



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**PROYECTO FINAL DE INVESTIGACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO EN INGENIERÍA FINANCIERA**

**TEMA:**

**“LAS MICROFINANZAS Y SU INCIDENCIA EN EL MARCO DE LA  
FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL EN LA  
FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ARTESANOS PROFESIONALES DE  
TUNGURAHUA UBICADA EN LA CIUDAD DE AMBATO”**

**AUTOR: BALAREZO JEREZ BYRON MARCELO**

**TUTOR: ING. MSC. HÉCTOR ALBERTO LUZURIAGA JARAMILLO**

**AMBATO – ECUADOR**

**2014**

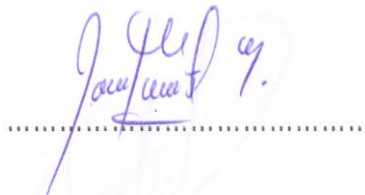
## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Msc. Héctor Alberto Luzuriaga Jaramillo, con cédula de ciudadanía # 180325315-0, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema **“LAS MICROFINANZAS Y SU INCIDENCIA EN EL MARCO DE LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL EN LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ARTESANOS PROFESIONALES DE TUNGURAHUA UBICADA EN LA CIUDAD DE AMBATO”** desarrollado por Balarezo Jerez Byron Marcelo, egresado de la Carrera de Ingeniería Financiera, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos suficientes, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 26 de Mayo de 2014

EL TUTOR



Ing. Msc. Héctor Alberto Luzuriaga Jaramillo


## AUTORIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Balarezo Jerez Byron Marcelo, con cédula de ciudadanía N° 180455703-9, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo, bajo el tema: **“LAS MICROFINANZAS Y SU INCIDENCIA EN EL MARCO DE LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL EN LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ARTESANOS PROFESIONALES DE TUNGURAHUA UBICADA EN LA CIUDAD DE AMBATO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este trabajo de Investigación.

Ambato, 26 de Mayo de 2014

AUTOR

ALIFICADOR PROFESK




Balarezo Jerez Byron Marcelo

## APROBACIÓN TRIBUNAL EXAMINADOR

Los suscritos Profesores Calificadores, una vez revisado, aprueban el informe de Investigación, sobre el tema: **“LAS MICROFINANZAS Y SU INCIDENCIA EN EL MARCO DE LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL EN LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ARTESANOS PROFESIONALES DE TUNGURAHUA UBICADA EN LA CIUDAD DE AMBATO”**, del estudiante Balarezo Jerez Byron Marcelo, de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.


Ambato, 26 de Mayo de 2014

Para constancia firma



.....

Dra. Guevara Uvidia Pilar del Rocio  
PROFESOR CALIFICADOR



.....

Lic. Izquierdo Garcia Daniel Eriel  
PROFESOR CALIFICADOR



.....

Eco. Diego Proaño  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

## DEDICATORIA

*Este trabajo está dedicado:*

### ***A Dios:***

*Gracias por todas las bendiciones recibidas, por el amor, la amistad, la comprensión, y el afecto que nunca ha faltado en mi vida.*

*Gracias por las pruebas que me has colocado porque han edificado mi vida y me han llenado de fortaleza.*

*Gracias por ser mi refugio en los tiempos difíciles porque solo tu infinito amor me ha levantado con más fuerza y ha sanado cada herida de mi corazón.*

*Gracias por ser el más grande maestro que he tenido, porque tus enseñanzas han engrandecido mi vida.*

*Gracias por ser la guía en este camino lleno de dificultades, por ser mi apoyo y por llevarme de tu mano para cumplir mis sueños y anhelos.*

### ***A mi madre:***

*Mi gran amiga, gracias por tu apoyo incondicional, por tu infinito amor, por ser mi confidente y mi fortaleza cada día de mi vida.*

*Gracias mamita por la vida que me diste por tus sabios consejos, tus enseñanzas y tu paciencia. TE AMO Mamita.*

### ***A mi padre:***

*Gracias papi por tu apoyo, por enseñarme a soñar en grande, por ser un gran ejemplo de trabajo y dedicación a tu familia.*

*Gracias por tu amor, tu paciencia, por enseñarme el valor del trabajo y a siempre luchar por mis sueños, porque nada es imposible. TE AMO Papito.*

## AGRADECIMIENTO

*Mi profundo agradecimiento va dirigido para:*

### ***Mi Familia:***

*Quienes han sido el motor y la fortaleza de mi vida. Gracias por su permanente e incondicional apoyo y su gran amor.*

### ***Mis Amigos:***

*Compañeros en este largo camino de la vida, con quienes he compartido tantos momentos, risas, sueños, anhelos y locuras, gracias por hacerme parte de sus vidas, por brindarme su amistad y ser los hermanos elegidos, por cariño muchas gracias.*

### ***Facultad de Contabilidad y Auditoria***

*Pilares de la enseñanza, donde me forme cinco años de mi vida, gracias a cada docente que sembró una semilla de conocimiento en mí, y que hoy hacen la profesional que soy, muchas gracias.*

### ***Ing. Msc. Alberto Luzuriaga***

*Gracias por las enseñanzas brindadas para el desarrollo de este proyecto, por su tiempo y predisposición, su ayuda y compromiso con la labor de ser maestro.*

### ***Federación de Artesanos de Tungurahua***

*Gracias por la gran apertura brindada, en especial mi agradecimiento al Sr. Daniel Proaño por su ayuda, interés y colaboración ofrecida para el desarrollo de este proyecto.*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b> .....	<b>P.P.</b>
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN .....	iii
APROBACIÓN TRIBUNAL EXAMINADOR .....	iv
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
RESUMEN EJECUTIVO.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>5</b>
<b>EL PROBLEMA</b> .....	<b>5</b>
1.1 TEMA.....	5
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.2.1 Contextualización.....	6
1.2.1.1 Macrocontextualización.....	6
1.2.1.2 Mesocontextualización.....	13
1.2.1.3 Microcontextualización.....	16
1.2.2 Análisis Crítico .....	20
1.2.2.1 Relación causa efecto.....	21
1.2.3 Prognosis.....	23
1.2.4 Formulación del problema.....	25
1.2.5 Interrogantes.....	25
1.2.6 Delimitación del objeto de investigación .....	26
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	26

	<b>P.P.</b>
1.4 OBJETIVOS .....	31
1.4.1 Objetivo General .....	31
1.4.2 Objetivos Específicos.....	31
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>32</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>32</b>
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	32
2.2 FUNDAMENTACION FILOSÓFICA .....	40
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	42
2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES .....	47
2.4.1 Conceptualización.....	50
2.4.1.1 La Variable independiente .....	50
2.4.1.2 La Variable Dependiente.....	69
2.5 HIPOTESIS .....	84
2.6 SEÑALAMIENTO VARIABLES .....	4
2.6.1 Variable independiente .....	4
2.6.2 Variable dependiente .....	84
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>85</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>85</b>
3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....	85
3.2 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN .....	86
3.2.1 Investigación documental.....	86
3.2.2 Investigación de campo .....	87
3.3 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	88
3.3.1 Investigación descriptiva .....	88
3.3.2 Investigación correlacional.....	89
3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA .....	90
3.4.1 Población .....	90
3.4.2 Muestra .....	90
3.5 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	93



	<b>P.P.</b>
3.5.1	Variable Independiente: Microfinanzas ..... 93
3.5.2	Variable Dependiente: Desarrollo Microempresarial ..... 94
3.6	RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN ..... 95
3.6.1	Plan para la recolección de información ..... 95
3.7	PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN ..... 96
3.7.1	Plan de procesamiento de la información ..... 96
3.7.2	Análisis de datos ..... 96
3.7.3	Presentación de los datos ..... 97
3.7.4	Interpretación de resultados ..... 98
<b>CAPÍTULO IV</b>	..... 99
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b>	..... 99
4.1	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS ..... 99
4.2	INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS ..... 116
4.3	VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS ..... 119
4.3.1	Planteamiento de la Hipótesis ..... 119
4.3.1.1	Modelo Lógico ..... 119
4.3.1.2	Modelo Matemático ..... 119
4.3.1.3	Modelo Estadístico ..... 119
4.3.2	Regla de Decisión ..... 120
4.3.3	Cálculo de $X^2$ ..... 121
4.3.4	Conclusión ..... 122
<b>CAPÍTULO V</b>	..... 123
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	.....
5.1	CONCLUSIONES .....
5.2	RECOMENDACIONES .....
<b>CAPÍTULO VI</b>	..... 127
<b>PROPUESTA</b>	..... 127
6.1	DATOS INFORMATIVOS ..... 127

	P.P.
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	128
6.3 JUSTIFICACIÓN .....	129
6.4 OBJETIVOS .....	
6.4.1 Objetivo General .....	
6.4.2 Objetivos Específicos.....	
6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	
6.5.1 Socio - Cultural .....	
6.5.2 Organizacional .....	
6.5.3 Ambiental .....	
6.5.4 Económico - Financiero .....	
6.5.5 Político - Legal .....	
6.5.6 Viable.....	
6.6 FUNDAMENTACIÓN .....	
6.7 METODOLOGIA. MODELO OPERATIVO .....	
6.7.1 Macro Ambiente. Entorno General.....	
6.7.2 Micro Ambiente. Entorno Específico .....	
6.7.3 Expectativas.....	
6.7.4 Diagnóstico Estratégico. ....	144
6.7.5 Estrategias de Comercialización.....	153
6.7.6 Plan de Acción.....	154
6.8 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA.....	167
6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN .....	169
 <b>MATERIALES DE REFERENCIA</b>	
1. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	171
2. ANEXOS.....	175

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>P.P.</b>
1 Operacionalización Variable Independiente .....	93
2 Operacionalización Variable Dependiente .....	94
3 Microcrédito .....	101
4 Interés .....	102
5 Montos .....	103
6 Alternativa .....	104
7 Necesidades .....	105
8 Financiación .....	106
9 Responsabilidad .....	107
10 Autosuficiencia .....	108
11 Planificación .....	109
12 Actividades .....	110
13 Orientación .....	111
14 Liquidez .....	112
15 Rentabilidad .....	113
16 Crecimiento .....	114
17 Asociatividad .....	115
18 Presentación de los datos .....	121
19 Cálculos .....	121
20 Matriz de Evaluación Interna .....	145
21 Matriz de Evaluación Externa .....	148
22 Matriz FODA .....	151
23 Ejemplo Matriz Plan de Acción Modificada .....	158
24 Matriz Plan de Acción Producto 1 .....	159
25 Matriz Plan de Acción Producto 2 .....	160
26 Matriz Plan de Acción Precio 1 .....	161
27 Matriz Plan de Acción Precio 2 .....	162
28 Matriz Plan de Acción Plaza 1 .....	163
29 Matriz Plan de Acción Plaza 2 .....	164
30 Matriz Plan de Acción Promoción 1 .....	165

.....	<b>P.P.</b>
<b>31</b> Matriz Plan de Acción Promoción 2 .....	166
<b>32</b> Costos .....	167
<b>33</b> Cronograma de Actividades .....	168
<b>34</b> Matriz de monitoreo y evaluación .....	169
<b>35</b> Matriz de seguimiento y evaluación de la propuesta .....	170

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<b>P.P.</b>
1 Ejemplo Representación Gráfica de Resultados.....	98
2 Microcrédito .....	101
3 Interés .....	102
4 Montos .....	103
5 Alternativa .....	104
6 Necesidades .....	105
7 Financiación .....	106
8 Responsabilidad .....	107
9 Autosuficiencia .....	108
10 Planificación .....	109
11 Actividades .....	110
12 Orientación .....	111
13 Liquidez .....	112
14 Rentabilidad .....	113
15 Crecimiento .....	114
16 Asociatividad .....	115
17 Campana de Gauss .....	120
18 Representación Chi-Cuadrado Calculado .....	121

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>P.P.</b>
1 Árbol de Problemas (relación Causa-Efecto).....	20
2 Supraordinación.....	47
3 Infraordinación .....	47
4 Lluvia de Ideas V.I. ....	48
5 Lluvia de Ideas V.D.....	49
6 Diagrama de Gantt .....	156
7 Modelo Matriz Plan de Acción .....	157

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación titulada “LAS MICROFINANZAS Y SU INCIDENCIA EN EL MARCO DE LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL EN LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ARTESANOS PROFESIONALES DE TUNGURAHUA UBICADA EN LA CIUDAD DE AMBATO” tiene como objetivo general contrastar la relación de las microfinanzas y su incidencia en el marco de la financiación del desarrollo microempresarial en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua, para la estructuración de estrategias financieras para el incremento de la rentabilidad en el sector microempresarial.

El presente tema surge de la necesidad de contar con estrategias que faciliten la inserción de las microfinanzas a través del incremento de la rentabilidad en el sector artesanal, para un desarrollo eficiente y sostenible.

Esta investigación se apoya en el Marco Teórico, fundamentada en el paradigma crítico – propositivo, así como en las fundamentaciones epistemológicas, ontológicas y axiológicas de la investigación y en la contextualización de cada una de las variables analizadas.

Los parámetros de evaluación que se utilizan es el cuestionario de preguntas para ser aplicadas en la organización como instrumento de recolección de información. Para la comprobación de la hipótesis se emplea el estadígrafo de Chi-cuadrado, por ser el más adecuado para este caso de estudio.

**Palabras Claves:** Microfinanzas, Desarrollo Microempresarial, Estrategias, Rentabilidad, Recursos, Responsables.

## **ABSTRACT**

*This research entitled "MICROFINANCE AND ITS IMPACT IN THE CONTEXT OF THE FINANCING OF MICROENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ARTESANOS PROFESIONALES FROM TUNGURAHUA LOCATED IN THE CITY OF AMBATO" general objective is to test the relationship of microfinance and its impact on connection with the financing of microenterprise development in the Federación Provincial de Artesanos Profesionales from Tungurahua, for structuring financial strategies for increasing profitability in the microenterprise sector.*

*This issue arises from the need for strategies that facilitate the integration of microfinance through increased profitability in the craft industry for efficient and sustainable development.*

*This research is based on the theoretical framework, based on the critical paradigm - purposeful, as well as the epistemological foundations, ontological and axiological research and contextualization of each of the variables analyzed.*

*The evaluation parameters used is the list of questions to be applied in the organization as a means of gathering information. To test the hypothesis the Chi-square statistic is used as the most suitable for this case study.*

**Keywords:** *Microfinance, Microenterprise Development, Strategies, Performance, Resources, Responsible.*



## INTRODUCCIÓN

La presente investigación versa sobre la financiación del desarrollo y el papel que, dentro de la misma, desempeñan las microfinanzas. Más específicamente, se centra en el análisis de las posibles contradicciones asociadas a la práctica de las Instituciones Microfinancieras en algunos contextos de desarrollo, y del potencial conflicto entre los objetivos sociales perseguidos y la solvencia necesaria para llevar a cabo su labor.

Las motivaciones que laten detrás de esta investigación son de dos tipos. Por un lado se encuentran aquellas que tienen que ver con la relevancia del tema estudiado, y con la necesidad de profundizar en algunos aspectos del mismo. Por otra parte, están aquellas más cercanas a la propia trayectoria profesional y académica, en la cual las microfinanzas han tenido un lugar destacado.

La relevancia adquirida por las microfinanzas, y las diversas cuestiones asociadas a las mismas, está relacionada con el auge que las Instituciones Microfinancieras han tenido en los últimos años, especialmente en algunos contextos.

En un sentido estricto, el estudio de las microfinanzas se extiende a contextos socioeconómicos muy diferentes, lo que afecta a los sectores más o menos significativos de la población quienes siguen teniendo problemas de acceso al crédito o a otros servicios financieros. Sin embargo, la notoriedad alcanzada por las microfinanzas, y especialmente por los microcréditos, su servicio más conocido, está muy relacionada con los problemas y los debates asociados a la financiación del desarrollo en los sectores más pobres y con las mayores necesidades a este respecto.

Por tal motivo la tesis se ha centrado específicamente en las microfinanzas de los pequeños productores. En este contexto, la investigación intenta aportar respuestas a cuestiones financieras, pero en

su relación con los procesos de desarrollo, y en particular con algunos aspectos centrales de los mismos como las políticas orientadas a la superación de la pobreza. El resultado es una investigación que se sitúa entre dos ramas de la ciencia económica: la economía del desarrollo y la economía financiera.

Con objeto de dar respuesta a las cuestiones planteadas, y afrontar la verificación de las hipótesis, la investigación ha combinado las técnicas cualitativas y cuantitativas.

Por una parte, para documentar el marco de referencia y profundizar en el estado de la cuestión se han utilizado fuentes que han resultado complementarias. Así, en primer lugar la investigación se realizó con una serie de encuestas a líderes, dirigentes y pequeños productores del sector artesanal de la Federación de Artesanos de Tungurahua. Finalmente, se han aprovechado los recursos disponibles en Internet, entre los que se incluyen por ejemplo Google académico o Dialnet.

Tanto las encuestas como las fuentes bibliográficas resultaron de gran utilidad para profundizar en los debates y preocupaciones del sector. Su contribución al estudio se sitúa en el ámbito de la orientación, contraste y aporte de nuevos puntos de vista, ya que se han ido incorporándose estas ideas en el marco de la tesis.

Como herramientas informáticas se han utilizado el programa SPSS para el Análisis de Componentes Principales, dada su especialización y su capacidad para mostrar resultados de forma gráfica e intuitiva. Por otro lado, se ha recurrido a Excel para otro tipo de cálculos y gráficos más allá del citado análisis de componentes.

En el marco expuesto hasta ahora, la propia naturaleza de las microfinanzas, como servicio financiero destinado a un amplio sector desatendido o bien como instrumento para contribuir a erradicar la pobreza, es un punto central.

Las miradas contrapuestas sobre este asunto explican en gran medida la controversia que rodea al sector, y las críticas tanto de quienes alegan que se trata simplemente de una actividad comercial más que no contribuiría a cambiar sustancialmente las cosas, como de los que opinan que no todas las actividades son viables ni sostenibles en el tiempo, y que resulta más útil no centrarse en los más pobres, sino en pequeñas empresas que sean rentables y generen empleo.

Por otro lado, las grandes diferencias en cuanto a las actividades de unas y otras Instituciones Microfinancieras, plantean la cuestión de si una mayor atención a los aspectos sociales, y al trabajo con los más pobres, puede suponer problemas para hacer rentable la iniciativa, en comparación con las posibilidades de trabajo con sectores excluidos del sistema financiero pero situados en torno a la línea de pobreza, y no muy por debajo de ella.

Partiendo de estas cuestiones, el objetivo principal de la investigación es estudiar el alcance real del mencionado conflicto entre las visiones centradas en la lucha contra la pobreza y las que apuestan por el refuerzo del sistema financiero, arrojando luz sobre el marco y las condiciones en las que las microfinanzas pueden contribuir a los objetivos de desarrollo, para lo cual se trabajará tanto en el plano teórico como en base a un estudio empírico de la realidad del sector.

Para la adecuada comprensión de este problema, se determina un esquema para su desarrollo así:

**CAPÍTULO I:** Se realiza el planteamiento del problema a ser investigado, se enmarca en un contexto macro, meso y micro la problemática existente, así como su análisis crítico para la determinación de las causas y efectos derivados de éste, se justifica la investigación y finalmente se plantea los objetivos que persigue la misma.

**CAPÍTULO II:** Se establecen los antecedentes investigativos que sustentan la investigación, las fundamentaciones filosóficas socio – crítica, epistemológica, ontológica y axiológica que la guían, la fundamentación legal que la ampara, y se forma una contextualización científica para cada una de las variables, concluyendo con el planteamiento de la hipótesis.

**CAPÍTULO III:** Se determina la metodología de la investigación, con un nivel de investigación exploratorio, descriptivo y explicativo, se determina la población objeto de estudio, así como los instrumentos de recolección de información, con la utilización de encuestas aplicadas a los miembros de la Organización.

**CAPÍTULO IV:** Se realiza el análisis de la información obtenida de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos, se presenta una representación numérica y gráfica de los resultados, para su posterior interpretación y la comprobación de la hipótesis con la utilización del estadígrafo de Chi-cuadrado.

**CAPÍTULO V:** Se plasma las conclusiones derivadas del proceso de análisis e interpretación de datos y se plantea recomendaciones para la solución de las deficiencias encontradas.

**CAPÍTULO VI:** Se presenta la propuesta de solución al problema en base a los objetivos planteados y a las variables materia de estudio, se fija su forma de ejecución así como los responsables para la administración de la propuesta y evaluación de los resultados.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA

### 1.1. Tema

“LAS MICROFINANZAS Y SU INCIDENCIA EN EL MARCO DE LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO MICROEMPRESARIAL EN LA FEDERACIÓN PROVINCIAL DE ARTESANOS PROFESIONALES DE TUNGURAHUA UBICADA EN LA CIUDAD DE AMBATO”

### 1.2. Planteamiento del problema

Los microempresarios tienen ciertos problemas que impiden su desarrollo, así:

- Escaso capital.
- Inaccesibilidad al crédito en el sistema financiero formal, generalmente debidos a una falta de flujo del dinero en efectivo.
- Ausencia de gestión empresarial.
- No utilización de tecnología o nuevos conocimientos para poner valor agregado.
- La mayoría de microempresarios enfrenta un ambiente con numerosos competidores y crecimiento relativamente lento en la demanda y mira estos factores como los impedimentos primarios al éxito de su negocio.

De esta manera podemos ver que las microfinanzas si son una herramienta que pueden ayudar al desarrollo microempresarial como productores y vendedores a producir y vender más. Los servicios microfinancieros también pueden ayudar a un productor a fabricar algo menos caro y al vendedor a bajar los costos de los bienes comprando en cantidades más grandes.

En situaciones altamente competitivas, mejorar el diseño del producto, producir o vender en segmentos de mercado diferentes, mercadear mejor,

son a menudo las medidas más apropiadas para mejorar el ingreso que producir más o tener más bienes para vender. Por consiguiente, el microcrédito si puede conducir a mejorar el desarrollo microempresarial de los artesanos miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua.

### **1.2.1. Contextualización**

#### **1.2.1.1. Macrocontextualización**

El estudio de las microfinanzas se extiende a contextos socioeconómicos muy diferentes, lo que afecta en principio a países alrededor del mundo de renta alta en los que sectores de la población siguen teniendo problemas de acceso al crédito o a otros servicios financieros, como a países de menor renta en los que dichos sectores son mucho más amplios.

Sin embargo, la notoriedad alcanzada por las microfinanzas y especialmente por los microcréditos, su servicio más conocido está muy relacionada con los problemas y los debates asociados a la financiación del desarrollo microempresarial en los países más pobres del mundo y con las mayores necesidades de los mismos como hace referencia de una manera positiva (Moreno, 2011) “En definitiva, un sector todavía en proceso de consolidación y de maduración, pero que ha experimentado una expansión intensa y que incluso, ha opinión de muchos, ha expresado una nueva forma de entender la lucha contra la pobreza y el fomento del desarrollo microempresarial: una vía de intervención basada en el mercado, en la sostenibilidad y en la capacidad de gestión, huyendo de las aproximaciones basadas en la donación y en los recursos públicos”.

Las instituciones microfinancieras alrededor del mundo han incrementado su relación con los procesos de desarrollo microempresarial, y en particular con algunos aspectos centrales de los mismos como las políticas orientadas a la superación de la pobreza.

El objetivo de las cuestiones financieras en los debates sobre desarrollo se ha visto incrementado desde comienzos del nuevo siglo, tras la celebración en 2012 de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo en Monterrey (México), en dicha reunión se abordaron muy diversos asuntos relativos a los flujos financieros internos y externos en los países en desarrollo, y a las condiciones que los mismos deberían cumplir.

Hay que reconocer que es destacable el recobrado protagonismo de los aspectos microeconómicos en los que comienza a destacarse la necesidad del desarrollo de sistemas financieros de base amplia, que promuevan el ahorro interno y lo canalicen a oportunidades productivas. Además, en todo el mundo las finanzas eran consideradas como herramientas de financiación solo para los ricos, pero a inicios del nuevo siglo las instituciones financieras ahora se plantean cuestiones relativas a la Ayuda Oficial al Desarrollo, que afectan al trabajo y la capacidad de muchas Instituciones Microfinancieras, especialmente en sus primeros pasos.

A pesar de todos los estudios desarrollados a nivel mundial sobre el impacto de las microfinanzas en la sociedad y su desarrollo dentro del mundo empresarial se plantean nuevas cuestiones, entre las que podemos destacar en primer lugar las dudas aún no resueltas sobre los impactos de estos programas o las afecciones dentro del sistema financiero por el incremento de microcréditos, no cabe duda que es una importante ayuda para sectores económicos que no se encontraban en planes financieros y su incremento en la producción de diversos países como lo destaca (León, 2011) “Mientras otros productos microfinancieros crecen en importancia, el original “el microcrédito” tampoco ha dejado de evolucionar. Actualmente, el papel de los programas de microcrédito está yendo más allá, incluyendo nuevos productos diseñados para actividades agrícolas, como el micro leasing o el micro-riego. Estos tienen un impacto positivo en la generación de ingresos de los microempresarios, entre los

que se destacan la metodología y diseño de estos productos, y las adaptaciones y alianzas necesarias para su eficaz aplicación”.

Aunque la opinión de varias personas en el sector y la experiencia de sus beneficiarios lleva a pensar en efectos positivos, hasta hace poco las principales pruebas se limitaban a estudios de casos exitosos muy escasos, o se encontraban casos en los cuales las mejoras no quedaban claras. Si bien se están analizando nuevas evidencias con mayor rigor, sigue sin solucionarse un aspecto clave, como es la propia definición de los objetivos de las microfinanzas y su medición, como lo menciona (Armas, 2008) “En la mayoría de los programas de cooperación internacional, una vez que baja el telón de su escenario, y salvo excepciones de aquellos ligados consecutivamente sobre un mismo tema, existe un cierto olvido de las huellas que puede o no haber dejado una intervención de cooperación. Justamente y diríamos solamente los efectos reales pueden ser observados después de un cierto tiempo, no antes. En efecto mientras existen los apoyos externos (financiamiento, asistencia técnica) se puede observar muchos efectos o impactos en las instituciones apoyadas y en la misma población que recibió mejores servicios, en este caso financieros. Pero cómo predecir si estos efectos son sólo provocados por el proyecto mientras hay apoyo o si tales efectos tendrán una durabilidad e impacto en el mediano y largo plazo”.

La cuestión del objetivo principal de las microfinanzas entre las fuentes de financiación del desarrollo microempresarial, a pesar de tener un importante crecimiento, no ha sido suficientemente estudiada. En este sentido, frente al fracaso de otros flujos externos o las propias limitaciones del comercio, las microfinanzas pueden cumplir un papel de movilización de ahorro interno, articulando el sistema de ahorro e inversión de una forma incluyente, y contribuyendo a satisfacer las necesidades financieras de los pobres, con una dimensión que las ha llevado a constituirse como una fuente alternativa de financiación del desarrollo de gran potencial.



Alrededor del mundo las microfinanzas se han visto como un servicio financiero destinado a un amplio sector desatendido o bien como instrumento para contribuir a erradicar la pobreza, estableciendo nuevas maneras de financiamiento y a la vez una expansión en la creación de microempresas en los sectores más pobres.

Sin embargo también existen puntos de vista contrarios acerca de las microfinanzas como la controversia que rodea al sector, y las críticas tanto de quienes fundamentan que se trata simplemente de una actividad comercial más que no contribuiría a cambiar sustancialmente las cosas, como de los que opinan que no todas las actividades son viables ni sostenibles en el tiempo, y que resulta más útil no centrarse en los más pobres, sino en pequeñas empresas que sean rentables y generen empleo.

A pesar de que las instituciones microfinancieras pertenecen al mismo sector de la economía existen grandes diferencias en cuanto a las actividades de unas y otras instituciones, por lo que se plantean la cuestión de que si una mayor atención a los aspectos sociales, y al trabajo con los más pobres, puede suponer problemas para hacer rentable la iniciativa, pues no existe la garantía necesaria para sustentar el incremento de los microcréditos otorgados por estas instituciones, por lo que las personas optan por abandonar los servicios financieros y establecer organizaciones en la comunidad para desarrollar un fondo monetario y tener la facilidad de préstamos otorgados por parte de su comunidad, al respecto (León, 2011) argumenta que “Las innovaciones en la provisión de servicios financieros no vienen siempre de la mano de organizaciones ajenas a una comunidad. Las mismas comunidades pobres también tienen la capacidad de organizarse y diseñar estrategias innovadoras para salir de la pobreza que se adecuan a sus necesidades. En el caso concreto de población rural aislada, los servicios financieros auto-gestionados son una alternativa eficaz y permiten, en ocasiones, establecer puentes entre su comunidad y las organizaciones

microfinancieras. Los sistemas de ahorro y crédito gestionados internamente constituyen probablemente el éxito más notable, y actualmente la organización comunitaria está abarcando otros servicios financieros, como los seguros”.

El incremento experimentado por las microfinanzas durante las últimas décadas, no puede plantearse de manera aislada respecto a otros instrumentos financieros mediante los cuales se han canalizado fondos de diversa índole para la financiación de las actividades económicas en los países de América Latina. De entre el conjunto de estos instrumentos, las microfinanzas se han venido orientando de manera específica a la financiación de necesidades diversas de los sectores más vulnerables de la población, que son los que tienen mayores dificultades de acceso al sistema financiero convencional.

Además podemos resaltar la importancia que las microfinanzas han adquirido en el ámbito de los países de América Latina más desfavorecidos, en los que su impacto se concentra en sectores bastante reducidos de la población, pues para la mayor parte de las personas que viven y trabajan en la base de la pirámide económica, aún no se ha materializado el potencial de este instrumento en toda su magnitud, como así lo manifiesta (Berger, 2007) expresando que “El valor fundamental de las microfinanzas reside en su capacidad de estimular el espíritu de iniciativa y de generar la posibilidad de una mejor vida para millones de individuos con gran espíritu de trabajo, que en la actualidad carecen de acceso al sistema financiero formal. Así, trascienden los parámetros de ingresos y balances: convierten la esperanza en ganancias, las ganancias en oportunidades y las oportunidades en un crecimiento económico sostenible para las familias y las comunidades en que estas se insertan”.

Las microfinanzas como instrumento de financiación en los países con mayores grados de pobreza, hace de las mismas una herramienta creciente utilizada en planes y proyectos de desarrollo microempresarial,

asociándose muchas veces a programas impulsados desde la cooperación internacional, sea ésta de carácter público o privado.

La aparición relativamente reciente de las microfinanzas como vía de financiación del desarrollo microempresarial, y la importancia adquirida por las mismas en las últimas décadas, no pueden hacer referencia al margen de los fracasos cosechados con anterioridad por muchas de las políticas de desarrollo y cooperación llevadas a cabo en los países Latinoamericanos. Estas políticas, poco realistas en algunas ocasiones, no han logrado poner en marcha estrategias capaces de adecuar los instrumentos financieros a las necesidades del desarrollo microempresarial, ni tampoco establecer una adecuada relación entre los sistemas financieros y las capacidades internas de financiación por un lado, y los flujos provenientes del exterior por otro.

En este momento, las microfinanzas en América Latina enfrentan varios conflictos porque si empezamos por tomar como base varios modelos exitosos aplicados en países pequeños, es necesario llevarlas a gran escala en toda la región, por lo que debería centrarse en movilizar todos los instrumentos para promover programas con diversos asociados, desde organizaciones pequeñas hasta grandes bancos comerciales.

Pero en base a todos estos conflictos que se enfrenta para lograr una expansión mayoritaria de las microfinanzas y expandirse hasta sectores no incluidos actualmente dentro del sistema financiero formal, se ha logrado establecer una meta final para tal objetivo, el cual es estimular los mercados privados para triplicar el volumen de las microfinanzas en Latinoamérica.

Es notable que la industria haya crecido de la mano con las empresas de América Latina que sobresalen por su integración en el sistema financiero formal y por sus admirables indicadores de crecimiento, cobertura y rentabilidad, como así lo indica (Berger, 2007, pág. 110) quien señala que “hacia fines de 2007, 80 de las instituciones de microfinanzas

más importantes de América Latina como instituciones financieras formales brindaban servicios a más de cuatro millones de clientes, con una cartera combinada de préstamos vigentes por un valor de US\$4.000 millones”.

Cabe destacar que el volumen actual de microcréditos es mucho mayor, ya que en la región operan cientos de instituciones, incluidos algunos bancos comerciales de gran envergadura que recientemente han ingresado al mercado de las microfinanzas en países como Brasil, México, Perú y Venezuela. Lo cual hizo resaltar la experiencia acumulada hasta el momento en América Latina, y lo que se demostró en la práctica cómo un enfoque visionario de préstamos a empresas que se convirtió en una industria por mérito propio.

En la mayoría de los países Latinoamericanos, el público opina que las instituciones de microfinanzas realizan un aporte importante al desarrollo financiero y socioeconómico y más aún, las entidades que financian microemprendimientos las cuales tienen mucho que enseñar a la industria bancaria del mundo sobre cómo trabajar con un nuevo segmento de clientes y cómo gestionar los riesgos propios de ese segmento.

En todos los países latinoamericanos, las microfinanzas se han convertido en parte importantes del sector financiero aunque sean pequeñas en términos monetarios, las instituciones microfinancieras prestan servicios a gran cantidad de personas, incluso, en algunos países, a más clientes que las instituciones financieras tradicionales.

Sin embargo, las autoridades reguladoras a cargo del sector financiero han respondido de diversas formas ante el surgimiento de la "industria" de las microfinanzas, y dichas respuestas han contribuido a generar las variaciones que ahora existen entre los sectores microfinancieros de los diferentes países y su relación con el desarrollo microempresarial. El sector microfinanciero de América Latina, tal como existe en la actualidad,

es resultado tanto del impulso de la propia industria microfinanciera como de las decisiones adoptadas por las autoridades reguladoras.

#### **1.2.1.2. Mesocontextualización**

Al ver el constante crecimiento y expansión de las microfinanzas en Latinoamérica y especialmente en los países con altos índices de pobreza existieron casos en que las autoridades acogieron con seriedad y en forma rápida el surgimiento de las microfinanzas, con un enfoque de apoyo que no fue excesivamente restrictivo, lo que permitió la facilidad para que el sector se fuera desarrollando y madurando.

Los cambios se hicieron notar especialmente en los casos en que las autoridades reguladoras se desentendieron del sector de las microfinanzas o evitaron prestarle atención, y el sector se ha desarrollado más lentamente o se ha desarrollado fuera de los canales regulados del sector financiero causando de esta manera desfases en el crecimiento microfinanciero de diferentes países latinoamericanos. Así, por ejemplo (Loubière, 2008) menciona las experiencias de países vecinos y nos dice que “las autoridades bolivianas trabajaron en colaboración con la industria microfinanciera para crear un marco regulador especial para las microfinanzas, y hoy en día en Bolivia, el sector ha avanzado y constituye un segmento especializado del sector financiero formal. Por el contrario, en Colombia las autoridades adoptaron una actitud recelosa y excesivamente precavida, y no desarrollaron una vía para la formalización de las microfinanzas especializadas. En consecuencia, la mayoría de los grandes proveedores de servicios microfinancieros de Colombia son organismos no gubernamentales (ONG) que no tienen interés en que se regulen sus actividades”.

En la actualidad, el perfil del sector de las microfinanzas en Colombia es notoriamente diferente del boliviano. En Bolivia, las instituciones microfinancieras reguladas especializadas prestan la mayor parte de los servicios en tanto las ONG y las cooperativas desarrollan importantes

actividades y los bancos comerciales casi ninguna. En Colombia hay solo dos instituciones reguladas especializadas, las cooperativas no son activas y las entidades dominantes son las ONG y, en forma creciente, los bancos.

La medición de los impactos causados en el Ecuador y especialmente en la ciudad de Ambato por los servicios financieros que brindan las instituciones microfinancieras es un poco complicado, especialmente si nos referimos a uno específico como el microcrédito que otorga oportunidades de desarrollo microempresarial a personas de bajos recursos económicos y que no tienen oportunidades de conocer el funcionamiento de instituciones financieras grandes como los bancos, pues según su criterio es mejor crear fondos en sus propias comunidades para evitar el cobro de altos intereses al recibir un crédito. Sin embargo es posible realizar este estudio mediante el aislamiento de todas las otras variables que influyen, positiva o negativamente, en el desarrollo de una región o de un grupo de personas.

En el sector rural de la ciudad suceden varios fenómenos que inciden directamente en el desarrollo microempresarial, sólo basta mencionar la falta de servicios básicos de calidad, los fenómenos climáticos, la emigración, etc. para percibir que el microcrédito no puede por sí solo impactar en la economía del conjunto de personas. Sin embargo, tomando casos individuales podemos observar el gran impacto que las personas relacionan directamente con el hecho de haber tenido acceso a servicios financieros.

