



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

MAESTRÍA EN EDUCACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

Trabajo de grado para la obtención del título de:

Magíster en Educación y Desarrollo Social

**LA GENERACIÓN DE AUTOEMPLEO EN EL BANCO COMUNAL SAN JOSÉ,
PARROQUIA JUAN MONTALVO, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE
COTOPAXI, A TRAVÉS DE LA ENTREGA DE MICROCRÉDITOS EN EL
PERÍODO 2005 – 2009.**

AUTORA:

Lic. Gladys Janeth Lasluisa Naranjo

DIRECTORA:

Mgstr. Anabel Trujillo.

Latacunga, Ecuador

Febrero 2010

Del contenido del presente trabajo se responsabiliza la autora

Gladys Janeth Lasluisa Naranjo

AGRADECIMIENTO

Son tantas personas a las cuales debo parte de este triunfo, de lograr alcanzar una más de mis metas.

Mis padres y mi hermano, por darme la estabilidad emocional, económica, sentimental; para poder llegar hasta este logro, que definitivamente no hubiese podido ser realidad sin ustedes. Mamita, serás siempre mi inspiración para alcanzar mis metas, por enseñarme que todo se aprende y que todo esfuerzo es al final recompensa. Tu esfuerzo, se convirtió en tu triunfo y el mío, TE AMO.

GRACIAS.....

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con todo mi amor y cariño:

A ti DIOS que me diste la oportunidad de vivir y me regalaste una familia maravillosa.

A mis padres HECTOR y LUCY que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento. Gracias por todo papá y mamá por darme una carrera para mi futuro y por creer en mí, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyándome.

A mi hermano GEOVY por ser la persona tan equilibrada y uno de los mejores seres humanos, quien me ayudó a aclarar mi mente cuando más lo necesité y que sobretodo siempre ha estado conmigo; por eso, este trabajo que me llevó mucho tiempo hacerlo es para USTEDES.

Sin ustedes a mi lado no lo hubiera logrado... tantas desveladas sirvieron de algo y aquí está el fruto.....

Gladys Janeth

RESUMEN DE LA TESIS

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad determinar el número de mujeres que han logrado auto emplearse a raíz del crédito recibido por el Programa Salud y Crédito y establecer análisis comparativos de la situación socio-económica antes y después de la entrega-recepción de los microcréditos.

Para ello se ha utilizado la investigación de tipo Descriptiva – Correlacional o Explicativa, ya que se trabaja con variables que a través de la investigación se explica su relación.

Y luego del análisis de los datos obtenidos se ha conseguido determinar que el microcrédito es una gran ayuda para las mujeres campesinas. El mismo que es invertido en diferentes actividades buscando siempre obtener ganancias que sirven de ayuda para mejorar el nivel de vida de las socias y sus familias, ya que para acceder al mismo no necesitan muchos requisitos, y lo más importante que el interés que pagan mensualmente no es alto.

Es por esto que, la entrega de microcréditos si ha generado el autoempleo en el Banco Comunal San José, Parroquia Juan Montalvo, Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi en el período 2005 – 2009.

ABSTRACT OF THESIS

This investigative work has as objective to determine the number of women that had reached self-work through the Health and Credit Program and to establish the comparative analysis of the social and economical situation before and after of microcredit.

For this, the Descriptive – Correlacional or Explicative Investigation has been used, because it works with variables that are explained through the research.

And after of the analysis of the results it's possible to determine that the microcredit is a great help for the women that live in rural areas. It is used in different activities to get profit that help to improve women's and family's life, although to accede to this they don't need a lot of requirements, and they pay low interests monthly.

Due to the delivery of microcredit has generated the self-work in the San José Communal Bank, Juan Montalvo Parish, Latacunga Canton, Cotopaxi Province in 2005 – 2009.

TABLA DE CONTENIDO

	Página
CAPÍTULO I	1
1. Introducción.....	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	4
1.2. Sistematización del Problema.....	6
1.3. Justificación.....	6
1.4. Objetivos.....	7
1.5. Alcance de la investigación.....	8
CAPÍTULO II	9
2. Marco de Referencia.....	9
2.1. Marco Teórico.....	9
2.1.1. Historia del microcrédito.....	9
2.1.2. El microcrédito.....	11
2.1.3. Importancia del microcrédito.....	13
2.1.4. El microcrédito dentro de las microfinanzas.....	14
2.1.5. Replica del modelo en Latinoamérica y el Ecuador.....	20
2.1.6. El microcrédito y las mujeres.....	25
La mujer campesina en el Ecuador.....	26
Mujer, Trabajo y Familia.....	27
2.1.7. El microcrédito como generador de autoempleo.....	30
El empleo.....	32
El subempleo.....	34
El Desempleo.....	35

El autoempleo.....	37
2.1.8. El crédito.....	39
Tipos de crédito.....	40
2.2. Marco Conceptual.....	46
2.3. Marco Temporal y espacial.....	49
2.4. Marco Institucional.....	50
2.5. Marco Comunitario.....	51
2.6. Hipótesis.....	53
2.7. Variables e indicadores.....	54
CAPÍTULO III.....	56
3. Metodología.....	56
3.1. Unidad de Análisis.....	56
3.2. Población.....	56
3.3. Tipo de investigación.....	56
3.4. Prueba de hipótesis.....	57
3.5. Métodos de estudio.....	57
3.6 Técnicas e instrumentos.....	58
3.7 Fuentes de información.....	62
CAPÍTULO IV.....	63
4. Análisis y resultados.....	63
4.1. Encuesta Dirigida a las Socias Prestamistas del Banco Comunal San José.....	63

4.2. Entrevista Dirigida a la Coordinadora y Promotor del Banco Comunal San José designados por la Diócesis de Latacunga.....	81
Resultados de análisis de datos.....	83
Análisis comparativo de la situación anterior del microcrédito y actual de las socias del Banco Comunal San José.....	84
CAPÍTULO V.....	96
5. Conclusiones y recomendaciones.....	96
5.1. Conclusiones.....	96
5.2. Recomendaciones.....	97
Anexos.....	99
Bibliografía.....	110

CAPÍTULO I

1. Introducción

El microcrédito se ha convertido en una de las herramientas más populares en la lucha contra la pobreza. Comenzó en Bangladesh antes del 1978, no había posibilidad para que las mujeres pudieran tener acceso al crédito bancario. Muhammad Yunus, natural de este país regresó a su seno después de doctorarse en Economía en la Vanderbilt University en 1974. Fue un año en que una gran hambruna arrasó al país. Desde la Universidad de Chittagong, empezó a estudiar el fenómeno de la pobreza en las aldeas que rodeaban a la universidad, hizo un descubrimiento que le dejó trastornado: la pobreza se rellenaba gracias a la usura de los prestamistas y por la imposibilidad de que los pobres pudieran acceder a créditos bancarios.

Así en 1976 empezó prestando 27 dólares a 42 personas para que pudieran comprar las materias primas con las que fabricaban la artesanía que luego vendían. Este gesto para Yunus no fue un acto de solidaridad, sino el inicio de un gran proyecto. Un proyecto para financiar a los pobres, que entre 1978 y 1997 había prestado 2.300 millones de dólares a 2,3 millones de personas. Esta es la obra socioeconómica del Banco Grameen, una entidad de crédito para los sin recursos ni avales que opera en todo el mundo desde Ecuador hasta Eritrea, desde las islas Lofototen en el círculo polar ártico, hasta Nueva Guinea, en el sur, desde los guetos interiores de Chicago hasta las remotas comunidades de montañeses en Nepal.

El 94 % de los clientes del Grameen son mujeres y tiene más de 2 millones de beneficiarios en 60 países. Este banco recupera el 98 % de lo que presta en forma de microcréditos. Su política es facilitar a quien recibe el préstamo que valore las posibilidades de su trabajo. Grameen viene de la palabra *Gram* que quiere decir *aldea* y podría traducirse como Banco Rural. El estilo en la propia implantación de este banco para los pobres es casi una marca para la entidad.

En 1984 aprobaron las llamadas Dieciséis Resoluciones cuyos miembros recitan con orgullo y que explican a sus clientes. Destacan los cuatro principios del Banco Grameen: disciplina, unidad, coraje y mucho trabajo en todos los dominios de la vida. Trabajar en el Grameen es pues también un estilo de vida y, por ello, se obliga a cultivar vegetales todo el año, a intentar tener pocos hijos, a hervir el agua o desinfectarla si no se poseen pozos sanos, a ayudar a los demás siempre, en especial, si tienen dificultades, etc. En 1997, tras veinte años de existencia tiene más de 12.000 empleados y sólo en Bangladesh dispone de 1.086 oficinas el personal de las cuales visita a domicilio cada semana a 2 millones de personas.

