVEL DE EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES CUANDO NECESITA DINERO SE LO HACE SABER A SU PAREJA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	75	75,0	75,0	75,0
No	25	25,0	25,0	100,0

CUANDO NECESITA DINERO, QUIEN LO SOLICITA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Usted	85	85,0	85,0	85,0
Su esposo	15	15,0	15,0	100,0

LA DECISION DE SALIR A TRABAJAR FUE:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Suya	66	66,0	66,0	66,0
Ambos	31	31,0	31,0	97,0
Su esposo	3	3,0	3,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

CUANTAS HORAS TRABAJA DIARIAMENTE EN EL MERCADO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 8 a 10 Horas	59	59,0	59,0	59,0
De 5 a 7 Horas	22	22,0	22,0	81,0
De 11 a 13 Horas	11	11,0	11,0	92,0
Menos de 5 Horas	5	5,0	5,0	97,0
Mas de 13 Horas	3	3,0	3,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



**LUEGO DEL TRABAJO EN EL MERCADO, CONTINUA CON LAS
LABORES DOMESTICAS EN EL HOGAR**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	97	97,0	97,0	97,0
No	3	3,0	3,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

QUIEN ADMINISTRA LOS RECURSOS TOTALES DE SU HOGAR

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Usted	49	49,0	49,0	49,0
Ambos	43	43,0	43,0	92,0
Su esposo	7	7,0	7,0	99,0
Otros	1	1,0	1,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

**QUIEN ADMINISTRA LOS INGRESOS, PRODUCTO DE
SU TRABAJO EN EL MERCADO**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Usted	87	87,0	87,0	87,0
Ambos	11	11,0	11,0	98,0
Su esposo	2	2,0	2,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

QUIEN DECIDE EN QUE GASTAR EL INGRESO DE SU TRABAJO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Usted	78	78,0	78,0	78,0
Ambos	22	22,0	22,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	
Total	83	83,0	100,0	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



QUIEN REALIZA LAS COMPRAS DE ALIMENTAS PARA SU HOGAR

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Usted	76	76,0	76,0	76,0
Ambos	17	17,0	17,0	93,0
Su esposo	5	5,0	5,0	98,0
Su hija	2	2,0	2,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

CÓMO VE USTED LA PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN LOS ESPACIOS DE PODER, (DIRECTORAS DE ORGANISMOS GUBERNAMENTALES, MINISTRAS, JUEZAS, ETC.)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Buena	82	82,0	82,0	82,0
Indiferente	11	11,0	11,0	93,0
Mala	7	7,0	7,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

CUANDO NECESITA DINERO, A QUIÉN ACUDE

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Chulqueros	39	39,0	39,0	39,0
Familiares	18	18,0	18,0	57,0
Bancos	18	18,0	18,0	75,0
Cooperativas	18	18,0	18,0	93,0
Amistades	7	7,0	7,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

PERIODICIDAD QUE USTED NECESITA DINERO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mensual	28	28,0	28,0	28,0
Anual	24	24,0	24,0	52,0
Semestral	19	19,0	19,0	71,0
Bimestral	12	12,0	12,0	83,0
Trimestral	10	10,0	10,0	93,0
Semanal	5	5,0	5,0	98,0
Quincenal	2	2,0	2,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

QUE CANTIDAD DE DINERO NECESITA

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta \$100	31	31,0	31,0	31,0
De \$101 a \$200	11	11,0	11,0	42,0
Más de \$2000	11	11,0	11,0	53,0
De \$201 a \$300	8	8,0	8,0	61,0
De \$301 a \$400	7	7,0	7,0	68,0
De \$1001 a \$ 1500	7	7,0	7,0	75,0
De \$401 a \$500	6	6,0	6,0	81,0
De \$501 a \$600	6	6,0	6,0	87,0
De \$901 a \$ 1000	6	6,0	6,0	93,0
De \$1501 a \$2000	6	6,0	6,0	99,0
De \$601 a \$700	1	1,0	1,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



**COMO LE GUSTARIA ACCEDER A UNA FUENTE DE
FINANCIAMIENTO**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Que la visiten en su puesto de trabajo	78	78,0	78,0	78,0
Asistir a una entidad financiera	22	22,0	22,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