Cabe resaltar que no se trata de casos aislados pues tomando en forma aleatoria clientes o socios de las instituciones financieras especialmente de las cooperativas de ahorro y crédito cuyo incremento fue muy notable en la ciudad de Ambato se recibieron testimonios de impacto positivo de los servicios recibidos, como así lo destaca (Ortiz, 2008) y nos comenta “recuerdo el testimonio de un agricultor de Santa Rosa, socio de la Cooperativa Santa Anita, quien comentó que su mayor satisfacción era

haber podido tener un seguro de vida y salud para él y su familia, además de los préstamos y de los ahorros”.

Al hacer referencia sobre el impacto en los microempresarios, nos referimos a calidad de vida, salud, educación, vivienda, crecimiento microempresarial, influencia en la comunidad y otros aspectos deseados. A pesar de esto el problema siempre ha sido el cómo seleccionar aspectos que razonablemente pueden ocurrir en un beneficiario al acceder a productos y servicios de crédito y de desarrollo microempresarial.

Las microfinanzas llegan a cumplir sus objetivos gracias a instituciones y personas que con entrega y compromiso hacen de su trabajo su misión de vida. En el crecimiento personal y profesional de quienes trabajan en las instituciones de microfinanzas se puede apreciar un impacto que ha sido poco documentado.

Para poder atender a la población rural se requieren entrega, conocimientos técnicos y voluntad de alcanzar metas difíciles de lograr. Además es necesario que los funcionarios de las instituciones aprendan nuevas técnicas y metodologías para atender una clientela dispersa, con actividades productivas múltiples y variadas.

Existen muchas lecciones que pueden y deben ser aplicadas para futuras intervenciones en el campo de las microfinanzas especialmente en los sectores rurales de la ciudad de Ambato, pues es muy importante dentro de una estrategia de cooperación mantener la memoria de las experiencias realizadas, sean éstas exitosas o no, porque los errores cometidos son un nuevo camino hacia el éxito de emprender.

Las microfinanzas deben ser un instrumento que permita la continuidad de los proyectos emprendidos por el Gobierno Ecuatoriano para un constante desarrollo microempresarial con el apoyo de la Cooperación Internacional para brindar más y mejores servicios financieros y no financieros a las poblaciones rurales pobres del Ecuador, pues es esta la

única forma de no desperdiciar recursos y mano de obra en la producción nacional, porque como bien lo menciona (Hidalgo, 2010) respecto al mal uso de maquinaria y mano de obra dice “Los empresarios de Pelileo han adquirido en la práctica sus conocimientos y destrezas. Cerca del 70% no ha superado el nivel secundario de educación formal. La fuerza laboral tiene escasa calificación. Hay una marcada carencia de operarios especializados en confección, diseño, corte, etc. Las empresas utilizan entre una y cinco máquinas, en general de un solo propósito, preferentemente de costura recta. Esto limita las posibilidades de producción y de acabados”.

Finalmente no hay que dejar a un lado la prestación de servicios de desarrollo microempresarial, como acompañamiento para el fortalecimiento de las empresas comunitarias rurales, puesta en práctica por Fundación Alternativa. La metodología desarrollada por esta fundación, al ser sistematizada, puede ser reproducida en otros sectores de la Ciudad de Ambato.

La Fundación Alternativa presenta una reseña del desarrollo de la empresa comunitaria Totorá Sisa con la finalidad de mostrar que las microfinanzas deben evolucionar hacia un concepto más amplio de desarrollo local que contemple el acceso a servicios de desarrollo microempresarial y servicios financieros. Es importante resaltar que la metodología implementada por la Fundación Alternativa tiene un alto grado de enfoque cultural, por haber realizado este piloto exitoso en una zona indígena.

### **1.2.1.3 Microcontextualización**

Es muy importante considerar que adicionalmente al sector de las microempresas, existe un sector muy importante al que apoyan las microfinanzas y son los denominados microempresarios individuales que trabajan por su cuenta como vendedores ambulantes u obreros sin patrono, como la señora que vende legumbres o granos en un puesto del



mercado o el campesino que produce y vende, y la mayoría de los cuales ubica su negocio en su vivienda.

Esto nos lleva a dimensionar la magnitud de empresas que se desarrollan gracias al financiamiento de las instituciones microfinancieras y las cuales no solo se enfocan a un sector del mercado sino mas bien se diversifican en un gran número de microempresas desarrolladas a partir del nivel de experiencia de la persona o capacidad para desarrollar una actividad de producción o servicio, por lo que existen más de un millón de microempresas individuales o familiares.

Podemos resaltar también que en la ciudad de Ambato a partir del gran incremento de cooperativas de Ahorro y Crédito se empezaron a organizar varios programas de capacitación en el sector financiero y las personas que participaron en estos procesos, gerentes de cooperativas, jefes de agencias y oficiales de crédito tuvieron un gran impacto en sus vidas profesionales logrando de esta manera la continuidad de dichas cooperativas, y fueron ellos quienes han transmitido sus conocimientos y experiencias a nuevos y jóvenes profesionista.

El sector artesanal comprende 184 especialidades o ramas de trabajo, con más de 3 mil variaciones. Las más destacadas son panadería, elaboración de derivados de caña de azúcar, artículos de confitería, productos de hilado y tejido, producción de productos de cuero y afines (curtidores), carpintería, ebanistería, artículos de vidrio, herrería, cerrajería, hojalatería, sastrería, zapatería, entre otras.

Durante los últimos cinco años ha quebrado alrededor del 60 por ciento de las pequeñas empresas y talleres del sector artesanal, el mercado lanzó al precipicio a aquellas que carecían de capitales para invertir en materia prima y tecnología que les permitiera mejorar la calidad de sus productos.

Los propietarios del sector artesanal que subsiste redujeron, entre tanto, el número de trabajadores. Miles de ellos han retornado al campo y otros

se han dedicado a tareas de comercio informal que no satisfacen sus necesidades. Los sectores críticos son la zapatería, la sastrería, la mecánica y la joyería.

El presidente de la Federación de Artesanos de Tungurahua, asegura que los confeccionistas han experimentado un retroceso radical debido al libre ingreso y comercialización de ropa usada. Los sastres no pueden competir con los precios bajos de ropa usada y están quebrando porque producen y no venden. Además los talleres artesanales están cerrando porque su producción no tiene demanda y las máquinas son embargadas por los bancos prestamistas.

Se estima que el sector mecánico ha reducido su presencia notablemente y las mecánicas que subsisten han eliminado significativamente su porcentaje de trabajadores. Las herramientas de trabajo han elevado sus precios hasta en un 300 por ciento y la libre importación de motores usados ha dejado en la desocupación a las mecánicas.

Los joyeros también desaparecen paulatinamente. El incremento de la delincuencia, es uno de los factores que afectan al sector. Ha quebrado casi la mitad de joyerías en el lapso de los últimos cinco años. Las personas comienzan a utilizar, en su mayoría, fantasías y descartan las joyas de oro y plata por el temor de ser asaltados en la calle.

La zapatería también ha quebrado por la venta de calzado usado y calzado industrial, así como la no especialización de sus obreros. Los artesanos dedicados a la elaboración de zapatos alzaron sus talleres por no ser rentables y se volcaron a otras actividades económicas.

En la ciudad de Ambato la cuna de los microempresarios es la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua, institución artesanal autónoma sin fines de lucro, cuyo fin es apoyar y respaldar a las instituciones gremiales filiales de la misma y a quienes requieran de su ayuda. Fue fundada el 15 de octubre de 1958.

Es primordial destacar la misión y visión de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

## **MISIÓN**

Nuestra misión como federación es buscar lazos de unión en los artesanos y a través de nuestro centro de capacitación coadyuvar al desarrollo.

## **VISIÓN**

Entrar en un progreso tecnológico y no quedarnos al margen de la informática, para así estar vinculados con la tecnología de punta y ser conocidos tanto a nivel nacional como internacional.

En la ciudad de Ambato existen aproximadamente 300 artesanos calificados o legalizados, según los registros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua. Son en total 32 gremios los que integran este organismo con 55 años de vida institucional.

En las academias obtienen el título de maestro, en la mayoría de casos, luego de tres años de estudio. Sin embargo hay que recalcar que cuando un operario ha aprendido en un taller necesita demostrar que ha practicado siete años y luego de un examen que le toma la Junta del Artesano se le otorga el título de maestro, en cualquier rama.

Aquellos artesanos que teniendo el título y con un taller cuyo capital no haya superado los 87.500 dólares de inversión, acceden a la calificación de taller artesanal (dada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano) una vez que el local ha sido calificado como tal, accede a beneficios como: tarifa cero (sin IVA al cliente), tiene descuento de patentes y permisos municipales.

### 1.2.2. Análisis crítico

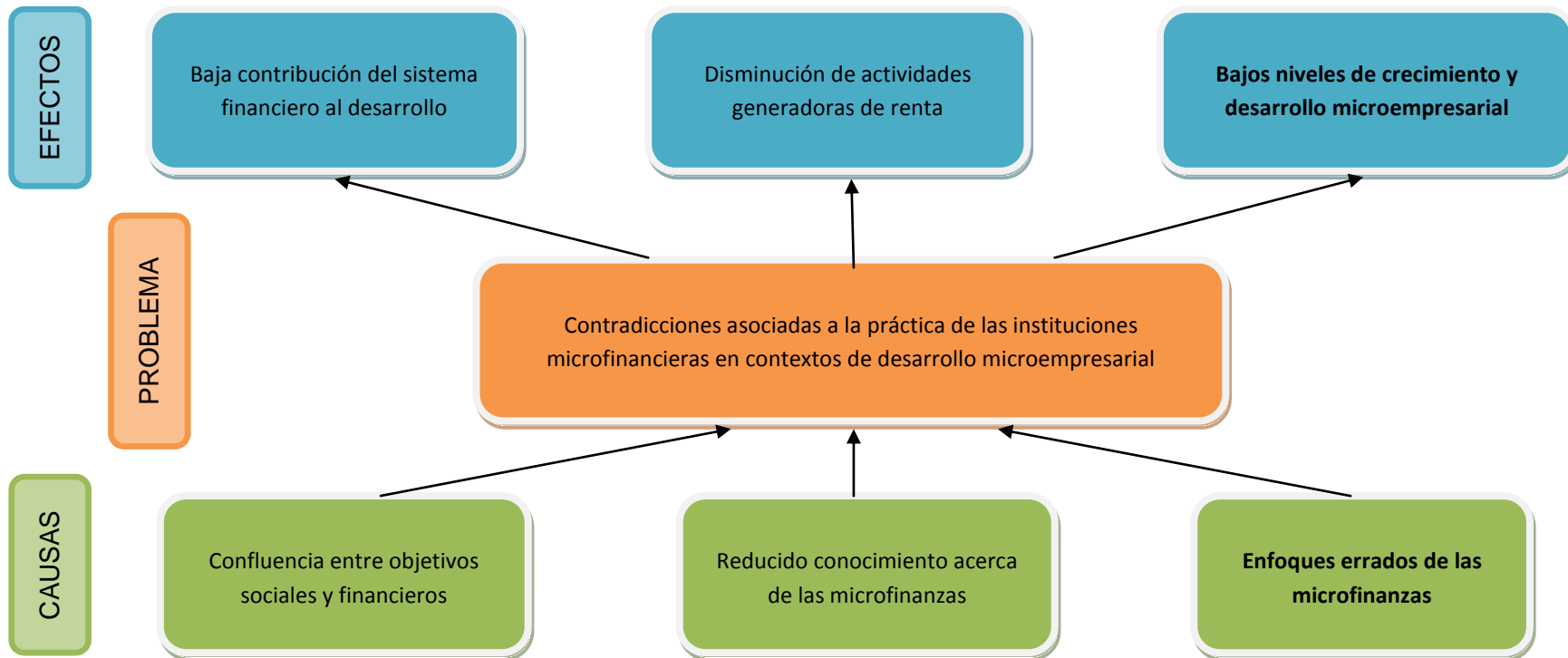


Fig. 1. Árbol de Problemas (relación Causa-Efecto)  
Elaborado por: Investigador

### **1.2.2.1. Relación causa efecto**

Para el desarrollo del árbol de problemas se determinó como causa principal del problema de investigación los enfoques errados de las microfinanzas y como el principal efecto los bajos niveles de crecimiento y desarrollo microempresarial en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

La propia naturaleza de las microfinanzas, como servicio financiero destinado a un amplio sector desatendido o bien como instrumento para contribuir a erradicar la pobreza a través del desarrollo microempresarial, es un punto central. Sin embargo, existen posibles contradicciones asociadas a la práctica de las Instituciones Microfinancieras en algunos contextos de desarrollo, y en el potencial conflicto entre el logro de objetivos sociales y financieros y la solvencia necesaria para llevar a cabo su labor, pues la baja contribución del sistema financiero al desarrollo en el pasado ha llevado a desarrollar nuevas formas e instrumentos de financiación ofrecidas por las instituciones microfinancieras.

Las microfinanzas se estudian en ocasiones centrándose en su carácter de servicio financiero, mientras desde otros enfoques se contemplan como un instrumento destinado a erradicar la pobreza. Además, se está suponiendo que la ampliación del sector financiero por su base llevará a un avance de cara a lograr objetivos de crecimiento y desarrollo más amplios, pero al existir contradicciones en los objetivos planteados por las instituciones microfinancieras en los aspectos de desarrollo y actividades generadoras de renta para los sectores más pobres de la ciudad no se ha logrado entablar una relación entre productores e instituciones microfinancieras, puesto que el desarrollo de actividades generadoras de renta de forma individual y a través de un microcrédito representa un gran riesgo para los pequeños productores.

A pesar de todo el planteamiento de lucha contra la pobreza, por su parte, establecen más bien impactar directamente sobre los más pobres

financiando actividades generadoras de renta que les permitan salir de su situación.

Al existir un reducido conocimiento acerca de las microfinanzas se ha persistido en una constante relación con los bajos niveles de crecimiento y desarrollo microempresarial por lo que se ha mostrado que esta controversia no se expresa de forma tan contradictoria en la práctica, sino que más bien se encuentra en proceso de vinculación con la sociedad para que a través de estos microcréditos se puedan establecer microempresas en diversos mercados e incentivar el desarrollo.

Tras analizar la evolución de las tendencias y los enfoques errados de las microfinanzas sobre la financiación del desarrollo y los flujos resultantes, se estudia la posible contribución del propio sistema financiero al desarrollo. En este marco se sitúa al sector microfinanciero, profundizando en su caracterización, evolución y objetivos desde diferentes enfoques.

En vista de que existen enfoques errados de las microfinanzas hay un conflicto entre las visiones centradas en la lucha contra la pobreza y las que apuestan por el refuerzo del sistema financiero, arrojando luz sobre el marco y las condiciones en las que las microfinanzas pueden contribuir a los objetivos de desarrollo.

La confluencia entre los objetivos sociales y financieros de las microfinanzas ha creado una doble perspectiva a la hora de estudiar las relaciones entre los procesos de desarrollo y su financiación ya que no sólo responde a la distinta mirada que sobre ellas se ha llevado a cabo desde la Economía del Desarrollo y desde la Economía Financiera, sino que, por otra parte, permite diferenciar entre las necesidades propias de los procesos de desarrollo, y aquellas otras que se han fijado principalmente en el estudio de las características y limitaciones de los sistemas financieros para llevar a cabo su labor.

A través de la confluencia que existe entre los objetivos sociales y financieros se ha logrado establecer un interés por los recursos financieros los cuales derivan principalmente de la constatación de la dificultad que su escasez o ausencia supone para el logro del desarrollo microempresarial sostenido.

Tras el reducido conocimiento de las microfinanzas, el centro de atención está en el propio fortalecimiento del sistema financiero y en las actividades monetarias como objeto de estudio, constituyendo su relación y apoyo al crecimiento económico mediante un incremento en actividades generadoras de renta, por lo que sería crucial decir que las microfinanzas es uno de los aspectos a considerar, como argumento legitimador de dicho fortalecimiento y/o expansión.

Si bien es cierto que en la ciudad de Ambato se cuenta con un amplio sector microfinanciero es imposible negar el reducido conocimiento del sector por parte de la ciudadanía por lo que es necesario reelaborar diagnósticos y propuestas sobre el desarrollo de actividades generadoras de renta y su relación con las microfinanzas, pues para lograrlo es necesario examinar un abanico más amplio de variables que inciden en el crecimiento de dichas actividades, y plantear análisis desagregados tanto sobre éste como sobre la inversión, o incluso a proponer la necesidad de diferenciar conceptualmente los términos de crecimiento y desarrollo, vinculando ésta última noción a la de bienestar, y superando los enfoques puramente cuantitativos.

### **1.2.3. Prognosis**

Las microfinanzas son una excelente alternativa de solución a los bajos niveles de crecimiento microempresarial pero al existir desconocimiento del sector surge una problemática difícil de afrontar desde las dificultades de crecimiento, ahorro y acumulación en economías con escasa capacidad productiva, niveles de ingresos muy bajos y práctica

inexistencia o inmadurez de instituciones básicas en el contexto del desarrollo microempresarial.

Aunque estas realidades no están muy lejanas, la preocupación del gobierno es escasa, pues al no existir un control por parte del gobierno con respecto a la gran expansión de Cooperativas de Ahorro y Crédito las cuales brindan los servicios microfinancieros, se puede llegar a un punto de quiebre y a la saturación del mercado financiero.

La gran expansión de las instituciones microfinancieras ha sido muy notable y también su aportación para el desarrollo microempresarial, sin embargo la existencia de varias cooperativas que no se rigen a las normas y el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, pone en riesgo el sistema financiero puesto que al no registrarse a un sistema de control pueden llegar a desaparecer intempestivamente varias cooperativas del sector financiero y consigo las inversiones y capital de sus clientes, llegando de esta manera a un punto en el que los servicios financieros informales, como los de prestamistas particulares o sociedades de ahorro y préstamo rotatorias serán la única alternativa a la que podrán acceder los pobres para desempeñar sus labores de emprendimiento y desarrollo.

Las personas de escasos recursos comenzarán a participar en la economía del dinero de una manera informal y con altos riesgos de perder su dinero, la problemática del acceso a los mercados y a los servicios financieros podría incrementarse de una manera incontrolable porque las garantías de las personas las cuales quieran hacer préstamos van a ser de un nivel muy bajo. De hecho, el origen del término “prestamista usurero” está asociado con la relación de explotación en la cual pequeños agricultores se endeudaban a tasas exorbitantes con personas que actuaban como intermediarios entre sus granjas y los mercados alejados.

De acuerdo a los altos índices de crecimiento de las microfinanzas y sus bajos niveles de sostenibilidad (Jimenez, 2011) comenta que “se ha



encontrado que la industria de microfinanzas a nivel global, la cual incluye instituciones de microfinanzas y algunos bancos tradicionales sirviendo este segmento, ha alcanzado buenos niveles de eficiencia en la distribución de servicios financieros. Sin embargo, hemos concluido que el área del desarrollo microempresarial todavía es, por lo general, bastante ineficiente y la hemos identificado como el principal obstáculo para el desarrollo de modelos de negocio sostenibles (rentables) para la industria”.

#### **1.2.4. Formulación del problema**

- ¿Cómo inciden las microfinanzas en el marco de la financiación del desarrollo microempresarial en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua?

#### **1.2.5. Interrogantes**

Con una visión panorámica del problema sobre la incidencia de las microfinanzas en el marco de la financiación del desarrollo microempresarial, surgen algunas interrogantes como:

- ¿Por qué es tan importante las microfinanzas para los propietarios de las microempresas en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua?
- ¿Cuáles son los principales problemas que afectan al desarrollo microempresarial?
- ¿Qué alternativas de solución son las idóneas para establecer un sistema de incorporación de las microfinanzas a un desarrollo microempresarial eficiente y sostenible?

### **1.2.6. Delimitación del objeto de investigación**

La presente investigación se maneja bajo los siguientes parámetros:

**Campo:** Finanzas

**Área:** Microfinanzas, Rentabilidad y Desarrollo

**Aspecto:** Microfinanzas y el Desarrollo Microempresarial

**Delimitación poblacional:** Los elementos de investigación que proporcionarán la información serán los artesanos de la ciudad de Ambato miembros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

**Delimitación Espacial:** El presente trabajo investigativo se llevará a cabo en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ubicada en la ciudad de Ambato.

**Delimitación Temporal:** Este trabajo investigativo se basará en la experiencia con los servicios microfinancieros del año 2014 de los artesanos de la ciudad de Ambato miembros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

### **1.3. Justificación**

La financiación del desarrollo y el papel que, dentro de la misma, desempeñan las microfinanzas. Más específicamente, se centra en el análisis de las posibles contradicciones asociadas a la práctica de las Instituciones Microfinancieras en algunos contextos de desarrollo, y del potencial conflicto entre los objetivos sociales perseguidos y la solvencia necesaria para llevar a cabo su labor.

La importancia adquirida por las microfinanzas se ha plasmado en un gran incremento de los estudios sobre las mismas, tanto en el plano académico como en el ámbito de las instituciones financieras, las agencias de desarrollo, y los organismos internacionales. Fruto de este

esfuerzo, se han abierto múltiples debates asociados tanto a la concepción y a la praxis de las Instituciones Microfinancieras, como los relativos a su personalidad y funcionamiento, su tamaño, su orientación social, el alcance de los servicios prestados, o la solvencia financiera lograda.

Además cabe recalcar que esta investigación se apoya en la filosofía de la importancia de las microfinanzas en el desarrollo microempresarial que según (Moreno P. , 2010) son:

- Determinar los riesgos mayores de los socios beneficiados con créditos para microempresas,
- Analizar los riesgos identificados para determinar si son asegurables a un precio accesible,
- Identificar lo que se debe proteger,
- Explorar las opciones de comercialización
- Hacer que el programa sea obligatorio para reducir los costos y repartir el riesgo,
- Revisar frecuentemente el programa y realizar los ajustes cuando sea necesario.
- Educar a los socios y clientes

En realidad, los estudios y aportaciones de los últimos años, más que cerrar debates, plantean nuevas cuestiones, entre las que podemos destacar en primer lugar las dudas aún no resueltas sobre los impactos de estos programas.

Si bien se están analizando nuevas evidencias con mayor rigor, sigue sin solucionarse un aspecto clave, como es la propia definición de los objetivos sociales de las microfinanzas y su medición. Así, las medidas que van más allá del número de clientes atendidos, su nivel de pobreza o su género se han ido haciendo imprescindibles en un sector que se presupone socialmente útil, y hay propuestas incipientes que, dejando atrás razonamientos diversos, profundizan en la medida y definición de dichos aspectos.

Por otro lado, la cuestión del encaje de las microfinanzas entre las fuentes de financiación del desarrollo, pese a recibir una importancia creciente, no ha sido suficientemente atendida. En este sentido, frente al fracaso de otros flujos externos o las propias limitaciones del comercio, las microfinanzas pueden cumplir un papel de movilización de ahorro interno, articulando el sistema de ahorro e inversión de una forma incluyente, y contribuyendo a satisfacer las necesidades financieras de los pobres, con una dimensión de financiación del desarrollo microempresarial de gran potencial.

Además en esta investigación se refiere a la aparente controversia entre los objetivos sociales y financieros de las Instituciones Microfinancieras, planteándose la interrogante sobre las implicaciones que una mayor preocupación por la proyección y el alcance social que pudieran tener sobre la estabilidad y solvencia del sector, y viceversa.

Las motivaciones que laten detrás de esta investigación son de dos tipos. Por un lado se encuentran aquellas que tienen que ver con la relevancia del tema estudiado, y con la necesidad de profundizar en algunos aspectos del mismo. Por otra parte, están aquellas más cercanas a la propia trayectoria profesional y académica de las Finanzas, en la cual las microfinanzas han tenido un lugar destacado, como tema de estudio y como trabajo práctico.

Además el interés académico suscitado por el tema, la difusión mediática alcanzada por algunas experiencias, han contribuido a reforzar la actualidad de las microfinanzas y el interés por sus realizaciones y limitaciones.

El estudio de las microfinanzas se extiende a contextos socioeconómicos muy diferentes, lo que afecta en principio a países de menor renta en los que dichos sectores son mucho más amplios. Sin embargo, la notoriedad alcanzada por las microfinanzas está muy relacionada con los problemas y los debates asociados a la financiación del desarrollo en los países más pobres y con las mayores necesidades a este respecto.

A estas cuestiones planteadas deben sumarse las motivaciones personales del desarrollo microempresarial, comenzando con un primer contacto con las microfinanzas, cuando se trataba aún de un tema no muy extendido. Las prácticas sobre la formulación de un proyecto de microcrédito aumentaron el interés por esta nueva herramienta de financiación, lo que lleva a plantear como tema de trabajo de investigación en Finanzas y Desarrollo.

La investigación es factible porque el investigador cuenta con un espacio para el desarrollo de su investigación, además de poder interactuar con los propietarios de las microempresas.

Además este trabajo investigativo permitirá un conocimiento más cercano de la actividad financiera en el marco del desarrollo microempresarial y también nos acercará a los proyectos de cooperación. Sin embargo, el trabajo de investigación en esta área, incluye una relación más cercana con el sector y la participación de los diferentes beneficiarios de las microfinanzas. Ello permitirá una mayor especialización y resultados previos en forma de publicaciones de microcréditos o elaboración de un curso de microfinanzas.

Sin embargo, los diferentes enfoques y corrientes que, con el tiempo y sobre todo con el mayor conocimiento y análisis de la realidad se han

mostrado menos excluyentes de lo que se suponía. Además, la complejidad del sector hace factibles los estudios sobre el mismo que contribuyan a aclarar las diferentes prácticas y enfoques y sus claves.

Por ello la investigación se ha centrado específicamente en las microfinanzas de las instituciones cuyo objetivo es organizar, apoyar y formar grupos de cooperación dentro del sector microempresarial como el caso de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

La investigación intenta aportar respuestas a cuestiones financieras, pero en su relación con los procesos de desarrollo, y en particular con algunos aspectos centrales de los mismos como las políticas orientadas a la superación de la pobreza. El resultado es una investigación que se sitúa entre dos ramas de la ciencia económica: la economía del desarrollo y la economía financiera.

La centralidad de las cuestiones financieras en los debates sobre desarrollo se ha visto acrecentada desde comienzos de siglo, por lo que en diversas reuniones para hablar del tema no se pueden dejar de lado asuntos relativos a los flujos financieros internos y externos en los países en desarrollo, y a las condiciones que los mismos deberían cumplir.

Por un lado, es destacable el recobrado protagonismo de los aspectos microeconómicos más allá de los diagnósticos basados en grandes agregados. Por otra parte, comienza a destacarse la necesidad del desarrollo de sistemas financieros de base amplia, que promuevan el ahorro interno y lo canalicen a oportunidades productivas, es decir al desarrollo microempresarial, también se plantean cuestiones relativas a la ayuda oficial al desarrollo, que afectan al trabajo y la capacidad de muchas Instituciones Microfinancieras, especialmente en sus primeras etapas.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo general**

- Contrastar la relación de las microfinanzas y su incidencia en el marco de la financiación del desarrollo microempresarial en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Analizar el cumplimiento de los objetivos financieros de las microfinanzas, así como sus posibles conflictos en la práctica dentro de las microempresas en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.
- Cuantificar los principales problemas que afectan al desarrollo microempresarial.
- Definir un plan estratégico de inserción más idóneo para la incorporación de las microfinanzas a un desarrollo microempresarial eficiente y sostenible.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes investigativos**

El presente tema de investigación, tiene como antecedentes información obtenida de estudios previos realizados en tesis, material bibliográfico y documental e información disponible en internet, que hacen referencia a las microfinanzas y el desarrollo microempresarial en las empresas que son el sustento científico de este trabajo de investigación.

En el marco de las ideas sobre el desarrollo y su financiación, se observa una evolución como lo expresa (Nurkse, 2009) quien comenta que “una visión macroeconómica pasaba a prestar progresivamente mayor atención a los aspectos microeconómicos y a las necesidades de los hogares y sus actividades cotidianas como forma de garantizar verdaderas mejoras en los niveles de desarrollo. El posterior giro marcado por los programas de ajuste estructural supuso un retroceso en esta lógica, pero su evidente fracaso para promover el desarrollo ha vuelto a plantear, la necesidad de retomar esa línea de atención directa, desde la base, a las grandes capas de población desfavorecida, lo que en términos de financiación requiere la utilización de nuevos instrumentos, entre los cuales se encuentran las microfinanzas”.

La conformación del sector microfinanciero ha estado sujeta a diversas tensiones entre las cuales cabría destacar aquellas que tienen que ver con su concepción. Por una parte, se situarían los enfoques orientados a potenciar las microfinanzas en su vertiente más genuina de apoyo a los sectores más pobres de la población, y por otros a aquellos cuya lógica se aproxima más bien a la de la provisión de servicios financieros que amplíen la base del sistema, permitiendo una mayor fortaleza del mismo.

Aún teniendo en cuenta la existencia de esta controversia, el presente capítulo trata más bien de analizar la realidad y la evolución del sector



microfinanciero a lo largo de las últimas décadas. En este caso, el crecimiento de dicho sector cobra sentido tanto en el marco de las teorías de desarrollo al ampliar el número de personas que acceden a la financiación, como requisito necesario para el desarrollo, como en la lógica de desarrollo del sector financiero que amplía así su base, mejorando su posible impacto en la economía en su conjunto.

Por ello, es en el ámbito de los países en desarrollo donde se da inicio a las investigaciones microfinancieras, ya que es en éstos últimos donde la problemática alcanza una mayor dimensión, más allá de situaciones más o menos aisladas de otros contextos, planteándose la apuesta por un desarrollo más equilibrado del sector financiero que dé oportunidades a los excluidos a través de un desarrollo microempresarial.

En lo que se refiere a los servicios, también el sector ha ido evolucionando, ofreciendo progresivamente una gama mayor que incluye depósitos o seguros, además de los tradicionales microcréditos, en lo que es un reflejo más de la respuesta que representa tanto para los problemas de financiación de inversiones a pequeña escala, como para la extensión de los servicios financieros en su conjunto.

En este sentido según los estudios realizados por (Zambrano, 2012) en su perfil de proyecto de investigación “Análisis de Impacto de Microcrédito para el Desarrollo de la Microempresa en el Ecuador ”se establece como objetivo principal: “Analizar el microcrédito, los tipos y formas que existen en las diferentes instituciones financieras para otorgarlo, el impacto que ha causado en la economía tanto de los pequeños productores como del país”, una vez procesados, analizados y discutidos los datos obtenidos, y en función de los objetivos e hipótesis del presente trabajo, se ha llegado a concluir que:

- La microempresa ecuatoriana representa a todo el sector informal de la economía, esta falta de formalidad limita a esta en su

crecimiento, ya que no pueden acceder al financiamiento tradicional.

- En el Ecuador las instituciones que han desarrollado históricamente actividades de microfinanzas dirigidas a los sectores excluidos por la banca privada, han sido las Cooperativas de Ahorro y Crédito, las cuales han mantenido un equilibrio de participación en el mercado debido a que el microcrédito es su principal producto.
- La banca privada es un sector que sirve de apoyo a las entidades gubernamentales para la entrega y otorgamiento de créditos microempresariales, como sucede actualmente con la CFN (Corporación Financiera Nacional).

Este estudio ha reflejado que la mayoría de entidades que prestan servicios microfinancieros son de gran importancia y utilidad en el desarrollo microempresarial de los pequeños productores.

En muchos países, grandes capas de población siguen excluidas del sistema financiero formal, encontrando graves limitaciones para el desarrollo de sus actividades cotidianas a nivel de hogares, así como para gestionar sus pequeños negocios.

Las microfinanzas dan respuesta a necesidades financieras insuficientemente cubiertas por los sectores formal e informal. Sin embargo frente a las dificultades de acceso al sistema financiero convencional, la financiación informal, por parte de personas cercanas o prestamistas, se convierte frecuentemente en la única alternativa, suponiendo una opción limitada e ineficiente en la mayoría de los casos.

Aunque estos problemas no supongan una novedad, y hayan generado históricamente algunas respuestas, no se había dado hasta ahora una propuesta tan completa y a tan gran escala como la que ofrece el sector

microfinanciero. En este contexto, se analizan finalmente las microfinanzas como propuesta intermedia y adaptada, que aprovecha las potencialidades del sistema financiero formal e informal para lograr la inclusión financiera.

La falta de la escala o los instrumentos adecuados, así como las resistencias a entrar en nuevos segmentos y cambiar el tipo de actividad, explican el desinterés que históricamente ha tenido el sector financiero en trabajar con la población de ingresos medios y bajos.

Al igual que, como hemos señalado, se dan barreras para la entrada al sistema financiero formal, también en el lado positivo encontramos aspectos que facilitan la accesibilidad al mismo, como es el caso de la disponibilidad de sucursales cercanas. En este sentido, es previsible que un número mayor de sucursales, o una mayor cercanía de las mismas, afecten positivamente al uso de las microfinanzas.

En los países de renta alta, las microfinanzas realizan un trabajo de lucha contra la exclusión, atendiendo a una población de bajos ingresos o con problemas de integración, en la línea de la acción social. En muchos casos, se trata de obra social sin ánimo de lucro, que recuperan así parte de su razón de ser y objetivo social. En los países en desarrollo, sin embargo, la falta de acceso es lo habitual, y requiere respuestas muy diferentes, en línea de desarrollo de todo un sector, y no en términos de excepcionalidad. En este ámbito, la falta de utilización del sistema financiero viene determinada por sus barreras generalizadas y su limitada accesibilidad.

“En este contexto, al que debemos sumar el efecto de las influyentes teorías keynesianas, surgió una nueva corriente que podemos llamar “Economía del desarrollo”, que se caracterizó en sus primeros años por un notable compromiso moral e intelectual para analizar la situación, y proponer medidas de política que aliviasen los problemas de los países considerados como subdesarrollados” (Bustelo, 2009).

Uno de los primeros diagnósticos sobre los problemas de los países insuficientemente desarrollados fue el llevado a cabo por Rosenstein Rodan. Su punto de partida fue el enorme desperdicio de mano de obra en el campo, donde una parte importante de la población estaba desempleada o subempleada. Este recurso no era necesario, y podía utilizarse para aumentar el producto nacional, pero en la práctica no podía salir del campo porque no había máquinas, herramientas ni fábricas para que trabajase. La solución podía ser la emigración o bien traer la industrialización a estos países.

Ragnar, economista estonio con una amplia trayectoria internacional, es uno de los autores que más profundamente estudiaron la problemática del desarrollo microempresarial en el entorno de países con insuficiente nivel de desarrollo, siendo considerado el promotor de la teoría del círculo de la pobreza, que hace referencia al carácter de retroalimentación de los propios procesos de subdesarrollo, convertidos en trampas de las que resulta difícil salir.

La teoría de Lewis, en torno al desarrollo microempresarial reflejan un planteamiento similar al de Nurkse y Rosenstein Rodan. Para (Lewis, 2011), las economías con problemas de desarrollo se caracterizaban por tener un sector claramente diferenciado: “el sector rural que era poco productivo y concentraba a la mayoría de la población, mientras en la ciudad podía darse un círculo virtuoso que incluyera la llegada de trabajadores poco productivos del campo, su contratación, la mejora de su productividad, la generación así de excedentes, y la posterior reinversión de los mismos generando mayor producción y nuevo empleo. Según este proceso, las zonas rurales se irían despoblando y la economía saldría paulatinamente del subdesarrollo”.

De la misma manera nos lo hace notar el trabajo de doctorado de (Calderón, 2012) que versa sobre “El clima organizacional y su incidencia en el crecimiento microempresarial”, se planteó como objetivo general: “Encontrar y analizar nuevos modelos estadísticos para ajustar los datos

financieros al crecimiento microempresarial”. Luego de una exhaustiva investigación de campo y mediante un profundo análisis de los datos con el uso de herramientas estadísticas, la autora, llega entre otras a las siguientes conclusiones:

- El principal problema para una disminución del desarrollo microempresarial es la pequeña dimensión del mercado local, que suponía una falta de estímulo para invertir en atenderlo, lo que de nuevo nos llevaba a un círculo de baja productividad y pobreza.
- Además se concluye que “la ampliación del mercado interno precisaba de un aumento de la productividad, lo cual dependía de la intensidad con la que se utilizara el capital (maquinaria y equipos más avanzados), y esto dependía a su vez de la magnitud del mercado”.

Esta investigación demuestra que la aplicación de nuevos modelos financieros es de gran importancia y utilidad en el crecimiento microempresarial, así como en la sostenibilidad financiera de las mismas.

Desde otro enfoque, pero con consecuencias similares en relación al camino adecuado para avanzar, (Rostow, 2009) en su conocida teoría de las etapas que refleja claramente las ideas sobre desarrollo en esta época hizo especial hincapié en el ahorro y la inversión, como variables críticas del tránsito de unas a otras fases diciendo que “las sociedades podían encontrarse en función de su situación económica en 5 etapas, que iban desde la sociedad tradicional hasta la llamada de alto consumo de masas, las cuales debían ir recorriendo en un largo proceso de crecimiento económico y desarrollo”.