Da una visión sobre cómo puede intervenir para impedir que la pobreza no levante cabeza por culpa de los usureros intermediarios. Yunus (1997: pág. 93-94) aporta reflexiones sobre cómo debería ser realmente el desarrollo. El desarrollo debería concebirse como parte integrante de los derechos del hombre. Porque el verdadero desarrollo debe facilitar que la mitad más pobre de la población de una sociedad determinada desaparezca. El gran éxito del Banco Grameen es que más que ser un banco de microcréditos es un prestamista de esperanza. El microcrédito es ayudar a cada persona a alcanzar su máximo potencial. No se refiere al capital monetario, sino al capital humano. El

microcrédito es sobre todo una herramienta que libera los sueños de los hombres y ayuda incluso a los más pobres a lograr dignidad y respeto y dar sentido a su vida. Para Yunus (2000: pág. 98) un mundo sin pobreza es aquel en que toda persona tiene capacidad de cuidar de sí misma y satisfacer sus necesidades básicas. En este mundo nadie moriría de hambre ni padecería desnutrición. Los líderes del mundo han proclamado este objetivo durante décadas, pero nunca han establecido una manera de conseguirlo. El Banco Grameen es un ejemplo contundente de que el pobre no lo es por vago y que impulsando sus propias motivaciones vitales recupera la dignidad humana en un santiamén. La democracia es uno de los grandes logros de la humanidad en las relaciones sociales. La erradicación de la pobreza será la victoria que nos reclama precisamente nuestra condición humana.

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

1.1. Planteamiento del Problema

Ante esta problemática de financiamiento nace el micro crédito como una alternativa, o una opción para las personas de bajos recursos económicos que necesitan un capital para generar un patrimonio para obtener activos productivos.

Existe una evidencia creciente de que el crecimiento económico y alivio de la pobreza van de la mano. Se define a la pobreza no sólo como una falta de ingreso, sino que también introduce el término pobreza de capacidad, que se concretará en el índice de pobreza humana siendo una relación coherente con el índice de desarrollo humano.

Por lo que una de las metodologías crediticias son los *Bancos Comunales* que su base de funcionamiento es la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada Institución Ejecutora. Esta última es la que organiza la asociación comunal, también conocida como banco comunal y realiza el primer desembolso del crédito. Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la “cuenta externa”, constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora y de la “cuenta interna”, con recursos propios de los miembros del banco.

Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes. La primera son los ahorros de los miembros integrantes del banco comunal -que es

un requisito para poder acceder al crédito- los que se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre del banco comunal.

La segunda fuente son los intereses que genera la cuenta externa durante todo el ciclo del préstamo, aproximadamente de 4 meses.

Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, éstos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses; recursos que son re prestados a los clientes.

Los interesados en los servicios promocionados por la Institución Ejecutora, forman una asociación comunal, la misma que a su vez nombra una mesa directiva para solicitar y garantizar el crédito formalmente a la Institución Ejecutora. Una vez constituida la asociación, se da un curso de capacitación previo al desembolso de los recursos, donde además de recibir información sobre la mecánica del crédito y lo que significa la garantía mancomunada, se identifica la actividad a la cual se va a dedicar cada una de las prestatarias. Una particularidad de este programa es que se financian iniciativas de pequeños negocios y no se exige experiencia previa para solicitar el crédito.

El objetivo de este curso de capacitación es el desarrollo de un plan de negocios que pueda asegurar un mejor nivel de ingreso a las futuras prestatarias. Seguidamente, se forman los grupos solidarios, compuestos de 4 a 6 personas. Algunas veces los grupos llegan a la asociación ya formados, pero no es un requisito. Cada grupo hace su solicitud de crédito a la asociación comunal. La

mecánica del crédito es secuencial y durante el primer ciclo no se puede solicitar montos de dinero muy elevados por persona.

El acceder al microcrédito las socias puede generar sus propios recursos para mejorar las condiciones de vida propia y de su familia.

1.2. Sistematización del Problema

La experiencia internacional demuestra que en su gran mayoría los bancos comunales son entidades financiadas con aportes estatales o de fundaciones u organizaciones que no persiguen objetivos de lucro. A medida que su volumen de servicios aumenta y se extiende su cartera de clientes, se van incorporando tecnologías de trabajo más avanzadas. Ese crecimiento muchas veces se ve limitado por la necesidad de mayores fondos.

Además, se toma en consideración que el autoempleo genera autoestima en las mujeres, ayuda en su desarrollo personal y de su familia ya que mediante los ingresos económicos mejoran sus condiciones de vida.

1.3. Justificación

El propósito de este trabajo es identificar nuevas oportunidades que se presentan a partir de la entrega de microcréditos y la generación del autoempleo de las mujeres campesinas de la Ciudad de Latacunga, específicamente de la Parroquia Juan Montalvo, barrio San José.

Por ello cabe preguntarse ¿Por qué la necesidad del microcrédito en el mundo?, se debe a que la mayoría de las personas en el mundo trabajan en empresas familiares o por sí solos. La microempresa, como cualquier otro negocio, necesita recursos externos para financiarse, ya sea para subsistir o para crecer.

Y como las personas en niveles económicos muy bajos no pueden acceder a un crédito normal de un banco porque no tiene garantía, estas personas o microempresas acuden a otras soluciones; la más común es lo que se denomina *chulqueros* (prestamistas oportunistas). Esto quiere decir que acuden a prestamistas que les pueden cobrar intereses considerados USURA por las leyes de comercio internacional. Esto funciona porque son préstamos a muy corto plazo (comúnmente días). Adicionalmente muchas veces es el único recurso de financiamiento que se cuenta. Entonces el proceso productivo en el que se involucra estas personas o microempresas necesita ser altamente rentables para poder subsistir.

El estudio busca acumular evidencias de cómo las Mujeres del Banco Comunal San José Parroquia Juan Montalvo, Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi utilizan los microcréditos, y cómo éstos les ayuda a generar el autoempleo sin salir de su hogar ni descuidar a su familia ni sus labores agrícolas o domésticas.

1.4. Objetivos

1.4.1. General:

- Establecer análisis comparativos de la situación de las mujeres antes y después de la entrega-recepción de los microcréditos.

1.4.2. Específicos:

- Determinar el número de mujeres que han logrado autoemplearse a raíz del crédito recibido por el Programa Salud y Crédito.
- Describir los emprendimientos iniciados por las beneficiarias.
- Describir las características de desarrollo personal y familiar de las mujeres generadas por el autoempleo a través de los microcréditos.

1.5. Alcance de la Investigación

En la presente investigación vamos a partir de una revisión bibliográfica sobre el tema, en el cual se detallan claramente todos los aspectos importantes y necesarios para el correcto desarrollo del trabajo de investigación, en donde además se va a establecer cuál es la relación terminal en el tema del autoempleo.

Algunos impulsores del microcrédito parten del supuesto que un aumento en el ingreso atrae una nueva inversión, y asumiendo que la gente pobre tiene capacidad insuficiente, fijan toda la atención en otorgar créditos. Sin embargo muchos reconocen que la gente pobre tiene pocas oportunidades de inversión y no siempre tienen las habilidades necesarias para usar de forma rentable el préstamo. Así mismo, la gente pobre suele vivir en lugares donde la economía se encuentra deprimida, con pequeño poder adquisitivo y, por tanto, los préstamos deben ser pequeños y estructurados de forma prudencial para evitar los riesgos de que el crédito se convierta simplemente en una carga.

CAPÍTULO II

2. Marco de Referencia

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Historia del microcrédito

La historia del microcrédito moderno comienza en los años '70, con cuatro entidades: en 1970 Bank Dagang en Bali (Indonesia), en 1971 Opportunity Internacional en Colombia, en 1973 ACCIÓN Internacional en Brasil, y en 1976 Grameen Bank en Bangladesh.

Si bien el concepto de créditos cooperativos a bajo o nulo interés enfocados en fomentar la independencia económica y la cooperación recíproca no es algo nuevo en la economía política, el concepto del microcrédito nació como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974, durante la hambruna que padeció la población de su tierra natal, Bangladesh, uno de los países más pobres del planeta. Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir. El primer préstamo que dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en sí misma y en su familia. Sin embargo, los bancos tradicionales no estaban interesados en hacer este tipo de préstamos, porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado.

En 1976, Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladesh. Desde entonces, el Banco Grameen ha distribuido

más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios. Para asegurarse la devolución de los préstamos, el banco usa un sistema de "*grupos de solidaridad*"; pequeños grupos informales que solicitan préstamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente. Según el proyecto ha ido creciendo, el Banco Grameen ha desarrollado otros sistemas alternativos de crédito para servir a los necesitados. Además de los microcréditos, ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades.

A mediados de los 70s, los primeros organismos que comenzaron a dar o a organizar microcréditos fueron ONG. A principios de los 80s estos organismos comenzaron a ver frutos de este proceso, muchos de ellos comenzaron a darse cuenta que este esfuerzo podría ser sostenible porque la recuperación de cartera (deudas) era casi perfecta. A partir de que estas organizaciones encuentran el punto de equilibrio (suficientes microcréditos para pagar los costos fijos) el crecimiento de estos programas explota.

En los 70s el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de ONGs. En los 80s el modelo cambió un poco; las ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras que ellos proporcionarían las garantías y la coordinación de los recursos.

A partir de los 90s este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se dieron cuenta que era un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir este mercado.

<http://es.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito>

2.1.2. El microcrédito

El término “microcrédito” generalmente se refiere a préstamos (muy) pequeños para personas de bajos ingresos y/o las empresas que éstas posean. Poco a poco, este término ha sido reemplazado por el concepto más amplio de microfinanzas, que abarca una variedad de servicios a los que las personas de bajos ingresos pueden ahora acceder en cada vez más países.