**QUE DOCUMENTACION ESTA DISPUESTA A PRESENTAR PARA
ACCEDER A UN CREDITO**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Todos	35	35,0	35,0	35,0
Copia cédula y certf. no adeudar al CP, Municipio	30	30,0	30,0	65,0
Copia de la cédula	18	18,0	18,0	83,0
Copia cédula y certif. de bienes muebles	9	9,0	9,0	92,0
Copia cédula y registro de compras	5	5,0	5,0	97,0
Registro de compras	1	1,0	1,0	98,0
Copia de certif. de bienes muebles	1	1,0	1,0	99,0
Copia de certif. de bienes inmuebles	1	1,0	1,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

COMO LE GUSTARIA REALIZAR LOS PAGOS DE SU CREDITO:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Directo en su trabajo previo acuerdo fecha y hora	50	50,0	50,0	50,0
Con deptos.en alguna cuenta	35	35,0	35,0	85,0
Directo en su trabajo a cualquier momento	15	15,0	15,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

NIVEL DE VENTAS SEMANALES

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta \$50	40	40,0	40,0	40,0
De \$51 a \$100	18	18,0	18,0	58,0
Más de \$300	18	18,0	18,0	76,0
De \$101 a \$150	9	9,0	9,0	85,0
De \$201 a \$300	8	8,0	8,0	93,0
De \$151 a \$200	7	7,0	7,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez



UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

QUE PRODUCTOS VENDE EN EL MERCADO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Providencia	42	42,0	42,0	42,0
Otros (bazar, librerías, ropa, zapatos)	27	27,0	27,0	69,0
Comidas	15	15,0	15,0	84,0
Abarrotes	12	12,0	12,0	96,0
Carnes	4	4,0	4,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

TIEMPO QUE LLEVA TRABAJANDO EN ESTE NEGOCIO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Más de 10 años	45	45,0	45,0	45,0
De 1 a 3 años	17	17,0	17,0	62,0
De 4 a 6 años	16	16,0	16,0	78,0
De 7 a 9 años	13	13,0	13,0	91,0
Menos de 1 año	9	9,0	9,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

PRIORIDAD EN LA ADMINISTRACION DE RECURSOS DEL NUCLEO FAMILIAR

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alimentación	51	51,0	51,0	51,0
Salud	25	25,0	25,0	76,0
Pago de deudas	14	14,0	14,0	90,0
Educación	7	7,0	7,0	97,0
Vivienda	3	3,0	3,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez

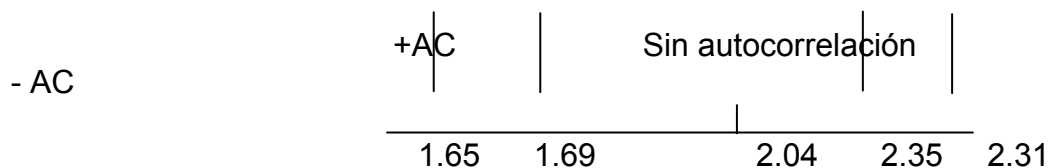


PRUEBAS DE LOS SUPUESTOS DEL MODELO DE REGRESIÓN SIMPLE

- Ante el análisis de los supuestos del modelo de mínimo cuadrados ordinarios se procedió a corroborar los que se podría incumplir por lo cual se realizó las debidas pruebas.
- **AUTOCORRELACIÓN (Prueba de Durbin Watson)**

Ho: No existe autocorrelación

Ha: Existe autocorrelación



Se acepta la hipótesis nula que no existe autocorrelación es decir los términos del error son independientes.

- **VARIANZAS SON IGUALES DE LOS VALORES Y**

El modelo MCO asume que la varianza en los valores Y es la misma para todos los valores X. Generalmente este supuesto se contraviene con frecuencia cuando se trabaja con datos de corte seccional (Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía, Webster Allen, 2001), lo cual para nuestro caso no amerita.

Maestranteres:

Patricio Abad Novillo
Oswaldo Abad Vazquez