Para finalizar, debe señalarse que, más allá de la prioridad otorgada a los aspectos relativos a la microfinanciación y el desarrollo microempresarial, también otras preocupaciones estaban presentes en prácticamente todos los autores. Entre ellas se encuentran la importancia de las instituciones,

y la relevancia de los aspectos culturales, sociales y tecnológicos. Se trató en algunos casos de reflexiones que, con el tiempo, acabarían formando parte del cuerpo central del debate sobre el desarrollo.

Para ello el énfasis fue puesto inicialmente en el estudio de la industrialización, y sólo posteriormente se comenzaría a poner el acento en la mejora de la productividad agrícola. Como se menciona en la tesis de doctorado de (García, 2011) que versa sobre “La Incidencia del Crédito Comunal en el Crecimiento de Grupos Microempresariales”, se planteó como objetivo general: “Indagar en los factores condicionantes del crecimiento empresarial, aportando evidencia empírica que contribuya a la determinación y evaluación de los factores que deben incorporarse a la modelización del crecimiento”. Luego de una exhaustiva investigación de campo y mediante un profundo análisis de los datos con el uso de herramientas estadísticas, la autora, llega entre otras a las siguientes conclusiones:

- La solución consistía en una aplicación sincronizada de capital a un grupo amplio de microempresas diferentes, que dilatara globalmente el mercado, aprovechara las economías de escala y diera lugar a un proceso de crecimiento equilibrado.
- Una cuestión clave era la de lograr la financiación para estas inversiones propuestas. En términos estrictamente reales, el problema radicaba en lograr que los excedentes de alimentos del campo no se consumieran allí, sino que se trasladasen, o bien en conseguir que los fondos fluyeran desde el exterior.

Mediante este estudio se ha definido que el microcrédito otorgado en forma individual o a través de grupos está estrechamente vinculado hacia el apoyo de la microempresa.

Además los resultados indican que históricamente las actividades de microfinanzas en el país han sido desarrolladas principalmente por las

cooperativas de ahorro y crédito, que basadas en experiencias extranjeras han aplicado metodologías exitosas como las de grupos solidarios.

Además se pensaba que la vía de los fondos exteriores era viable en cuanto a los montos que debían transferirse. Desde su punto de vista, podría darse un sistema de transferencias internacionales similar al que ocurre entre regiones pobres y ricas de un país, aunque esto requeriría de voluntad política y algo similar a un “gobierno mundial”.

En definitiva, y como sucede con todo el pensamiento expuesto y con cualquier fuente de fondos, la cuestión era si los fondos se dedicaban a nueva acumulación. El capital externo podía ser importante, sobre todo en el caso de los países más pobres, pero todo dependería del buen uso y del ajuste a un programa de desarrollo interno apropiado.

A este respecto, señalaba claramente que el objetivo de la ayuda no era igualar los ingresos entre países, sino dar oportunidad a los países pobres de un desarrollo microempresarial. Esta forma de ver las cosas, priorizando la generación de infraestructura productiva sobre otros aspectos como la generación de empleo, la mejora del ingreso, o la dinamización del mercado interno considerando que el efecto sobre éstos se produciría a medio plazo con consecuencias en el rol atribuido a la financiación del desarrollo.

La relevancia otorgada a la inversión en grandes infraestructuras y en sectores supuestamente tractores, frente a la financiación de otras actividades económicas de mayor base social, traería como consecuencia una concentración de los esfuerzos en los aspectos cuantitativos y agregados de dicha financiación, desconsiderando otras cuestiones como el acceso a la misma por parte de diferentes sectores económicos y sociales.

## **2.2. Fundamentación filosófica**

El investigador se alinea con el paradigma crítico-propositivo donde el ser humano desarrolle sus capacidades y potencialidades a través del desarrollo microempresarial y en función del trabajo productivo para una sociedad más justa y equitativa. Que toda propuesta esté encaminada a solucionar los problemas sociales, en la que el humanismo sea pieza fundamental de toda acción individual y colectiva, siempre buscando el bien común y el desarrollo participativo.

### **Fundamentación epistemológica**

Siguiendo la idea presentada, se encuentra la necesidad de formalizar el sustento epistemológico conocido como los fundamentos y métodos del conocimiento científico como lo menciona (Perez, 2010) quien tiene un concepto muy claro sobre La epistemología y la define como: “la ciencia que se ocupa de la definición del saber y de los conceptos relacionados, de las fuentes, los criterios, los tipos de conocimiento posible y el grado con el que cada uno resulta cierto; así como la relación exacta entre el que conoce y el objeto conocido”.

Porque a más de solucionar problemas investigativos estamos generando conocimiento mediante una vinculación directa entre la población y el desarrollo microempresarial a través de las microfinanzas, por lo que podemos decir que nos encontramos en un marco de interacción dialéctica y dialógica continua.

### **Fundamentación ontológica.**

Muchos pensadores se han preocupado por resolver un problema planteado en la antigüedad ¿tiene el ser, propiedades comunes que lo caracterizan, en cuanto es ser?, y a través de la respuesta a esta pregunta (Rodríguez J. , 2009) nos comenta que la ontología es: “aquello que estudia el ser en cuanto ser, el interés por estudiar el ser se origina en la historia de la filosofía, cuando esta surge de la necesidad de dar



explicaciones racionales, no mitológicas, a los fenómenos del mundo físico, también debemos recordar que el carácter universal de la filosofía, tuvo su origen en la necesidad de un conocimiento válido a todo fenómeno, y en las deficiencias de los conceptos inicialmente desarrollados, para ser llevados a la práctica concreta en los fenómenos físicos, o sociales”.

Con esta panorámica y visión crítico-propositiva, la investigación está orientada a buscar las causas de los problemas en el ámbito del desarrollo microempresarial y proponer soluciones de beneficio individual, colectivo y social, allí radica el ser de la investigación y la esencia de la misma.

Esta investigación permite desentrañar las causas primeras de la problemática en las microfinanzas y su relación en la financiación del desarrollo microempresarial en la ciudad de Ambato, y encontrar la mejor solución o alternativa oportuna para mitigar, corregir, rectificar o erradicar el problema presentado.

### **Fundamentación axiológica**

Los valores son elementos prioritarios en toda formación humana, que contribuyen al hombre a darle una dimensión de importancia y trascendencia ética, moral y cívica en el contexto de su convivencia y desempeño social, así lo expresa (Fernandez, 2010) quien considera a la axiología como: “los valores que no eran propiedades sino objetos en sí, aunque diferenciados de los objetos reales y de los ideales. Dentro de esta concepción el valor se halla fuera del espacio y del tiempo. Es por lo tanto, indestructible”.

Hoy más que nunca, dada la magnitud de los problemas y retos que enfrenta el país, es indispensable acentuar este perfil axiológico en todas las etapas y actividades del desarrollo microempresarial. La excelencia en los productos y servicios que ofrecen estas nuevas microempresas radica

en la integridad personal, la conciencia moral y el compromiso social, los cuales deben dar paso a un nuevo género de economía y desarrollo.

### **2.3. Fundamentación legal**

Para que el desarrollo microempresarial se establezca de una manera responsable, esta investigación se ampara en la Constitución del Ecuador artículo 22 que literalmente dice: “Las personas tienen derecho a desarrollar su capacidad creativa, al ejercicio digno y sostenido de las actividades culturales y artísticas, y a beneficiarse de la protección de los derechos morales y patrimoniales que les correspondan por las producciones científicas, literarias o artísticas de su autoría”.

De igual manera la Constitución del Ecuador reconoce la organización colectiva como lo es la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua diciendo literalmente en su artículo 96 “Se reconocen todas las formas de organización de la sociedad, como expresión de la soberanía popular para desarrollar procesos de autodeterminación”.

Asimismo en el artículo 277 para la consecución del buen vivir versa sobre: “Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada, participando en todas las fases de planificación del desarrollo nacional y local, y en la ejecución y control del cumplimiento de los planes de desarrollo”.

Por otra parte en el actual Código de Trabajo, Título III de las modalidades del trabajo, Capítulo III, De los Artesanos, Art. 253 Facultades de artesanos, operarios y aprendices, textualmente dice que: “Los maestros debidamente titulados y los artesanos autónomos podrán ejercer el artesanado y mantener sus talleres. Los aprendices u operarios podrán formar parte de las cooperativas de producción y consumo que organice la Junta Nacional de Defensa del Artesano”.

Asimismo su labor artesanal está completamente definida por el Código de Trabajo en cuyo Título III de las modalidades del trabajo, Capítulo III, De los Artesanos, Art. 285 se considera como artesano “al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio de Trabajo y Empleo, hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la ley, y que tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiere invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviere operarios”.

Igualmente la investigación se ampara en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones por la cual se rigen todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional, en cuyo título preliminar, del objetivo y ámbito de aplicación, artículo 4 como fin principal tiene: “Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria, promoviendo el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter microeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico–institucional”.

También en su Título I, Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad, Capítulo I, Del Rol del Estado en el Desarrollo Productivo, Art. 5 habla sobre el rol del estado y literalmente dice: “El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de

instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado”.

Además en su Título II, Del Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria, Art. 22 versa sobre: “Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza, financiando proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector”.

De la misma manera la investigación tiene sustento legal en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, cuyo objetivo literalmente dice: “potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay”.

Asimismo se sustenta en la Ley de Defensa del Artesano que ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por si mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente.

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como las sociedades de talleres artesanales que, para lograr mejores rendimientos económicos por sus productos, deban comercializarlos en un local independiente de su taller, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que otorga esta Ley.

Por ende en su artículo 7 habla sobre “Promover, conjuntamente con el Gobierno Nacional y los organismos seccionales, la creación de

almacenes o parques artesanales, coordinando con las juntas provinciales la organización de ferias y exposiciones artesanales para incrementar la comercialización de sus productos en el mercado interno y externo”.

De la misma forma en su Art. 17 textualmente dice: “El Estado prestará a los artesanos eficiente ayuda económica mediante la exoneración de los impuestos a la renta del capital con el concurso del trabajo y adicionales de dicho impuesto, del impuesto a los capitales en giro y del impuesto al valor agregado (IVA) en calidad de sujetos pasivos y sustitutivos”.

Igualmente la investigación se ampara en la Ley de Fomento Artesanal la cual ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes y servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto de trescientos sesenta salarios mínimos vitales generales.

Dentro de esta ley en su Título III, Capítulo I, De los beneficios, literalmente versa sobre la “Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales”.

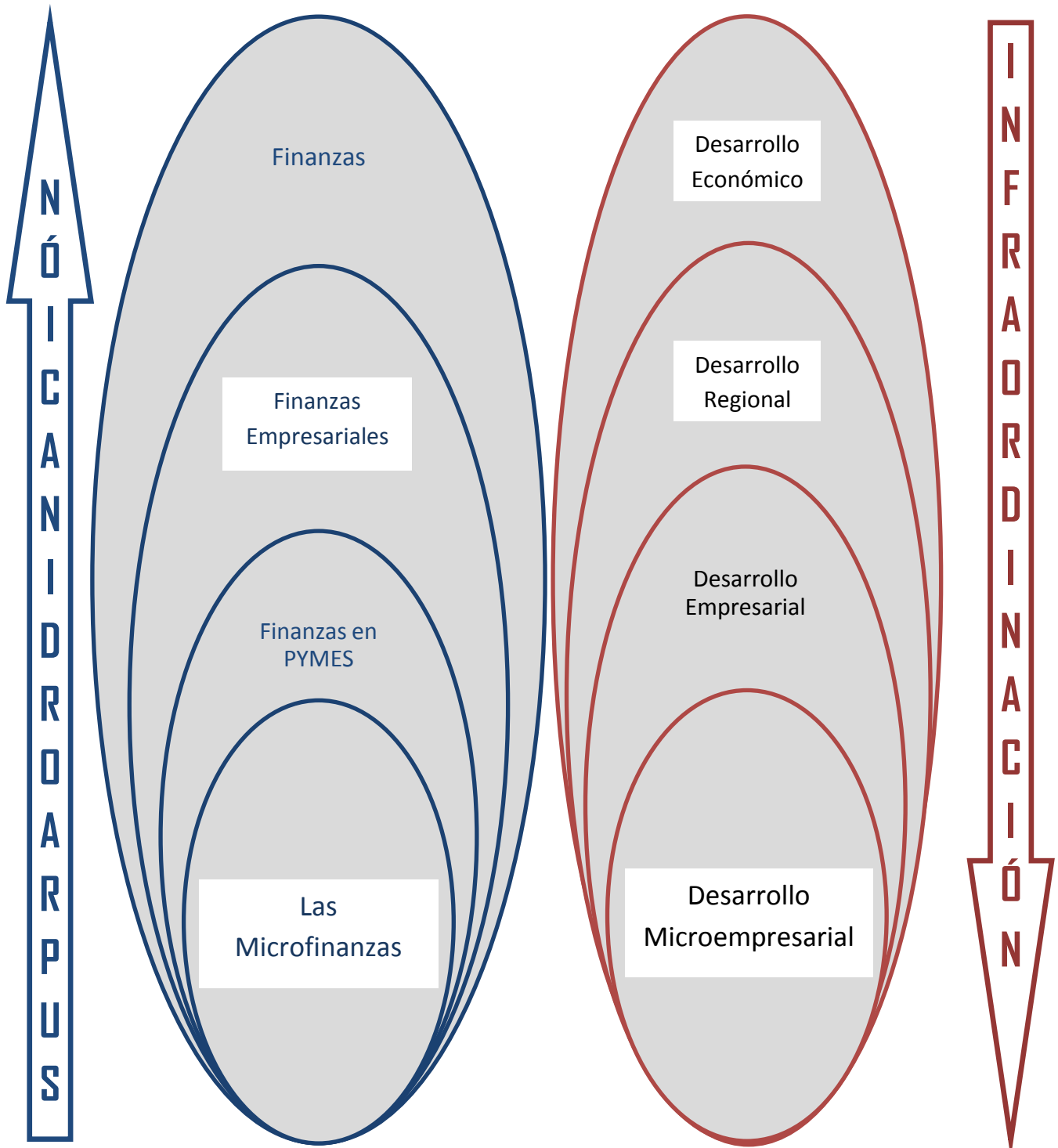
Asimismo en su Artículo 28 habla sobre “el Fondo Nacional de Inversiones Artesanales (FONADIA) que será administrado por el Banco Nacional de Fomento, según reglamento que dictará el Presidente de la República, con los fondos asignados por el Estado, préstamos nacionales e internacionales que se obtuvieren de las instituciones crediticias y demás que se consiguieren para el fomento artesanal en sus diferentes ramas y actividades, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo”.

De igual manera en el Artículo 31 textualmente dice que “El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, a través de la Subsecretaría de Artesanías, planificará, organizará, supervisará y ejecutará las políticas, objetivos, metas y actividades relacionadas con el fomento artesanal, implementando la infraestructura indispensable para la promoción, fomento y desarrollo de la producción artesanal de bienes, servicios y artística”.

Finalmente esta investigación se ampara en el Plan Nacional del Buen Vivir en cuyo objetivo 6 trata sobre Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas dice que se centrara en “Apoyar las iniciativas de producción y de servicios de carácter asociativo y comunitario con mecanismos específicos de acceso al crédito y a otros factores productivos, compras y contratación pública con ‘condicionalidades positivas’ para promover la asociatividad”.

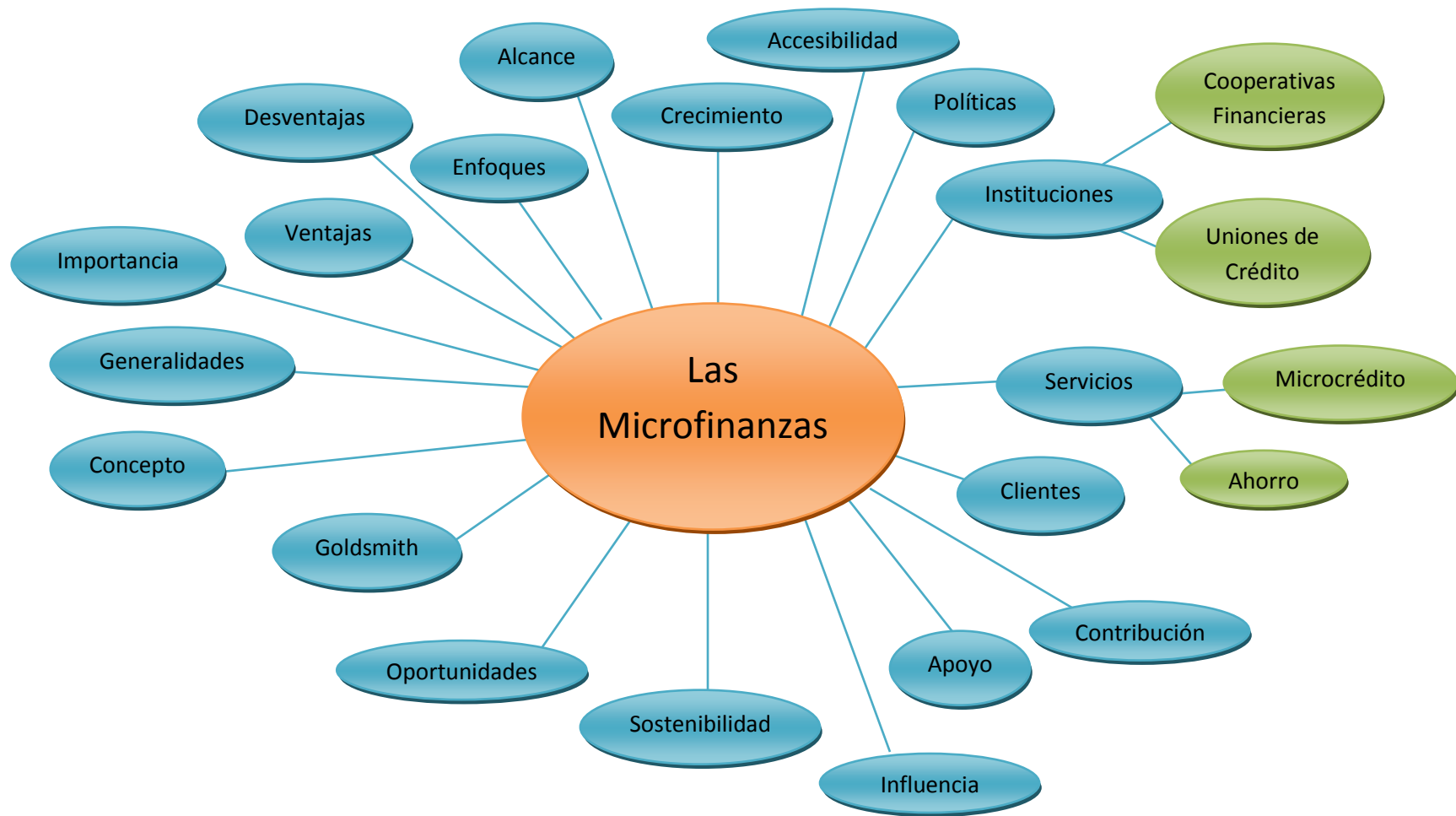
Así mismo en el inciso 6.3 versa sobre: “Visibilizar y difundir las ventajas, aportes y potencialidades del trabajo y la producción asociativas y de los valores de la economía solidaria”.

## 2.4. Categorías fundamentales



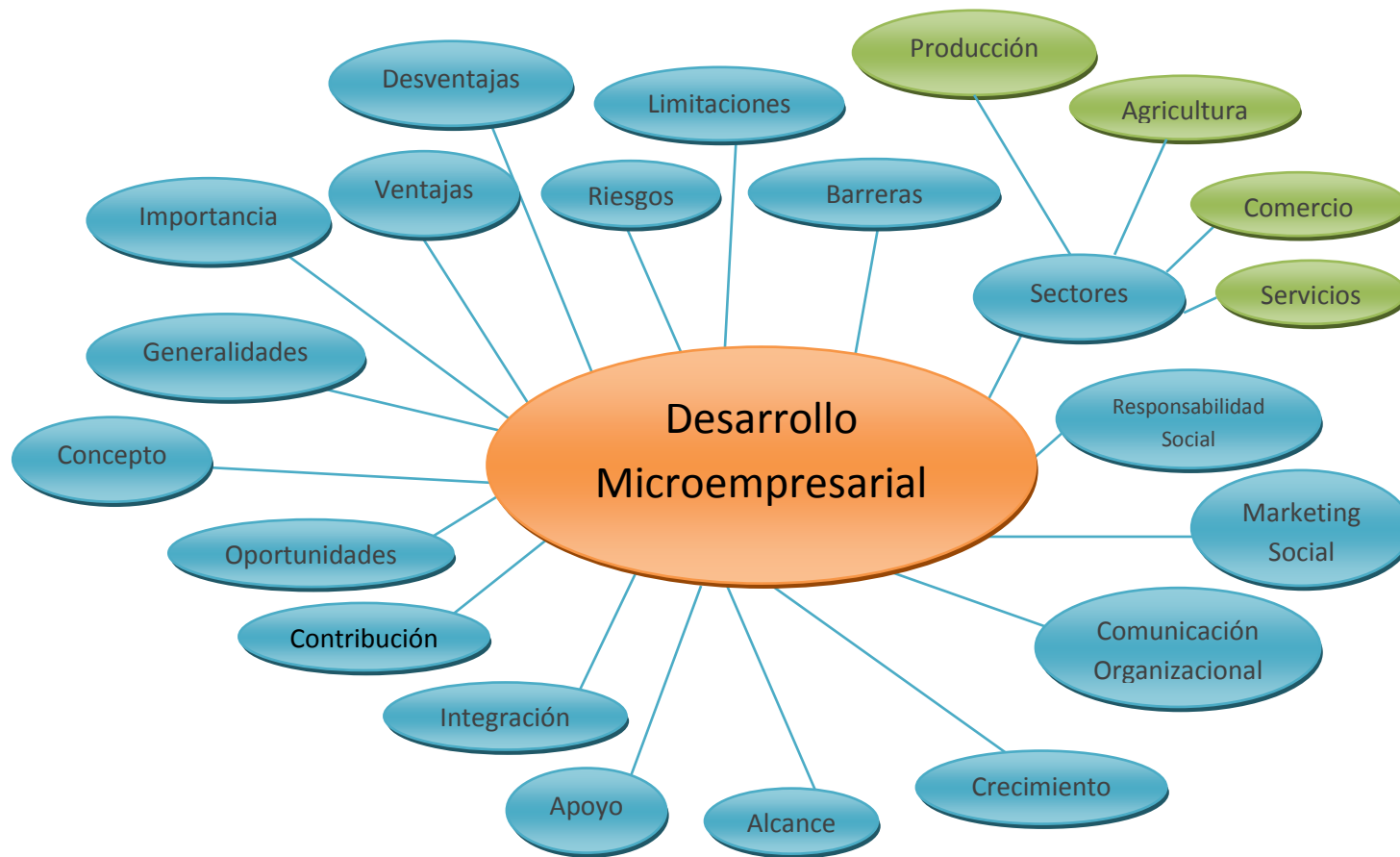
**Fig. 2.** Supraordinación  
**Elaborado por:** Investigador

**Fig. 3.** Infraordinación  
**Elaborado por:** Investigador



**Fig. 4.** Lluvia de Ideas V.I.  
**Elaborado por:** Investigador





**Fig. 5.** Lluvia de Ideas V.D.  
**Elaborado por:** Investigador

## **2.4.1. Conceptualización**

### **2.4.1.1. La Variable independiente**

#### **Finanzas**

Las finanzas son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o Estados. Por extensión, (Rosenberg, 2007) también denomina finanzas al “análisis de estas actividades como especialidad de la economía en cuyo marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc.”

Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste, y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero.

#### **Aspectos de las finanzas**

Las finanzas están compuestas por tres aspectos financieros:

##### **Mercados de dinero y de capitales:**

En esta área se debe tener el conocimiento de las finanzas en forma general, es decir, saber identificar los factores que apoyan y afectan a la economía. Igualmente se conocen las herramientas utilizadas por parte de las instituciones financieras para controlar el mercado de dinero.

##### **Inversiones:**

Esta área se encuentra estrechamente relacionada con las finanzas, ya que está involucrada con el manejo que se le da al dinero. Determina como asignar los recursos de una manera eficiente.

### **Administración financiera:**

Esta área tiene como objetivo la expansión del dinero, en ella se encuentra cómo manejar adecuadamente las ventas y gastos para tener una buena utilidad. El objetivo principal de las finanzas es el de ayudar a las personas físicas o jurídicas a realizar un correcto uso de su dinero, apoyándose en herramientas financieras para lograr una correcta optimización de los recursos.

Las finanzas están relacionadas con otras áreas como la economía, la administración, la contabilidad, la política, las matemáticas y la estadística, entre otras.

Igualmente existen muchos factores que pueden afectar o beneficiar las decisiones que se toman con respecto al manejo del dinero, como factores microeconómicos o culturales.

En las empresas existen diferentes áreas como la de contabilidad, la de relaciones humanas, la de mercadotecnia, etc. e igualmente hay una de finanzas, la cual está dedicada a crear e impulsar nuevas técnicas que se dediquen a gestionar correctamente los recursos de la empresa, para controlar los gastos y optimizar la inversión.

### **Finanzas empresariales**

Para entender las finanzas en la empresa se basan en tres actividades como son actividad económica real, la actividad económica monetaria y la actividad económica financiera que es la actividad económica que no utiliza la moneda, sino que utiliza instrumentos financieros, tales como préstamos, hipotecas y pólizas. De esta forma una entidad pública o privada (banco o caja de ahorros) transmite recursos económicos de sus ahorradores a la persona que lo necesita.

Estas tres actividades están muy relacionadas: la actividad financiera es más amplia que la actividad monetaria y apoya a la actividad real, pero no puede suplantarla, ya que la actividad financiera no es únicamente el

dinero, también hay transacciones y operaciones de crédito que no es riqueza real, es una riqueza instrumental, que no se puede palpar.

En las relaciones financieras también se utiliza el dinero, porque facilita las transacciones. (Schelling, 2008) Comenta que “el dinero debe ser aceptado por todos y tiene carácter liberatorio, ya que cualquier deuda puede ser liquidada con él. Puede ser metálica (la moneda) o de papel (los billetes) y de tipo bancario que son los depósitos a la vista de instituciones de crédito, cuyo instrumento es el cheque. También se utilizan las tarjetas de crédito, que permiten que una persona sin recursos pueda adquirir un bien porque una institución bancaria le respalda. El banco paga al vendedor de ese bien y luego el comprador, cuando disponga de dinero, debe pagar al banco. Es un contrato, con o sin intereses”.

La historia nos explica las relaciones financieras que habitualmente hace una familia. De esta forma comprendemos que algo que parece complicado en la teoría, en la práctica es muy fácil; y que lo hacemos todos constantemente.

### **Finanzas en PYMES**

Tradicionalmente, los estudios sobre las finanzas de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) se concentran en analizar los obstáculos y retos del entorno a los que se enfrentan estas organizaciones. En menor proporción, algunos autores comienzan a interesarse en el tema de los procesos internos que utilizan las Pymes en sus operaciones y en sus sistemas de planificación y control. La gestión financiera de las Pymes, es considerada como instrumento de diagnóstico y base para la propuesta de programas de mejoramiento.

La gestión financiera muestra una presencia media en las empresas, con niveles medios y bajos de articulación entre sus componentes por lo que la metodología presentada es útil para analizar diferentes componentes de la gestión financiera en las Pymes.

El estudio de los aspectos que caracterizan el funcionamiento y desempeño de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) es un tema de investigación inagotable y objeto de publicaciones frecuentes, en áreas tan variadas como su competitividad, su organización interna, su aporte al crecimiento económico, al empleo, las políticas públicas orientadas a su fortalecimiento y los organismos que les ofrecen facilidades de financiamiento, entre otras.

Muchos coinciden en destacar la importancia y dinamismo de las Pymes dentro del tejido empresarial de cualquier país, así lo menciona (Zevallos, 2011) resaltando que “la necesidad de superar las debilidades que presentan para fortalecer su permanencia en sus sectores de actividad. Considerando el aporte de este tipo de empresas en la generación de empleo, así como su contribución a una mejor distribución del ingreso, es necesario continuar profundizando el estudio de su situación, realizando trabajos de alto impacto que contribuyan a detectar y superar las debilidades que presentan las Pymes y organismos relacionados, de tal manera que los resultados obtenidos permitan la planificación y ejecución de líneas de acción, orientadas al fortalecimiento de estos negocios”.

“La mayoría de las investigaciones relacionadas con los retos que deben vencer las Pymes para ser exitosas se concentran en indagar sobre los factores externos que impactan el desempeño de estas organizaciones, tales como la disponibilidad de mecanismos de crédito, los trámites administrativos, las relaciones con el sector gubernamental, con las instituciones financieras, con los proveedores, con los distribuidores, la disponibilidad de personal calificado, y en general, con el entorno de negocios al que deben enfrentarse” (Waterfield, 2010).

Otra categoría de investigaciones que ha venido tomando importancia en los últimos años complementa el estudio del entorno con las características internas que describen a las empresas, precisando sus debilidades en las áreas de gestión empresarial que dificultan aún más un desempeño exitoso.

Como se evidencia en los trabajos referidos, los programas de apoyo al desarrollo de las Pymes suelen estar orientados principalmente a facilitar el acceso a recursos financieros. En menor medida, estos programas pueden incluir mecanismos de capacitación que intentan mejorar las competencias gerenciales de los directivos (generalmente los propietarios) de las firmas, pero para ello se requiere del diagnóstico detallado que permita identificar las áreas críticas a ser consideradas en los planes de acción de estos organismos.

## **Las Microfinanzas**

### **1. Concepto y Generalidades**

Raymond Goldsmith es un pionero clave en los estudios empíricos que intentan enlazar desarrollo financiero y crecimiento económico, cuestión que considera como el aspecto clave del estudio de las finanzas por lo que argumenta que “uno de los problemas más importantes en el área de las finanzas, si no el más importante, en el que coincidiría casi todo el mundo, es el efecto que la estructura y el desarrollo financiero tienen en el crecimiento económico” (Goldsmith, 2009).

Las microfinanzas son préstamos que se dirigen a personas o a grupos con pocos medios económicos y que normalmente están excluidos del sistema financiero tradicional, y también define los negocios que crecieron alrededor de estas actividades.

Aunque la idea de los pequeños préstamos a nivel local no es nueva, el sector de las microfinanzas inició su camino con el profesor Muhammad Yunus, que se doctoró en Estados Unidos y volvió a su país para, posteriormente, ser nombrado Profesor de Economía de la Universidad de Chittagong, en su ciudad natal. Después de haber vivido la hambruna de 1974 en su país, Bangladesh, inició su actividad local de ayudar a los más pobres.

Los micropréstamos siguen este patrón, préstamos relativamente pequeños a los niveles de la sociedad económicamente más desfavorecidos y con un claro uso para los fondos prestados. Además, se cobra intereses y estos intereses cobrados suelen estar por encima de los intereses del mercado en general.

Es importante entender que las microfinanzas son negocios con ánimo de lucro, es decir, son negocios donde se busca rentabilizar los préstamos. Sus dos puntos diferenciadores fundamentales son que los préstamos son destinados a prestatarios que normalmente no reciben financiación ajena.

Normalmente el banquero de microcréditos es un profesional de la comunidad que conoce el ambiente, conoce las familias, conoce los negocios locales y conoce los prestatarios. Además, como muy pocos de sus clientes mantienen una cuenta bancaria en el sistema financiero tradicional, estos profesionales son los que visitan a los clientes para recibir pagos de la deuda y de los intereses. Adicionalmente, gran porcentaje de los clientes son mujeres que han demostrado ser mucho más estables en su perseverancia, diligencia y tenacidad con sus negocios y con el pago de sus préstamos.

Desde sus inicios, por su impacto importante en el desarrollo de los más desfavorecidos, en las microfinanzas también han aflorado grupos que practican esta actividad, aunque sin ánimo de lucro, y se pueden considerar más tipo organizaciones no gubernamentales (ONG) con el objetivo de ayudar al desarrollo.

## **2. Importancia**

Cada año se invierten en el mundo cerca de 4.000 millones de dólares en microfinanzas, en este sentido las instituciones de microfinanzas deben seguir modelos de negocios muy consistentes para poder subsistir.

Un nuevo estudio publicado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ofrece orientación a los diseñadores y ejecutores de negocios sobre cómo enfrentar el tema del equilibrio entre negocios y cambio social al definir los criterios para apoyar las instituciones financieras.

La importancia de la eficiencia, es decir la habilidad para utilizar escasos recursos con el fin de responder a miles de clientes de la manera más eficaz, ofrecer servicios de calidad y cubrir las brechas entre la oferta y la demanda de productos financieros básicos para los pobres.

Al respecto (Woller, 2008) expresa que “en microfinanzas, eficiencia significa utilizar la menor cantidad de insumos para producir el mayor número de préstamos, llegar hasta los clientes que tienen un acceso limitado a los servicios bancarios, y ofrecer una serie de servicios valiosos”.

### **3. Ventajas**

Entre las ventajas de las microfinanzas tenemos:

- Abre el mercado financiero a personas con pocos medios económicos.
- Permite que personas con pocos medios económicos puedan hacer frente a proyectos más allá de sus posibilidades.
- Permite el desarrollo a personas con pocos medios económicos.
- Como los que más se benefician son las mujeres, están especialmente dirigidos a ayudar a los más desfavorecidos y desamparados de la sociedad.
- Como las mujeres suelen ayudar a su familia y a su entorno inmediato, ayudan al desarrollo en los barrios más desfavorecidos.
- Como son préstamos para usos concretos, cada desembolso implica la creación directa de desarrollo.



- Los banqueros que ofrecen microcréditos provienen de la comunidad local, conocen su ambiente y están cerca para ayudar.
- Aunque los microfinanzas cobran intereses, los niveles están muy por debajo de los cobrados por las otras alternativas, normalmente irregulares o ilegales.
- La posibilidad de las microfinanzas protege a los más desfavorecidos de las garras de los que se aprovechan de los que tienen más necesidades.
- Trae dentro de la red de crecimiento a estratos de la sociedad tradicionalmente marginada.

#### **4. Desventajas**

Las microfinanzas tienen desventajas muy puntuales. Una de las principales y la más importante se encuentra en el micro prestamista cuando no respeta los requisitos mínimos para otorgar un microcrédito pues corre el riesgo de un proyecto fracasado por no utilizar la ficha de calificación de riesgos o, todavía peor, de usar la ficha de calificación mal, con la consecuencia de un rápido aumento en los problemas de la morosidad. Como las microfinanzas son una herramienta poderosa, su mal uso puede ser muy perjudicial.

#### **5. Enfoques**

Existen dos enfoques diferentes con importantes efectos en los aspectos de financiación. Después de una época marcada por las políticas de ajuste estructural y la globalización financiera, parece aportar nuevas ideas, que han tenido consecuencias prácticas. Por otro lado, (Yunus, 2008) afirma que “debe señalarse que, además de la posición oficial liderada por los organismos internacionales, han ido surgiendo otras corrientes con influencia sobre los temas de desarrollo y su financiación. En muchos casos se trata de ideas y aportaciones críticas que pueden parecer radicales o irrealizables, pero que de hecho han ido calando en el discurso oficial y en las propias políticas propuestas”. Así, la superación

de la identificación entre crecimiento y desarrollo, por ejemplo, es una realidad desde hace años, que con su funcionamiento diario han respaldado el concepto de Desarrollo Humano. Igualmente el debate sobre la equidad de género ha ido ganando peso y logrando avances en todos los países gracias a la presión de multitud de asociaciones civiles y movimientos sociales. También los tímidos avances hacia el 0,7% o la condonación de la deuda se han ido logrando con presión popular, al igual que la inclusión de los problemas ecológicos en la agenda del desarrollo a través de las microfinanzas.

## **6. Alcance**

Según (Otero, 2009) “los indicadores para medir el alcance de las microfinanzas son los siguientes:

- Número de prestatarios/as y depositantes.
- Número de cuentas de depósito / préstamo.
- Porcentaje de mujeres prestatarias.
- Cartera de préstamos y monto total de depósitos.
- Préstamo promedio y depósito promedio (por cuenta, por cliente de cada tipo y en relación al PIB per cápita)”.

En la práctica, como puede verse, la información que puede recogerse por esta vía se referirá a la escala o amplitud del alcance (número de clientes) y en parte al tipo de servicios (al menos los de depósito y crédito). La información sobre la profundidad de alcance queda limitada al préstamo promedio. El monto promedio de los préstamos, o esta misma magnitud respecto al PIB es frecuentemente utilizado como indicador de la profundidad del alcance. Se entiende que los préstamos menores se orientarán a personas de menores ingresos y que por tanto supone un buen indicador del grado de focalización en los clientes más pobres por parte de la entidad.

En realidad, el indicador es muy utilizado por su fácil disponibilidad, aunque tiene algunas limitaciones. En efecto, tal como señala (Gulli, 2009), “muchas instituciones fijan un importe inicial bajo que es fijo, y un máximo que es demasiado bajo para muchos clientes. Podría darse el caso, especialmente en fases iniciales, de que un gran número de clientes no especialmente pobres tengan préstamos muy pequeños por ser los primeros que los reciben. Igualmente, y especialmente si se trata de la única institución en una zona, podría haber muchos clientes que no sean pobres”.