El microcrédito es el segmento que implica los mayores costos operativos, por el esfuerzo que deben hacer las instituciones financieras al prestar montos pequeños a usuarios con alto riesgo de caer en mora.

Jorge Gorriti, gerente de financiamiento rural en su ponencia de estrategias de financiamiento contra la pobreza, califica al micro crédito como el nuevo San Martín de Porres, dado que es una acción que combina un instrumento de mercado, el que aplicado a la población pobre adquiere una connotación social “el micro crédito o micro financiamiento, entendiéndolo como un crédito pequeño, un préstamo.

Si se quiere desarrollar estrategias efectivas en la lucha contra la pobreza debemos tener clara conciencia del real potencial que tienen los instrumentos financieros para dicho fin, ahora que se promueve el micro crédito en las cajas de ahorro, pues cuando el crédito se convierte en una deuda impagable, siempre encontramos razones externas a la estrategia escogida las que explican el fracaso, los vaivenes del mercado, las políticas del gobierno, etc.

El crédito por sí mismo no es generador de riqueza, es un servicio, que en un momento determinado es necesario para la inversión, pero no olvidar que es necesario que su presencia sea en un mercado fuerte, ya que en un momento determinado se corre el riesgo de entrar en un mercado débil y estancado donde la oportunidad de invertir es riesgosa.

En el 2º. Seminario de financiamiento rural realizado en Cusco Perú en abril de 1999 uno de los expositores Carlos Cuevas funcionario del Banco Mundial, puso en discusión los programas del microcrédito los cuales son considerados innovadores y en general bien diseñados, estos se resumen en un programa bien diseñado puede mejorar el ingreso de los clientes de bajos recursos y en algunos casos eleva los ingresos de sus hogares

La evidencia indica que el impacto de un préstamo sobre el ingreso del prestatario está correlacionado con el nivel del ingreso inicial de ese prestatario. Prestatarios con mayores ingresos enfrentan oportunidades de inversión más variadas, poseen mejor información sobre los mercados y pueden tomar riesgos mayores

que los hogares más pobres, sin afectar sus necesidades mínimas de subsistencia.

2.1.3. Importancia del microcrédito

La importancia de este, es la libre disponibilidad que se tiene del crédito en sí, un medio accesible, una tasa de interés activa que permite cubrir los costos de intermediación a mediano plazo, además oportuno de tenerlo inmediatamente, desde el punto de vista del usuario del crédito el costo del mismo no se limita a la tasa de interés, sino que incluye el costo de transacción, o sea los costos del viaje a las oficinas, del trámite del papeleo, y con el micro crédito se obtiene en el momento que lo solicita.

Actualmente un socio de alguna caja de ahorro, o cooperativa, tiene la facilidad de tener acceso al micro crédito, como parte social que el aporta puede solicitar sus micro créditos, ya sea para el uso de compra de insumos, o de los medios de producción, poder trabajarlos, pagar el micro crédito y solicitar otro.

Existen diferencias entre el crédito convencional y el micro crédito, es de gran importancia entender y tener presente las características de las microfinanzas en comparación con las finanzas tradicionales. Esencialmente las diferencias pueden agruparse en tres áreas: metodología crediticia, integración de la cartera de préstamos y las características institucionales.

En última instancia, estas diferencias son explicadas por la base no tradicional de clientes de las instituciones de micro finanza: personas auto empleadas de bajos ingresos que carecen de garantías o cuyas garantías son inadecuadas.

La metodología crediticia aplicada por las instituciones financieras para compensar la ausencia de garantías de sus clientes es intensiva en trabajo e información y por lo general depende de referencias sobre el carácter de la persona, de contrato de responsabilidad solidaria y del acceso condicionado a préstamos de largo plazo, más que de una garantía física y documentación formal.

La naturaleza de la microfinanza también impacta las características de la cartera de préstamos.

2.1.4. El microcrédito dentro de las microfinanzas

El Proyecto de Apoyo a las Microfinanzas en las Cooperativas de Ahorro y Crédito tiene como propósito fortalecer la capacidad de las Cooperativas, para ofertar productos y servicios especializados para el sector microempresarial; en este marco, consideramos muy oportuno analizar la relación que existe entre la microfinanzas y el microcrédito, mediante la revisión detallada de la cartera de productos/servicios que disponen las microfinanzas, para responder a los requerimientos financieros de los pobres.

A partir de la experiencia desarrollada por las instituciones que cumplen la función de intermediación financiera local; los estudiosos de las microfinanzas, clasifican los productos de microcrédito en dos categorías:

- i) primarios y;
- ii) complementarios; cada una con objetivos y características propios, a los que intentaremos aproximarnos.

➤ **Los productos primarios**

Se denominan primarios porque están asociados a una de las funciones básicas de las microfinanzas «las colocaciones», que procuran el acceso de segmentos poblacionales excluidos (pobres y extremos pobres) a recursos financieros que les permite desarrollar sus iniciativas empresariales; entre los principales productos se tienen: a) Préstamos Individuales b) Préstamos a Grupos Solidarios, c) Bancos Comunales.

- **Préstamos Individuales.-** Los préstamos individuales están diseñados pensando en personas que cuentan con algún respaldo individual (personal, bien mueble o inmueble) y con experiencia en actividades productivas, con deseos de superación y con ideas empresariales para consolidar su economía, a través de la que beneficiarán inicialmente a sus familias y luego a la comunidad en general.

La metodología de préstamos individuales es de rápida gestión y fundamenta su operación en la capacidad financiera y moral de una sola persona o microempresa; goza de popularidad entre los programas de microfinanzas, no obstante que su manejo administrativo, supervisión, seguimiento; resulta muy costoso.

- **Objetivos.-** Brindar la oportunidad de tener acceso individual, familiar o a micro y pequeños empresarios a programas de microfinanzas, con el fin de iniciar o fortalecer sus unidades productivas.

· Promover el desarrollo económico de una comunidad a través del esfuerzo individual y familiar de sus miembros.

· Expandir el impacto social de una empresa individual, sosteniendo y creando empleos, los que afectarán indirectamente a otros pobres y menos emprendedores.

· Contribuir a mejorar las relaciones familiares, a través de la responsabilidad común compartida dentro de un vínculo empresarial.

• **Préstamos a Grupos Solidarios.-** Este producto está diseñado pensando en las necesidades financieras de personas pobres dedicadas a actividades productivas, miembros de una comunidad, cuyos bienes no son suficientes para respaldar o garantizar un préstamo, pero que tienen la posibilidad de unirse, constituyéndose cada uno de ellos como fiador (aval) de otro en forma solidaria para garantizar un financiamiento.

El grupo solidario es un conjunto de personas (de 4 a 15) dedicadas a actividades productivas y tienen algunas características comunes, i) se conocen entre ellas y deciden unirse para ser sujetos de un financiamiento, con el fin de lograr un crecimiento social y económico, mejorando sus condiciones de vida. ii) sus viviendas o negocios están ubicados en una misma área geográfica.

La metodología presenta aspectos positivos, como: la auto-formación de grupos con personas responsables y honestas, la misma comunidad se encarga de su depuración y recurre a mecanismos de presión entre sus miembros para la recuperación del préstamo; pueden unirse personas con diferente nivel socio-económico, de modo que los que tengan más patrimonio puedan complementarse con los que tienen poco capital. Los préstamos a grupos solidarios se ofrecen a plazos muy cortos (menos de 1 año) y los montos de crédito por miembro asociado, son pequeños en comparación con los de tipo individual.

- **Objetivos**

- Facilitar el acceso a programas de microfinanzas de personas dedicadas a actividades productivas en pequeña escala.
 - Introducir dentro de un contexto de comunidad el concepto de GARANTIA SOLIDARIA (Fiador), como instrumento para el acceso a programas de financiamiento.
 - Promover la solidaridad a través de elementos financieros, como base de un compromiso futuro.
 - Fortalecer principio éticos morales entre los miembros de la comunidad.
 - Mejorar las relaciones interpersonales entre los miembros de la comunidad (vecinos).
- **Préstamos a Bancos Comunales.**- Su diseño responde a las necesidades de familias emprendedoras de escasos recursos económicos, con deseos de

superación, cuya subsistencia depende de una actividad productiva de nivel artesanal, con poca estabilidad económica y casi siempre asociada a las actividades del sector informal. Es de resaltar que esta metodología, será tal vez la única alternativa de financiamiento con que contarán algunas familias en situación pobreza y pobreza extrema, dada la carencia de garantías reales.

El Banco Comunal se constituye por un grupo de personas dedicadas a actividades productivas en pequeña escala, que deciden unirse en núcleos de 15 hasta 50 miembros, para ser sujetos de un financiamiento con montos muy pequeños (US\$50) y de corto plazo. Cuenta con los componentes de pagos y ahorros cíclicos que permiten la cancelación de los préstamos a costos financieros y operativos muy bajos; la metodología de los bancos comunales es muy flexible y por ello puede adaptarse a situaciones particulares, permitiendo la capitalización de los miembros junto a sus negocios.

- **Objetivos**

- Contribuir al crecimiento y desarrollo de la familia o micro-empresa, como la alternativa de subsistencia de sus miembros.
- Promover el financiamiento en forma solidaria, para lograr el apoyo mutuo de sus miembros en aspectos económicos sociales.
- Fomentar el hábito del ahorro como el recurso futuro para la capitalización e independencia de las microempresas.
- Fortalecer a la comunidad a través de la consolidación de grupos organizados cuya existencia afirmará su realidad socio-económica.

- Lograr la identificación e integración de muchas actividades económicas con la masificación del préstamo.

- Minimizar los costos operativos en el manejo de una cartera de créditos.

➤ **Los productos complementarios**

Existe un amplio debate entre las posiciones minimalistas y maximalistas, relacionados con los servicios complementarios de los programas de microcrédito; sin embargo la práctica establece dos campos de actuación claramente identificables, i) Productos asociados al crédito; ii) Productos no asociados al crédito.

- **Productos Asociados al Crédito.-** Están dirigidos a reducir los niveles de riesgo de crédito, operacional de las colocaciones y por tanto amplía las probabilidades del retorno del préstamo; en este sentido, los programas de microcrédito, complementaria-mente a sus productos primarios, brindan servicios de:

- **Capacitación en Servicios de Desarrollo Empresarial.-** Servicio que procura la ampliación de capacidades y habilidades en temas de gestión empresarial.

- **Asistencia Técnica en Desarrollo Empresarial.-** Tiene como propósito incrementar la productividad y calidad de sus productos, mediante un mejor dominio de la tecnología.

· **Asesoría en Desarrollo Empresarial.-** Procura que la microempresa cuente oportunamente con el consejo de expertos en temas de gestión empresarial y aspectos técnico-productivos.

Es importante puntualizar que si bien, los servicios complementarios pueden encarecer los productos básicos ofertado (microcrédito); sin embargo, su fortaleza estriba en que contribuye a mejorar las competitividad de la microempresa mediante el incremento de la productividad y calidad de sus productos, rentabilidad y; por tanto mejora la capacidad de pago de las microempresas. Los servicios complementarios se pueden brindar pre o post otorgamiento al crédito, de conformidad al plan de seguimiento y de monitoreo.

• **Productos Complementarios no Asociados al Crédito.-** Están orientados a la mejora del impacto del programa de microfinanzas, en la población objetivos al cual van dirigidos, esto es, a lograr cambios fundamentales en la calidad de vida, para lo que los programas, especialmente ONGs privilegiando su función social, implementan servicios complementarios en áreas como la educación (Alfabetización), salud y nutrición. *Guido Gutiérrez. 2006.*

2.1.5. Replica del modelo en Latinoamérica y el Ecuador

El Banco Mundial estima que existen unas 7.000 instituciones microfinancieras, sirviendo a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo. En noviembre de 2002, más de 2000 delegados de 100 países se congregaron en la Cumbre del Microcrédito en Nueva York, donde se marcaron el objetivo de llegar en el 2005 a 100 millones de prestatarios de las familias más pobres del mundo, con créditos

para el autoempleo y otros servicios financieros y de negocios. Este objetivo ha obtenido el apoyo de instituciones financieras de gran envergadura y de importantes líderes internacionales. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas proclamó el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito.

No obstante, el movimiento del microcrédito ha recibido ciertas críticas de quienes piensan que algunos programas de préstamo solicitan intereses demasiado elevados. Además, existe la preocupación de que los fondos que se usen para microcréditos se deriven de otros fondos necesarios como la sanidad, programas de abastecimiento de agua, o educativos. Los créditos pueden permitir a pobres mejorar su situación, pero estos préstamos no eliminan otras necesidades básicas sociales en infraestructuras y servicios. Otros inconvenientes que se han criticado a los microcréditos son la incapacidad de ayudar a los más pobres de entre los pobres o la dependencia que se genera hacia los microcréditos.

En Latinoamérica existe un sin número de entidades dedicadas al microcrédito. Inclusive en Colombia existen varias organizaciones involucradas en este tema (Cooperativa Emprender, Finamérica, Fundación Santo Domingo, etc.). No existen mecanismos para promocionarlos.

Estas son organizaciones que dan préstamos a individuos de bajos recursos económicos o por debajo de la línea de pobreza. La razón por la que este tipo de organizaciones han florecido en Latinoamérica es por sus altos niveles de rentabilidad que hacen que sea una operación sostenible. No solamente ONG están involucradas en esto sino también bancos convencionales. En países como Ecuador, Bolivia y Perú, bancos convencionales (Banco Solidario, BancoSol y

Mibanco) han logrado expandirse en el país a través de un modelo de negocio que presta servicios a la población de bajos recursos económicos.

América del Sur es un referente mundial de las microfinanzas, en especial los países de Bolivia y Perú, quienes son los destacados en este sector, presentando niveles de rentabilidad, eficiencia, solvencia, etc. Las principales instituciones de promoción del microcrédito están a cargo ONG como Acción Internacional, Fundación Magdala y Planet Finance, las cuales se caracterizan por la acumulación de experiencias de expertos de todo el mundo. *Carlos Gómez Gil*.

La globalización contemporánea tiene como actores principales las grandes corporaciones transnacionales, especialmente aquellas que dominan los grandes flujos de capitales que se mueven a escala planetaria. Los Estados nacionales no controlan los flujos financieros, pues estos flujos tienen su propia lógica y dinámica de circulación.

La globalización ha significado un enorme crecimiento en los flujos comerciales de los países, un aumento considerable de la inversión y, en general, del crecimiento económico, aunque no de la equidad. La liberalización comercial trae consigo un incremento en la circulación de bienes, factores, servicios y personas. La libre circulación de capitales ha determinado la aparición de múltiples formas y modalidades de productos y servicios financieros, teniendo como soporte el gran desarrollo de las tecnologías de información y comunicación. Este proceso, en el marco de una vasta competencia, ha llevado a la banca comercial a renovarse y a ofertar nuevas oportunidades crediticias a sus clientes tradicionales, al desarrollo de los mercados de capitales con una variedad de opciones de financiamiento en

continuo crecimiento, así como el desarrollo de otras modalidades de financiamiento creativas y útiles para los usuarios, como son los fondos de garantía y de capital riesgo, entre otros. La ampliación del menú de opciones de financiamiento y de productos y servicios financieros novedosos ofrece oportunidades a las micro y pequeñas empresas para contribuir al financiamiento de su desarrollo como entes empresariales.

La importancia de las micro y pequeñas empresas en el desarrollo económico y social es un tema de reciente atención en América Latina por parte de los investigadores sociales, gobiernos y organismos internacionales. En la medida en que se profundiza y se amplía el fenómeno de la globalización y de la liberalización comercial mayores son los desafíos para los micro y pequeños empresarios de países pobres como muchos de América Latina que no disponen de recursos tecnológicos, financieros ni acceso al mercado, con un pobre nivel de capacitación y asociación y un marco legal que no reconoce ni ofrece incentivos para la formalización de ese tipo de negocios.

Diversos estudios realizados en América Latina demuestran que la operación de las micro y pequeñas empresas constituye un fuerte impulso a la creación de empleo y de aumento de ingresos de amplios segmentos de la población, constituyendo, de esta manera un gran soporte en el desarrollo económico y social, con un gran impacto en todo el territorio nacional. Estas empresas son importantes porque apuntalan el crecimiento de los mercados y pueden constituir un soporte activo en el éxito de los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales de libre comercio. Por su gran impacto en el desarrollo económico y

social, valoramos la pertinencia y la necesidad de profundizar en el conocimiento de las micro y pequeñas empresas pues su éxito, es el éxito de la economía.

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

En 1993 el Estado impulsó un nuevo programa crediticio que duró pocos meses. 13 bancos, 5 financieras, 2 mutualistas y 15 ONGs participaron en ese programa.

En 1995 la Corporación Financiera Nacional tomó la posta del microcrédito, orientados especialmente hacia las actividades agrarias. Desde 1995, con la inauguración del Banco Solidario, la demanda de estos préstamos ha crecido en el Ecuador, sumada a préstamos similares que ofrecen otras entidades. *Luis Torres Rodríguez. 2006.*

De acuerdo a la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE), este sector concedió \$325 millones en microcréditos durante 2006, lo que refleja un crecimiento anual del 114%.

De acuerdo con la Cámara Nacional de la Microempresa, en el Ecuador existen 5,4 millones de trabajadores informales. De ellos, 1,1 millones son

microempresarios y 1,5 millones son colaboradores de este sector, es decir un poco más de 2,6 millones de ecuatorianos se ganan la vida en negocios familiares o con menos de 10 trabajadores.

Wilfrido Ruiz, presidente del gremio reconoce que la financiación a varias microempresas ha llegado a través del sistema financiero, pero asegura que apenas el 3% de los créditos que reciben las pequeñas empresas viene del sector público, y un 8%, del privado. Según Ruiz, "la falta de apoyo económico" ha provocado que la capacidad instalada de la microempresa se reduzca del 52%, en 2007, al 48%, en 2008.

A decir de Luis Torres, Director de la Fundación Avanzar, que brinda capacitación a los microempresarios, en el sistema financiero "no hay préstamos para emprendimiento, sino únicamente para negocios que ya están instalados".