También (Polanco, 2009) quien comenta que “quienes tienen acceso al sistema formal no encontrarán atractivos los pequeños préstamos, pero puede que no sea así”. Por su parte (Schreiner, 2010) aporta otro punto de debate sobre el indicador, al indicar que “la distribución estadística del monto de préstamos está orientada a la derecha, y la mediana puede ser un indicador mejor que el promedio. Con todo, sigue siendo el indicador más común para acercarnos al concepto de profundidad del alcance y la pobreza de los clientes”.

## **7. Crecimiento y Accesibilidad**

Las Instituciones Microfinancieras tal como hemos visto trabajan con su concepto actual desde los años 70. Durante los años 80 y comienzos de los 90 siguieron una tendencia de crecimiento, pero el punto de inflexión se produce en los años 90. En este momento, el descubrimiento mediático del microcrédito como posible instrumento para la lucha contra la pobreza, combinando sostenibilidad, iniciativa privada y alcance a los más necesitados, encontró respuesta y apoyos masivos desde diversos ámbitos.

Ya en el comienzo de la década de 2000, se situaba al microcrédito como la posible solución a los problemas de pobreza y subdesarrollo. A pesar de algunas voces críticas, la euforia era tan generalizada que muchos estudios del sector se veían obligados a comenzar por situar esta

herramienta en su lugar, tratando de rebajar las expectativas y situándola como un elemento más dentro de un proceso de desarrollo.

Como reflejo de la esperanza puesta en el microcrédito en esta época, es significativo que autores muy diferentes se vean obligados en sus trabajos a explicar que el microcrédito no es una panacea. Así, (Maanen, 2009) indica que “aunque las microfinanzas por sí mismas no son una panacea contra la pobreza, se ha demostrado que aumentan la capacidad de autodeterminación económica de los pobres y descarta que el microcrédito sea la panacea, aunque sí se trate de una de las herramientas más poderosas para luchar contra la pobreza”.

Junto a las impresiones más optimistas, y aunque no hayan tenido el mismo eco, se han dado también voces de alarma que alegaban que endeudarse ha dejado a muchas familias pobres en situaciones peores a las que ya soportaban. Desde el punto de vista de (Morduch, 2008) “una crítica de base es que no puede pretenderse que toda la población se convierta en una empresa exitosa, dando una visión alternativa y crítica de algunos problemas de las microfinanzas, en un intento de rebajar unas expectativas que pueden resultar dañinas, tanto por los costes de oportunidad de los fondos y esfuerzos destinados al sector, como por los posibles excesos que afecten a la capacidad de absorción del mismo”. Por otro lado, se cuestiona si este instrumento delega en los más pobres la responsabilidad de solucionar su futuro, evitando planteamientos de justicia social o replanteamientos más profundos.

Por otro lado, podemos distinguir en este análisis entre los conceptos de Acceso y Uso microfinanciero. Así, el Acceso se refiere a la provisión en condiciones oportunas de una oferta adecuada de servicios financieros, mientras el Uso tiene relación con la oferta, pero también con la demanda, dando lugar a una utilización concreta. En este sentido, se define el Acceso como la “disponibilidad de servicios financieros a un coste razonable”. En definitiva, el Uso del sistema financiero sería observable y

medible, mientras el Acceso sería un concepto similar, más amplio pero más complicado de medir.

En la realidad, encontramos en los países de renta alta un pequeño grupo de población que no utiliza el sistema financiero. Se trata frecuentemente de personas en situación de exclusión social, o bien de personas que voluntariamente renuncian a utilizarlo o lo usan de forma indirecta a través de otro titular. En muchos países en desarrollo, sin embargo, la falta de acceso al sistema financiero, y de uso del mismo es lo habitual para grandes capas de población.

Para dar respuesta a estas situaciones, y aunque las microfinanzas se hayan desarrollado en todo tipo de países, los programas en uno y otro caso muestran diferencias cuantitativas y cualitativas. En los países de renta alta, (Easterly, 2008) comenta que “las microfinanzas realizan un trabajo de lucha contra la exclusión, atendiendo a población de bajos ingresos o con problemas de integración, en la línea de la acción social.

En muchos casos, se trata de obra social sin ánimo de lucro de entidades como las cajas, que recuperan así parte de su razón de ser y objetivo social. En los países en desarrollo, sin embargo, la falta de acceso es lo habitual, y requiere respuestas muy diferentes, en línea de desarrollo de todo un sector, y no en términos de excepcionalidad. En este ámbito, la falta de utilización del sistema financiero viene determinada por sus barreras generalizadas y su limitada accesibilidad”.

## **8. Políticas**

La política pública de fomento a las microfinanzas adopta la perspectiva de la sostenibilidad, abordando la disyuntiva entre eficiencia y expansión de los servicios financieros. La intención es traducir esta disyuntiva en oportunidades y áreas de mejora sobre el diseño e implementación de la política pública de fomento a las microfinanzas.

“El diseño de la política:

**1)** Debemos cooperar en la superación de la condición de pobreza en la que se encuentran los socios potenciales. Esto se traduce en una especie de rentabilidad social, que de alcanzarse, otorga una sostenibilidad de largo plazo a partir de la creación de demanda por mayores servicios financieros.

**2)** La política debe considerar en su diseño que la sostenibilidad financiera y organizativa son condiciones necesarias, más no suficientes de forma individual, para lograr la sostenibilidad en los beneficios hacia los socios.

**3)** La política debe ser fomento a las microfinanzas, en tanto que la rentabilidad son el sostén para la continuidad en provisión de los servicios financieros y a la certidumbre de los socios y de las perspectivas de sostenibilidad financiera para lograr dicha autosuficiencia” (Lieberman, 2008).

## **9. Instituciones**

La mayoría de las instituciones microfinancieras empezaron como organizaciones no gubernamentales (ONG), uniones de crédito y otras cooperativas financieras, bancos de desarrollo de propiedad estatal y de ahorro. Un creciente número de instituciones microfinancieras están organizadas como entidades con fines de lucro, a menudo porque este es un requisito para obtener una licencia de las autoridades bancarias para ofrecer servicios de ahorro. Las instituciones microfinancieras con fines de lucro y pueden ser organizadas como instituciones financieras no bancarias, bancos comerciales que se especializan en microfinanzas o departamentos de microfinanzas de bancos con servicios completos

### **9.1. Cooperativas financieras**

La cooperativa financiera es una organización empresarial que tiene por objetivo el beneficio de las personas que componen, y que se caracteriza

por cada miembro, tiene un voto al margen del capital o aporte que tenga en la cooperativa.

## **9.2. Uniones de Crédito**

Estas entidades financieras se dedican a gestionar financiamiento para sus agremiados dedicados a actividades de diversos giros, entre los que destacan se encuentra el agrícola, el pecuario (o agropecuario), el industrial y el comercial; pudiendo algunas ser mixtas, es decir, trabajan en dos o más rubros de actividades económicas.

## **10. Servicios y Clientes**

Las y los clientes típicos de las microfinanzas son las personas de bajos ingresos que no tienen acceso a otras instituciones financieras formales. Generalmente, son trabajadores independientes y emprendedores laborando desde sus hogares. Sus microempresas pueden incluir pequeñas tiendas minoristas, ventas ambulantes, producción artesanal y prestación de servicios. En las áreas rurales, las y los microemprendedores se dedican a pequeñas actividades generadoras de ingresos tales como, el procesamiento de alimentos, el comercio y la agricultura.

Los datos sobre la situación de la pobreza de los clientes son limitados y depende de cada institución y del país donde trabajen, pero tienden a mostrar que la mayoría de las y los clientes de las microfinanzas se ubican cerca de la línea de pobreza. Los hogares que se encuentran en el 10% más pobre de la población típicamente no son clientes del microcrédito tradicional porque carecen de flujos de efectivo estables para reembolsar los préstamos. Sin embargo, es evidente que algunas IMF pueden servir a algunos y algunas clientes en el extremo superior de la población que se encuentran por debajo de la línea de pobreza. En muchos casos las mujeres constituyen la mayoría de los clientes servidos.

Según explica (Nair, 2009) “durante la última década, algunas IMF han iniciado el desarrollo de una gama de productos para satisfacer las necesidades de otros clientes, incluyendo pensionados y trabajadores asalariados. El número de hogares sin acceso efectivo a servicios financieros es muy grande y todavía existe mucho potencial de crecimiento para el sector”.

Algunas IMF proveen otros servicios requeridos por sus clientes que no necesariamente son servicios financieros, por ejemplo, algunas instituciones ofrecen capacitaciones relacionadas con el manejo de dinero o crédito, o sobre temas empresariales, mercadeo, salud o desarrollo social. Además, muchas instituciones han comenzado a expandir sus servicios con el fin de ofrecer micro seguros o servicios para vivienda.

La mayoría de las y los prestatarios de microcrédito tienen microempresas no asalariadas y actividades informales de generación de ingresos. Sin embargo, los microcréditos no sólo se usan para iniciar o financiar microempresas. Algunas investigaciones sugieren que solo la mitad o menos de los procedimientos de crédito son utilizados para propósitos de negocios. El resto apoya una amplia gama de necesidades de manejo de dinero en los hogares, incluyendo desde la estabilización del consumo hasta la educación, gastos médicos o eventos del ciclo de la vida como las bodas y funerales.

## **11. Contribución y Apoyo**

Los servicios financieros, particularmente el crédito, no son apropiados para todas las personas. El microcrédito es una buena opción para los préstamos que se utilizarán con propósitos de negocios, por ejemplo las personas que han identificado una oportunidad económica y pueden capitalizarla si tienen acceso a una pequeña cantidad de dinero en efectivo.

Independientemente de cómo se utilizan los préstamos, las IMF pueden proveer acceso a crédito estable a largo plazo solo cuando los y las



clientes tienen la voluntad y capacidad para cumplir con las amortizaciones de los préstamos programados.

Las microfinanzas no son apropiadas para las personas más pobres, ya que ellos necesitan subvenciones u otros recursos públicos para mejorar su situación económica. Las subvenciones son una forma más eficiente de transferir recursos para esas personas que los préstamos que muchos son incapaces de pagar. Las necesidades básicas como alimentos, vivienda y empleo son a menudo más urgentes que los servicios financieros y deben ser apropiadamente financiados por los gobiernos y/o donantes.

Los gobiernos y las agencias de desarrollo a menudo usan las microfinanzas como una herramienta para abordar los problemas socioeconómicos como la reubicación de los refugiados de la guerra civil, generando empleo entre los soldados desmilitarizados, o la asistencia después de un desastre natural. Las microfinanzas pueden ser o no capaces de responder ante estas situaciones eficazmente y ciertamente no como una intervención independiente. La implementación de un programa exitoso de microfinanzas para hacer frente a este tipo de situaciones depende de una serie de factores, el más importante es una base de clientes capaces de hacer los reembolsos regularmente.

## **12. Influencia**

Si los planteamientos de Goldsmith se centraban en el estudio desde una perspectiva estructural y agregada de las relaciones entre lo financiero y lo real, y especialmente en la forma en que el primero de estos aspectos influye al crecimiento económico, más adelante comenzaron a abrirse otras líneas de investigación.

El estudio de las microfinanzas aporta nuevas evidencias de la posible influencia del sistema financiero en el crecimiento, aunque no resulta concluyente. Se observan efectos positivos en el 85% de los casos, aunque solo sean significativos en el 45%. Por otro lado, y en

comparación con otros factores, la intermediación financiera tiene una importancia similar a la formación bruta de capital y al crecimiento de exportaciones para promover el crecimiento, y es más influyente que el crecimiento de la fuerza de trabajo. Los efectos observados de la intermediación financiera son más importantes en países con menor renta, y no varían demasiado por zonas geográficas.

En definitiva los primeros estudios apuntaban mayoritariamente a una influencia que iba de lo financiero a lo real, con explicaciones centradas en la forma en que el sistema financiero afecta a la inversión y su eficiencia. Sin embargo, se observaban diferencias en función del nivel de desarrollo de los países, que podrían hacer que el sentido de la relación varíe según los casos. Por otro lado, las propuestas más influyentes en términos de políticas proponían la liberalización como camino para mejorar la eficiencia del sistema microfinanciero.

### **13. Sostenibilidad**

Al analizar los datos aprendimos que la eficiencia no se traduce necesariamente en rentabilidad, pero además, que alcanzar con éxito a los más pobres no debe ser utilizado como una excusa para la ineficiencia. La ineficiencia limita la escala de asistencia y la calidad de los servicios, generando pérdida de oportunidades.

La eficiencia es una condición necesaria más no suficiente para una cabal autosuficiencia financiera, hay espacio también para las políticas públicas.

Desde el punto de vista de (Campbell, 2008) “concentrarse en la eficiencia puede ser útil para ayudar a los donantes a comprender que algunas instituciones operan con eficiencia pero fracasan en cubrir los gastos a causa de los mercados locales (en especial altos costos de salarios y baja densidad de la población) o a causa de decisiones estratégicas de no incrementar las tasas de interés y otras tarifas”.

Si los servicios no tienen un precio sostenible las IMF solo pueden operar por un tiempo limitado, alcanzar un número limitado de clientes o depender más de los objetivos políticos que de las necesidades de las y los clientes.

Los donantes y los gobiernos no pueden proporcionar suficientes fondos subsidiados para atender la enorme demanda de microfinanzas. Incluso si hay suficiente dinero de los donantes y el gobierno, sería mejor gastado en otras prioridades de desarrollo.

Las IMF sostenibles tienen el potencial de atraer recursos no subsidiados para financiar la expansión de extensión. La experiencia ha demostrado que incluso, las y los prestatarios son más propensos a pagar a las y los prestamistas que operan sin subsidios ya que tienen más confianza en que la institución les dará préstamos en el futuro.

El intercambio entre la viabilidad financiera y alcanzar a las personas de muy bajos recursos es mucho menos grave que lo que una vez se pensó. Una serie de proveedores financieros han logrado ofrecer servicios financieros de alta calidad a las personas de muy bajos ingresos y al mismo tiempo cubrir sus costos.

Como cualquier negocio, es importante que las instituciones microfinancieras lleguen a tener sostenibilidad financiera para garantizar la futura oferta de sus servicios a las y los clientes más necesitados.

Aunque la mayoría de las IMF no son tan rentables como los bancos comerciales, en los últimos años el mundo ha conocido el ejemplo de varias que han llegado a convertirse en organizaciones o bancos sostenibles. La buena gestión de las microfinanzas ya ha demostrado ser lo suficientemente rentable como para integrarse a los sectores financieros prevalecientes y atraer a inversionistas.

## **14. Oportunidades**

El impacto del microcrédito se ha estudiado aún más que el impacto de otras formas de financiamiento. El microcrédito puede proporcionar una gama de beneficios que son altamente valorados por los hogares de bajos ingresos, incluyendo incrementos a largo plazo en el ingreso y consumo. Uno de los problemas principales de la pobreza es que el ingreso es a menudo irregular y poco confiable. Con el acceso al crédito se pretende ayudar a los clientes a suavizar esos flujos de efectivo y evitar períodos en los que se pierde el acceso a la alimentación, vestido, vivienda o educación.

El crédito puede facilitar el manejo de algunas crisis como problemas de salud de un asalariado, robo o desastres naturales. También, las y los clientes pueden usar el crédito para construir activos, tales como la compra de tierras, lo cual podría brindarles una herramienta que asegurará su futuro. Las mujeres que participan en programas de microcrédito a menudo experimentan un importante auto-empoderamiento.

Aunque hacen falta más y mejores estudios de impacto con metodologías rigurosas, es evidente que el microcrédito mejora las vidas de los prestatarios. Otros servicios de micro financiamiento como el ahorro, seguros y transferencias de dinero, se han desarrollado más recientemente y existe menos investigación empírica sobre su impacto. Sin embargo, la demanda del cliente indica que las personas de bajos ingresos valoran dichos servicios.

## **2.4.1.2. La Variable Dependiente**

### **Desarrollo Económico**

El desarrollo económico se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Como nos comenta (Nair, La Banca Financiera, 2009) “podría pensarse en el desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no solo depender de las condiciones internas de un país. Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo”.

La política pública generalmente apunta al crecimiento continuo y sostenido económico, y la extensión de la economía nacional de modo que 'los países en vía de desarrollo' se hagan 'países desarrollados'. El proceso de desarrollo económico supone ajustes legales e institucionales que son hechos para dar incentivos para fomentar innovaciones e inversiones con el propósito de crear un eficiente sistema de producción y un sistema de distribución para los bienes y los servicios.

El crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad y el mismo implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Existen muchas maneras o puntos de vista desde los cuales se mide el crecimiento de una sociedad, se podría tomar como ejes de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; todas estas variables son herramientas que se utilizan para medir este crecimiento. Y este crecimiento requiere de una medición para establecer que tan lejos o que tan cerca estamos del desarrollo.

## **Desarrollo Regional**

El desarrollo regional es concebido como un proceso holístico en el cual distintos actores de la región participan en la definición, decisión e implementación del desarrollo más conveniente para las presentes generaciones sin afectar la capacidad de inversión económica y social, ni los activos ambientales de las futuras generaciones.

Este enfoque para el desarrollo regional implica que el desarrollo regional comprende desde el nivel estratégico, hasta el nivel operativo. El cual a su vez es transversalmente enfocado desde el nivel programático hasta el nivel administrativo. El enfoque del desarrollo regional comprende los distintos sectores que conforman la peculiar característica de desarrollo de cada región.

En general, las estrategias descentralizadoras son partes integrantes de un proceso complejo que requiere reformas en sus distintas dimensiones (política, administrativa y económica) y que conducen al fortalecimiento del desarrollo local y regional. Si los propósitos que se buscan son exclusivamente los de mejorar la responsabilidad de las autoridades para con los ciudadanos, nuevos sistemas de representación popular y aumentar la participación de las comunidades en la toma de decisiones, se estaría promoviendo fundamentalmente un desarrollo regional.

Por otra parte, si solo se pretende una reorganización administrativa que traslade mayores atribuciones y competencias a los niveles sub-nacionales, y así mismo mejore la coordinación institucional entre los distintos niveles de gobierno, con miras a lograr un manejo más ágil y oportuno de las competencias y recursos que han sido asignados a cada nivel de gobierno, se estarían promoviendo reformas hacia un desarrollo regional entre países.

## **Desarrollo empresarial**

Cuando la compañía continúa creciendo los métodos instintivos de gestión deben ceder paso a un manejo profesionalizado de la empresa es decir un criterio inspirado en la planificación y el control del crecimiento, a través de la aplicación de métodos estratégicos de gestión.

Profesionalizar la empresa es un paso decisivo para poder manejar los potenciales conflictos entre los valores y metas de la familia y de la empresa.

El cambiante ciclo de vida de sus productos, las fluctuantes condiciones competitivas, el desarrollo personal de los dueños y los empresarios, y las necesidades cambiantes de la familia, todo afecta al resultado.

**Las etapas de desarrollo empresarial son:**

### **1) Desarrollo orientado al producto**

En los primeros tiempos de una empresa familiar, la estructura de organización es simple. Esta etapa habitualmente se caracteriza por una atractiva mezcla de confusión. Los sistemas y la planificación no existen; no hay especialización. Todas las decisiones clave corren por cuenta de este único individuo. Durante esa fase, también se sienten culpables de poner en riesgo la seguridad de su familia.

### **2) Desarrollo orientado al proceso**

Cuando se inicia la segunda etapa del crecimiento, por lo general la empresa ya ha logrado estabilidad comercial y equilibrio financiero. Las relaciones con los proveedores están firmemente consolidadas, el crecimiento de las ventas y ganancias se habrá estabilizado.

El propietario sigue firmemente aferrado a la iniciativa en la toma de decisiones, sin ceder ningún control efectivo. También pueden haberse introducido algunos controles y métodos de organización a fin de mejorar la eficiencia de la compañía para llevar a cabo procesos básicos.

A medida que la empresa continúa creciendo se vuelve más compleja. Este es el momento crucial en el cual la empresa familiar a menudo suele meterse en problemas. Es necesario decir si la empresa se organizará con vistas al desarrollo y formular las bases para entrar en la tercera fase de la planificación.

### **3) Desarrollo orientado a la planificación**

Este es un período de integración: el personal, los sistemas y los procesos operan juntos y ya no enfrentados entre sí, se crea un equipo de manejo y comienza a tomar forma una cultura empresarial sobre bases sólidas y duraderas.

Una vez que el propietario descubra que el manejo de la empresa llega naturalmente, ya no será manejado por los acontecimientos.

## **Desarrollo Microempresarial**

### **1. Concepto y Generalidades**

La importancia de las microempresas en la generación de empleos y en el desarrollo de la economía en diversas naciones es muy importante y de hecho, todas las grandes empresas actuales tienen su origen en alguna microempresa, quizás desconocida, establecida muchas décadas atrás con sacrificios y una visión de futuro.

Algunas empresas grandes buscan apoyo en microempresas como proveedores porque en ellas hallamos calidad, vocación de innovación y pasión por el trabajo. Hay quienes se identifican con ellas porque así empezaron.

Sin embargo una de las estrategias de las grandes empresas radica en eliminar a sus proveedores pequeños para simplificarse la vida e incrementar sus utilidades. Seguramente la empresa está interesada en ofrecer productos de calidad, pero su estrategia central es sólo hacer negocios con empresas grandes.



La realidad de los bancos es evidente pues con la ilusión de que con grandes ganancias operan en nuestro país, y que gastan enormes fortunas para crear una imagen de apoyo a las empresas pequeñas, apoyo que en la realidad es prácticamente nulo, por sus limitaciones y por los requerimientos que ponen a las compañías para obtener créditos.

Las microempresas, y muy especialmente aquellas que realizan actividades tecnológicas o intelectuales (como firmas de ingeniería, consultoría, diseño, asesoría financiera, comercial y jurídica), son receptores importantes de los créditos locales, por sus potencialidades de crecimiento.

Los organismos de gobierno, que si bien no excluyen formalmente a las microempresas de nuestro país de sus listas de proveedores, en la realidad las eliminan mediante el establecimiento de requisitos financieros que sólo aquellas con muchos recursos pueden cumplir. Como explica (Rhyne, 2010) que “en la mayor parte de los países desarrollados económicamente, las prácticas establecidas son precisamente las opuestas. Las instituciones de gobierno están obligadas por ley a canalizar entre 18 y 25 por ciento de sus compras de bienes y servicios a empresas locales (nacionales) con menos de 20 trabajadores. Los resultados saltan a la vista”.

## **2. Importancia**

Existen varios factores importantes por los que se destacan las microempresas en el ámbito del desarrollo, entre los que podemos nombrar están:

- a.** Las microempresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora.
- b.** Sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia

adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado.

c. A nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera.

d. Se ha convertido en años recientes la microempresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

### **3. Ventajas y Desventajas**

La mayor ventaja de una microempresa es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa, con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que estas empresas amplíen su mercado o sus clientes.

#### **Desventajas para el desarrollo microempresarial:**

- **Financiación.** Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un coste y plazo adecuados debido a su mayor riesgo.
- **Empleo.** Son empresas con mucha rigidez laboral y que tiene dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para éstas.
- **Tecnología.** Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con otras empresas.
- **Acceso a mercados internacionales.** El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países.

#### 4. Riesgos

La preocupación por el crecimiento exponencial de los riesgos en la sociedad moderna tiene sus proyecciones en el ámbito económico. La volatilidad macroeconómica y financiera, el incremento de la competencia sobre regulación, la fluctuación de las monedas nacionales, las crisis energéticas y geopolítica mundial, la amenaza terrorista así como tantos otros peligros e incertidumbres producen en el mundo empresarial y financiero una creciente percepción de los riesgos a los que se enfrentan.

Como se anota en el informe de (WaterCoopers, 2009) quien comenta que “entre compañías financieras de todo el mundo, más de 82% de los bancos reconocen que en los dos últimos años ha aumentado su temor a las amenazas potenciales que puedan afectar a la organización. Procesos similares suceden también en otros sectores de la economía mundial. En el “Séptimo Sondeo Global CEO”, elaborado por PWC en 2009 sobre la base de 1394 entrevistas se revela una creciente preocupación en el entorno de los negocios más arriesgado”.

Pero no sólo los empresarios y los banqueros están inquietos por el tema de los riesgos del desarrollo microempresarial. Últimamente surge una nueva tendencia en la teoría del riesgo que tiende a responder a las preocupaciones de millones de personas que no pertenecen al sector empresarial y financiero. La provoca una idea desarrollada por (Shiller, 2009) que expone que “la idea que hace falta el desarrollo de una tecnología que podría aplicarse “en masa”, para la gente común y corriente, reduciendo su riesgo económico individual. Para ellos los mayores riesgos no son el tipo de cambio “euro – dólar” ni tampoco los precios del petróleo sino que corren diariamente al riesgo de perder su empleo, de cambiarse la cuota de sus pensiones o de que el valor de su vivienda caiga”.

En los últimos tiempos más gente está interesada en el tema del riesgo microfinanciero y su desarrollo y como nunca surge la necesidad de

desarrollar teóricamente y de implementar en una forma eficaz la gerencia del riesgo en todas las actividades económicas. Así, cuando aumenta la diversidad y la complejidad de los riesgos, es un imperativo para el mundo empresarial el desarrollar la conciencia ante el riesgo y de avanzar en los métodos prácticos para afrontarlo.

## **5. Limitaciones y Barreras**

La globalización de la economía está colocando cada vez más en evidencia la necesidad de abordar y superar lo que en estrategia administrativa se llaman las barreras de tipo interno ó externo que impiden el libre flujo de la inversión, pero que en el caso a tratar impiden la profundización de la democracia económica, en algunos países.

De otro lado, alrededor del poder político se consolida un modelo de desarrollo económico excluyente para la gran mayoría de la población pero de altos beneficios para un minúsculo y privilegiado sector.

El estado se refleja de manera patética en las condiciones de vida de estas poblaciones con insuficiencia en la prestación de servicios públicos, carencia de vías, educación, seguridad pública, salud, empleo e ingresos dignos para garantizar su subsistencia.

Las condiciones de vida afectan un gran número de pobladores, convirtiéndolos desde el punto de vista económico en agentes “neutros” de la sociedad con un consumo por debajo del de subsistencia, no participan de la producción de riqueza como empleados y menos aún en la creación de microempresas productivas.

La participación en la vida institucional de éstas comunidades se reduce al mínimo, por la carencia de instrumentos eficaces de participación. El efecto de la situación mencionada es el predominio de la economía informal ó de subsistencia sobre la formal, con un peso significativo en el conjunto de la economía.

El subempleo, es decir aquellas personas que realizan actividades ajenas para las que están preparados, se consolida como un fenómeno destacado de este tipo de economía, como fuente de desperdicio del talento humano.

El resultado es un mercado estrecho, pequeño, con baja capacidad de consumo y de ahorro, con difíciles condiciones para la ampliación y crecimiento de las microempresas. En la economía actual la investigación y desarrollo es un elemento diferenciador que determina las posibilidades de competitividad de las economías en términos de innovación.

Para fomentar un desarrollo microempresarial con bases sólidas se requiere una participación estrecha del estado con el sector productivo y sectores académicos, que estimulen la investigación y generen tecnología.

La mayoría de los estados de la región además de desconocer la importancia de la inversión en investigación y desarrollo para el crecimiento sostenido de sus economías observan sin inmutarse como se despilfarran gran parte de sus recursos en el sostenimiento de políticas corruptas, descompuestas, alimentadas por los excedentes económicos de cada economía.

Es una gran barrera para la profundización de la democracia económica y el desarrollo sostenido microempresarial. Los costos de producción, transporte y colocación de productos en el exterior se ven significativamente afectados por la carencia de la integración del mercado interno de cada país traducido en vías y sistemas modernos de conexión.

Las anteriores, son solo algunas de las significativas barreras que se pueden destacar en el desarrollo microempresarial, sin desconocer la existencia de otras igualmente significativas como la distribución de capitales de procedencia dudosa, pero al tener influencia en el legislativo, ejecutivo, de nuestras sociedades impiden que esas propiedades se incorporen a la actividad moderna productiva.

Estas barreras deben ser asumidas por la nueva empresa en la región, asumirse como un obstáculo, como un reto, a superar en el propósito de generar riqueza para una sociedad.

## **6. Sectores**

### **6.1 Producción**

Los sectores productivos o económicos son las distintas ramas o divisiones de la actividad económica, atendiendo al tipo de proceso que se desarrolla. Se distinguen tres grandes sectores denominados primario, secundario y terciario.

El sector primario o agrario está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Normalmente, los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales. Las principales actividades del sector primario son la agricultura, la minería, la ganadería, la silvicultura, la apicultura, la caza y la pesca.

El sector secundario reúne la actividad artesanal e industrial manufacturera, mediante las cuales los bienes provenientes del sector primario son transformados en nuevos productos. Como explica (Grafe, 2008) abarca también “la industria de bienes de producción, tales como materias primas artificiales, herramientas, maquinarias, etc. De igual manera comprende la industria de bienes de consumo, así como también la prestación de los servicios a la comunidad”.

El sector terciario se dedica, sobre todo, a ofrecer servicios a la sociedad, a las personas y a las empresas. Lo cual significa una gama muy amplia de actividades que está en constante aumento. Esta heterogeneidad abarca desde la tienda de la esquina, hasta las altas finanzas o el Estado.

El sector cuaternario es un sector de reciente concepción que complementa a los tres sectores tradicionales, con actividades

relacionadas con el valor intangible de la información, abarcando la gestión y la distribución de dicha información.

Algunos autores ya hablan de un sector quinario, relativo a las actividades relacionadas con la cultura, la educación, el arte y el entretenimiento.

## **6.2 Agricultura**

Las actividades relacionadas son las que integran el llamado sector agrícola. Todas las actividades económicas que abarca dicho sector tienen su fundamento en la explotación de los recursos que la tierra origina, favorecida por la acción del hombre: alimentos vegetales como cereales, frutas, hortalizas, pastos cultivados y forrajes; fibras utilizadas por la industria textil; cultivos energéticos y tubérculos; etc.

Es una actividad de gran importancia estratégica como base fundamental para el desarrollo autosuficiente y riqueza de las naciones.

## **6.3 Comercio**

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se efectúan a través de un comerciante.

## **6.4 Servicios**

El sector de servicios está conformado por un conjunto de actividades que buscan responder a las necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. Es el equivalente no material de un bien. Un servicio se diferencia de un bien (físico o intangible) en que el primero se consume y se desgasta de manera brutal puesto que la economía social

nada tiene que ver con la política moderna; es muy importante señalar que la economía nacional no existe siempre en el momento en que es prestado.

Al proveer algún nivel de habilidad, ingenio y experiencia, los proveedores de un servicio participan en una economía sin las restricciones de llevar inventario pesado o preocuparse por voluminosas materias primas. Por otro lado, requiere constante inversión en mercadotecnia, capacitaciones y actualización de cara a la competencia, la cual tiene igualmente pocas restricciones físicas.

## **7. Responsabilidad Social**

La responsabilidad social debe ser el compromiso o la obligación que los miembros de una sociedad ya sea como individuos o como miembros de algún grupo tienen tanto entre sí como para la sociedad en su conjunto. La responsabilidad introduce una valoración positiva o negativa al impacto que una decisión tiene en la sociedad. Esa valorización puede ser tanto ética como legal, etc. Generalmente se considera que la responsabilidad social se diferencia de la responsabilidad política porque no se limita a la valoración del ejercicio del poder a través de una autoridad estatal.

Así lo manifiesta (Burbano, 2010) quien dice que “la responsabilidad social viene a ser un compromiso u obligación que los miembros de una sociedad, ya sea como individuos o como miembros de subgrupos, tienen con la sociedad en su conjunto; compromiso que implica la consideración del impacto, positivo o negativo, de una decisión”.

## **8. Marketing Social**

Resulta muy difícil de creer que las microempresas, inviertan en campañas sociales no lucrativas, ya que estamos acostumbrados, a que estas por lo general nos bombardeen, de bienes y servicios, persiguiendo así el objetivo de lucro económico.



El Marketing Social se ha venido usando para describir, actividades destinadas a incrementar la aceptabilidad de causas sociales, ideas o conductas apetecibles al individuo.

A medida que ha pasado el tiempo, en Ecuador se ha empezado a notar de una forma más contundente y definitiva el interés y susceptibilidad de muchas empresas y organizaciones con el fin de crear entre su público consumidor concientización y sensibilidad acerca de la aceptación de ciertos productos de consumo, sin llegar a aprovecharse del cliente y mucho menos que este se sienta obligado a un determinado consumo.

Pues de esta manera lo manifiesta (Flores, 2010) diciendo “El benefactor es la organización o asociación, que disponen o emiten parte de sus ganancias a obras sociales mientras que, el beneficiario es el que goza de la ayuda obsequiada por parte de los entes no gubernamentales, la mayoría de los casos el benefactor hace llegar su aporte al ente gubernamental que esté encargado del segmento poblacional a quien va dirigida la ayuda”.

El Marketing social no es más que las ventas de ideas sociales, pero no por eso debe ser menos despreciada, ya que esta acarrea el mismo esfuerzo y pasos para llegar al objetivo final el cual es vender una ideología o manera de pensar determinada en un público consumidor.

## **9. Comunicación Organizacional**

La Comunicación dentro de la organización puede fluir vertical u horizontalmente siendo la comunicación que fluye de un nivel del grupo u organización a un nivel más bajo. Es el utilizado por los líderes de grupos y gerentes para asignar tareas, metas, dar a conocer problemas que necesitan atención, proporcionar instrucciones y puede ir desde el Gerente, pasando por el Supervisor y llegando finalmente a los Empleados, obreros, técnicos, etc.

Además esta comunicación puede fluir en forma opuesta a la anterior, es decir, de los empleados o subordinados hacia la gerencia. Se utiliza para proporcionar retroalimentación a los de arriba, para informarse sobre los progresos, problemas, sobre el sentir de los empleados, cómo se sienten los empleados en sus puestos, con sus compañeros de trabajo y en la organización, para captar ideas sobre cómo mejorar cualquier situación interna en la organización.

Un líder es un buen comunicador y por ende sabe que ambas direcciones son importantes e imprescindibles para lograr las metas propuestas con el mínimo de problemas, pero lamentablemente no todas las organizaciones tienen conciencia de ello, por lo que en muchas ocasiones las ideas, pensamientos y propuestas de los empleados pasan desapercibidas ya que consideran que esto no influirá en el rendimiento laboral.

## **10. Crecimiento y Alcance**

En un entorno en el que la microempresa es capaz de generar recursos que le permiten no sólo mantener su nivel de actividad actual sino generar un excedente, es decir mantener un desarrollo microempresarial, deberá decidir qué hacer con ese excedente. Las decisiones pueden ser múltiples y estarán todas muy condicionadas unas con otras.

Deberá analizarse si, además de generar un excedente de recursos, la microempresa es capaz de generar valor para el accionista. Esta situación se producirá cuando la rentabilidad de los recursos de los accionistas comprometidos en la empresa sea superior a la que obtendrían aplicándolo a otra inversión con el mismo nivel de riesgo.

Una de las soluciones posibles a adoptar para mantener ese desarrollo microempresarial en equilibrio sería la de retribuir a los accionistas mediante un reparto de dividendo. Esta situación, mantendría satisfechos a los accionistas, que verían así aumentar su nivel de ingresos. Aparentemente, a mayor dividendo mayor satisfacción.

Sin embargo, como gestores estaríamos admitiendo que no tenemos proyectos capaces de seguir incrementando el alcance de este desarrollo. Si optamos por mantener los recursos en la empresa, deberemos generar un volumen mayor de recursos para que no se reduzca la rentabilidad y el alcance hacia los recursos propios y, en consecuencia, se mantenga la creación de valor. Por lo tanto, la microempresa deberá crecer.

## **11. Apoyo e integración**

En la actualidad se cuenta con 4 organizaciones con mucha experiencia en proyectos de desarrollo con los pequeños productores. En esta propuesta se pretenden unificar esfuerzos para optimizar los recursos. El objetivo es disminuir los índices de pobreza. El propósito es incrementar la productividad, promover la comercialización asociativa con visión empresarial y facilitar el acceso a microcréditos. De los patrocinadores de los proyectos de apoyo e integración al desarrollo microempresarial se necesitan recursos económicos, entre otros. Desde el mismo punto de vista (Kopf, 2011) explica que “estos proyectos de apoyo se enmarcan en las metas del milenio específicamente en el objetivo de erradicar la pobreza extrema y el hambre, además reducir a la mitad el porcentaje de personas con bajos recursos económicos y reducir a la mitad el porcentaje de personas que padecen hambre”.

Los beneficiarios están dentro del área donde el informe de desarrollo humano indica que el 84.1% de la población vive en la pobreza y de ellos el 41.2% viven en condiciones de extrema pobreza. Ante estos indicadores estos proyectos pretenden unificar esfuerzos con 4 organizaciones socias para disminuir estos índices alarmantes.