Al hablar del desarrollo del microcrédito en el Ecuador es imposible no mencionar el papel del Banco Solidario. "Fuimos los pioneros en la concesión de créditos a microempresarios, el primer banco en América Latina con capital para apoyar a este sector y ahora innovamos en el concepto de banca electrónica", señaló Fidel Durán, directivo del banco.

En 2007, la colocación total fue de \$335,4 millones. El número de créditos fue de 174 millones a un monto promedio de \$1 638.

Banco Solidario encamina sus préstamos hacia el financiamiento de capital de trabajo, activos fijos y mejoramiento. *Diario HOY*.

2.1.6. El microcrédito y las mujeres

Desde hace unos años, se han desarrollado programas de microcréditos, para facilitar la integración de la mujer en el mercado del trabajo y se ha demostrado su enorme capacidad para generar los medios económicos necesarios para sacar adelante a sus familias y promover el asociacionismo en sus comunidades.

El 79% de los microcréditos concedidos por organizaciones e instituciones han tenido como beneficiarias a mujeres que vivían por debajo del umbral de la pobreza. Gracias a estas ayudas económicas, 42 millones de familias han mejorado su situación, según las conclusiones a las que se llegó en la Cumbre del Microcrédito.

Los programas de microcréditos, además de aumentar el nivel económico y proporcionar acceso a los recursos que contribuyen a que la mujer consiga tener control sobre sus oportunidades en la vida. Aumenta su autoestima y se potencia su papel en la familia y en su comunidad.

Los microcréditos son préstamos que se conceden sin necesidad de presentar un aval. Esta es la principal diferencia con los préstamos bancarios. La cuantía de los microcréditos suele ser pequeña.

La clave del éxito del microcrédito ha sido conceder préstamos a las mujeres. El hecho de que ellas puedan llevar a cabo una actividad económica supone una

revolución que favorece una mejor alimentación de sus familias y un mayor acceso de sus hijos a la educación. *José Carlos García Fajardo*.

La mujer campesina en el Ecuador.

En la sociedad ecuatoriana existe una marcada diferencia en la distribución del trabajo por género. El hombre lleva el rol predominante y la mujer, una excesiva carga de trabajo no remunerado. A trabajos considerados exclusivos de la mujer, como lo son el cuidado de los hijos, de animales y diversas tareas del hogar, se les ha incrementado la producción agrícola. Esta última es una tarea que genera ingresos y que la mujer cumple desde las primeras horas del día hasta el anochecer. Pese a ello no se le considera parte de la población económicamente activa, incluso por el aspecto cultural, la misma mujer es la que subvalora su aporte en el proceso productivo.

Muchos son los factores que limitan el desarrollo de la mujer campesina, entre estos tenemos el bajo nivel de instrucción y educación, falta de organización, escaso conocimiento en las actividades agropecuarias, políticas de desarrollo, persistencia de costumbres, tradiciones, valores morales y religiosos, etc. A pesar de la existencia de programas y proyectos dedicados a la mujer, no se tienen datos específicos de su aporte en la producción; sin embargo, ella tiene la responsabilidad y obligación de manejar el hogar y de asegurar la agricultura para el autoconsumo de los miembros, pero no es tomada en cuenta en el momento de tomar decisiones en el hogar.

Mujer, Trabajo y Familia

Las relaciones entre hombres y mujeres han cambiado en forma radical y seguramente en forma irreversible. La tendencia general en el mundo es hacia la mujer que trabaja y que reclama una justa contribución a su aporte y que desea también una familia. El trabajo de la mujer hoy, es parte constitutiva de su identidad femenina.

Esto no quiere decir, sin embargo que vayamos entrando a un mundo sin diferenciación sexual. Por el contrario, tiendo a pensar que la diferencia entre el trabajo de hombres y mujeres- que subsiste ampliamente hasta hoy y que sigue entregando una preponderancia del trabajo doméstico a la mujer, es un fenómeno que no es de fácil ni segura extinción y que en los tiempos postmodernos seguirá subsistiendo la reproducción social de la diferencia entre los sexos.

La verdad es que la mujer se relaciona con el trabajo en forma diversa al hombre y articula la relación trabajo - familia en forma estructuralmente distinta al hombre. En los hombres el proyecto profesional es autónomo y prioritario, mientras que en la mujer se elabora teniendo presentes los requerimientos profesionales pero integrando las necesidades futuras de maternidad.

La gran pregunta es ¿por qué subsiste la diferenciación social de los roles sexuales?, ¿se trata de un vestigio del pasado aun no superado? O bien como dice el filósofo francés Lipowestky, se trata “de un proceso que funciona a toda velocidad en el seno del tiempo presente porque se trata de tendencias que corresponden a aspiraciones y gustos contemporáneos.”

Es evidente que en el mundo post moderno el trabajo femenino es un valor; el principio de subordinación de la mujer al hombre ya no es legítimo ni siquiera como un deber ser deseable; el poder de decisión dentro de la pareja es compartido; y cualquier nuevo modelo contempla la autonomía de la mujer y la participación de ambos en decisiones importantes.

Las tareas no se reparten meramente en función del legado y el mandato de la tradición y el de la historia, sino que son objeto de negociación y discusión entre ambos: no hay nada particularmente femenino o masculino en hacer camas, cocinar o ir al supermercado. Pero, esto no significa que el trabajo doméstico este paritariamente distribuido: en el mundo desarrollado entre el 60% y el 75% de las mujeres activas realizan el trabajo doméstico.

Las mujeres desean una división más equitativa de las tareas domésticas pero pocas están dispuestas a renunciar al derecho adquirido de ser ellas prioritariamente quienes están a cargo de alimentar, bañar, cuidar y educar a los hijos. La queja es más bien a la inversa, de mujeres que por trabajo ven estos aspectos insatisfechos.

La mujer se siente responsable por la cohesión afectiva del grupo familiar y esta posición de la mujer en relación a la familia no representa meramente una subordinación a las fronteras limitadas del mundo privado, sino que hay allí también una búsqueda de sentido, posiblemente ciertas “estrategias de poder” y una búsqueda de identidad profunda.

Esta relación tiene un costo profesional pero eso no quiere decir que no tenga un beneficio subjetivo para ella que deriva de una mejor calidad de la relación con los hijos; la conciencia de la importancia de este vínculo, la satisfacción de formar a un ser e influir en su presente y en su futuro y de sentirse indispensable en esta tarea; en suma, el reforzamiento de esta poderosa identidad "mujer-madre".

2.1.7. El microcrédito como generador de autoempleo

"Microcréditos. La revolución silenciosa" ha sido escrita por Antonio Claret García, presidente de CajaGranada, una de las principales impulsoras de este sistema de financiación en España, y Jesús Lens, secretario general de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social.

Antonio Claret García, presidente de CajaGranada señaló que "lo más importante del microcrédito no es el dinero, sino que es un instrumento que permite a las personas recuperar su dignidad y autoestima" y "salir adelante con su propio esfuerzo". *EFECOM. 2007.*

Los microcréditos han comenzado a cobrar importancia, han demostrado ser un mecanismo ideal para impulsar a microempresarios y mejorar el nivel de vida.

Por mucho tiempo los bancos sólo han brindado créditos a empresas y personas con capacidad de pago y solvencia, ya que uno de los principales objetivos de estas instituciones al hacer préstamos, es la de recuperar la inversión y mantener su rentabilidad.

Debido a que la población que se encuentra en círculos de pobreza no garantiza un pago puntual en el corto plazo, los bancos han dejado de lado a este sector, pues las tasas que manejan suelen ser altas y los préstamos terminarían convirtiéndose en pérdida para la institución crediticia.

Ante este panorama, fue que comenzaron a crearse las microfinancieras, organismos que otorgan los servicios de ahorro y crédito a los más pobres, con el fin de apoyarlos en actividades productivas de autoempleo que les permitan generar su propio dinero.

De hecho, los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar por su cuenta proyectos laborales, por ello se han convertido en un motor eficiente para el desarrollo de microempresas.

Hoy en día pequeños y medianos empresarios han comenzado a interesarse en este sistema, pues los altos intereses cobrados por los bancos y la crisis financiera mundial los han orillado a reconsiderar la posibilidad de solicitar un préstamo, dado que los costos son muy altos y corren el riesgo de caer en morosidad.

En este caso, los microcréditos ofrecen una ventaja al no encarecer los préstamos por no estar regidos por tasas muy elevadas, además de que sólo proporcionan los recursos suficientes para poner en marcha un proyecto o sacar adelante un negocio.

Desde luego, por tratarse de un sistema enfocado para gente de escasos recursos, sus políticas suelen ser más flexibles, puesto que la idea es ayudar a quien no tiene los recursos para iniciar su proyecto, con el único compromiso o

aval de devolver el préstamo en el lapso de tiempo fijado, con un interés simbólico o nulo.

El éxito de este sistema deriva de una estrategia desarrollada por el Banco Grameen, en Bangladesh, consiste en asegurarse la devolución de los préstamos mediante un sistema de "Grupos de Solidaridad", integrado por miembros que se apoyan entre sí y que se ayudan para crecer y mejorar económicamente, lo que garantiza el pago del crédito.

Asimismo, otro elemento que ha garantizado su éxito, es que casi 95 por ciento de los préstamos se han otorgado a mujeres, pues se ha demostrado que debido a que son más conscientes de la situación de pobreza, son mejores administradoras y buscan revertir sus ganancias para servir a las necesidades de su familia.

Las microfinancieras que otorgan dichos préstamos también ofrecen capacitación a quienes los solicitan, a fin de enseñarles cómo manejar estos créditos a demás de garantizar su puntual pago. *Erick Galicia Lozano. 2009.*

El empleo

El empleo, es uno de los tres factores de la producción, junto con la tierra y el capital. Es la medida del esfuerzo hecho por seres humanos. Históricamente la forma predominante de trabajo fue la esclavitud, pero desde mediados del Siglo XIX, la esclavitud ha ido disminuyendo (aunque sin desaparecer del todo), para ser reemplazada por el trabajo asalariado como forma dominante.

El empleo, es una categoría central de la Sociología. La naturaleza colectiva del trabajo "humano", y el sistema de relaciones sociales que lo conforma, hace del trabajo un centro de atención constante para los sociólogos: Comités, el fundador de la Sociología, sostenía que la división de trabajo lleva a la evolución social.

Existen varios tipos de empleo:

Empleo Permanente.- En algunos países la forma de empleo más común es el empleo permanente. En este tipo de posiciones, el empleado obtiene un paquete remunerativo que incluye un salario base, seguro de hospitalización y quizás otros beneficios como bonos, opción a planes de acciones de la compañía, incentivos personales, etc. Los empleados permanentes a menudo tienen oportunidades de estudio y desarrollo personal.

Para este tipo de posiciones, generalmente, el empleado y el empleador deben pagar una serie de deducciones de nómina que se aplican, tales como el Seguro.

Contracto.- También se puede emplear como contratado o independiente, lo que usualmente implica el pago de una cantidad fija de dinero por un proyecto en particular, sin ningún tipo de beneficios adicionales. Es posible encontrar variantes en las cuales a los trabajadores contratados se le adjudica algún beneficio adicional. Este tipo de trabajador se le contrata para resolver o arreglar un problema en particular por un tiempo específico, digamos algunos meses y en el cual el trabajador deberá dejar la Compañía a la terminación del contrato, a menos que se negocie un contrato nuevo por un término más largo.

Empleo a Medio Tiempo.- También existen muchos trabajos ocasionales que ofrecen fines de semanas, noches, medio-día o empleo a Medio Tiempo. La mayoría de estos trabajos son en el área de servicios, hotelería, restaurantes, tiendas y demás. Dependiendo de la compañía, estas posiciones tienen diferentes remuneraciones, pero usualmente se trata del pago mínimo.

Otros Tipos de Empleo.- Hay otros tipos de empleo como los trabajos de Verano, pasantías, cooperaciones, por temporada, trabajos de voluntariado no remunerado entre otros., dependiendo de dónde se encuentre.

El subempleo.

Definición: es el conjunto de personas que no trabajan un número mínimo de horas a la semana o que lo hacen sólo de modo esporádico, sin suficiente regularidad (subempleo oculto) por un monto mínimo de salario que no cubre el costo de la canasta básica ni gozan de los beneficios laborales (subempleo por ingresos).

Existen varios tipos de subempleo:

Del subempleo oculto:

Si el trabajador, sin embargo, por cualquier motivo, desea permanecer en esta situación, no puede hablarse técnicamente de subempleo, pues es sólo una persona ocupada que tiene una función de utilidad ocio/trabajo diferente al promedio existente en la economía.

Si existiría subempleo cuando el trabajador no encuentra una colocación que le permita incrementar su tiempo de ocupación a causa de deficiencias estructurales de la economía o de un mercado en especial.

Del subempleo por ingresos:

Los derechos, costos y sobrecostos laborales

La determinación de la canasta básica o mínima

La evasión y elusión de impuestos debido a las exoneraciones por montos.

El Desempleo

Situación de uno o varios individuos que forman parte de la población en edad de trabajar y con disposición de hacerlo, pero que no tienen una ocupación remunerada; es decir, no desempeñan actividad económica alguna. Ocio involuntario de una persona que desea trabajar a los tipos de salarios actuales, pero que no puede encontrar empleo.

Definición y concepto

- Es la ausencia de empleo u ocupación.
- Están desocupadas o desempleadas aquellas personas que, deseando trabajar al salario actual, no encuentran quien las contrate como trabajadores.

Existen varios tipos de desempleo:

Desempleo friccional o de búsqueda: Es aquel que se produce por la falta de homogeneidad y de información perfecta que pueda existir en el mercado de trabajo.

Obedece, por lo tanto, a una situación claramente transitoria, motivada por el tiempo en que los trabajadores y empleadores pierden hasta que encuentran la colocación o el personal que satisface sus necesidades.

Desempleo de precaución o especulativo: Cuando el trabajador no acepta ciertas colocaciones porque tiene la expectativa de conseguir otra mejor si espera un tiempo prudencial

Desempleo estacional: Es el que se produce por la demanda fluctuante que existe en ciertas actividades, como la agricultura, por ejemplo.

Desempleo tecnológico: Cuando éste es producido por cambios en los procesos productivos que hacen que las habilidades que poseen los trabajadores no resulten ya útiles, en tanto que puede no haber suficientes personas entrenadas en las nuevas técnicas como para satisfacer la demanda.

Desempleo cíclico: Cuando la demanda agregada disminuye, como en la fase recesiva del ciclo económico, se produce también un incremento en el desempleo, debido a que la disminución en la demanda de trabajo presiona los salarios hacia la baja hasta que llegan a un punto en que, finalmente, se reactivan las inversiones y la economía en general

El autoempleo.

El autoempleo se puede referir una persona que trabaje para él/ella misma en vez de como empleado o subordinado de otra persona u organización, obteniendo sus ingresos de un comercio, de un oficio o de un negocio. Se puede identificar así a quien necesitando empleo, en vez de pedírselo a una institución o a un patrón, utiliza su ingenio y su esfuerzo para crear uno para sí mismo (e incluso para más gente).

A su vez, puede entenderse o realizarse de dos formas, a veces denominadas autoempleo independiente y autoempleo colectivo respectivamente:

* Ser un trabajador independiente, contratado por honorarios, por la naturaleza de su labor o por su nivel de especialización (e.g. profesiones libres, freelance).

* Una o varias personas que generan fuentes de trabajo para sí mismos, al considerar mucho más productivo si se lo hace en sociedad con otros en similar situación y que conjuntamente ideen y creen las plazas de trabajo que ellos mismos van a ocupar, en calidad de compañeros de trabajo y sin estar subordinados a nadie (e.g. empresa asociativa).

La fórmula del autoempleo

Todos somos conscientes que las actuales formas de empleo están atravesando una profunda crisis, hasta tal punto que se ha llegado a afirmar reiteradamente que el trabajo fijo toca a su fin. Las empresas del futuro -según los entendidos- estarán compuestas por tres tipos de trabajadores:

- Los **indispensables** que formarán el núcleo fijo de la empresa, integrados por profesionales de alto nivel técnico y directivo.
- Los **especializados** compuesto por los trabajadores cualificados que tendrán relación con la empresa a través de contratos.
- Y los **temporales** o personal contratado eventualmente, dependiendo de las necesidades de la empresa.

Esta realidad evidencia la aparición de nuevas fórmulas de trabajo para dar respuesta a las necesidades que se plantean las empresas de aligerar cortes y reducir plantillas.

Para muchas personas la búsqueda de su primer trabajo, la creación del propio empleo, constituye una solución muy atractiva.

Por decisión voluntaria, u obligados por la necesidad de encontrar un empleo, muchos trabajadores y profesionales han tomado esta decisión: *montárselo por su cuenta*. Unos porque se sienten capacitados para llevar a cabo una vida laboral no sujeta a la relación de asalariado, otros porque han empleado la indemnización de su despido como inicial inversión para su propio trabajo y otros estableciéndose de manera autónoma y sirviendo a su antigua empresa.

Así las mujeres se han planteado montar un negocio por su cuenta alegando las siguientes razones por orden de preferencia:

-Motivos económicos

-Riesgo de pérdidas económicas

-No tener madurada la idea de negocio

-Falta de experiencia

Mientras un 32,7% había pensado en algún momento crear su propia empresa por los siguientes motivos:

-Materializar su propio proyecto

-Dar una salida a su carrera

-Trabajar por su cuenta

Según recientes estudios, hace diez años una mujer por cada diez hombres era empresaria. Actualmente esta proporción se ha reducido a una por cada cinco.

Pero antes de dar este paso es necesario atender a una serie de dificultades que a buen seguro van a ir apareciendo en esta nueva línea profesional por la cual ha optado: poca confianza en sí misma, temor ante una situación totalmente nueva, tomar decisiones de gran trascendencia para su vida personal y profesional. En definitiva, abordar una situación nueva, difícil y llena de riesgos.

2.1.8. El crédito

Préstamo concedido por un banco a un cliente por su prestigio de solvencia. Cambio de una prestación presente por una contraprestación futura; es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio, y el pago correspondiente más los intereses devengados, los recibe más tarde.