## **12. Contribución y Oportunidades**

El desarrollo microempresarial hace una contribución importante al empleo, producción e ingreso nacional agregados, y a la promoción del talento, fortaleza y flexibilidad empresarial para hacer frente al dinamismo de la economía. La microempresa es además un vehículo importante para

que las familias de bajos ingresos puedan escapar de la pobreza por medio de actividades productivas regidas por las fuerzas del mercado. Como propietarios o como trabajadores, el sustento de los pobres está vinculado directamente a este sector clave de la economía. El éxito de los programas de estabilización económica y reforma estructural en la región, que están en marcha, depende de la ampliación de la distribución de los beneficios provenientes del crecimiento económico, de tal manera que se incluya a los segmentos de bajos ingresos de la población.

A pesar de su pequeño tamaño, las microempresas producen una gran parte del empleo, producto e ingresos. Aunque existen pocos datos fiables, y las condiciones varían mucho de un país a otro, los estudios revelan que las microempresas emplean una proporción considerable de la fuerza laboral oscilando desde el 33% en la Argentina hasta el 80% en el Perú. Hasta mediados de los años noventa la microempresa proporcionaba aproximadamente la mitad de los empleos, mientras que el sector público y las empresas con más de 10 empleados solo empleaban el 44%, el 6% restante se dedica al servicio doméstico. Además, la proporción del empleo en microempresas ha estado aumentando constantemente.

## **2.5. Hipótesis**

Las microfinanzas inciden en el marco de la financiación del desarrollo microempresarial en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ubicada en la ciudad de Ambato.

## **2.6. Señalamiento de variables**

### **2.6.1. Variable independiente**

Las microfinanzas

### **2.6.2. Variable dependiente**

Desarrollo microempresarial

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Enfoque de la investigación**

La investigación se basará en un enfoque eminentemente cualitativo y cuantitativo debido a que se necesita comprobar la incidencia de las microfinanzas en el marco del desarrollo microempresarial. Es cuantitativo ya que se parte de las realidades existentes, pues así se discute la validez del conocimiento, por lo tanto lo que hay que hacer es mirar los hechos basándose en la bibliografía existente.

Con objeto de dar respuesta a las cuestiones planteadas, y afrontar la verificación de las hipótesis, la investigación ha combinado las técnicas cualitativas y cuantitativas.

Por una parte, para documentar el marco de referencia y profundizar en el estado de la cuestión se han utilizado fuentes que han resultado complementarias. Así, en primer lugar se aprovecharon las fuentes bibliográficas (electrónicas y físicas), incluyendo las revistas especializadas. Por otro lado, se han aprovechado los recursos disponibles en Internet, entre los que se incluyen por ejemplo Google académico o Dialnet. Finalmente, he aprovechado las bases de datos e informaciones propias del sector microfinanciero, entre las que destacamos la biblioteca virtual de Microfinance Gateway junto a su boletín semanal, así como las propias páginas web y documentos de las principales instituciones microfinancieras.

Dada la ingente producción en torno al tema de estudio (tan solo en la biblioteca de Microfinance Gateway se recogen más de 8.000 referencias), ha sido necesario priorizar para seleccionar las referencias más relevantes. Para ello he utilizado criterios como el número de citas, la relevancia de la propia fuente en el sector, la complementariedad y aporte de diferentes puntos de vista o la actualidad cuando resultaba importante

este aspecto. En algunos puntos se ha podido ser algo más exhaustivo, dada la especificidad del tema, como en el caso de las relaciones entre sistema financiero y objetivos de desarrollo más allá del crecimiento, o en lo referido a estudios sobre las relaciones entre sostenibilidad y alcance de las Instituciones Microfinancieras.

Para complementar la revisión de la literatura se realizara un trabajo de campo cualitativo que servirá para contrastar con agentes del sector las tendencias y propuestas del sector.

En cuanto al estudio cuantitativo, su lógica ha sido la de profundizar en los aspectos apuntados a lo largo de los primeros capítulos, y aportar nueva evidencia de las relaciones entre los objetivos sociales y financieros, partiendo de una amplia base de datos.

El objetivo en este caso es simplemente contrastar la posibilidad de lograr la autosuficiencia en diferentes circunstancias y ámbitos, y se utilizan medidas de estadística descriptiva bien conocidas.

Las variables cuantitativas recogen aspectos que en los capítulos anteriores al caso se han localizado como clave, y están relacionadas con los resultados financieros y sociales, así como con cuestiones de tamaño, eficiencia y funcionamiento.

### **3.2. Modalidad básica de la investigación**

A fin de que entendamos mejor la modalidad de investigación que se utilizará en este proyecto de investigación, he tomado en cuenta algunas modalidades de investigación como investigación documental y la investigación de campo según varios autores.

#### **3.2.1. Investigación documental**

Según (Zorrilla, 2009) la investigación documental es “aquella que se realiza a través de la consulta de documentos (libros, revistas, periódicos, memorias, anuarios, registros, códigos, constituciones, etc.). La de campo

o investigación directa es la que se efectúa en el lugar y tiempo en que ocurren los fenómenos objeto de estudio”.

Asimismo es necesario tomar en cuenta el criterio de (Fernández, 2010) quien nos dice que “la investigación documental se caracteriza por el empleo predominante de registros gráficos y sonoros como fuente de información. Generalmente se le identifica con el manejo de mensajes registrados en forma de manuscritos impresos”.

### **3.2.2. Investigación de campo**

De la misma manera (Zorrilla, 2009) define a la investigación de campo como “la investigación que se distingue entre el lugar donde se desarrolla la investigación, si las condiciones son las naturales en el terreno de los acontecimientos tenemos una investigación de campo, como los son las observaciones en un barrio, las encuestas a los empleados de las empresas, el registro de datos relacionados con las mareas, la lluvia y la temperatura en condiciones naturales”.

Por otro lado refiriéndose a la investigación de campo (Fernández, 2010) nos comenta que “es la que se caracteriza por el contacto directo con el objeto de estudio. Consiste en el acopio de testimonios orales y escritos de personas vivas”.

Por lo tanto la presente investigación será documental y de campo. Será documental porque se investigará la experiencia con los servicios microfinancieros de los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua objeto de estudio que ha utilizado el microcrédito como fuente para el establecimiento de microempresas. Además podemos decir que es una investigación de campo porque el trabajo se realizará en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua para obtener elementos de juicio necesarios para la configuración de esta investigación.

### **3.3. Nivel o tipo de investigación**

Esta investigación abarcará el tipo de investigación descriptiva para caracterizar la realidad investigada, mientras que la investigación correlacional dilucidará el grado de relación entre las variables en estudio.

#### **3.3.1. Investigación descriptiva**

Para un mejor entendimiento de los tipos de investigación que se realizará en este proyecto he considerado necesario tomar en cuenta el criterio de (Ponce, 2010) quien comenta que básicamente “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

Los estudios descriptivos miden conceptos. Miden de manera más bien independiente los conceptos o variables a los que se refieren. Aunque, desde luego, pueden integrar las mediciones de cada una de dichas variables para decir cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés, su objetivo no es indicar cómo se relacionan las variables medidas. Así como los estudios exploratorios se interesan fundamentalmente en descubrir, los descriptivos se centran en medir con la mayor precisión posible”.

Además hay que considerar el criterio de (Kerlinger F. , 2009) quien comenta que “la investigación descriptiva, en comparación con la naturaleza poco estructurada de los estudios exploratorios, requiere considerable conocimiento del área que se investiga para formular las preguntas específicas que busca responder. Los estudios descriptivos y predicciones incipientes pueden ofrecer la posibilidad de predicciones aunque sean rudimentarias”.



### **3.3.2. Investigación correlacional**

Por otra parte debemos tener en cuenta que según (Matos, 2010) define a los estudios correlacionales como “el propósito de medir el grado de relación que exista entre dos o más conceptos o variables (en un contexto en particular). Los estudios correlacionales miden las dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación.

La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales son saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas. Es decir, intentar predecir el valor aproximado que tendrá un grupo de individuos en una variable, a partir del valor que tienen en la variable o variables relacionadas”.

Asimismo según (Mejía, 2009) comenta que “la correlación puede ser positiva o negativa. Si es positiva, significa que sujetos con altos valores en una variable tenderán a mostrar altos valores en la otra variable. Si es negativa, significa que sujetos con altos valores en una variable tenderán a mostrar bajos valores en la otra variable. Si dos variables están correlacionadas y se conoce la correlación, se tienen bases para predecir, con mayor o menor exactitud, el valor aproximado que tendrá un grupo de personas en una variable, sabiendo qué valor tienen en la otra variable”.

Asimismo es necesario tomar en cuenta el criterio de (Fernández, 2010) quien nos dice que “la investigación correlacional tiene, en alguna medida, un valor explicativo aunque parcial. Saber que dos conceptos o variables están relacionadas aporta cierta información explicativa. Cuanto mayor número de variables sean correlacionadas en el estudio y mayor sea la fuerza de las relaciones, más completa será la explicación”.

### **3.4. Población y muestra**

#### **3.4.1. Población**

Todo estudio estadístico está referido a un conjunto o colección de personas o cosas. Este conjunto de personas o cosas es lo que se denomina como población.

Según (Brija, 2011) “La población o universo como conjunto de unidades de investigación se refiere a personas, instituciones, documentos, hechos, etc. A los cuales hace referencia la investigación y para las que serán válidas las conclusiones que se obtengan. Las personas o cosas que forman parte de la población se denominan elementos. En sentido estadístico un elemento puede ser algo con existencia real, como un automóvil o una casa, o algo más abstracto como la temperatura, un voto, o un intervalo de tiempo.

A su vez, cada elemento de la población tiene una serie de características que pueden ser objeto del estudio estadístico”.

Por otro lado (Rubin, 2009) versa sobre la población como “un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones. El tamaño que tiene una población es un factor de suma importancia en el proceso de investigación estadística, y este tamaño viene dado por el número de elementos que constituyen la población, según el número de elementos la población puede ser finita o infinita”.

Por consiguiente la población de este proyecto serán los artesanos de la ciudad de Ambato miembros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua, que son un total de 300 miembros.

#### **3.4.2. Muestra**

Para una mejor comprensión acerca de a que se refiere la muestra y como obtenerla es necesario considerar la opinión de (Grajales, 2010)

quien comenta que “muestreo es tomar una porción de una población como subconjunto representativo de dicha población. Para que la muestra, al menos teóricamente, sea representativa de la población, debe seleccionarse siguiendo un procedimiento que permita a cualquiera de todas las posibles muestras del mismo tamaño contenidas en la población, tener igual oportunidad de ser seleccionada.

Para realizar un muestreo aleatorio se codifica cada una de las unidades de análisis y por medio de tablas de números aleatorios o programas de cómputo apropiados, se puede determinar los que constituirán la muestra seleccionada”.

Por lo tanto esta investigación utilizara el muestreo aleatorio por racimos el cual se basa en que a menudo las unidades de análisis se encuentran ubicadas en determinados lugares físicos o geográficos denominados racimos o unidades muestrales.

Entonces una vez que se ha determinado la población se procede a seleccionar la muestra de la siguiente manera:

1. Se seleccionan los racimos según procedimientos aleatorios simples o estratificados

Una vez obtenidos los racimos es necesario tomar en cuenta la opinión de (Kerlinger, 2009) quien señala que “el principio de investigación y muestreo es utilizar muestras grandes, pues las muestras pequeñas tienen mayor probabilidad de estar desviadas”.

Sin embargo (Hernandez, 2010) señala que “en muchos casos, resulta peligroso el uso de muestras demasiado grandes. Los resultados obtenidos pueden ocultar efectos importantes evidenciados en algunas variables los cuales quedan ocultos dentro de los reducidos índices de variabilidad propios de las muestras grandes”.

Por otro lado (Massimo, 2009) establece pautas para la selección de la muestra y comenta que “para planear la magnitud de la muestra con precisión el investigador debe:

- a) Conocer el tamaño de la población
- b) Estar en capacidad de calcular su desviación estándar
- c) Poder establecer la extensión del error permisible
- d) Establecer el nivel de probabilidad necesario para dicha variación.

También el tamaño de la muestra estará determinada por el tipo de prueba estadística que se utilizará y el nivel de medición de la variable que se estudia”.

2. De esta manera para el cálculo del tamaño de la muestra para esta investigación se utilizara la siguiente fórmula:

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

$$n = \frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 300}{1.96^2 * 0.50 * 0.50 + (300 - 1)0.05^2} = 168.69$$

Por lo tanto, tras la aplicación de la fórmula tenemos una muestra de 169 miembros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua de la ciudad de Ambato para la realización de este proyecto.

### 3.5. Operacionalización de variables

#### 3.5.1. Variable Independiente: Microfinanzas

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA / INSTRUMENTO
Servicios financieros dirigidos a personas o grupos con pocos medios económicos normalmente excluidos del sistema financiero tradicional para el crecimiento de sus negocios.	Microcréditos	Tasa de interés	¿Cuáles son los niveles de tasas de interés aplicables?	Encuesta/Cuestionario
		Montos	¿Cuál es el monto máximo otorgado?	Encuesta/Cuestionario
		Usos	¿En qué actividades se utilizan los microcréditos?	Encuesta/Cuestionario
		Cantidad	¿Qué porcentaje de microcréditos existe?	Encuesta/Cuestionario
		Riesgo	¿Qué garantías ofrecen los prestamistas?	Encuesta/Cuestionario
	Ahorro	Intereses	¿Cuál es el porcentaje de incremento mensual?	Encuesta/Cuestionario
		Renta	¿Cuál es el nivel ganancias mensuales?	Encuesta/Cuestionario

**Tabla 1.** Operacionalización Variable Independiente  
**Elaborado por:** Investigador

### 3.5.2. Variable Dependiente: Desarrollo Microempresarial

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICES	ITEMS	TÉCNICA/INSTRUMENTO
Inclusión a la red de crecimiento económico a personas con pocos medios económicos que hacen frente a proyectos más allá de sus posibilidades.	Rentabilidad	ROA	$\frac{\text{ResultadoOperacional}}{\text{Activospromedio}}$	¿Cuál es el porcentaje del ROA?	Encuesta/Cuestionario
		ROI	$\frac{\text{ResultadodelEjercicio}}{\text{Patrimoniopromedio}}$	¿Cuál es el porcentaje del ROI?	Encuesta/Cuestionario
	Liquidez	Razón Corriente	$\frac{\text{ActivoCirculante}}{\text{PasivoCirculante}}$	¿Cuál es el valor de la Razón Corriente?	Encuesta/Cuestionario
		Razón Acida	$\frac{\text{Caja} + \text{Valoresnegociables}}{\text{PasivoCirculante}}$	¿Cuál es el valor de la Razón Acida?	Encuesta/Cuestionario
	Endeudamiento	Razón de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$	¿Cuál es el Nivel de Endeudamiento?	Encuesta/Cuestionario

**Tabla 2.** Operacionalización Variable Dependiente  
**Elaborado por:** Investigador

## **3.6. Recolección de información**

### **3.6.1. Plan para la recolección de información**

Antes que nada, es importante señalar a que se refiere la técnica de investigación utilizada para comenzar este proyecto, por ende quisiera empezar señalando que según (Alfredo, 2010) “técnica es el conjunto de instrumentos y medios a través del cual se efectúa el método y solo se aplica a una ciencia. La diferencia entre método y técnica es que el método es el conjunto de pasos y etapas que debe cumplir una investigación y este se aplica a varias ciencias mientras que técnica es el conjunto de instrumentos en el cual se efectúa el método”.

Por otra parte debemos tomar en cuenta también el criterio de (García, 2008) quien menciona que “la encuesta es una de las estrategias de recogida de datos más conocida y practicada. Si bien, sus antecedentes pueden situarse en Gran Bretaña, en el siglo XIX, es con la II Guerra Mundial cuando alcanza su status actual.

Se trata de una técnica de investigación basada en las declaraciones emitidas por una muestra representativa de una población concreta y que nos permite conocer sus opiniones, actitudes, creencias, valoraciones subjetivas, etc. Dada su enorme potencial como fuente de información, es utilizada por un amplio espectro de investigadores”.

Asimismo, hay que considerar la opinión de (Puente, 2008) quien comenta que “la observación es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación”.

Por lo tanto podemos definir que para la recolección de la información se utilizará la técnica de la encuesta hacia los artesanos de la ciudad de

Ambato miembros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

### **3.7. Procesamiento de la información**

#### **3.7.1. Plan de procesamiento de la información**

El procesamiento de información se detalla de la siguiente manera:

- Revisión crítica de la información recogida
- Repetición de recolección, en ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- Tabulación y cuadros según variables de cada hipótesis, manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados

Todos los datos recolectados se procesarán mediante el uso de programas de computación:

- Microsoft Excel
- Microsoft Word
- Software SPSS

Para el procesamiento de la información se seguirá los siguientes pasos:

- Revisión de los instrumentos aplicados
- Tabulación de datos con relación a cada uno de los ítems.
- Cálculo de los estadígrafos.
- Diseño y elaboración de cuadros estadísticos con los resultados anteriores.
- Elaboración de gráficos.

#### **3.7.2. Análisis de datos**

Una vez que se ha recopilado y tabulado la información es necesario analizarla para presentar los resultados. El análisis comprenderá dos etapas.



- La selección de los estadígrafos más apropiados en función de la hipótesis formulada.
- La presentación de datos.

Se utilizará los siguientes estadígrafos:

- Análisis de Varianza.
- Chi cuadrado.
- Coeficiente de correlación.

### **3.7.3. Presentación de los datos**

Una vez tabulados los datos, se procederá a su presentación, utilizando los siguientes procedimientos:

#### **Presentación Escrita**

Esta presentación consiste en incorporar a manera de texto los resultados estadísticos obtenidos.

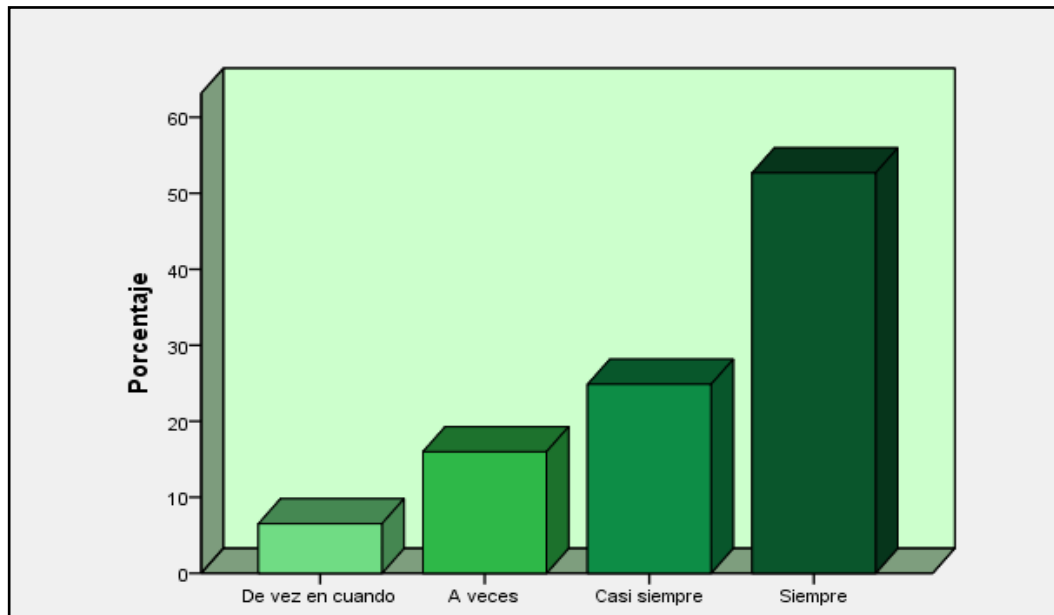
#### **Presentación Tabular**

En esta presentación los datos se ordenan en filas y columnas de una matriz o de un cuadro estadístico.

#### **Presentación Gráfica**

Es la forma más sintética accesible y atractiva de presentar los datos

## Ejemplo Representación Gráfica de Resultados



**Gráfico 1.** Ejemplo Representación Gráfica de Resultados  
Elaborado por: Investigador

### 3.7.4. Interpretación de resultados

El siguiente paso es la interpretación de los resultados que se lo realiza con el objetivo de comprender la magnitud de los datos y el significado de los mismos. Para lo cual será necesario aplicar los siguientes pasos:

- Describir los resultados.
- Analizar la hipótesis en relación con los resultados obtenidos para verificarla o rechazarla.
- Elaborar una síntesis general de los resultados.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

Para complementar la revisión de la literatura se ha realizado un trabajo de campo que ha servido para contrastar con agentes del sector las tendencias y propuestas del sector, y del que pueden destacarse las encuestas a profundidad realizadas fundamentalmente en la primera mitad de 2014 a los miembros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua en la cual se fijaron 169 encuestas, contando con diversos gremios que pertenecen a la misma y que han trabajado con la línea de microfinanzas de forma esporádica o especializada y que apoyan estos programas.

Las encuestas resultaron de gran utilidad para profundizar en los debates y preocupaciones del sector. Su contribución al estudio se sitúa en el ámbito de la orientación, contraste y aporte de nuevos puntos de vista, ya que formalmente no solamente se han recogido los resultados de cada encuesta o las ponencias y debates de la misma, sino que también se han ido incorporando a ideas en el marco de la tesis, complementando la revisión bibliográfica.

Para ello se han utilizado criterios como el número de citas, la relevancia de la propia fuente en el sector, la complementariedad y aporte de diferentes puntos de vista o la actualidad cuando resultaba importante este aspecto. En algunos puntos se ha podido ser algo más exhaustivo, dada la especificidad del tema, como en el caso de las relaciones entre sistema financiero y objetivos de desarrollo más allá del crecimiento, o en lo referido a estudios sobre las relaciones entre sostenibilidad y alcance de las instituciones microfinancieras.

En cuanto al estudio cuantitativo, su lógica ha sido la de profundizar en los aspectos apuntados a lo largo de los primeros capítulos, y aportar nueva evidencia de las relaciones entre los objetivos sociales y financieros.

El análisis e interpretación de los datos obtenidos de la muestra se lo hace desde dos perspectivas, la primera es una representación tabular y grafica de los datos, la cual ilustra de manera práctica las tendencias encontradas en el objeto de estudio. La segunda perspectiva presenta la información de manera textual para una mejor visión e interpretación de los gráficos representados.

Para ello, se han utilizado como herramientas informáticas el programa SPSS para el Análisis de Componentes Principales, dada su especialización y su capacidad para mostrar resultados de forma gráfica e intuitiva. Por otro lado, se ha recurrido a Excel para otro tipo de cálculos y gráficos más allá del citado análisis de componentes.

Por lo tanto, en este capítulo se muestra los resultados obtenidos a través de los cuestionarios aplicados a los miembros de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua en 2014; ilustrando algunos datos interesantes encontrados en las encuestas aplicadas en la institución y que son de gran utilidad para responder a las preguntas de la presente Investigación.

Después de recolectar la información se procedió a analizarlos y organizarlos para matemáticamente cuantificarlos, aplicando el método Chi-cuadrado  $X^2$  y así obtener conclusiones que sustenten la propuesta.

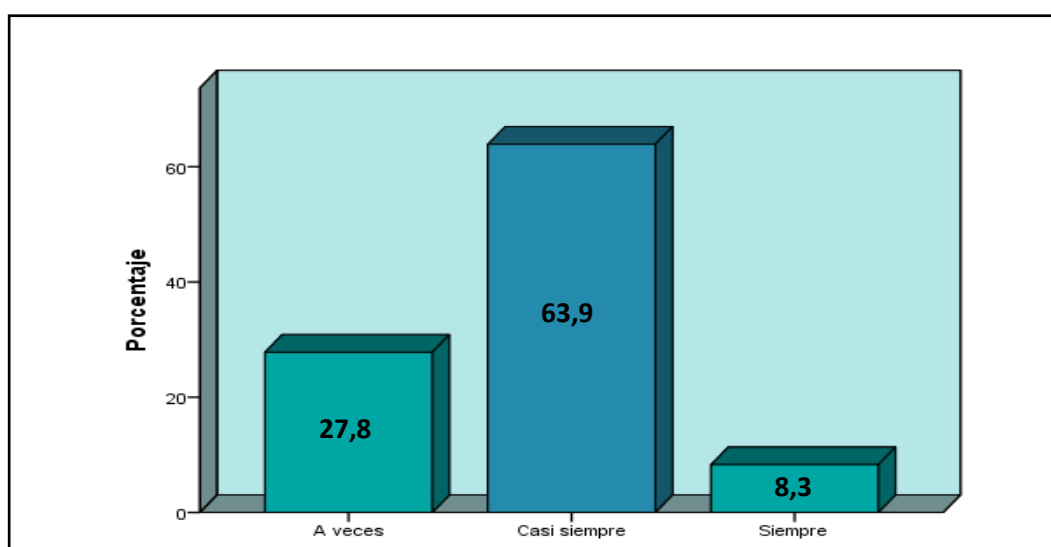
## Pregunta 1. ¿Ha utilizado el servicio del microcrédito?

Tabla 3. Microcrédito

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	47	27,8	27,8	27,8
	Casi siempre	108	63,9	63,9	91,7
	Siempre	14	8,3	8,3	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 2.** Microcrédito

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** El gráfico 2 representa la tendencia creciente acerca de la utilización del microcrédito por parte de los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua, plasmando de esta manera: la opción nunca y de vez en cuando 0%, la opción a veces 27,8%, la opción siempre 8,3%, mientras que el 63,9% de sus miembros manifiesta una clara intención hacia la utilización del microcrédito con la opción casi siempre.

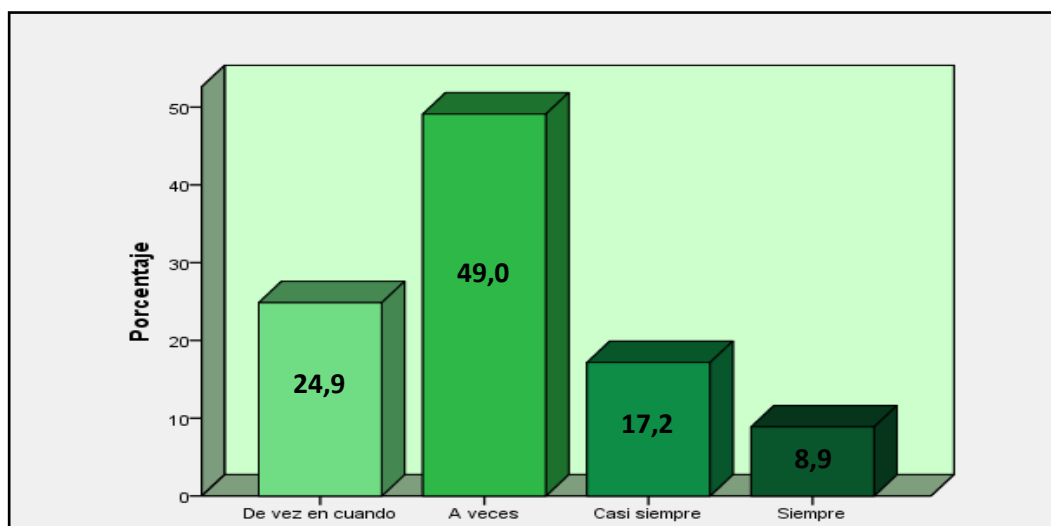
**Interpretación.** Los resultados de este estudio reflejan la diversidad de prácticas y orientaciones entre las instituciones microfinancieras y sus clientes aportando luz sobre los resultados en unos y otros campos de entidades con características y fines algo diferentes.

**Pregunta 2. ¿Es informado sobre las tasas de interés aplicables a los microcréditos?**

Tabla 4. Interés

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De vez en cuando	42	24,9	24,9	24,9
	A veces	83	49,0	49,0	74,0
	Casi siempre	29	17,2	17,2	91,1
	Siempre	15	8,9	8,9	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua  
**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 3.** Interés  
**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** La directriz decreciente hacia la información sobre las tasas de interés aplicadas a los microcréditos en los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua, figurando así: la opción nunca 0%, la opción casi siempre 17,2%, la opción de vez en cuando 24,9%, la opción siempre 8,9%, mientras que la opción a veces representa el 49% del total de los encuestados.

**Interpretación.** La incorporación al análisis empírico de cuestiones relacionadas con los efectos de interese aplicables y el marco regulatorio posiblemente añadirían luz sobre algunas de las cuestiones planteadas.

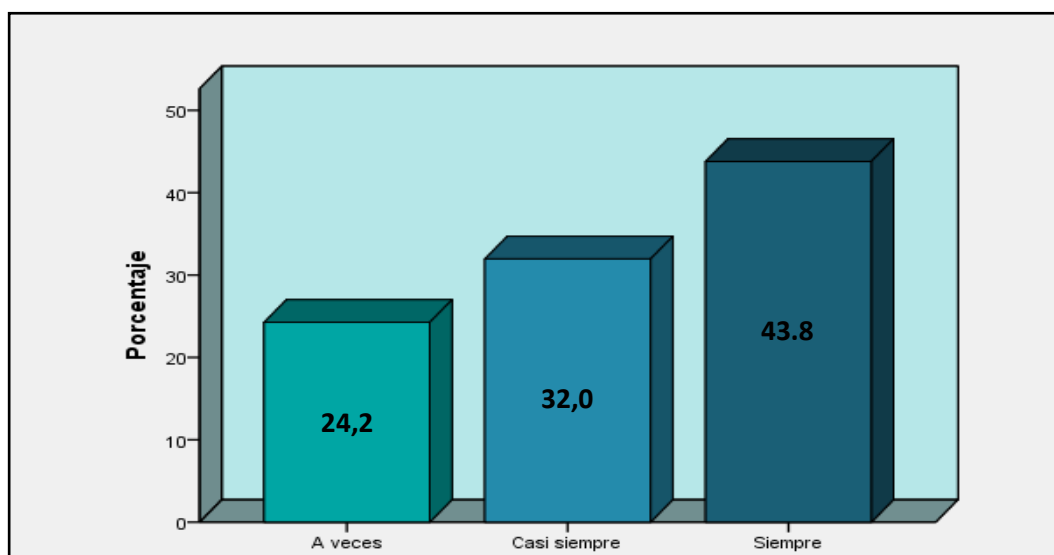
**Pregunta 3. ¿Recibe información sobre el monto máximo que puede obtener en un microcrédito?**

Tabla 5. Montos

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	41	24,2	24,2	24,2
	Casi siempre	54	32,0	32,0	56,2
	Siempre	74	43,8	43,8	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 4. Montos**

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** El 43,8% de la opción siempre manifiesta un incremento en el conocimiento del monto otorgado en un microcrédito que reciben los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua, en relación a la opción nunca y de vez en cuando con 0%, la opción a veces 24,2%, y la opción casi siempre 32%.

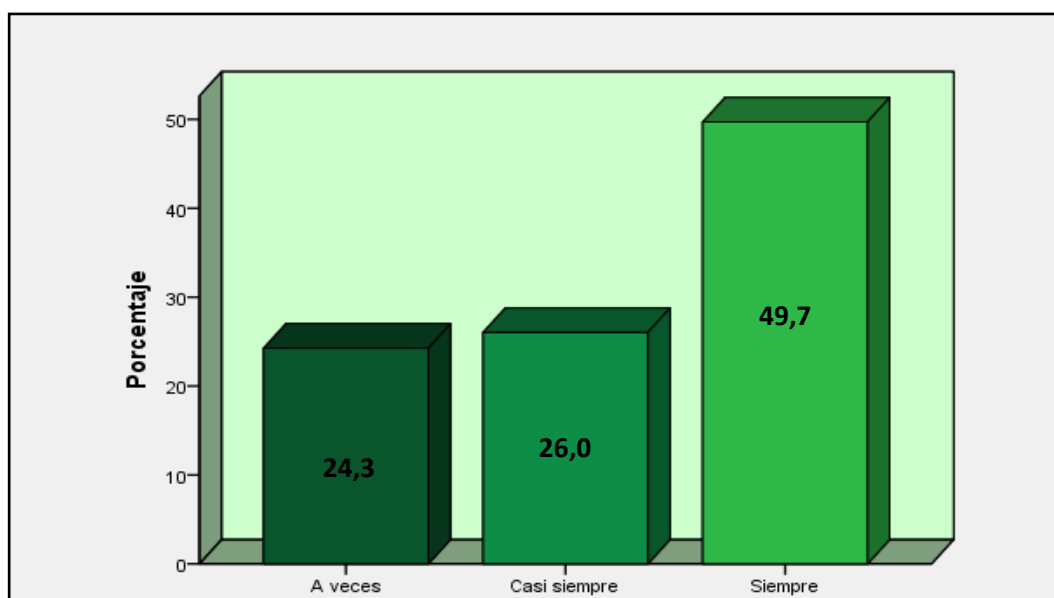
**Interpretación.** En términos teóricos, pero con aplicación para posibles políticas, resulta importante clarificar los montos máximos de un microcrédito para el desarrollo financiero, y buscar una formulación acorde con los estudios de desarrollo.

**Pregunta 4. ¿Considera usted que las microfinanzas son una alternativa al sistema financiero formal?**

Tabla 6. Alternativa

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	41	24,3	24,3	24,3
	Casi siempre	44	26,0	26,0	50,3
	Siempre	84	49,7	49,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua  
**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 5.** Alternativa  
**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** El incremento hacia las microfinanzas como alternativa al sistema financiero formal en los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua se manifiesta con la opción nunca y de vez en cuando 0%, la opción a veces 24,3%, la opción casi siempre 26% y la opción siempre representando el 49,7% del total de los encuestados.

**Interpretación.** Mientras el debate entre microfinanzas y sistema financiero formal sigue evolucionando, no se da un avance paralelo en cuanto al significado y función del sistema financiero en general.



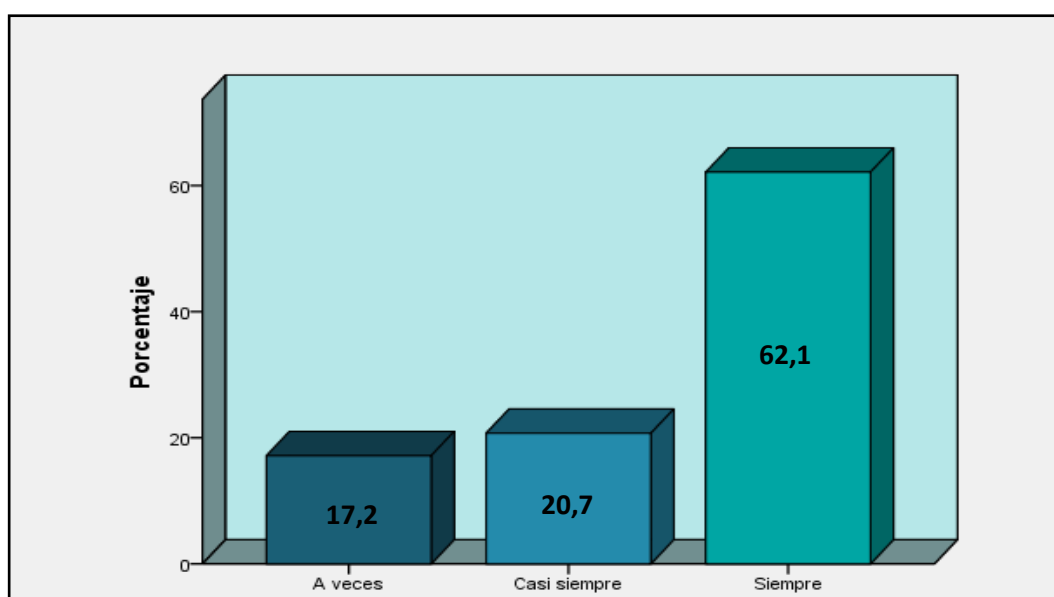
## Pregunta 5. ¿El servicio del microcrédito cubre sus necesidades?

Tabla 7. Necesidades

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	29	17,2	17,2	17,2
	Casi siempre	35	20,7	20,7	37,9
	Siempre	105	62,1	62,1	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 6.** Necesidades

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** La importancia del microcrédito para cubrir las necesidades de los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua se ha plasmando de esta manera: la opción nunca y de vez en cuando 0%, la opción a veces 17,2%, la opción casi siempre 20,7%, mientras que el 62,1% de la opción siempre manifiesta una clara intención que el microcrédito si cubre las necesidades de sus beneficiarios.

**Interpretación.** Dada la actual necesidad del sistema financiero para millones de personas excluidas, cabría plantear sistemas financieros “para el desarrollo” con características ciertamente alejadas de las que hoy se plantean.