Este término se ha manejado como la concesión de permiso de un individuo a otro para obtener la posesión de algo perteneciente al primero, un depósito, un activo, caja, un servicio, sin pagar en el momento de recibirlo; cualquier transferencia de bienes, servicios, o dinero a cambio de bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro; o en una forma más avanzada, una transferencia de dinero a cambio de una promesa de pago en el futuro. Su significado inicial es creencia o confianza. 21 De una manera general, puede definirse el crédito como el cambio de una prestación presente por una contraprestación futura. A diferencia de un cambio de contado que implica a la entrega simultánea de las prestaciones por las dos partes que intervienen en él; en el cambio a crédito, una de las partes entrega de inmediato un bien o presta un servicio y el pago correspondiente lo recibe más tarde.

Tipos de crédito

Dentro de los diferentes tipos de crédito, también existen políticas y esto va a depender de cada empresa que va a establecer sus lineamientos para otorgar un crédito a un cliente y por se le debe conceder. No debe de ocuparse la empresa de establecer normas sino en aplicar correctamente tales normas al tomar decisiones. Además la empresa debe impulsar el desarrollo de las fuentes de información de crédito y los métodos de análisis de dicha información.

Crédito bancario.- En general las operaciones de crédito que realizan los bancos con los depósitos a la vista de sus clientes, las cuales constituyen para ello el

medio para emplear lucrativamente sus fondos disponibles, deben tener una garantía y ser a plazos cortos.

Dentro de los diversos préstamos a corto plazo que realizan los bancos se encuentran los garantizados por prendas, tales como valores mobiliarios o mercancías en depósito. En los préstamos sobre valores mobiliarios o sea acciones, obligaciones, bonos o certificados de tesorería entre otros, el banco recibe estos en prenda del crédito que otorga y adquiere el carácter de acreedor prendario. Posee un derecho sobre los valores de que es depositario, por lo que concierne a los anticipos con garantía de mercancías depositadas en almacenes generales, se realizan mediante el endoso a un banco del bono de prenda, en cuyo dorso se asienta el monto del préstamo conferido a la fecha en que será restituido.

Crédito amarrado al empleo.- Se le ha dado este calificativo a la forma en cómo los trabajadores a veces obtienen préstamos de sus patrones tanto en el sector formal como en el informal, es frecuente que los trabajadores consigan crédito de cajas establecidas mediante una combinación de aportaciones laborales y patronales.

Crédito al sector rural.- ...los campesinos con excedente de su cosecha se prestan dinero entre sí, son principalmente los grandes terratenientes y propietarios de agroindustrias quienes otorgan préstamos a los productores rurales de escasos recursos durante el ciclo de cosecha. Además de los agiotistas

profesionales, existen tres grandes categorías de prestamistas quienes ofrecen crédito amarrado en este sector “coyotes”, “acaparadores” y empresarios rurales.

Crédito prendario.- En este caso se encuentra el Monte de Piedad que opera, éstos otorgan alrededor del 50% del valor del bien tomado en garantía “empeño”, la razón es proporcionar al prestatario fuerte incentivo para pagar, y al prestamista, los medios para cubrir los costos implícitos en los riesgos de incumplimiento y los relacionados con la posibilidad de vender el objeto empeñado.

Crédito a plazos.- Las personas de bajo ingresos pueden acceder a este tipo de crédito fácilmente, en especial en las zonas urbanas que trabajan en el sector formal, así como las trabajadoras domésticas. El crédito a plazos puede clasificarse en cuatro categorías:

1. Crédito otorgado por tiendas urbanas especializadas en artículos electrónicos, muebles y otros bienes de consumo duradero como lavadoras, y refrigeradores;
2. Crédito del Fonacot;
3. Crédito de tiendas semiurbanas para compras similares, y
4. Crédito otorgado por aboneros para bienes de consumo pequeños.

Crédito hipotecario.- Fuera del crédito al consumo, el hipotecario fue practicado en forma casi exclusiva por el clero católico, sus resultados son ampliamente conocidos. La ruina de numerosos propietarios y el enriquecimiento del clero, quien mediante ese procedimiento acaparo grandes extensiones de tierra.

Grupo Solidario.- Esta es probablemente la metodología más conocida y que ha sido adoptada por varias instituciones, aunque en muchos casos se combina con otras de tipo individual o asociativa, o con otros servicios no financieros. La característica principal es el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada que se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros.

El sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo. En algunos casos, los créditos son de libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que considere conveniente. Finalmente, es un crédito secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones.

Para proceder a la aprobación de la solicitud de un crédito, los asesores encargados realizan una visita a cada uno de los integrantes del grupo, para verificar la existencia y funcionamiento del negocio al cual se dedica cada prestatario. El proceso dura generalmente una semana. Si la solicitud es aprobada se efectúa el desembolso al grupo. Para facilitar el seguimiento y repago del crédito, cada grupo nombra un coordinador y un secretario, quienes en forma rotativa se hacen cargo de distribuir el monto total desembolsado al grupo, así como también de la recuperación y posterior repago del préstamo a la institución. La rotación de este tipo de préstamos es muy alta; aproximadamente seis meses en promedio. Si es que se ha cumplido con el pago del crédito sin problemas, el grupo está habilitado para continuar en la secuencia crediticia con un monto mayor.

Crédito Individual.- La característica principal de esta metodología es el empleo de la garantía personal, que permite al cliente crear su propio plan de negocios acorde con la actividad que realiza.

Actualmente se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales.

Asimismo, es también utilizada por aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

En instituciones que ofrecen otros servicios financieros además del crédito individual, esta metodología es aplicable a aquellos clientes que inicialmente conformaron un grupo solidario, demostrando ser buenos sujetos de crédito a lo largo de su trayectoria crediticia y que debido al crecimiento de su actividad microempresarial requieren montos y plazos mayores, pudiendo ofrecer en esas condiciones otro tipo de garantías.

El agente encargado de procesar las solicitudes realiza una visita a cada cliente potencial para realizar el análisis de la fuente de repago, prepara un flujo de fondos y luego plantea la solicitud y la propuesta crediticia al comité de créditos de la institución, que en última instancia aprueba o rechaza la solicitud.

Crédito Asociativo.- El desarrollo de esta metodología está basado en la existencia de una organización ya establecida (asociación o cooperativa), cuya función es la intermediación de los fondos otorgados por la institución financiera hacia sus miembros. En muchos casos estos recursos se utilizan para lograr mejoras en las actividades realizadas por los asociados -mayormente productores- constituyéndose generalmente en capital de inversión.

Bancos Comunales.- La base de funcionamiento de esta metodología es la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados por la institución promotora de estos servicios, generalmente denominada Institución Ejecutora. Esta última es la que organiza la asociación comunal, también conocida como banco comunal y realiza el primer desembolso del crédito. Cada banco comunal nombra un comité de créditos para el manejo de la “cuenta externa”, constituida con recursos otorgados por la Institución Ejecutora y de la “cuenta interna”, con recursos propios de los miembros del banco.

Los recursos de la cuenta interna son generados mediante dos fuentes. La primera son los ahorros de los miembros integrantes del banco comunal -que es un requisito para poder acceder al crédito- los que se depositan en una cuenta bancaria en el sistema financiero a nombre del banco comunal.

La segunda fuente son los intereses que genera la cuenta externa durante todo el ciclo del préstamo, aproximadamente de 4 meses.

Una vez que se reciben los recursos de la Institución Ejecutora, éstos circulan permanentemente entre los prestatarios del banco comunal, debido a que ellos cancelan semanalmente cuotas de capital e intereses; recursos que son re prestados a los clientes. En Bolivia, el uso de esta metodología está dirigido principalmente a grupos de mujeres pobres.

Los interesados en los servicios promocionados por la Institución Ejecutora, forman una asociación comunal, la misma que a su vez nombra una mesa directiva para solicitar y garantizar el crédito formalmente a la Institución Ejecutora. Una vez constituida la asociación, se da un curso de capacitación previo al desembolso de los recursos, donde además de recibir información sobre la mecánica del crédito y lo que significa la garantía mancomunada, se identifica la actividad a la cual se va a dedicar cada una de las prestatarias. Una particularidad de este programa es que se financian iniciativas de pequeños negocios y no se exige experiencia previa para solicitar el crédito.

2.2. Marco Conceptual

El término microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros a personas de bajos ingresos, especialmente a los pobres. Las entidades que llevan a cabo esas actividades son denominadas instituciones microfinancieras (IMF), a las que se puede definir como "...toda organización -unión de crédito, banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera, o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres".

“Los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza en el mundo. Ahora bien, no todas las organizaciones ni entidades que trabajen en este campo definen el concepto de la misma manera.” *Lacalle Calderón, M. 2002.*

“El microcrédito se define como todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista”.
Fernández, F. 2003.

“Un microcrédito es un préstamo de pequeño monto (no supera los \$1.000) que puede otorgarse a personas directamente o a través de grupos, sin constituir una hipoteca o una prenda, ni requerir ningún tipo de garantía real. Se destina al desarrollo de los microemprendimientos productivos, comerciales o de servicios, se devuelven en plazos cortos y medianos (de tres meses a un año) a una tasa de interés pactada libremente y generalmente superior a la del mercado bancario formal (entre 20% y 45%). Los desembolsos son semanales o mensuales y la cuota está relacionada con la capacidad de pago del microemprendedor, es decir, está relacionada con los ingresos que generan las actividades económicas desarrolladas en el marco del microemprendimiento financiado”. *Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa Urbana. 2003.*

Al autoempleo podemos definirlo como la actividad que se inicia desde una habilidad personal, en forma independiente como una alternativa al empleo.