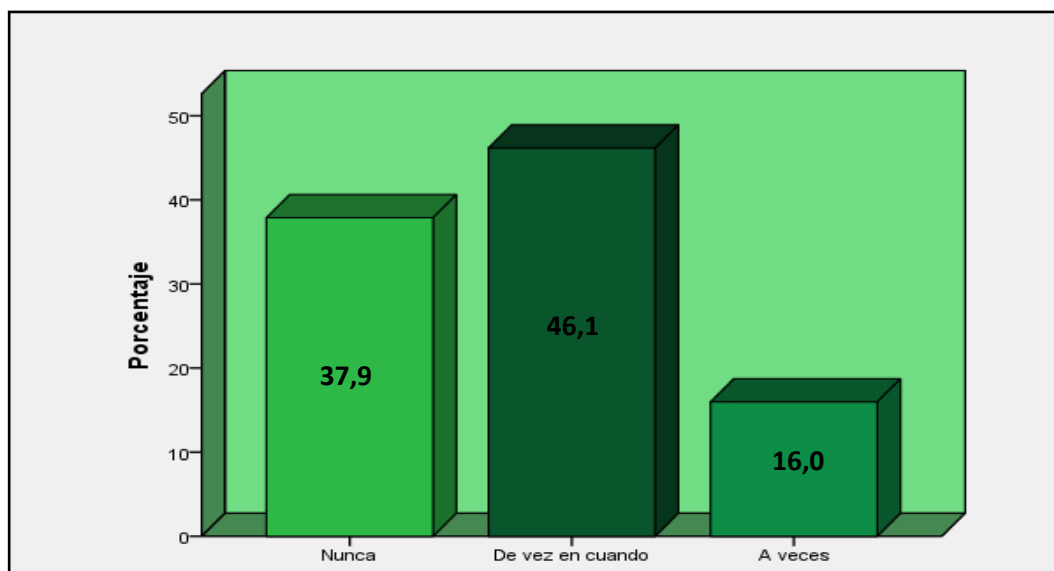
**Pregunta 6. ¿Ha considerado la financiación informal como alternativa al microcrédito?**

Tabla 8. Financiación

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	64	37,9	37,9	37,9
	De vez en cuando	78	46,1	46,1	84,0
	A veces	27	16,0	16,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 7.** Financiación

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** La financiación informal como alternativa al microcrédito en los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua figura de la siguiente manera: la opción siempre y casi siempre con 0%, la opción a veces 16%, la opción nunca 37,9%, mientras que la opción de vez en cuando representa el 46,1% del total de los encuestados.

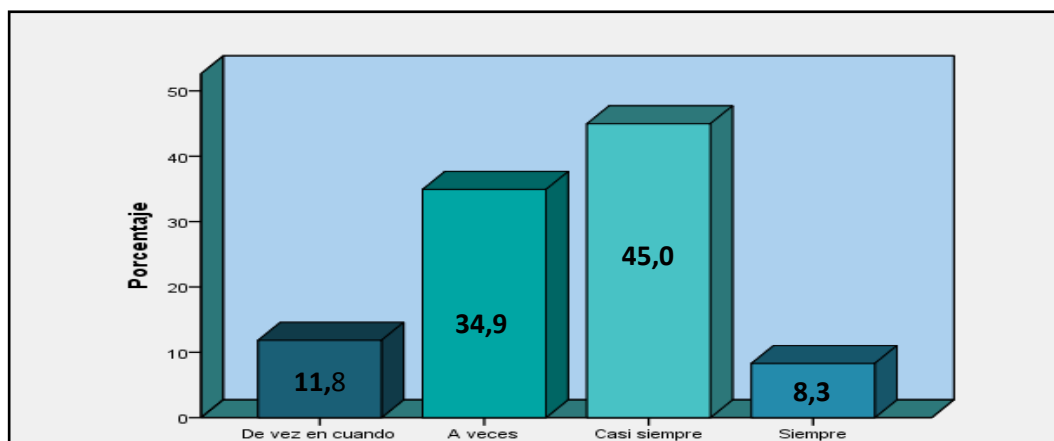
**Interpretación.** La escasa presencia de alternativas a este respecto aumenta el riesgo de repetir modelos especulativos, inestables y desiguales en los lugares donde el sistema financiero tiene una dimensión mínima y, en consecuencia, claras posibilidades de crecer.

**Pregunta 7. ¿Considera que las instituciones microfinancieras manejan un alto nivel de responsabilidad social en todas sus actividades?**

Tabla 9. Responsabilidad

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De vez en cuando	20	11,8	11,8	11,8
	A veces	59	34,9	34,9	46,7
	Casi siempre	76	45,0	45,0	91,7
	Siempre	14	8,3	8,3	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua  
**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 8.** Responsabilidad  
**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** La tendencia acerca de la responsabilidad social en las actividades de las microfinancieras percibidas por los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua, se plasma de esta manera: la opción nunca con 0%, la opción siempre 8,3%, la opción de vez en cuando 11,8%, la opción a veces 34,9%, mientras que el 45% de la opción casi siempre manifiesta un incremento en la responsabilidad social de las actividades microfinancieras.

**Interpretación.** En relación con este aspecto, son necesarios estudios destinados a analizar la relación entre las finanzas y la economía real y los canales que la posibilitan, para incidir sobre los mismos.

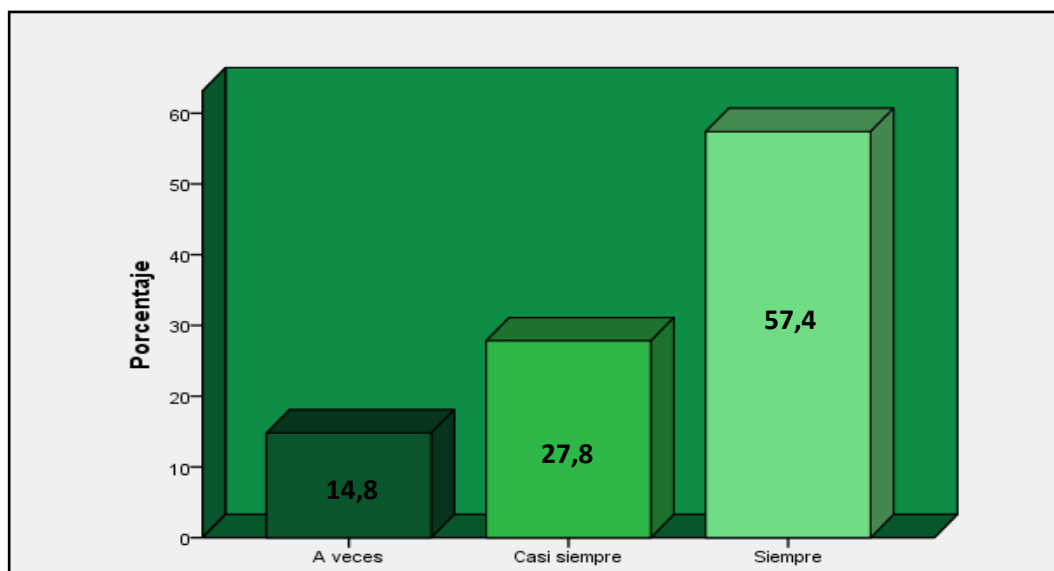
**Pregunta 8. ¿Considera al microcrédito como la posibilidad de lograr autosuficiencia?**

Tabla 10. Autosuficiencia

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	25	14,8	14,8	14,8
	Casi siempre	47	27,8	27,8	42,6
	Siempre	97	57,4	57,4	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 9.** Autosuficiencia

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** Los resultados exponen la opción nunca y de vez en cuando con 0%, la opción a veces 14,8%, la opción casi siempre 27,8% y la opción siempre con el 57,4% del total de los encuestados ilustrando la directriz creciente hacia el microcrédito como la oportunidad de autosuficiencia en los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua.

**Interpretación.** En la muestra de microempresarios tres de cada cuatro alcanzan la autosuficiencia operativa, y en las tendencias generales se observa también esta realidad en todo tipo de microempresas y contextos, incluso dirigiéndose a los sectores más pobres.

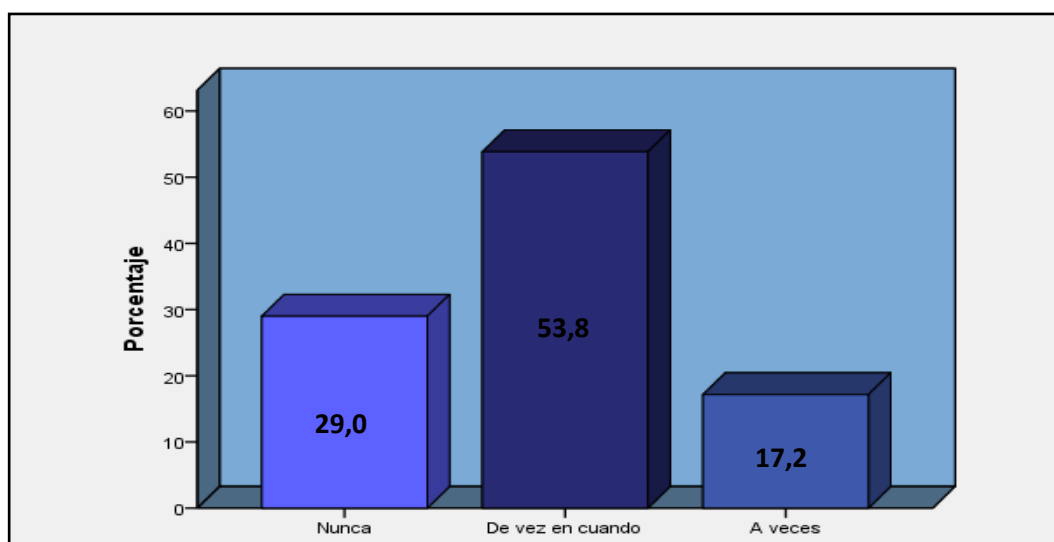
**Pregunta 9. ¿Ha elaborado planes de negocio para un mejor desempeño de su microempresa?**

Tabla 11. Planificación

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	49	29,0	29,0	29,0
	De vez en cuando	91	53,8	53,8	82,8
	A veces	29	17,2	17,2	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 10.** Planificación

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** El gráfico 10 muestra la tendencia de los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua en la elaboración de planes de negocio, representando de esta manera: la opción casi siempre y siempre 0%, la opción a veces 17,2%, la opción nunca 29%, y la opción de vez en cuando 53,8%. Debe destacarse que estos datos suponían tan solo una muestra del total de la población.

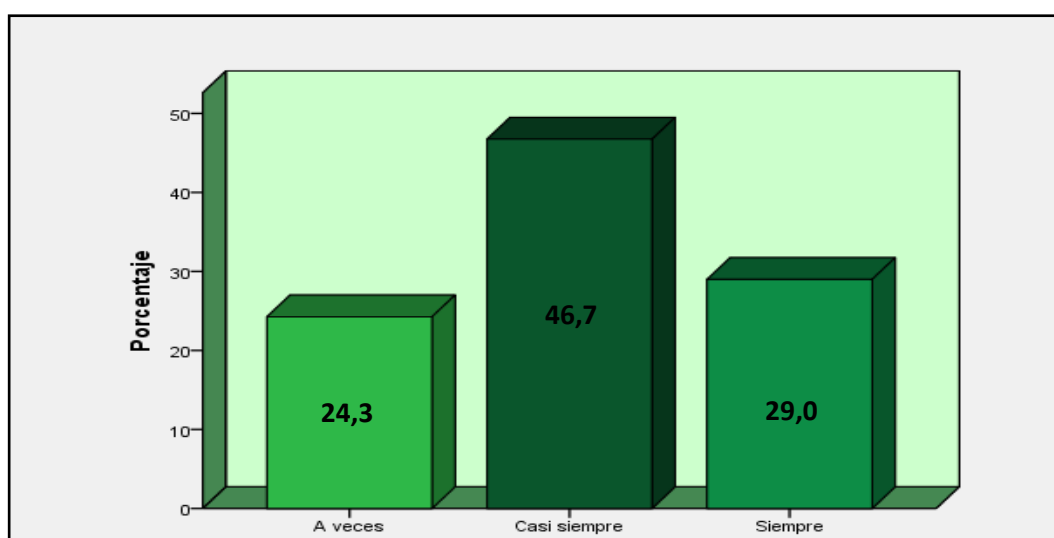
**Interpretación.** Aunque para algunos agentes del sector su cometido deba limitarse básicamente a facilitar el buen funcionamiento aportando estabilidad y regulación, podrían estudiarse alternativas de mayor implicación hacia un mejor desempeño microempresarial.

**Pregunta 10. ¿Hace un buen uso de los microcréditos obtenidos?**

Tabla 12. Actividades

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	41	24,3	24,3	24,3
	Casi siempre	79	46,7	46,7	71,0
	Siempre	49	29,0	29,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua  
**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 11.** Actividades  
**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** Las oportunidades para invertir el microcrédito en actividades productivas que tienen los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua, se han incrementado según los resultados con la opción nunca y de vez en cuando 0%, la opción a veces 24,3%, la opción siempre 29%, y la opción casi siempre 46,7%. Demostrando de esta manera que el microcrédito ayuda a la generación de nuevas oportunidades.

**Interpretación.** Para ello sería conveniente realizar estudios de impacto focalizados en los clientes de este servicio y no en el crédito, podrían estudiar sus efectos en términos de disminución de la vulnerabilidad u otros.

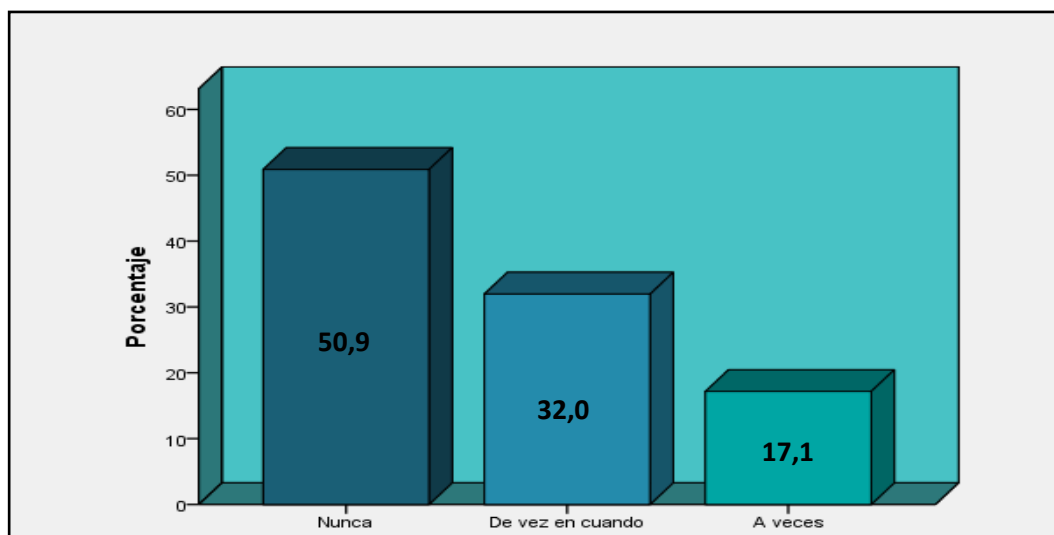
**Pregunta 11. ¿Ha recibido orientación para el uso adecuado del microcrédito?**

Tabla 13. Orientación

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	86	50,9	50,9	50,9
	De vez en cuando	54	32,0	32,0	82,8
	A veces	29	17,1	17,1	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 12.** Orientación

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** La muestra manifiesta con el 50,9% de la opción nunca la carencia de orientación recibida para el buen uso del microcrédito en los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua, mientras que las demás opciones figuran de la siguiente manera: de vez en cuando 32%, la opción a veces 17,1%, y la opción casi siempre y siempre con 0%.

**Interpretación.** La inclusión de programas de orientación, se considera clave desde un enfoque de sistema financiero, y puede ser visto como fundamental también para la lucha contra la pobreza, en lo que supone otra confluencia.

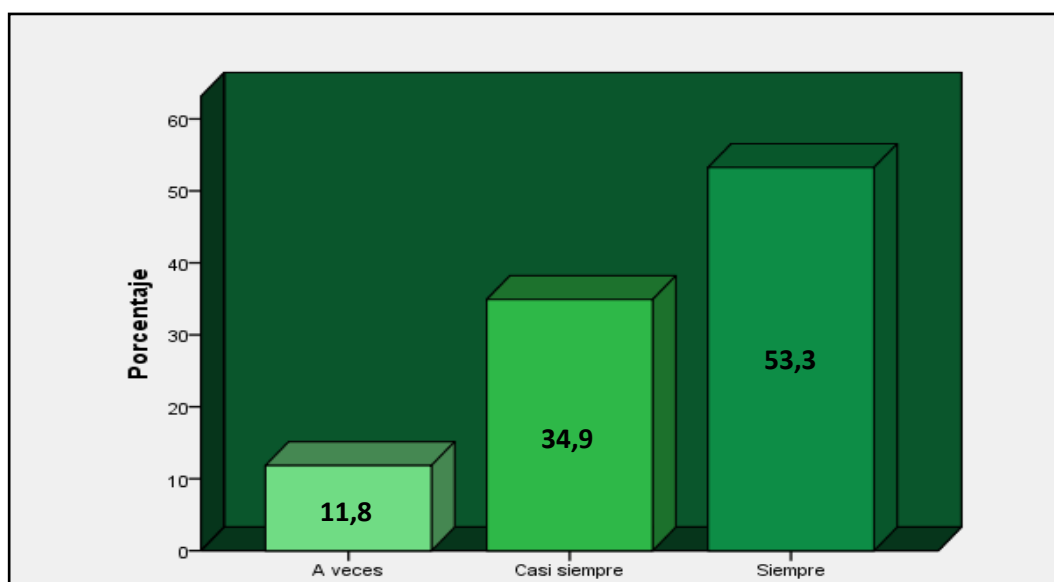
**Pregunta 12. ¿Efectúa controles de liquidez para conocer la capacidad de su endeudamiento?**

Tabla 14. Liquidez

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	20	11,8	11,8	11,8
	Casi siempre	59	34,9	34,9	46,7
	Siempre	90	53,3	53,3	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 13.** Liquidez

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** Los controles de liquidez por parte de los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua se han incrementado, figurando así: la opción nunca y de vez en cuando con 0%, la opción a veces 11,8%, la opción casi siempre 34,9%, mientras que la opción siempre representa el 53,3% del total de los encuestados.

**Interpretación.** Teniendo en cuenta que no todas las iniciativas de control tienen los mismos efectos, sería interesante realizar estudios sobre el impacto de los programas impulsados, y compararlos con los de otras posibles intervenciones, en términos de costo-beneficio.



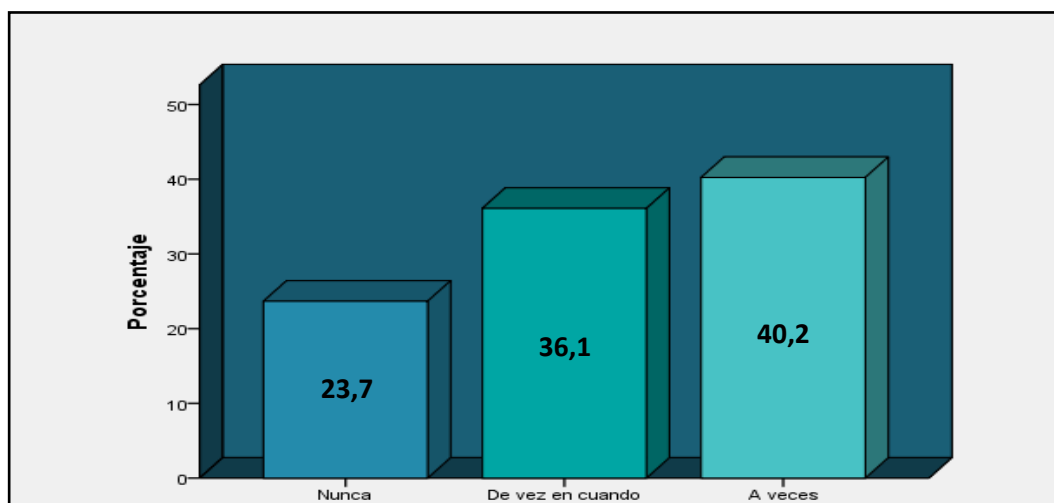
**Pregunta 13. ¿Realiza comparaciones anuales de rentabilidad en su microempresa?**

Tabla 15. Rentabilidad

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	40	23,7	23,7	23,7
	De vez en cuando	61	36,1	36,1	59,8
	A veces	68	40,2	40,2	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 14.** Rentabilidad

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** El 23,7% de la opción nunca, pasando por un 36,1% de la opción de vez en cuando y llegando hasta el 40,2% de la opción a veces manifiesta un crecimiento progresivo acerca de la elaboración de comparaciones anuales de rentabilidad dentro de la microempresa. Sin embargo, el 0% de la opción casi siempre y siempre manifiesta el poco interés en la aplicación de herramientas para el control de la rentabilidad, aunque está en aumento.

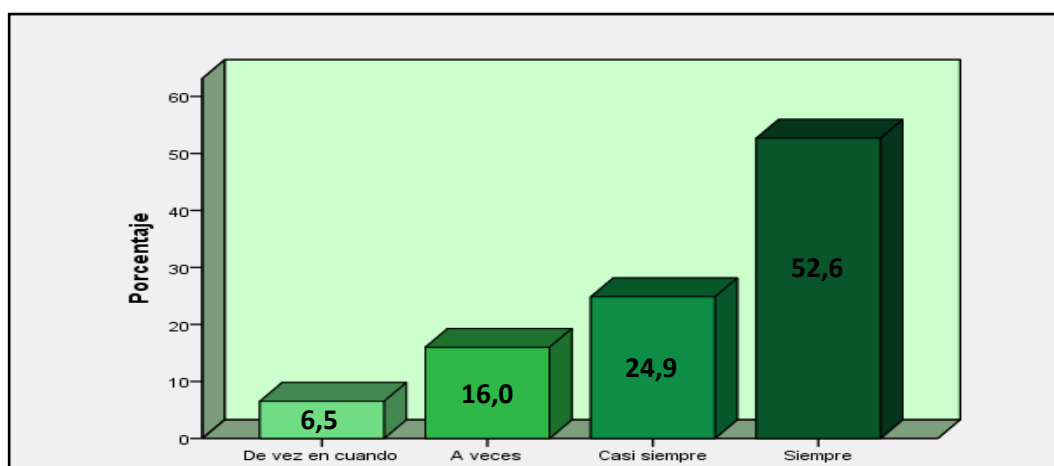
**Interpretación.** La inclusión de herramientas de control es considerada clave desde un enfoque de sistema financiero, y comienza a ser vista como fundamental para un desarrollo eficiente y sostenible.

**Pregunta 14. ¿Ha considerado al microcrédito como factor importante para el crecimiento de su microempresa?**

Tabla 16. Crecimiento

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De vez en cuando	11	6,5	6,5	6,5
	A veces	27	16,0	16,0	22,5
	Casi siempre	42	24,9	24,9	47,3
	Siempre	89	52,6	52,6	100,0
<b>Total</b>		<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua  
**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 15.** Crecimiento  
**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** El gráfico 15 ilustra la directriz creciente hacia la inclusión del microcrédito como factor importante para el crecimiento microempresarial, y de hecho la utilización de este servicio era claramente menor en años anteriores, figurando así: la opción nunca con 0%, la opción de vez en cuando 6,5%, la opción a veces 16%, la opción siempre 24,9%, mientras que la opción casi siempre representa el 52,6% del total de los encuestados.

**Interpretación.** En lo que se refiere al microcrédito, el estudio muestra un impacto neutro de la oferta de estos servicios para la sostenibilidad de las microfinancieras, lo que abre posibilidades para su mayor implantación.

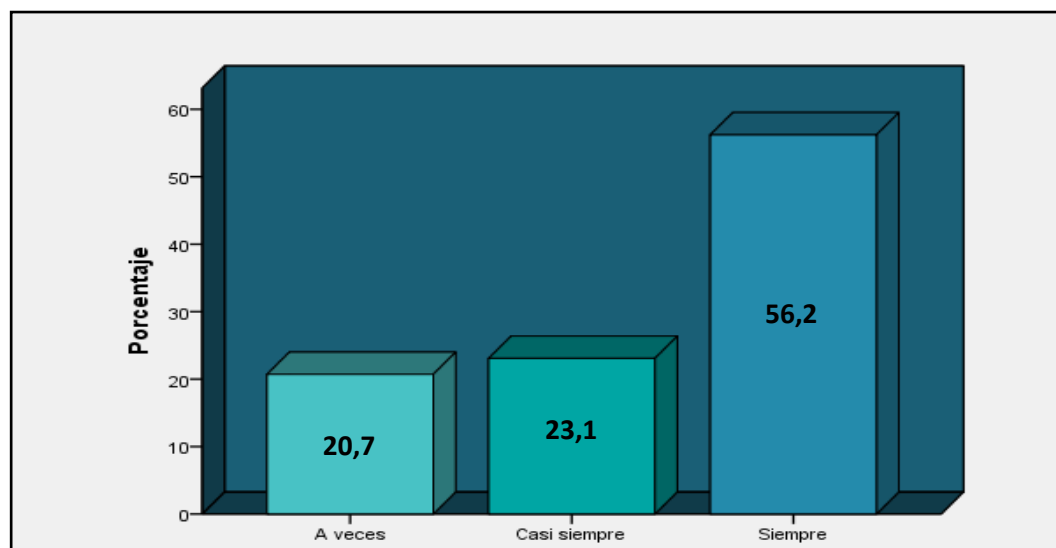
**Pregunta 15. ¿Considera a la asociatividad determinante para el crecimiento microempresarial?**

Tabla 17. Asociatividad

ESCALA		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	35	20,7	20,7	20,7
	Casi siempre	39	23,1	23,1	43,8
	Siempre	95	56,2	56,2	100,0
	<b>Total</b>	<b>169</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua

**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 16.** Asociatividad

**Elaborado por:** Investigador

**Análisis.** Un incremento en la creencia que la asociatividad es determinante para el desarrollo se ve manifestado con el 56,2% de la opción siempre. Además se muestra la directriz creciente hacia la asociatividad como factor determinante para el crecimiento microempresarial con la opción nunca y de vez en cuando con 0%, la opción a veces 20,7% y la opción casi siempre con 23,1%.

**Interpretación.** Es claro que al existir la asociatividad los costos de producción disminuyen notablemente, pero deberá considerarse otras medidas eficientes para atender esta población excluida financieramente.

## **4.2. Interpretación de resultados**

Habiendo expuesto los resultados de manera detallada, explícita y precisa donde constan las 15 preguntas planteadas y descritas con exactitud podemos decir que en relación a los objetivos sociales, ya se ha mencionado que el caso práctico apuesta por su medición en términos de alcance, dada la disponibilidad de datos en este sentido. En el futuro, podría ampliarse este enfoque y estudiar las relaciones entre los aspectos financieros y el cumplimiento de objetivos sociales con perspectivas más amplias, analizando por ejemplo si las entidades más responsables en aspectos de proceso y funcionamiento resultan por ello más o menos rentables. Un estudio de este tipo requeriría en primer lugar avances en la medición del llamado desempeño social, que aún resulta incipiente.

Los resultados de este estudio reflejan la diversidad de prácticas y orientaciones entre las instituciones microfinancieras y sus clientes. Sería interesante en el futuro realizar estudios separados para casos con características propias, como por ejemplo los bancos, que podrían aportar luz sobre los resultados en unos y otros campos de entidades con características y fines algo diferentes.

En cuanto a algunos aspectos ausentes en el caso práctico, que podrían incorporarse, debe considerarse que la selección de las variables se ha hecho tratando de recoger los aspectos esenciales del problema que se afrontaba, y siempre en función de la información disponible. La incorporación al análisis empírico de cuestiones relacionadas con los efectos de la competencia y el marco regulatorio posiblemente añadirían luz sobre algunas de las cuestiones planteadas.

En términos teóricos, pero con aplicación para posibles políticas, resulta importante clarificar el concepto de desarrollo financiero, y buscar una formulación acorde con los estudios de desarrollo. Mientras el debate sobre el concepto de desarrollo o progreso sigue evolucionando y nuevos aportes como la sostenibilidad, la escala humana o la equidad de género

van tomando protagonismo frente al mero crecimiento económico, no se da un avance paralelo en cuanto al significado y función del sistema financiero.

Dada la actual necesidad del sistema financiero para las actividades cotidianas, y sus potenciales efectos positivos además de sus eventuales amenazas para millones de personas excluidas, cabría plantear sistemas financieros “para el desarrollo” con características ciertamente alejadas de las que tienen los que hoy se atribuyen la superioridad a nivel mundial.

La escasa presencia de alternativas a este respecto aumenta el riesgo de repetir modelos especulativos, inestables y desiguales en los lugares donde el sistema financiero tiene una dimensión mínima y, en consecuencia, claras posibilidades de crecer. En relación con este aspecto, son necesarios estudios destinados a analizar la relación entre las finanzas y la economía real y los canales que la posibilitan, para incidir sobre los mismos.

Más allá de la necesidad de seleccionar los apoyos teniendo en cuenta que no todas las iniciativas tienen los mismos efectos, sería interesante realizar estudios sobre el impacto de los programas impulsados, y compararlos con los de otras posibles intervenciones, en términos de costo-beneficio.

Las mayores dificultades encontradas entre las entidades que ofrecen préstamos más pequeños pueden justificar su apoyo subsidiado, pero deberá considerarse si otras medidas son más eficientes para atender a esta población, que posiblemente tiene graves carencias más allá de la exclusión financiera.

En lo que se refiere al ahorro, el estudio empírico muestra un impacto neutro de la oferta de estos servicios para la sostenibilidad de las instituciones microfinancieras, lo que abre posibilidades para su mayor implantación, pero no confirma todos los efectos positivos esperados.

Una línea de trabajo podría estudiar específicamente las diferencias entre entidades con o sin servicios de ahorro, para comprender los efectos de este servicio en el funcionamiento de las instituciones microfinancieras y su relación con las regulaciones, necesidades de gestión etc. Análogamente, estudios de impacto focalizados en los clientes de este servicio y no en el crédito podrían estudiar sus efectos en términos de disminución de la vulnerabilidad u otros.

Se encuentra en la literatura y la práctica del sector una cierta indefinición sobre el papel del sector público en relación a las microfinanzas y sus servicios de ahorro, se considera que aún no se ha desarrollado suficientemente este ámbito de investigación.

Aunque para algunos agentes del sector su cometido deba limitarse básicamente a facilitar el buen funcionamiento aportando estabilidad y regulación, podrían estudiarse alternativas de mayor implicación pública, insertándolas en el marco de las ideas sobre sistemas financieros para el desarrollo.

La hipótesis principal planteada en esta investigación, esto es, que la controversia teórica existente entre los enfoques de lucha contra la pobreza y sistema financiero no se expresa de forma tan contradictoria en la práctica, planteándose por el contrario una superposición o confluencia de objetivos, ha quedado suficientemente verificada.

Como se ha podido contrastar, la aparente contradicción entre los enfoques de lucha contra la pobreza y sistema financiero, con visiones contrapuestas teóricamente, no se ve refrendada en los objetivos y en la práctica de las instituciones microfinancieras en los sectores más pobres de la ciudad.

En la muestra de microempresarios tres de cada cuatro alcanzan la autosuficiencia operativa, y en las tendencias generales se observa también esta realidad en todo tipo de microempresas y contextos, incluso dirigiéndose a los sectores más pobres.

La inclusión de servicios de ahorro, superando la provisión de crédito, considerada clave desde un enfoque de sistema financiero, comienza a ser vista como fundamental también para la lucha contra la pobreza, en lo que supone otra confluencia.

En definitiva, encontramos en la muestra estudiada que es posible atender a un gran número de personas, incluso entre las más pobres, ofreciendo servicios de ahorro y crédito, sin que ello conlleve problemas en términos de autosuficiencia y rentabilidad, superando la aparente controversia entre enfoques, y permitiendo que las iniciativas microfinancieras mantengan su orientación social.

### **4.3. Verificación de la hipótesis**

#### **4.3.1. Planteamiento de la Hipótesis**

##### **4.3.1.1. Modelo lógico**

H<sub>0</sub>: Las Microfinanzas no inciden significativamente en el Desarrollo Microempresarial de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ubicada en la ciudad de Ambato.

H<sub>1</sub>: Las Microfinanzas inciden significativamente en el Desarrollo Microempresarial de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ubicada en la ciudad de Ambato.

##### **4.3.1.2. Modelo matemático**

H<sub>0</sub>: O = E; O-E = 0

H<sub>1</sub>: O ≠ E; O-E ≠ 0

##### **4.3.1.3. Modelo estadístico**

$$X^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

### 4.3.2. Regla de decisión

$$1 - 0,01 = 0,99;$$

$$1 - 0,05 = 0,95;$$

$$gl = (C-1)(F-1)$$

$$gl = (3-1)(3-1)$$

$$gl = 4$$

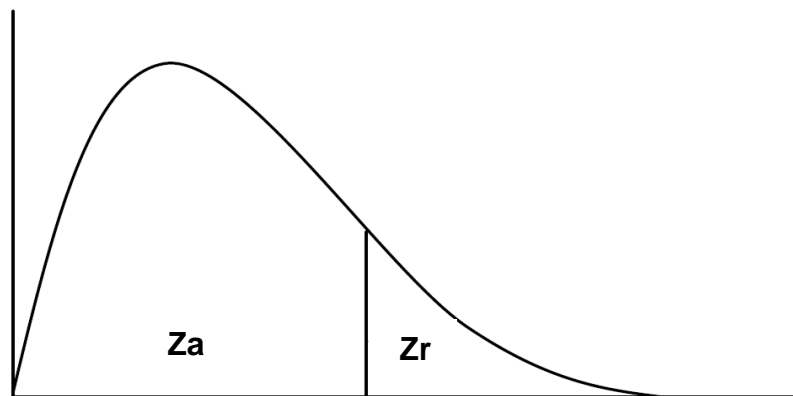
Al 99% y con 4 gl  $\chi^2_t$  es igual a 13.28

Al 95% y con 4 gl  $\chi^2_t$  es igual a 9.49

Se acepta la hipótesis nula si,  $\chi^2_c$  es menor o igual a  $\chi^2_t$ , caso contrario se rechaza, tanto al  $\alpha$  de 0,01 ó 0,05.

Se acepta la  $H_0$ , si  $\chi^2_c$  es  $\leq$  a 13.28 con  $\alpha$  0,01

Se acepta la  $H_0$ , si  $\chi^2_c$  es  $\leq$  a 9.49 con  $\alpha$  0,05



$\alpha$  0,01; 13.3

$\alpha$  0,05; 9.49

**Gráfico 17.** Campana de Gauss  
**Elaborado por:** Investigador



### 4.3.3. Cálculo de $\chi^2$

Tabla 18. Presentación de los datos

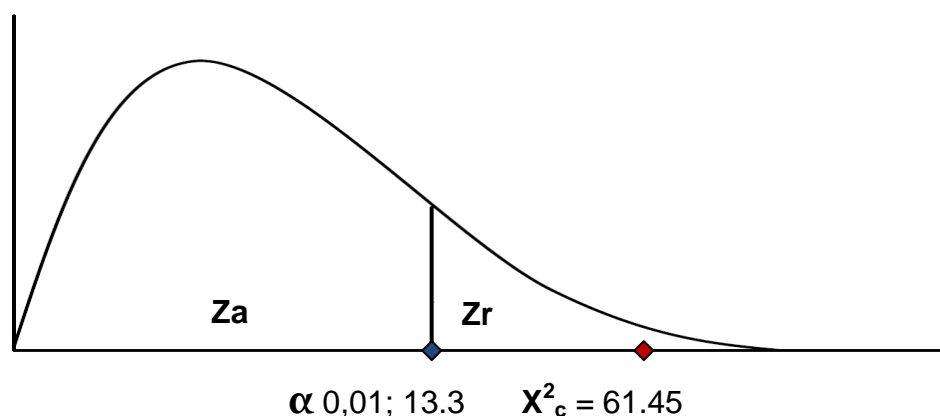
		¿Ha elaborado planes de negocio para un mejor desempeño de su microempresa?			
		Nunca	De vez en cuando	A veces	TOTAL
¿Considera al microcrédito como la posibilidad de lograr autosuficiencia?	A veces	15	1	9	25
	Casi siempre	25	22	0	47
	Siempre	9	68	20	97
	TOTAL	49	91	29	169

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua  
**Elaborado por:** Investigador

Tabla 19. Cálculos

O	E	O - E	(O - E) <sup>2</sup>	$\frac{(O - E)^2}{E}$
15	7,25	7,76	60,2176	8,3173
25	13,63	11,37	129,2769	9,4847
9	28,12	-19,12	365,5744	13,0005
1	13,46	-12,46	155,2516	11,5343
22	25,31	-3,31	10,9561	0,4329
68	52,23	15,77	248,6929	4,7615
9	4,29	4,71	22,1841	5,1711
0	8,07	-8,07	65,1249	8,0700
20	16,64	3,35	11,2225	0,6740
<b>169</b>	<b>169</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b><math>\Sigma = 61,4464</math></b>

**Fuente:** Encuesta a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua  
**Elaborado por:** Investigador



**Gráfico 18.** Representación Chi-Cuadrado Calculado  
**Elaborado por:** Investigador

#### **4.3.4. Conclusión**

En función que Chi-cuadrado calculado ( $\chi^2_c$ ) es igual a 61,45, y por tanto, es un valor superior a 13.3 con 4 grados de libertad y un  $\alpha$  de 0,01, entonces se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis alterna ( $H_1$ ), es decir: Las Microfinanzas inciden significativamente en el Desarrollo Microempresarial de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ubicada en la ciudad de Ambato.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

Tras los análisis de los anteriores capítulos, se ha llegado a las principales conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación realizada, obtenidas a partir del estudio de la financiación del desarrollo y de la contribución del sector microfinanciero, con sus características, limitaciones, y posibles contradicciones, que han servido para contrastar la hipótesis planteada al comienzo de la investigación.

De entre las conclusiones obtenidas sobre dichos aspectos, se destacan las siguientes:

La financiación de los procesos de desarrollo resulta aún un tema no resuelto, en el que las microfinanzas suponen un elemento novedoso de gran potencial, y en la medida en que capten ahorro para intermediarlo, pueden dar respuesta a las necesidades de canalización apropiada del ahorro hacia la inversión, sin generar dependencia exterior.

La base y medición del desarrollo financiero parte de su aportación a las necesidades de la sociedad, tanto para el conjunto de la economía, como para los colectivos más desfavorecidos.

Las relaciones entre desarrollo financiero, crecimientos económicos y objetivos de desarrollo no son claras ni concluyentes porque se observa un acuerdo cada vez más amplio respecto a que el crecimiento, por sí solo, no soluciona los problemas del bienestar humano, por lo que no es oportuno hacer del mismo la única referencia del desarrollo.

Las microfinanzas han demostrado ser una alternativa eficaz y viable para llegar a grandes capas de población que el sistema financiero formal tradicional, y las alternativas informales han sido incapaces de atender hasta la fecha.

La tensión teórica entre la atención a objetivos sociales y financieros está siendo superada por una aproximación de enfoques en la práctica.

Existe un amplio consenso sobre las variables clave para medir aspectos financieros, operativos y de sostenibilidad de las instituciones microfinancieras.

No hay acuerdo sobre la forma de medir la utilidad social, lo que se considera prioritario por parte de las microfinancieras e inversores.

En algunos contextos, la cooperación internacional puede resultar efectiva como catalizadora de estos programas, pero debe focalizar sus intervenciones.

La oferta de servicios de ahorro es aún limitada y se relaciona con el tamaño de la entidad, pero no con su rentabilidad.

La inclusión de quienes están en situación de desventaja, principalmente las mujeres de los hogares más pobres, es una forma de organización que puede generar la iniciativa de desarrollo, con la creación de nuevas ramas de empleo.

Las microfinanzas, en definitiva, van a seguir creciendo como respuesta a algunos de los problemas planteados, pero aún no definen el apoyo a los programas de desarrollo para que sus efectos sean mejores en niveles micro, meso y macro.

## **5.2. RECOMENDACIONES**

Facilitar el acceso a la financiación a través de la introducción de instrumentos a nivel micro. En este marco se sitúan los esfuerzos de acercar el crédito especialmente en las zonas rurales mediante los bancos de desarrollo, con apoyos gubernamentales, así como los nuevos proyectos microfinancieros, especialmente relevantes para esta tesis.

Generar oportunidades de auto-empleo como forma de inversión a pequeña escala, en lo que será la cara más visible de las microfinanzas,

para la gran multitud de desempleados en las zonas rurales, siendo una gran medida a tomar para fomentar el desarrollo microempresarial dentro de las comunidades.

Incluir la idea de la asociación internacional para el desarrollo. Entre las metas de este punto se incluyen disponer de un sistema comercial y financiero abierto y no discriminatorio, atender las necesidades de los países menos adelantados, encarar los problemas de la deuda y otros aspectos como los de acceso a nuevas tecnologías y medicamentos.

Apoyar las nuevas políticas orientadas especialmente al desarrollo rural es crucial, entre cuyas medidas figura la promoción de un mejor acceso al crédito.

Fomentar la iniciativa en el desarrollo rural es decisiva, aumentando los préstamos a la agricultura y haciendo que 3 de cada 4 proyectos incluyeran componentes de apoyo a pequeños productores.

Reestructurar los aspectos de política comercial que deben estar en un lugar preferente, empezando por pedir un marco de comercio internacional libre y equitativo como primer punto de la estrategia.

Facilitar la entrada de productos de los países en desarrollo hacia los países industrializados aboliendo aranceles, cupos y trabas, y que instauraran un sistema de preferencias sin reciprocidad, eliminando la competencia desleal de los créditos a la exportación y las subvenciones.

Regularizar las tasas de interés que los prestamistas aplican a los microempresarios, podría suponer un incremento en sus servicios.

Poner atención, al menos de forma incipiente, a la necesidad de atender desde un enfoque micro las necesidades de financiación dentro de los propios países, y al acceso a los mercados financieros de grandes capas excluidas de la población y pequeños inversores.

Favorecer la expansión del comercio por parte de los países en desarrollo trabajando en la integración regional, y en la eliminación de obstáculos físicos como el transporte y la comunicación, que harían más fácil en la práctica comerciar con los países desarrollados.

Gestionar el ahorro por parte de las microfinancieras ya que supone una fuente de financiación teóricamente apropiada y económica, y posibilita además captar nuevos clientes, a los que posteriormente se les podrán ofrecer otros servicios también.

Armonizar los servicios microfinancieros con los planes de desarrollo local, así como la necesidad de incidir en los grupos más pobres y excluidos para que a su vez sirva para movilizar otros recursos locales.

Reconocer el papel de los bancos regionales para, entre otras cosas, proporcionar recursos a microempresarios con escaso acceso a los mercados de capital, así como para atenuar las repercusiones de la inestabilidad de los mercados financieros.

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. Datos informativos**

##### **Título**

Plan de incorporación de las microfinanzas al sector microempresarial, a través de estrategias de comercialización en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ubicada en la ciudad de Ambato.

##### **Institución Ejecutora**

Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua

##### **Beneficiarios**

- Socios de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua
- Clientes Externos

##### **Ubicación**

Provincia de Tungurahua, cantón Ambato, centro de la ciudad, Av. Cevallos entre Guayaquil y Olmedo.

##### **Tiempo estimado para la ejecución**

El tiempo estimado para la ejecución de esta propuesta es a partir de Abril del 2015 a Octubre 2015.

##### **Equipo técnico responsable**

- Investigador: Egresado Byron Balarezo J.
- Tutor: Ing. Msc. Alberto Luzuriaga

- Encuestador: Sr. Byron Balarezo J.
- Digitador: Sr. Byron Balarezo J.

## **Costo**

El costo estimado de la propuesta es de \$ 4170,00 dólares.

## **6.2. Antecedentes de la propuesta**

Toda organización diseña planes para el logro de sus objetivos y metas planteadas. La esencia de la planeación consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y amenazas que surgen en el futuro; los cuales combinados con otros datos importantes, proporcionan la base para que las empresas tomen mejores decisiones en el presente fundamentándose en sus fortalezas y debilidades, y así poder explotar las oportunidades y evitar las amenazas que se presentan con más frecuencia en el entorno.

Los microempresarios no se han quedado exentos en adaptar estas herramientas administrativas que servirán de base para la gestión y desarrollo de las mismas. Durante el ciclo de vida de la Federación, no se han desarrollado anteriormente planes de comercialización, razón por la no se ha logrado desarrollar estrategias eficientes que capten más y nuevos clientes, que optimicen recursos, que mejoren las ventas, o que generen ventaja competitiva. Son por estas razones y por el deseo de desarrollo, adaptabilidad al cambio y estabilidad en el mercado que la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua necesita implementar en su gestión un plan de incorporación microfinanciera con estrategias de comercialización de productos artesanales.

La Planificación constituye un sistema gerencial y operativo que desplaza el énfasis en el "qué lograr" (objetivos) al "qué hacer" (estrategias).



Mediante el Plan de estrategias se busca la concentración en aquellos objetivos factibles de lograr y en qué negocio o área competir, en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno, mediante el establecimiento eficiente de estrategias de producto, plaza, precio y promoción. El presente informe pretende elaborar un plan de incorporación de las microfinanzas a través de estrategias de comercialización, en el cual se definirán eficientemente estrategias que permitan incrementar la rentabilidad en el sector microempresarial de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

### **6.3. Justificación**

Se proyecta fortalecer las formas de comercialización de este sector a través de las estrategias mencionadas, siguiendo los aspectos a considerar para el diseño de estrategias de comercialización referentes a aspectos de negociación, distribución y punto de venta, las cuales, con apoyo de una estrategia de integración permitirán hacer llegar el producto al consumidor final de forma eficiente, e influir en hábitos de consumo del mercado potencial.

Se hace imprescindible la implementación de un plan de comercialización en la Federación, mismo que transformará su gestión, haciéndola mucho más productiva para la Organización, y por ende la aplicación de estrategias eficientes. El plan de comercialización es una herramienta de gestión en la que se determinan los pasos a seguir, las metodologías y tiempos para alcanzar unos objetivos determinados. Este documento escrito servirá de base para la gestión de la Federación, misma que permitirá generar impulso de compra en los clientes, satisfacción de sus necesidades, fidelidad del cliente y por ende incremento de las ventas.

Este documento pretende orientar un nuevo tipo de gestión dentro de la Federación, mismo que será mucho más práctico y facilitará la aplicación de su metodología. Con la ejecución de este Plan, la Federación podrá

llegar de esta manera a posicionarse en el mercado, a ofertar mejores productos a un precio más conveniente y a generar ventaja competitiva.

Este es un proyecto que tiene como propósito poner en práctica todos los conocimientos que hasta el momento he adquirido, plasmándolos en este documento de investigación y análisis, tratando la realidad problemática de la Federación, para lo cual se inició la recopilación de la información mediante encuestas e introduciéndonos en la vida, gestión, interacción y en todas las actividades que esta realiza.

Justifico ésta propuesta de solución, con el Plan de estrategias de comercialización de productos artesanales que se implementara en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua. Esta herramienta financiera servirá de soporte al personal administrativo de la organización para una eficiente toma de decisiones. Le permitirá optimizar sus recursos, reducir costos, y aumentar su rentabilidad para fomentar la introducción de las microfinanzas al sector microempresarial, con el fin de desenvolverse de una manera eficiente en el mercado, lo que determinará el éxito de la Organización.

## **6.4. Objetivos**

### **6.4.1. Objetivo General**

Diseñar un Plan de incorporación de las microfinanzas al sector microempresarial, a través de estrategias de comercialización de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua con la intención de lograr la creación de grupos microempresariales, que les permita reducir costos e incrementar la rentabilidad en el sector haciéndolo eficiente y sostenible.

#### **6.4.2. Objetivos Específicos**

- Determinar la situación externa e interna a través del FODA para la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.
- Definir los principales factores claves de éxito del sector microempresarial.
- Proponer estrategias de comercialización encaminadas a incrementar la rentabilidad en el sector microempresarial.

#### **6.5. Análisis de factibilidad**

Lo factico de esta propuesta se basa en que cada uno de los elementos utilizados en la misma van acorde a las necesidades y exigencias tanto de los clientes como de la Organización y sus representantes. Para lo que se propone un Plan de comercialización artesanal, que servirá para captar más y nuevos clientes, mejorar servicios, productos y ventas.

Además a partir de la aplicación de la estrategia de integración, se busca que los productores participantes se beneficien al realizar compras conjuntas de materia prima, con la posibilidad de obtener grandes descuentos al realizar compras por volúmenes, plazos de pagos, reducir costos de publicidad, e impulsar la introducción de las microfinanzas a grupos de microempresarios rentables.

A continuación se analizan varios factores:

##### **6.5.1. Socio - Cultural**

La presente propuesta es real, factible e importante a nivel socio - cultural, ya que las deficiencias encontradas en los servicios microfinancieros otorgados a microempresarios considerados como no rentables generan descontento a nivel social, como la de no brindar un buen servicio o la de

no cubrir las necesidades y exigencias de los clientes. La Federación tiene la posibilidad de poner en práctica lo que el Investigador propone con el fin de mejorar la gestión de la Organización, establecer estrategias y planes de acción para llegar a ser un sector rentable para las microfinancieras. Además todos los socios de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua se verán beneficiados con esta propuesta.

### **6.5.2. Organizacional**

La propuesta planteada es posible de ejecutarla a nivel organizacional, ya que combina la formulación de un plan con el desarrollo de estrategias de comercialización e integración. Además se ven inmersas actividades de planificación, organización, dirección y control de la gestión que lleva a cabo la Federación. Se pretende posicionar a los microempresarios en el mercado, crear fidelidad de clientes y además conseguir nuevos clientes. Esto coadyuva a que la organización sea eficaz y efectiva.

### **6.5.3. Ambiental**

Al implantar un Plan con estrategias de integración y comercialización se podrá optimizar recursos, reducir desperdicios y reutilizar otros. Se eliminará de forma correcta los desperdicios como pedazos de hierro, metal, madera, esponja, caucho, etc.; de manera que puedan ser reciclados y nuevamente procesados, evitando contaminar más el medio ambiente.

### **6.5.4. Económico - Financiero**

Todos los socios y representantes de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua están dispuestos a colaborar e invertir en la propuesta, y dan su aprobación para que el presidente colabore en lo que sea necesario para lograr los mejores resultados al implementar el Plan de incorporación de las microfinanzas al sector

microempresarial, a través de estrategias de comercialización de productos artesanales en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

#### **6.5.5. Político - Legal**

La implementación de un Plan de comercialización es factible ya que ayuda a cumplir con las obligaciones que demandan el Municipio, el SRI, las Cámaras de Comercio, Producción e Industrias y las disposiciones del reglamento interno de la Federación que fortalecerán a la misma. La propuesta planteada además es factible porque acrecienta el compromiso firme de la organización en cumplir con las disposiciones legales en cuanto a salvaguardar los derechos del consumidor, por lo que las estrategias de comercialización e integración deberán estar apegadas a la ley.

#### **6.5.6. Viable**

La propuesta planteada es viable en la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ya que los socios y representantes están dispuestos a colaborar con este proceso de mejora y desarrollo. El Sr. Daniel Proaño es el presidente de la Federación, y conoce todos los detalles del Plan de comercialización y se ha convertido en un colaborador más del Proyecto. Generará desarrollo personal, profesional y social, beneficiando a la colectividad y a su economía. Además se cuenta con el tiempo y recursos necesarios para llevar a cabo la investigación.

### **6.6. Fundamentación**

#### **Plan**

Según (Thompson, 2011) “en términos generales, el plan estratégico es un valioso documento escrito que incluye una estructura compuesta por: 1) un análisis de la situación, 2) los objetivos de comercializar, 3) el

posicionamiento y la ventaja diferencial, 4) la descripción de los mercados meta hacia los que se dirigirán los programas, y 6) los instrumentos que permitirán la evaluación y control constante de cada operación planificada”.

Con la Planificación se busca concentrarse en aquellos objetivos factibles de lograr y en qué negocio o área competir, en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno. La esencia de la planeación estratégica consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que surgen en el futuro, los cuales combinados con otros datos importantes proporcionan la base para que una organización tome mejores decisiones en el presente para explotar las oportunidades y evitar los peligros.

### **Ventajas de la planeación estratégica**

Desde el punto de vista de (Espejo, 2012) “existen por lo menos cinco ventajas que resultan de la planeación:

- Se estimula el pensamiento sistemático de la gerencia.
- Ayuda a una mejor coordinación de todas las actividades de la empresa.
- Orienta a la organización sobre los objetivos, políticas y estrategias que se deberán llevar a cabo.
- Evita que existan desarrollos sorpresivos dentro de las actividades de toda la organización.
- Contribuye a que haya mayor participación de los ejecutivos, al interrelacionar sus responsabilidades conforme cambien los

proyectos de la organización y el escenario en que se desenvuelve”.

### **Cobertura del plan estratégico**

El plan estratégico de comercialización se elabora para toda la organización.

### **Contenido del Plan estratégico**

Según comenta (Stanton, 2011) “El plan de comercialización es un documento escrito que incluye una estructura de seis puntos muy importantes (los cuales son adaptados a las necesidades de cada empresa u organización):

**Análisis de la Situación (Diagnóstico):** En ésta parte se incluye normalmente un análisis de las fuerzas del ambiente externo, los recursos internos, los grupos de consumidores, las estrategias para satisfacerlos y las medidas fundamentales del desempeño.

**Objetivos de Comercialización:** En este punto se incluyen los objetivos los cuales, deben guardar una relación estrecha con las metas y las estrategias de toda la organización. Un detalle muy importante, es que cada objetivo debe recibir un grado de prioridad de acuerdo con su urgencia y su efecto potencial en el área y en la organización.

**Posicionamiento y Ventaja Diferencial:** El posicionamiento se refiere a la imagen del producto en relación con los productos competidores, así como otros productos que comercializa la misma compañía. La ventaja diferencial se refiere a cualquier característica de una organización o marca que los consumidores perciben deseable y distinta que la competencia.

**Mercado Meta y Demanda del Mercado:** En este punto se especifican los grupos de personas u organizaciones a los que la empresa dirigirá su

programa. Luego, se incluye un pronóstico de la demanda (es decir, las ventas) para los mercados meta que parezcan más promisorios para decidir que segmento vale la pena o si se deben considerar segmentos alternativos.

**Mezcla:** En esta parte, se incluye el diseño de la mezcla de estrategias que es la combinación de numerosos aspectos de los siguientes cuatro elementos: 1) el producto, 2) el cómo se lo distribuye 3) cómo se lo promueve y 4) cuál es su precio. Cada uno de estos elementos tiene por objeto satisfacer al mercado meta y cumplir con los objetivos de la organización

**Evaluación de resultados o control:** En este punto se incluye un diseño del instrumento que permitirá la evaluación y control constante de cada operación para que el resultado final sea lo más apegado al plan estratégico de comercialización”.

### **Comercialización**

“La comercialización es la gestión de relaciones rentables con los clientes. El doble objetivo es atraer clientes nuevos generando un valor superior y mantener y ampliar más la cartera de clientes proporcionándoles satisfacción, para que los distintos grupos e individuos obtengan lo que necesitan y desean a través de la creación y el intercambio de unos productos y valores con otros”. Según (Kotler, 2012)

### **Estrategia**

“La función principal es asignar y coordinar de forma efectiva los recursos y actividades para alcanzar los objetivos dentro de un mercado de producto específico. En consecuencia la cuestión crítica concerniente al alcance de una estrategia es especificar el mercado objetivo para un producto o línea de producto”. Según (González, 2010)



## **6.7. Metodología. Modelo Operativo**

### **6.7.1. Macro Ambiente. Entorno General**

#### **Aspecto Político - Legal**

En el actual Gobierno del Eco. Rafael Correa, se puede apreciar que se han desarrollado políticas socialistas que tratan de impulsar la producción nacional y fomentar su consumo. Ventaja que la mayoría de empresas nacionales deben aprovechar; además, factor fundamental al momento de tomar decisiones en la Organización. El sector de la producción artesanal, y en definitiva toda empresa e industria, ha sido regulada, controlada, vigilada y auditada por los Organismos de Control del Estado. Además la inestabilidad política que ha sido costumbre en el país afecta la posibilidad del incremento de inversiones tanto nacionales como extranjeras. La persecución, perspectiva de algunos ciudadanos, que las entidades de control como el SRI mantienen en las empresas provoca incertidumbre en los empresarios.

#### **Aspecto Económico**

A nivel mundial se puede apreciar los estragos de la crisis financiera actual que se viene dando, Ecuador no es la excepción.

Políticas económicas actuales como el alza de los sueldos y salarios han provocado que algunas empresas e industrias recorten el número de colaboradores, teniendo que sacar a empleados de sus Organizaciones, por medio de vistos buenos o desahucios.

#### **Aspecto Social**

Aunque se están haciendo esfuerzos por combatir los problemas sociales actuales en el País, estos se encuentran muy arraigados desde hace

muchos años atrás y parecería que se ha vuelto costumbre escuchar o dar a conocer situaciones de violencia, delincuencia, prostitución, drogadicción, entre otros en el País. Dentro de este aspecto se puede manifestar que la educación es el principal cimiento en el desarrollo de un País, es por ello que el Gobierno está ahondando esfuerzos para el eficiente desarrollo de la educación, aunque algunos la aprecien como una fuente más de corrupción.

### **Aspecto Tecnológico**

El desarrollo de la tecnología ha permitido que se acorten barreras de analfabetismo digital, la inversión en tecnología que actualmente se está practicando ha permitido que tanto personas naturales como jurídicas, ente ellas empresas, mejoren aspectos, recursos y procesos con el fin de volverse más competitivos en el actual mercado globalizado en el que nos desarrollamos.

Nos falta mucho por hacer y aprender, pero se está dando los primeros pasos y esperamos que en un futuro no muy lejano, Ecuador sea una Nación que utilice Tecnologías de la Información y Comunicación en la mayoría de su Gestión, ya que así todos seremos beneficiados con los resultados que alcancemos.

#### **6.7.2. Micro Ambiente. Entorno Específico**

Un enfoque muy popular para la planificación de la estrategia corporativa ha sido el propuesto por Michael E. Porter en su libro “Competitive Strategy”.

El punto de vista de (Porter, 2009) es que “existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este. La idea es que la Corporación debe evaluar sus objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen la competencia industrial”.

### **Posible entrada de nuevos competidores al mercado:**

Actualmente, en el país, el índice de producción de productos artesanales ha descendido por los altos costos y por la baja demanda que actualmente se viene dando.

Es importante señalar que la barrera de entrada es súper limitada, por lo mismo es indispensable la innovación en lo que es diseño, dando siempre el primer paso para la innovación continua del producto. Aunque actualmente la facilidad de los pequeños artesanos de crecer puede convertirse en riesgo para la empresa. Entre las principales barreras de entrada tenemos economías de escala, diferenciación de productos, la gran experiencia adquirida, e inversiones de capital.

### **Poder de negociación de los proveedores:**

Los proveedores tienen poder cuando tienen la capacidad de aumentar los precios de sus productos, reducir la calidad de los mismos y limitar su cantidad vendida.

Por esta razón los grupos microempresariales de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua deben mantener alianzas estratégicas de negociación y fidelidad con proveedores nacionales los cuales pueden facilitar las materias primas de mejor calidad y sin excesos de precios.

### **Poder de negociación de los compradores:**

Los compradores mantienen un determinado poder de negociación frente a los fabricantes, pudiendo influir en decisiones de precios, funciones del producto, condiciones de pago, etc., y se deben satisfacer sus necesidades y siempre darles la razón.

Por esta razón, los grupos de microempresarios de la Federación tienen que mantener políticas de negociación continuas con todos sus clientes, a quienes se les da a conocer la calidad, beneficios precios y valor añadido de sus productos. Además los plazos de crédito son negociables al igual que la forma de pago.

### **Posible entrada de productos sustitutos:**

Los productos sustitutos, son aquellos que cumplen la misma función para el mismo segmento de compradores, aunque se originen en una tecnología diferente.

Este posible ingreso de productos sustitutos se agrava en sectores de rápido cambio tecnológico o de fácil cambio de la relación entre la calidad y el precio.

Razón por la cual los microempresarios de la Federación deben enfocarse a poseer productos innovadores, de calidad y con tecnología de punta, con precios más bajos así sea necesario reducir los márgenes de utilidad.

### **Rentabilidad de la industria**

La rentabilidad de la industria depende del volumen de ventas, ya que en ventas al por mayor, la rentabilidad es menor; y en ventas a través de un punto de venta y exhibición, la rentabilidad es mayor.

### **Barreras de Entrada**

- Economías de Escala
- Diversificación del Producto
- Inversión de Capital
- Lealtad de consumidores
- Publicidad

## **Barreras de Salida**

- Tenencia de activos poco liquidables, como activos altamente especializados con pequeño valor de liquidación.
- Interrelaciones estratégicas, entre unidades de negocio y otras en la organización en términos de imagen, capacidad comercial, acceso a mercados financieros.
- Restricciones sociales y gubernamentales como la negativa del gobierno a decisiones de salida, debido a la pérdida de puestos de trabajo, a efectos económicos regionales o a la falta de producción en algún área que sea estratégica.

## **Productos Estandarizados**

La competencia es cada vez mayor, la exigencia de los consumidores por recibir mejores productos y servicios se incrementa y el avance de la tecnología se desarrolla a gran velocidad; por ello, las microempresas han tenido que cambiar su manera de administrar y operar, mejorar la eficiencia en sus procesos, disminuir sus costos y crear un valor agregado para subsistir.

La estandarización es el desarrollo sistemático, aplicación y actualización de patrones, medidas uniformes y especificaciones para materiales, productos o marcas, y no es un proceso nuevo, ha existido desde hace mucho tiempo y constituye un método excelente para controlar los costos de materiales, eliminar el número de proveedores y ayudar a la gente a identificar los productos en donde quiera que se encuentre.

## **Cambio Tecnológico**

Los avances científicos y tecnológicos actuales permiten que las organizaciones sean más competitivas en el mercado, repercute en la

calidad de productos que se ofertan misma que es un aspecto primordial para la aceptación de los clientes.

La innovación tecnológica en el ámbito administrativo, de procesos y producción es fundamental para mantenerse por delante de la competencia en el sector microempresarial. Con estas medidas, se pretende fortalecer el vínculo relacional entre los grupos microempresariales de la Federación y sus clientes, permitiendo la innovación, calidad y valores agregados que facilitan el trabajo haciéndolo más eficiente.

### **Economías de Escala**

Supone al que las posea, debido a que sus altos volúmenes le permiten reducir sus costos indirectos, dificultar a un nuevo competidor entrar con precios bajos. Hoy, por ejemplo, la caída de las barreras geográficas y la reducción del ciclo de vida de los productos, nos obliga a evaluar si la búsqueda de economías de escala en mercados locales nos resta flexibilidad y nos hace vulnerables frente a competidores más ágiles que operan globalmente.

Las organizaciones experimentadas y de gran tamaño producen a un menor coste que los microempresarios de creación reciente, por lo que pueden fijar un precio que las nuevas firmas no se pueden permitir.

### **Innovación de Productos**

El sector artesanal al ser altamente competitivo necesita de la investigación y desarrollo oportuno y acelerado de productos según el gusto del consumidor, por esta razón, se debe implementar departamentos de investigación, desarrollo y diseño de nuevos productos con el fin de poder competir en un mercado muy exigente, donde el uso de la tecnología es fundamental.

### **Proveedores**

La correcta selección de proveedores, marcará el éxito de la organización microempresarial, ya que son ellos quienes deben entregarnos materia prima de calidad, con garantía, a periodos de pago cómodos y a un precio accesible, para que la Organización pueda adquirirlos, transformarlos y ofertar a los demandantes.

### **6.7.3. Expectativas**

#### **Expectativas del Nivel Directivo**

- Estabilidad en el mercado
- Recuperar de inversión
- Tener utilidad
- Rentabilidad justa
- Crecimiento
- Cumplimiento de objetivos y metas

#### **Expectativas del Nivel Administrativo**

- Eficacia
- Capacitación
- Mayor comunicación
- Desarrollo profesional y personal
- Estabilidad

#### **Expectativas de la Sociedad**

- Fuentes de trabajo
- Responsabilidad social
- Precios razonables
- Contribución al desarrollo económico

#### **Expectativas del Gobierno**

- Aporte al desarrollo industrial y económico del país

- Generación de plazas de trabajo
- Adherencia a las leyes

#### **6.7.4. Diagnóstico Estratégico**

Es el diagnóstico que realiza la Dirección de la organización en base a un análisis de los mecanismos. Con este diagnóstico, se determinan las fortalezas y debilidades de la organización, y las amenazas y oportunidades que encontramos en el entorno.

#### **Análisis Interno: Perfil de Capacidad Interna PCI**

El PCI es un medio para evaluar las fortalezas y debilidades de la organización, evalúa y examina aspectos fundamentales sobre la capacidad directiva, la capacidad competitiva o de mercado, la capacidad financiera, la capacidad tecnológica o de producción, y la capacidad del talento humano.

A cada factor se le asignará una ponderación desde 0.0 como irrelevante, hasta 1.0 de muy importante. La ponderación asignada indica su importancia respecto al éxito en la industria de la organización, según la influencia en el desempeño organizacional. A cada factor se le clasifica de 1 a 4.

Las fortalezas recibirán una clasificación de 3 o 4 y las debilidades una clasificación de 1 o 2. La clasificación se basa en la Organización, mientras que la ponderación se basa en la industria. Se multiplica y se suma.



Tabla 20. Matriz de Evaluación Interna

FACTORES	PONDERACIÓN (INDUSTRIA)	CLASIFICACIÓN (EMPRESA)	PUNTUACIONES PONDERADAS
<b>FORTALEZAS</b>			
Oficio aprendido por generaciones, preservado hace varias décadas.	0.01	4	0.04
Imagen corporativa.	0.05	3	0.15
Productores tienen décadas de experiencia en la elaboración y comercialización.	0.06	3	0.18
Aprovechamiento de algunas ferias y exposiciones.	0.05	3	0.15
Gran variedad de productos existentes.	0.03	4	0.12
Productos artesanales.	0.04	3	0.12
Capital disponible y propio.	0.03	3	0.09
Calidad y Tecnología.	0.06	4	0.24
Buenas relaciones con proveedores.	0.03	3	0.09
Toma de decisiones.	0.04	3	0.12
Estabilidad laboral.	0.04	3	0.12
<b>DEBILIDADES</b>			
El oficio es trabajado por tradición y de forma empírica.	0.06	1	0.06
Falta de estructura administrativa formal.	0.05	1	0.05
Carencia de objetivos corporativos.	0.04	1	0.04
Capacidad de producción limitada.	0.07	1	0.07
Adquieren materia prima al menudeo.	0.02	2	0.04
Uso planes estratégicos.	0.04	1	0.04
Promociones.	0.01	1	0.01
Falta de comunicación.	0.05	1	0.05
Falta de publicidad.	0.07	1	0.07
Falta de control en Procesos.	0.04	1	0.04
Falta de capacitación.	0.03	1	0.03
Uso de estrategias de comercialización.	0.02	1	0.02
Costos de producción altos.	0.03	1	0.03
No existen marcas posicionadas en el mercado.	0.01	2	0.02
Falta de información en cuanto a apoyos otorgados por el gobierno para microempresas.	0.02	1	0.02
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.01</b>

**Fuente:** Presidente de la Federación De Artesanos  
**Elaborado por:** Investigador

El cuadro anterior muestra el ambiente interno que afecta a las microempresas artesanales de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua tanto en fortalezas como debilidades. De acuerdo al análisis de la información anterior, se obtuvo un promedio de 2.01, que según (David, 1997) el sector se encuentra por debajo del promedio (2.5), lo cual indica una posición interna débil, en cuanto a la obtención de recursos, así como una capacidad de producción limitada, lo que repercute en una comercialización poco efectiva.

### **Fortalezas**

- Oficio aprendido por generaciones, preservado hace varias décadas.
- Imagen corporativa.
- Productores tienen décadas de experiencia en la elaboración y comercialización.
- Aprovechamiento de algunas ferias y exposiciones.
- Gran variedad de productos existentes.
- Productos artesanales.
- Capital disponible y propio.
- Calidad y Tecnología.
- Buenas relaciones con proveedores.
- Toma de decisiones.
- Estabilidad laboral.

### **Debilidades**

- El oficio es trabajado por tradición y de forma empírica.
- Falta de estructura administrativa formal.
- Carencia de objetivos corporativos.
- Capacidad de producción limitada.
- Adquieren materia prima al menudeo.
- Uso planes estratégicos.

- Promociones.
- Falta de comunicación.
- Falta de publicidad.
- Falta de control en Procesos.
- Falta de capacitación.
- Uso de estrategias de comercialización.
- Costos de producción altos.
- No existen marcas posicionadas en el mercado.
- Falta de información en cuanto a apoyos otorgados por el gobierno para microempresas.

### **Análisis Externo: Perfil de Capacidad Externa POAM**

Esta metodología permite identificar y evaluar las amenazas y oportunidades potenciales de una organización. Dependiendo de su impacto e importancia, un grupo estratégico puede determinar si un factor dado en el entorno constituye una amenaza o una oportunidad para la organización.

El POAM examina, resume y evalúa información económica, política, social, cultural, demográfica, ambiental, legal, tecnológica, geográfica y competitiva.

Primeramente se debe elaborar un listado de factores externos clave identificados en el proceso de investigación, para lo que se requiere de juicios intuitivos antes que científicos. A cada factor se le asignará una ponderación desde 0.0 como no importante, hasta 1.0 de muy importante. La ponderación asignada indica su importancia respecto al éxito en la industria de la empresa. A cada factor se le clasifica de 1 a 4, e indica que tan eficazmente responden las estrategias actuales de la empresa a ese factor.

Tabla 21. Matriz de Evaluación Externa

FACTORES	PONDERACIÓN (INDUSTRIA)	CLASIFICACIÓN (EMPRESA)	PUNTUACIONES PONDERADAS
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Ecuador es un país rico en recursos naturales.	0.02	1	0.02
La artesanía ecuatoriana es extensa y diversa.	0.01	2	0.02
Existe la posibilidad de vender productos a través de Internet.	0.01	2	0.02
Los productos industrializados son de menor calidad.	0.01	1	0.01
La mayoría de los distribuidores toman en cuenta calidad.	0.05	3	0.15
Creciente tendencia a consumo de productos artesanales.	0.04	1	0.04
Interés del gobierno en apoyar acciones a favor de los productores ecuatorianos.	0.04	4	0.16
Existen ferias especialmente para la difusión de estos productos.	0.05	3	0.15
Acogida de los productos en el mercado.	0.05	1	0.05
Acceso a la tecnología.	0.06	4	0.24
Mercado a nivel nacional e internacional.	0.07	3	0.21
Acuerdos estratégicos con la empresa Pública y Privada.	0.03	1	0.03
Investigación, Desarrollo e Inversión.	0.04	4	0.16
<b>AMENAZAS</b>			
La mayoría de microempresas son creadas como resultado de los problemas del desempleo y no como negocio.	0.03	1	0.03
Gran variedad de sustitutos industrializados extranjeros.	0.07	1	0.07
Encarecimiento de materias primas.	0.05	2	0.10
Aumento en precios de productos por revendedores.	0.07	1	0.07
Aumento de distribuidores independientes.	0.06	1	0.06
Fuentes de financiamiento del gobierno poco accesibles.	0.04	1	0.04
Falta de barreras arancelarias para la importación de sustitutos de otros países.	0.00	1	0.00
Baja productividad por falta de actualización de los medios productivos.	0.05	1	0.05
Nuevos competidores.	0.06	1	0.06
Mala calidad de productos a bajos precios.	0.04	3	0.12
Deslealtad.	0.03	1	0.03
Inestabilidad política y económica.	0.01	1	0.01
Contrabando.	0.01	1	0.01
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>1.91</b>

**Fuente:** Presidente de la Federación De Artesanos

**Elaborado por:** Investigador

El cuadro anterior muestra el ambiente externo de las microempresas artesanales de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua referente a las oportunidades y amenazas que enfrentan estas microempresas. Que de acuerdo con (David, 1997, pág. 145) y al

análisis realizado de esta información, se obtuvo un promedio de 1.91, el cual se encuentra por debajo de la media (2,5) lo que indica que estas microempresas no están aprovechando del todo las oportunidades que se les presentan, ni evitando las amenazas existentes, por lo que deben implementar estrategias para contrarrestar esta situación.

### **Oportunidades**

- Ecuador es un país rico en recursos naturales.
- La artesanía ecuatoriana es extensa y diversa.
- Existe la posibilidad de vender productos a través de Internet.
- Los productos industrializados son de menor calidad.
- La mayoría de los distribuidores toman en cuenta calidad.
- Creciente tendencia a consumo de productos artesanales.
- Interés del gobierno en apoyar acciones a favor de los productores ecuatorianos.
- Existen ferias especialmente para la difusión de estos productos.
- Acogida de los productos en el mercado.
- Acceso a la tecnología.
- Mercado a nivel nacional e internacional.
- Acuerdos estratégicos con la empresa Pública y Privada.
- Investigación, Desarrollo e Inversión.

### **Amenazas**

- La mayoría de las microempresas son creadas como resultado de los problemas del desempleo y no como negocio.
- Gran variedad de sustitutos industrializados extranjeros.
- Encarecimiento de materias primas.
- Aumento en precios de productos por revendedores.
- Aumento de distribuidores independientes.
- Fuentes de financiamiento del gobierno poco accesibles.

- Falta de barreras arancelarias para la importación de sustitutos de otros países.
- Baja productividad por falta de actualización de los medios productivos.
- Nuevos competidores.
- Mala calidad de productos a bajos precios.
- Deslealtad.
- Inestabilidad política y económica.
- Contrabando.

Tabla 22. Matriz FODA

<h1 style="margin: 0;">Análisis FODA</h1>	<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oficio aprendido por generaciones, preservado hace varias décadas.</li> <li>• Imagen corporativa.</li> <li>• Productores tienen décadas de experiencia en la elaboración y comercialización.</li> <li>• Aprovechamiento de algunas ferias y exposiciones.</li> <li>• Gran variedad de productos existentes.</li> <li>• Productos artesanales.</li> <li>• Capital disponible y propio.</li> <li>• Calidad y Tecnología.</li> <li>• Buenas relaciones con proveedores.</li> <li>• Toma de decisiones.</li> <li>• Estabilidad laboral.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El oficio es trabajado por tradición y de forma empírica.</li> <li>• Falta de estructura administrativa formal.</li> <li>• Carencia de objetivos corporativos.</li> <li>• Capacidad de producción limitada.</li> <li>• Adquieren materia prima al menudeo.</li> <li>• Uso planes estratégicos.</li> <li>• Promociones.</li> <li>• Falta de comunicación.</li> <li>• Falta de publicidad.</li> <li>• Falta de control en Procesos.</li> <li>• Falta de capacitación.</li> <li>• Uso de estrategias de comercialización.</li> <li>• Costos de producción altos.</li> <li>• No existen marcas posicionadas en el mercado.</li> <li>• Falta de información de apoyos del gobierno.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ecuador es un país rico en recursos naturales.</li> <li>• La artesanía ecuatoriana es extensa y diversa.</li> <li>• Existe la posibilidad de vender productos a través de Internet.</li> <li>• Los productos industrializados son de menor calidad.</li> <li>• La mayoría de los distribuidores toman en cuenta calidad.</li> <li>• Creciente tendencia a consumo de productos artesanales.</li> <li>• Interés del gobierno en apoyar acciones a favor de los productores ecuatorianos.</li> <li>• Existen ferias especialmente para la difusión de estos productos.</li> <li>• Acogida de los productos en el mercado.</li> <li>• Acceso a la tecnología.</li> <li>• Mercado a nivel nacional e internacional.</li> <li>• Acuerdos estratégicos con la empresa Pública y Privada.</li> <li>• Investigación, Desarrollo e Inversión.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener una buena comunicación y eficiente toma de decisiones.</li> <li>• Incrementar técnicas de crecimiento y desarrollo productivo tanto a nivel nacional como internacional.</li> <li>• Adquirir mejor maquinaria para elevar la calidad de los productos.</li> <li>• Establecer convenios con la empresa pública y privada para que sean los principales clientes.</li> <li>• Investigar, desarrollar y satisfacer las necesidades de los clientes al brindarles un producto de calidad y a un buen precio.</li> <li>• Investigar los programas del Gobierno respecto a la producción nacional.</li> <li>• Utilizar medios publicitarios para dar a conocer la Federación de Artesanos y sus productos.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquirir insumos de calidad para mejorar productos y simplificar procesos.</li> <li>• Implementar un programa de capacitación especialmente para el nivel operativo.</li> <li>• Incentivar a los miembros de los grupos microempresariales.</li> <li>• Establecer promociones que verdaderamente influyan en los clientes.</li> <li>• Establecer el plan de integración para mejorar los costos de producción, promoción y distribución.</li> <li>• Fomentar planes estratégicos que mejoren la gestión de la organización.</li> <li>• Aprovechar los medios de publicidad para dar a conocer los productos artesanales de los grupos microempresariales de la Federación.</li> <li>• Analizar a los clientes frecuentes para conocer sus expectativas y necesidades.</li> </ul>

<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La mayoría de las microempresas son creadas como resultado de los problemas del desempleo y no como negocio.</li> <li>• Gran variedad de sustitutos industrializados extranjeros.</li> <li>• Encarecimiento de materias primas.</li> <li>• Aumento en precios de productos por revendedores.</li> <li>• Aumento de distribuidores independientes.</li> <li>• Fuentes de financiamiento del gobierno poco accesibles.</li> <li>• Falta de barreras arancelarias para la importación de sustitutos de otros países.</li> <li>• Baja productividad por falta de actualización de los medios productivos.</li> <li>• Nuevos competidores.</li> <li>• Mala calidad de productos a bajos precios.</li> <li>• Deslealtad.</li> <li>• Inestabilidad política y económica.</li> <li>• Contrabando.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener buenas relaciones con los proveedores para no tener que buscar nuevos.</li> <li>• Mantener a los grupos microempresariales capacitados y motivados.</li> <li>• Ser creativos e innovadores al momento de crear un producto para satisfacer y mantener clientes.</li> <li>• Brindar facilidades de acceso y desarrollo de personal a la organización.</li> <li>• Fomentar la fidelidad de clientes.</li> <li>• Dar a conocer las bondades, beneficios y características de los productos artesanales.</li> <li>• Innovar la línea de productos con mano de obra ecuatoriana.</li> <li>• Creación de planes de trabajo dentro de los grupos microempresariales que permitan dirigir sus esfuerzos a actividades concretas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar los procesos de los proveedores para asegurar la calidad de los insumos.</li> <li>• Incrementar y mejorar las capacitaciones.</li> <li>• Determinar las necesidades y exigencias de los clientes para brindar un mejor producto a un mejor precio.</li> <li>• Innovar el sistema administrativo y financiero con la implementación de paquetes informáticos.</li> <li>• Exigir al Estado el control de importaciones, contrabando, aranceles y salvaguardas.</li> <li>• Fomentar el respeto y mejoramiento de la legislación laboral y políticas económicas que rigen en el Estado.</li> <li>• Desarrollar un plan de comercialización de productos artesanales enfocado al incremento de la rentabilidad en el sector microempresarial para la introducción de las microfinanzas a un sector eficiente y sostenible.</li> </ul>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Investigador



## **6.7.5. Estrategias de Comercialización**

### **Estrategias de Producto.**

- Innovar los diseños, modelos, materias primas e insumos de los productos artesanales de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua mediante la investigación de necesidades, gustos, expectativas y preferencias de los clientes.
- Fomentar ferias, exposiciones y suscribirse a revistas de muebles a nivel nacional e internacional.

### **Estrategia de Precio.**

- Conservar a los clientes más frecuentes empleando políticas de precios que permitan obtener mejores porcentajes de descuentos y mayores periodos de pago.
- Promocionar productos con un precio bajo, para que de esta manera se pueda lograr una rápida penetración en el mercado, y a la vez promocionar productos de precio más elevado, para crear una sensación de calidad.

### **Estrategia de Plaza.**

- Ofrecer los productos artesanales a través de alianzas con algunos intermediarios, constructores y decoradores, mejorando además los canales de distribución.
- Realizar procesos de identificación y selección de clientes actuales con el fin de ampliar la cobertura en el mercado artesanal.

## **Estrategia de Promoción.**

- Informar, persuadir y recordar permanentemente las características, ventajas y beneficios de los productos artesanales durante la venta personal.
- Divulgar y dar a conocer por medio de publicidad y propaganda los productos que ofertan los grupos microempresariales, tanto a clientes actuales como potenciales.

### **6.7.6. Plan de Acción**

#### **La Utilidad de un Plan Estratégico**

Para elaborar un plan estratégico se debe trazar un camino, definir una manera de alcanzarlo, de entre tantas alternativas válidas para llegar, y la manera puntual de cómo se transitará dicho camino.

La forma de alcanzar el objetivo es la denominada estrategia, y puntualmente las tácticas, y, la formulación ordenada y detallada de dichos pasos es simplemente El Plan.

Según (Gantt, 1974) comenta que:

“Algunas de las ventajas del plan estratégico son las siguientes:

- Sirve de Mapa.
- Es útil para la implementación, puesta en práctica.
- Es útil para el control de la gestión
- Facilita la comunicación de los objetivos y estrategias a los colaboradores de la organización.
- Permite la obtención de recursos para la implementación del plan.
- Estimula la reflexión.
- Ayuda a la tarea de organización y asignación de responsabilidades.

Además define la clasificación del plan estratégico en:

- Plan para un nuevo Producto.
- Plan Estratégico Anual.

El primero, se usa para el lanzamiento de nuevos productos, un nuevo posicionamiento de una marca, o, el lanzamiento de una nueva línea o gama de productos o servicios.

El segundo, sirve para aquellos productos, servicios o marcas ya establecidos en la línea de producción o comercialización. Estos planes deben revisarse regularmente, de modo de analizar los desvíos respecto de los objetivos iniciales, y tomar las acciones correctivas correspondientes para alcanzarlos”.

### **El nivel estratégico, táctico y operacional**

El plan estratégico contempla diferentes niveles de acuerdo a la afectación de sus decisiones y al tipo de decisión que se toma.

Se lo clasifica en general en estratégicos (mayores a un año), tácticos (dentro de un período fiscal) y operativos (día a día).

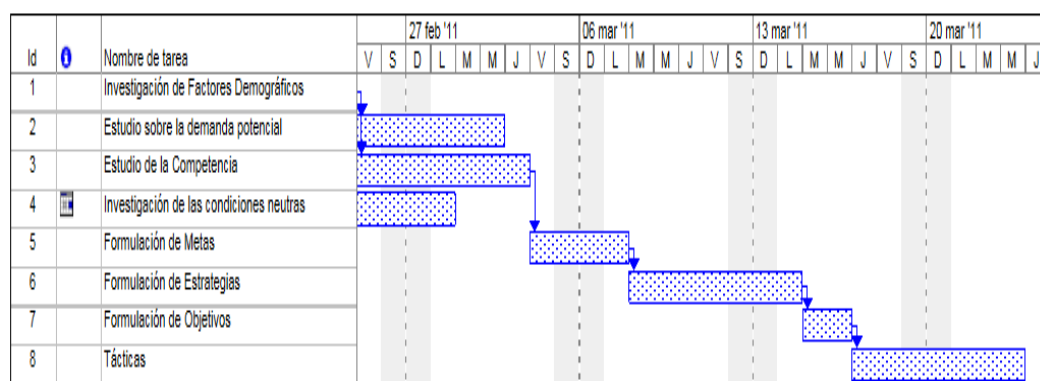
### **La elaboración del Plan Estratégico**

#### **Planificando El Plan Estratégico**

Para elaborar un buen Plan Estratégico, es necesario reunir gran cantidad de datos, analizarlos de manera de obtener información, ordenarlos, analizar alternativas, tomar decisiones, y volcarlo de una manera clara.

Para elaborar las matrices del plan de acción dentro de la propuesta en la presente investigación se ha tomado en cuenta el criterio de (Gantt, 1974, pág. 210) quien lo define como el “Plan del Plan”.

Según (Gantt, 1974) “se puede elaborar una simple lista de tareas, en la cual se detallan no sólo las diferentes acciones, sino sus responsables y fechas de cumplimiento, como el denominado diagrama de Gantt, como se ilustra a continuación.



**Fig. 6.** Diagrama de Gantt  
**Fuente:** The Engineering Magazine

### Plan de Acción

Es importante tomar en cuenta el criterio de (Morris, 2012) quien comenta que: “Los planes de acción son la base de la implementación. Es la detallada descripción de las tareas para que el plan tome su curso. Existen planes de acción por área, y hasta por cada colaborador dentro de la empresa.

En ellos siempre deben detallarse, no sólo la tarea, sino quién la llevará a cabo y en qué período de tiempo. Se ilustra aquí como ejemplo el plan de un ejecutivo de ventas para con unos de sus clientes.

Este tipo de planes operativos, facilitan el control de las diversas tareas que deban desarrollarse en la búsqueda de la consecución final de los objetivos planteados. Facilitan también el control, y posteriormente la corrección de los desvíos respecto de los objetivos fijados”.

Además es importante destacar que en el trabajo de doctorado de (Paredes, 2011) se hace referencia a una matriz de plan de acción basada en el Diagrama de Gantt con el tema: “La implantación de

estrategia de Ventas y su incidencia en el incremento de la Rentabilidad”, desarrollando un modelo de matriz que será de crucial importancia para la elaboración del plan de acción dentro de la propuesta de la presente investigación.

### Ejemplo Matriz Plan de Acción.

OBJETIVO 1: Vender xxx en la cuenta yyyy de tal forma que vendamos en q1 = zzz, q2 = zzz, q3 = zzz y q4 = xgg.		
ESTRATEGIA: 1.1. Se atacará primero el sector de IT de banca minorista con productos de Desktop (DTA) y de redes (NNM y event correlation).		
ACCIONES	FECHA COMPROMETIDA PARA LA TERMINACION	RESPONSABLES.
1.1.1 Determinación del potencial de la cuenta en U\$S y plazos		
1.1.2 Visitar a la cuenta HP/Asociado y armar el mapa de cuenta		
1.1.3 Presentación de ventas y elaboración de propuesta inicial de trabajo		

**Fig. 7.** Modelo Matriz Plan de Acción  
Elaborado por: Sergio Paredes

Para la aplicación del plan de acción dentro de la solución al tema de esta investigación se procedió a realizar cambios en la matriz base de acuerdo a las necesidades de las acciones planteadas, proporcionándole un enfoque más financiero.

Tabla 23. Ejemplo Matriz Plan de Acción Modificada

PLAN DE ACCIÓN													
<b>OBJETIVO:</b>													
<b>ESTRATEGIA:</b>													
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	MESES										
RESPONSABLES	RECURSOS	INVERSION	OBSERVACIONES										

**Fuente:** Tesis Sergio Paredes

**Elaborado por:** Investigador

Por medio de las matrices siguientes, se da a conocer: objetivos, estrategias, actividades, recursos y responsables con el fin de llegar a obtener los resultados esperados.

Tabla 24. Matriz Plan de Acción Producto 1

PLAN DE ACCIÓN: PRODUCTO															
<b>OBJETIVO:</b> Crear productos artesanales de calidad que satisfaga al cliente actual y potencial.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Innovar los diseños, modelos, materias primas e insumos de los productos artesanales.															
POLÍTICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Innovación.	Investigación y Desarrollo de nuevos productos.	2 MESES													
Materiales e insumos de Calidad.	Análisis de proveedores.	2 MESES													
Diseños y modelos actuales.	Capacitaciones de Diseño en varias ramas.	1 MES													
Procesos eficientes.	Reducción de tiempos y desperdicios.	1 MES													
Inversión en Tecnología.	Compra nueva maquinaria y capacitación.	4 MESES													
Satisfacción de expectativas y necesidades.	Investigación y estudio de mercado	2 MESES													
RESPONSABLES	RECURSOS		INVERSIÓN				OBSERVACIONES								
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Técnicos, capacitadores y operarios. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo.		\$ 500,00												

**Fuente:** Tesis de Doctorado Sergio Paredes  
**Elaborado por:** Investigador

Tabla 25. Matriz Plan de Acción Producto 2

PLAN DE ACCIÓN: PRODUCTO															
<b>OBJETIVO:</b> Dar a conocer la imagen de la Federación de Artesanos de Tungurahua, los productos que ofrecen, sus beneficios y garantías.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Fomentar ferias, exposiciones y suscribirse a revistas a nivel nacional e internacional.															
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Imagen corporativa.	Definición de imagen corporativa y plan estratégico.	3 MESES													
Relaciones públicas.	Dar a conocer a la FAT en todo nivel.	2 MESES													
Alianzas estratégicas.	Buscar acuerdos que beneficien a la Organización.	1 MES													
Socios comerciales.	Determinar empresas para cooperar y asociarse.	1 MES													
Vinculación con la Colectividad.	Organización de ferias y eventos de exposición.	2 MESES													
Marca.	Lanzamiento de nuevos productos.	2 MESES													
RESPONSABLES	RECURSOS	INVERSION				OBSERVACIONES									
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Técnicos, capacitadores y operarios. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo.	\$ 400,00													

Fuente: Tesis de Doctorado Sergio Paredes

Elaborado por: Investigador



Tabla 26. Matriz Plan de Acción Precio 1

PLAN DE ACCIÓN: PRECIO															
<b>OBJETIVO:</b> Mantener descuentos y captar un mayor número de clientes, tanto actuales como potenciales.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Conservar a los clientes más frecuentes empleando políticas de precios que permitan obtener mejores porcentajes de descuentos y mayores periodos de pago.															
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
El cliente tiene la razón	Identificar expectativas y gustos del cliente.	2 MESES													
Preferencias precio de lista.	Clasificar clientes según la frecuencia y el monto de compra.	1 MES													
Fidelidad.	Determinar clientes actuales y potenciales.	1 MES													
Descuentos.	Análisis de costos, precios y utilidad	1 MES													
Periodo de pago.	Determinar el periodo de recuperación de los clientes.	1 MES													
Condiciones de crédito	Analizar presupuestariamente las mejores condiciones para los clientes	1 MES													
RESPONSABLES	RECURSOS	INVERSION			OBSERVACIONES										
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Técnicos, capacitadores y operarios. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo, base de datos de clientes, ingresos y costos.	\$ 300,00													

**Fuente:** Tesis de Doctorado Sergio Paredes

**Elaborado por:** Investigador

Tabla 27. Matriz Plan de Acción Precio 2

PLAN DE ACCIÓN: PRECIO															
<b>OBJETIVO:</b> Difundir los productos de la Federación de Artesanos de Tungurahua, su calidad, precios y ventajas.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Promocionar productos con un precio bajo, para que de esta manera se pueda lograr una rápida penetración en el mercado, y a la vez promocionar productos de precio más elevado, para crear una sensación de calidad.															
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Precio de venta.	Establecer eficientemente los precios según el producto y su categoría.	1 MES													
Descuentos.	Determinar frecuencia de compra de los clientes para poder beneficiarlos.	1 MES													
Forma de pago.	Preguntar a los clientes como les gustaría cancelar sus compras.	1 MES													
Diferenciación.	Desarrollo de una nueva lista de productos.	1 MES													
Complementos.	Mostrar que las garantías están cubiertas dentro del valor del precio.	1 MES													
Calidad.	Determinar características y ventajas de cada uno de los productos de la organización.	1 MES													
RESPONSABLES	RECURSOS		INVERSION				OBSERVACIONES								
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Técnicos, capacitadores y operarios. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo, base de datos de clientes, ingresos y costos.		\$ 200,00												

Fuente: Tesis de Doctorado Sergio Paredes

Elaborado por: Investigador

Tabla 28. Matriz Plan de Acción Plaza 1

PLAN DE ACCIÓN: PLAZA															
<b>OBJETIVO:</b> Negociar con intermediarios y constructores para ampliar el mercado e incrementar el volumen de ventas.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Ofrecer los productos artesanales a través de alianzas con algunos intermediarios, constructores y decoradores, mejorando además los canales de distribución.															
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Negociación.	Llegar a acuerdos con intermediarios constructores y decoradores.	2 MESES													
Canales.	Analizar canales actuales y verificar su eficiencia y productividad.	1 MES													
Cobertura.	Ampliar la cobertura mediante la expansión del espacio geográfico.	1 MES													
Surtido.	Determinar productos variados dependiendo del mercado al que se quiera llegar.	1 MES													
Ubicación.	Verificar si la localización de los puntos de venta es verdaderamente óptima.	1 MES													
Logística.	Analizar los métodos y medios de transporte.	2 MESES													
RESPONSABLES	RECURSOS	INVERSION			OBSERVACIONES										
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Jefes y vendedores. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo.	\$ 300,00													

Fuente: Tesis de Doctorado Sergio Paredes

Elaborado por: Investigador

Tabla 29. Matriz Plan de Acción Plaza 2

PLAN DE ACCIÓN: PLAZA															
<b>OBJETIVO:</b> Ampliar el mercado objetivo.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Realizar procesos de identificación y selección de clientes con el fin de ampliar la cobertura en el mercado artesanal.															
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Imagen.	Analizar la imagen corporativa y fomentar reuniones con más empresas.	1 MES													
Inventario.	Análisis cuantificable y calificable de clientes, productos, y mercado.	1 MES													
Transporte.	Determinar el mejor medio de transporte de la mercadería.	1 MES													
Canal.	Analizar canales y su efectividad para mejorarlos.	1 MES													
Rueda de negocios.	Eventos, exposiciones y reuniones con empresarios.	1 MES													
Alianzas.	Alianzas estratégicas con los involucrados en el plan.	1 MES													
RESPONSABLES	RECURSOS		INVERSION				OBSERVACIONES								
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Jefes y vendedores. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo.		\$ 400,00												

Fuente: Tesis de Doctorado Sergio Paredes

Elaborado por: Investigador

Tabla 30. Matriz Plan de Acción Promoción 1

PLAN DE ACCIÓN: PROMOCIÓN															
<b>OBJETIVO:</b> Promocionar los productos que ofertan los Grupos Microempresariales de la Federación, sus características y beneficios.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Informar, persuadir y recordar permanentemente las características, ventajas y beneficios de los productos artesanales durante la venta.															
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Venta personal.	Informar todos los beneficios de los productos al momento de efectuar la venta.	1 MES													
Promoción de ventas.	Ofrecer valores agregados especialmente a clientes frecuentes.	1 MES													
Relaciones públicas.	Patrocinar eventos empresariales y sociales.	1 MES													
Publicidad.	Definir una campaña publicitaria eficiente que abarque e influya en el mercado artesanal.	1 MES													
Propaganda.	Explotar al máximo los medios propagandísticos actuales y definir otros nuevos.	1 MES													
Tele mercadeo.	Definir una base de datos telefónicos y de e-mails de los clientes actuales y potenciales.	1 MES													
RESPONSABLES	RECURSOS		INVERSION									OBSERVACIONES			
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Jefes y vendedores. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo.		\$ 400,00												

Fuente: Tesis de Doctorado Sergio Paredes

Elaborado por: Investigador

Tabla 31. Matriz Plan de Acción Promoción 2

PLAN DE ACCIÓN: PROMOCIÓN															
<b>OBJETIVO:</b> Elaborar planes de promoción y publicidad para ganar mercado y contrarrestar la competencia.															
<b>ESTRATEGIA:</b> Divulgar y dar a conocer por medio de publicidad y propaganda los productos que oferta la Federación de Artesanos de Tungurahua, tanto a clientes actuales como potenciales.															
POLITICAS	ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Proformas.	Solicitar y analizar proformas de campañas promocionales y publicitarias.	1 MES													
Calidad.	Establecer el mejor plan y campaña para promocionar los productos artesanales.	1 MES													
Contratación.	Contratar a la mejor agencia publicitaria por un año.	1 MES													
Mercadeo.	Establecer estrategias de mercadeo que abarquen a la comunidad.	1 MES													
Web.	Insertar la marca en redes sociales.	1 MES													
Auspicios.	Patrocinar y auspiciar eventos deportivos, sociales y culturales.	1 MES													
RESPONSABLES	RECURSOS		INVERSION									OBSERVACIONES			
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Jefes y vendedores. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo.		\$ 500,00												

**Fuente:** Tesis de Doctorado Sergio Paredes  
**Elaborado por:** Investigador

## 6.8. Administración de la Propuesta

### Recursos Humanos:

- Presidente de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.
- Socios de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

### Recursos Institucionales:

- Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua ubicada en la ciudad de Ambato.
- Autorización del Presidente de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.
- Socios de la Federación Provincial de Artesanos Profesionales de Tungurahua.

### Recursos Tecnológicos:

- Equipo de cómputo.
- Base datos de clientes

Tabla 32. Costos

<b>Rubro</b>	<b>Valor USD</b>
Recursos Humanos	1400,00
Recursos Materiales	1200,00
Recursos Tecnológicos	1100,00
<b>Sub total</b>	<b>3700,00</b>
<b>Imprevistos (10%)</b>	<b>370,00</b>
<b>Total</b>	<b>4170,00</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Investigador

Tabla 33. Cronograma de Actividades

Id	Nombre de Tarea	abril				mayo				junio				julio				agosto				septiembre				octubre			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Determinar la situación actual de la Federación.	[Barra]																											
2	Proponer la implementación de un plan de comercialización.					[Barra]																							
3	Determinar la necesidad de los clientes.					[Barra]																							
4	Analizar la factibilidad de la propuesta.					[Barra]																							
5	Fijar objetivos.					[Barra]																							
6	Analizar el sector.					[Barra]																							
7	Analizar proveedores.					[Barra]																							
8	Analizar clientes y categorizarlos.					[Barra]																							
9	Categorizar productos y volumen de ventas.					[Barra]																							
10	Analizar variedad de productos artesanales.					[Barra]																							
11	Determinar los factores claves del éxito.					[Barra]																							
12	Desarrollar la estrategia de competitividad.					[Barra]																							
13	Analizar el perfil de capacidad interna.					[Barra]																							
14	Analizar el perfil de capacidad externa.					[Barra]																							
15	Desarrollar la matriz FODA.					[Barra]																							
16	Elaborar y seleccionar estrategias.					[Barra]																							
17	Diseñar planes de acción.					[Barra]																							
18	Desarrollar y ejecutar la estrategia seleccionada.																	[Barra]											
19	Ubicar y colocar las herramientas desarrolladas.																					[Barra]							
20	Monitorear y evaluar la propuesta																					[Barra]							
<b>Proyecto:</b> Cronograma Propuesta <b>Fecha:</b> 01/05/2014		<b>Tarea:</b> [Barra] <b>División:</b> .....																											

Fuente: Diagrama de Gantt  
 Elaborado por: Investigador



## 6.9. Previsión de la Evaluación

### Plan de Monitoreo y Evaluación de la Propuesta.

La evaluación se realizará a partir de un seguimiento continuo de las estrategias con los resultados que se vayan obteniendo, y finalmente poder observar la validez de la propuesta.

Tabla 34. Matriz de monitoreo y evaluación

<b>PREGUNTAS BÁSICAS</b>	<b>EXPLICACIÓN</b>
1.- ¿Quiénes solicitan evaluar?	Directivos de la Federación de Artesanos de Tungurahua de la ciudad de Ambato.
2.- ¿Por qué evaluar?	Para verificar si se está cumpliendo con la propuesta.
3.- ¿Para qué evaluar?	Para medir el grado de factibilidad que ha tenido la propuesta.
4.- ¿Con que criterios?	Teniendo en cuenta la eficiencia, eficacia y productividad.
5.- Indicadores.	Cuantitativos y Cualitativos
6.- ¿Qué evaluar?	Los objetivos establecidos dentro de la propuesta.
7.- ¿Quién evalúa?	Directivos de la Federación de Artesanos de Tungurahua y Representantes de la Cámara de Artesanos de Tungurahua.
8.- ¿Cuándo evaluar?	Al final de la aplicación de las estrategias
9.- ¿Cómo evaluar?	Proceso metodológico.
10.- ¿Con qué evaluar?	Encuesta e investigación de campo.

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Investigador

Tabla 35. Matriz de seguimiento y evaluación de la propuesta.

Matriz de Seguimiento y Evaluación de la Propuesta																		
ACTIVIDADES	TIEMPO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Presentación del plan de introducción de las microfinanzas a través de estrategias de comercialización a los miembros de la Federación de Artesanos de Tungurahua.	2 MESES																	
Aprobación del plan por el Presidente de la Federación.	1 MES																	
Coordinación con el equipo de trabajo.	2 MESES																	
Emisión y explicación del plan de acción o mapa estratégico.	1 MES																	
Revisión de acciones y operativa del plan.	2 MESES																	
Integración y notificación de la filosofía del plan.	1 MES																	
Conocimiento del plan a los miembros de la Federación.	2 MESES																	
Ejecución del Plan de introducción de las microfinanzas a través de estrategias de comercialización.	2 MESES																	
Seguimiento y evaluación del Plan.	2 MESES																	
RESPONSABLES	RECURSOS								INVERSION	OBSERVACIONES								
Socios, Presidente Federación de Artesanos y Cámara de Artesanos de Tungurahua.	<b>Recurso Humano:</b> Directivos, maestros de taller y artesanos aprendices. <b>Recursos Materiales:</b> Maquinaria, herramientas, equipo de cómputo.								\$ 700,00									

Fuente: Tesis de Doctorado Sergio Paredes

Elaborado por: Investigador

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

---

- Alfredo, R. (2010). *Introducción a la Investigación*. España: Brightness.
- Armas, S. (2008). El Lado Humano de las Microfinanzas. En S. Armas, *Historias y Casos de Emprendedores Rurales* (pág. 1). Quito: Imprenta Graficas y Offset.
- Berger, M. (2007). El boom de las Microfinanzas. En M. Berger, *El boom de las Microfinanzas El modelo latinoamericano visto desde adentro* (pág. IX). Mexico: The Word Express, Inc.
- Brija, A. (2011). *Estadística Descriptiva*. Mexico: IAVGroup.
- Burbano, G. (2010). *La Sociedad y sus Responsabilidades*. Colombia: Creativox.
- Bustelo, J. (2009). *Desarrollo Económico*. España.
- Calderón, D. (2012). *El clima organizacional y su incidencia en el crecimiento microempresarial*. Ambato.
- Campbell, D. (2008). *Las Microfinanzas Equilibradas*. Cincinnati: Filcar S.R.L.
- David, F. (1997). *Planeación Estratégica*. Michigan: La Fortaleza.
- Easterly, W. (2008). *El Crecimiento de las Microfinanzas*. St. Louis: Trillas.
- Espejo, J. (2012). *Las ventajas de la planeación estratégica*. Montevideo: Letras.
- Fernández, G. (2010). *Metodología de la Investigación*. Londres: Basic Design.
- Fernandez, J. (2010). *Los Valores en la Humanidad*. Colombia: Horizontes.
- Flores, E. (2010). El Marketing Social. *Economundo* , 26-30.
- Gantt, H. L. (1974). *The Engineering Magazine*. Pennsylvania: Hive Publishing Company.
- Garcia, B. (2008). *Técnicas de Investigación*. España: Mide.

- Garcia, R. (2011). *La Incidencia del Crédito Comunal en el Crecimiento de Grupos Microempresariales*. Ambato.
- Goldsmith, R. (2009). *Las Microfinanzas*. Inglaterra: Hanknest.
- González, J. (2010). *Pensamiento, herramientas y acción del estratega*. Mexico: La palabra.
- Grafe, B. (2008). *Mercado de Capitales y Microfinanzas*. Portland: Sessa Editores.
- Grajales, T. (2010). *Poblacion y Seleccion de la Muestra*. Mexico: PrintNew.
- Gulli, H. (2009). *Indicadores Microfinancieros*. Italia: Lougreu.
- Hernandez, F. (2010). *Seleccion de la Muestra*. Mexico: OfficeBio.
- Hidalgo, R. (2010). Servicios de Desarrollo Empresarial para las Micro y Pequeñas Empresas. *Experiencias y Desafíos en microfinanzas y Desarrollo Rural* , 177.
- Jimenez, A. (24 de Agosto de 2011). Industria de Microfinanzas. *FELEBAN* , pág. 2.
- Kerlinger. (2009). *Poblacion y Muestra*. Inglaterra: Millenium.
- Kerlinger, F. (2009). *Investigación del comportamiento, Tecnicas y Metodologia*. México: Interamericana.
- Kopf, D. (2011). *El Crecimiento Microfinanciero*. Cleveland: Editorial Alsina.
- Kotler, P. (2012). *El rescate de las pequeñas y medianas empresas*. Minesota: La Jornada.
- León, D. d. (2011). Innovación Social en Microfinanzas. *CODESPA* , 6.
- Lewis, R. (2011). *Desarrollo de las Economias*. Estados Unidos: Miratex.
- Lieberman, A. (2008). *Mercado de Capitales Microfinancieros*. Filadelfia: McGraw-Hill.
- Loubière, J. T. (2008). Supervisión y Regulación de las Microfinanzas en el Contexto del Sector Financiero. En J. T. Loubière, *Supervisión y Regulación de las Microfinanzas en el Contexto del Sector Financiero* (págs. 2-3). Mexico: Publicaciones Tinker.

- Maanen, V. (2009). *Crecimiento Microfinanciero*. Alemania: Hudson.
- Massimo, L. (2009). *Muestreo*. Italia: Ariel.
- Matos, M. (2010). *Tipos de Investigación*. Pascua: Flex Paper.
- Mejía, E. (2009). *Técnicas e Instrumentos de Investigación*. Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Morduch, J. (2008). *El Sismo de las Microfinanzas*. Chicago: Edit Planeta.
- Moreno, J. A. (2011). Sombras en las Microfinanzas. *Economistas sin Fronteras*, 3.
- Moreno, P. (2010). La Importancia de las Microfinanzas. *ACI Americus*, 14-15.
- Morris, P. (2012). *La Administración de los Proyectos*. Minesota: Telford.
- Nair, A. (2009). *La Banca Financiera*. Denver: Grupo Editorial Lumen.
- Nair, A. (2009). *La Promesa de las Microfinanzas*. Chicago: Larousse.
- Nurkse, J. (2009). *La economía en Desarrollo*. España.
- Ortiz, J. (2008). Las Microfinanzas. En J. Ortiz, *Las Microfinanzas y su lado Humano* (pág. 6). Quito: Imprenta Gráficas y Offset.
- Otero, M. (2009). *El Nuevo Mundo de las Microfinanzas*. Los Angeles: Brookings.
- Paredes, S. (2011). *Análisis de impacto de microcrédito para el desarrollo de la microempresa en el Ecuador*. Latacunga: Proaxion s.r.l.
- Perez, C. (2010). *La Filosofía*. Mexico: New Art.
- Polanco, O. (2009). *Microfinanzas y su Alcance*. España: Nueva Vista.
- Ponce, J. (2010). *La Investigación*. Colombia: Vistas.
- Porter, M. (2009). *Competitive Strategy*. Michigan: Pirámide.
- Puente, W. (2008). *Tipos de Investigación*. Mexico: Grant Print.
- Rhyne, E. (2010). *El Acceso a la Banca Financiera*. Nueva York: Macchi Grupo Editor.
- Rodriguez, J. (2009). *La Fundamentacion y sus Principios*. Guatemala: Hobby Print.

- Rosenberg, R. (2007). *Reflexiones en los Comportamientos de la Oferta Pública*. New York: Framework.
- Rostow, J. (2009). *Teoria de Etapas del Desarrollo*. Estados Unidos: Bright News.
- Rubin, L. y. (2009). *La Plobacion Estadística*. Mexico: NewPlast.
- Schelling, T. (2008). *Estrategias del Conflicto Financiero*. New York: The New World.
- Schreiner, R. (2010). *Alcance Financiero*. Estados Unidos: New Works.
- Shiller, R. (2009). *Gestión del Riesgo para Masas*. Estados Unidos: Hawnk.
- Stanton, E. (2011). *La negociación competitiva*. Londres: Progreso.
- Thompson, I. (2011). *La Comercialización y sus Beneficios*. Florida: Marketfree.
- WaterCoopers. (2009). *La Evolución del Riesgo en el Sector Financiero*. Inglaterra: Price House.
- Waterfield, C. (2010). *El Mercado de las Microfinanzas*. Madrid: Savings and Development.
- Woller, G. (2008). *Microfinanzas y Comercialización*. Los Angeles: University Press.
- Yunus, M. (2008). *La Eficiencia de la Financiación*. San Francisco: Kumarian.
- Zambrano, P. (2012). *Análisis de Impacto de Microcrédito para el Desarrollo de la Microempresa en el Ecuador*. Ambato.
- Zevallos, M. (2011). *Importancia del Financiamiento en PYMES*. España: Manantial.
- Zorrilla. (2009). *Tipos de investigacion*. España: New Art.

## ANEXOS

---

### ENCUESTA

Por favor, dedique un momento a completar esta pequeña encuesta, la información que nos proporcione será utilizada para mejorar los enfoques microfinancieros hacia un desarrollo microempresarial eficiente y sostenible.

Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y no serán utilizadas para ningún propósito distinto a la investigación llevada a cabo.

A continuación figuran 15 preguntas. Indique el grado en que cada pregunta se ajusta a la siguiente escala:

<b>Nunca</b>	<b>De vez en cuando</b>	<b>A veces</b>	<b>Casi siempre</b>	<b>Siempre</b>
0	1	2	3	4

*Por favor, rodee con un círculo la opción elegida*

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. ¿Ha utilizado el servicio del microcrédito?   | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2. ¿Es informado sobre las tasas de interés aplicables a los microcréditos?  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3. ¿Recibe información sobre el monto máximo que puede obtener en un microcrédito?   | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4. ¿Considera usted que las microfinanzas son una alternativa al sistema financiero formal?                                    | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5. ¿El servicio del microcrédito cubre sus necesidades?  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6. ¿Ha considerado la financiación informal como alternativa al microcrédito?  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 7. ¿Considera que las instituciones microfinancieras manejan un alto nivel de responsabilidad social en todas sus actividades? | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 8. ¿Considera al microcrédito como la posibilidad de lograr autosuficiencia?   | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 9. ¿Ha elaborado planes de negocio para un mejor desempeño de su microempresa?   | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 10. ¿Hace un buen uso de los microcréditos obtenidos?  | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |

11. ¿Ha recibido orientación para el uso adecuado del microcrédito? 0 1 2 3 4
12. ¿Efectúa controles de liquidez para conocer la capacidad de su endeudamiento? 0 1 2 3 4
13. ¿Realiza comparaciones anuales de rentabilidad en su microempresa? 0 1 2 3 4
14. ¿Ha considerado al microcrédito como factor importante para el crecimiento de su microempresa? 0 1 2 3 4
15. ¿Considera a la asociatividad determinante para el crecimiento microempresarial? 0 1 2 3 4

**La encuesta ha concluido.**

**Muchas gracias por su colaboración.**