El autoempleo es una motivación interna. Es lo mismo que emplearse a sí mismo. Es autogestión.

Autoempleo: actividad profesional o empresarial creada y ejercida por el propio individuo, quien dirige esa actividad y obtiene ganancias por ello. El autoempleo es una forma de integrarse en el mercado laboral trabajando en el sector que se considera más adecuado según la formación propia o según las expectativas de negocio que se prevean. Las personas que trabajan para sí mismas se denominan *autónomos* o *trabajadores por cuenta propia*, y pueden a su vez tener otros empleados a su cargo. *Tengo deudas.com. 2001.*

Autoempleo es la realización de un trabajo para mí; Es la obtención de una colocación que yo genero y ocupo. *Galeon.com.*

El autoempleo exige esfuerzo y sacrificio, y significa una apuesta de futuro en la que el auto empleado no sólo participará con su capital sino también con su ingenio, ilusión y potencial. Como resultado, tendrá la satisfacción de depender de sí mismo y del mercado y no de un patrón, empresa u organización externa a su persona. *Autoempleo.net*

Emprendimiento es asumir el riesgo y la responsabilidad al diseñar e implantar una estrategia de negocios, o un negocio nuevo. *de gerencia.com*

El emprendimiento se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente. *Gerencie.com*

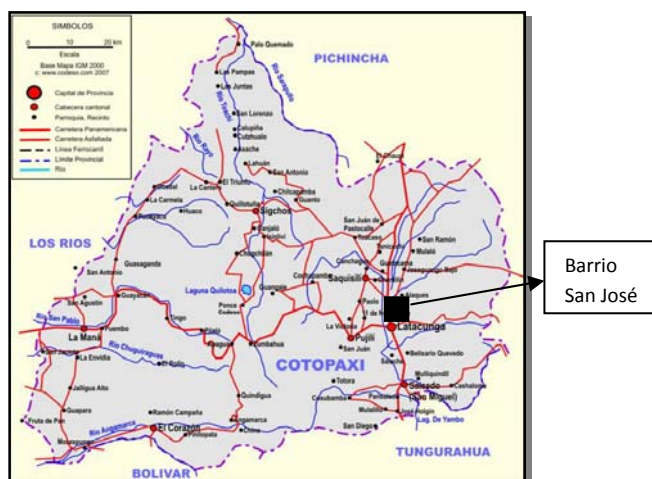
"Se denomina emprendedor o emprendedora a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha. Es habitual emplear este término para designar a una «persona que crea una empresa» o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propio entusiasmo....." *Autoempleo.net*.

"Se entiende por capacitación el conjunto de procesos organizados, relativos tanto a la educación no formal como a la informal de acuerdo con lo establecido por la ley general de educación, dirigidos a prolongar y a complementar la educación inicial mediante la generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes, con el fin de incrementar la capacidad individual y colectiva para contribuir al cumplimiento de la misión institucional, a la mejor prestación de servicios a la comunidad, al eficaz desempeño del cargo y al desarrollo personal integral. Esta definición comprende los procesos de formación, entendidos como aquellos que tienen por objeto específico desarrollar y fortalecer una ética del servicio público basada en los principios que rigen la función administrativa". *Alberto Figueroa. 2007.*

2.3. Marco Temporal y espacial

La presente investigación se lleva a cabo durante el año 2008 – 2009 en el Barrio San José de la Parroquia Juan Montalvo, Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi.

Este barrio se encuentra ubicado en el sector rural a tres kilómetros al noreste de la ciudad de Latacunga, tiene un clima seco templado de 08° C a 14° C y se diferencia claramente las 2 estaciones en el año: El invierno en los meses de diciembre, enero, febrero, marzo, abril y mayo; el verano en los meses de junio, julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre.



2.4. Marco Institucional

El Banco Comunal San José es primeramente mentalizado por dos mujeres visionarias que habitan en este sector: la Sra. Lucila Naranjo y la Sra. Mercedes Quevedo, quienes preocupadas por mejorar la calidad de vida de sus familias buscan instituciones que les permitan acceder a un crédito enfocado a emprender una actividad económica que les genere ganancias y, después de recorrer las

instituciones financieras de la Ciudad concluyen que en todas ellas necesitan referencias y garantías para entregarles créditos, ya desanimadas llegan a la Diócesis de Latacunga en donde les informan que esta institución entrega microcréditos para ayudar a grupos de mujeres de sectores rurales con el fin que comiencen una actividad económica.

Con mucho entusiasmo comienzan a buscar más mujeres que deseen integrarse y luego de visitar a muchas de ellas en sus domicilios, se logra conformar un grupo de mujeres campesinas que persiguen un mismo fin: acceder a los microcréditos para emprender una actividad productiva que les genere ingresos económicos que ayuden a mejorar la vida de su familia.

Es por ello, que el Banco Comunal San José se crea en el mes de enero del 2005 con 2 socias ahorristas y 40 prestamistas a cargo de la Dra. Eulalia.... como Promotora del Proyecto, siendo el principal objetivo el mejoramiento de las condiciones de vida de las socias a través de la entrega de microcréditos y la generación del autoempleo.

2.5. Marco Comunitario

Analizados por segmentos laborales y área, se puede identificar que el acceso al mercado de trabajo marca diferencias sustanciales entre el hombre y la mujer ecuatorianos.

Área	Sector	Hombre	Mujer
Urbana	Sector Formal	28,7	18,7
	Sector Informal	60,6	63,0
	Servicio Domestico	-	11,8
	Ocupados No Clasificados	10,8	6,5
Rural	Sector Formal	10,6	5,3
	Sector Informal	77,5	85,5
	Servicio Domestico	0,1	2,2
	Ocupados No Clasificados	11,8	7,0

Fuente: INEC 2008 (Silverio Chisaguano)

La tasa de desempleo en Ecuador se incrementó a un 8,3 por ciento en el segundo trimestre en comparación con el 6,4 por ciento registrado en igual periodo de 2008, informó el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo (INEC).

Sin embargo, de acuerdo con el INEC, la tasa es menor al desempleo de 8,6 por ciento registrado en el primer trimestre de 2009.

Según datos publicados por el INEC en su página de internet, el subempleo se ubicó en un 51,6 por ciento entre abril y junio de este año, frente al 50,1 por ciento registrado en los mismos meses de 2008 y al 51,9 por ciento el primer trimestre de 2009.

La ocupación plena se ubicó en un 38,4 por ciento en el periodo analizado.

En el primer trimestre de 2009 fue del 38,8 por ciento, mientras que entre abril y junio del 2008 fue del 42,6 por ciento, añadió el INEC.

http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2009-07/16/content_907124.htm

Luego del análisis de las tasas de empleo y subempleo en nuestro país, se logra identificar que la Provincia de Cotopaxi y en especial el Barrio San José, Parroquia Juan Montalvo, Cantón Latacunga, no está alejado de éstas cifras, es así que el 90% de las mujeres no perciben una renta mensual ya que se dedican a ayudar a sus esposos en las labores agrícolas, en los quehaceres domésticos, preparar los alimentos, aseo de sus hijos, crianza de animales menores, como son: cuyes, conejos, gallinas, y chanchos, lo cual arroja un pequeño aporte (entre 50 y 70 dólares mensuales) para su hogar que no les genera suficientes recursos para acceder a una vida adecuada para ellas y sus familias.

Por lo que, la investigación estará basada en las mujeres socias prestamistas del Banco Comunal y cuál es su aporte en la economía familiar con la ayuda del microcrédito.

2.6. HIPOTESIS

H1: La entrega de microcréditos genera autoempleo.

H0: La entrega de microcréditos no genera autoempleo.

2.7. Variables e indicadores

Operacionalización de variables

Variables	Parámetro conceptual, basado en nuestros marcos de referencia	Parámetro operacional	Indicadores susceptibles de medición.	Herramientas de medición
Microcréditos	<p>Se refiere a préstamos (muy) pequeños para personas de bajos ingresos y/o las empresas que éstas posean.</p> <p>www.obrasocialcaixagalicia.Org/contenido/ESP/pags/Microcréditos.htm 5k – 11-</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Microcrédito individual • Microcrédito grupal 	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones del crédito. • Tasas de interés. • Capacitación. • Seguimiento. • Avals o requisitos para obtener el microcrédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario estructurado a todas las socias del Banco Comunal.

	12-07)			
Autoempleo	Se puede referir una persona que trabaje para él/ella misma en vez de como empleado o subordinado de otra persona u organización, obteniendo sus ingresos de un comercio, de un oficio o de un negocio.	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a tecnología, compra de electrodomésticos. • Compra de ganado porcino para la cría y engorde. • Compra de pollos al por mayor para la crianza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de empresas generadas • Número de socias con iniciativas de microempresas. • Número de personas que trabajan en las microempresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista focalizada a personas que dirigen el proyecto de Microcréditos en la Diócesis de Latacunga.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1 Unidad de Análisis

La investigación se lleva a cabo en el Banco Comunal San José, ubicado a tres kilómetros de la ciudad de Latacunga, sector noreste de la ciudad, perteneciente a la Parroquia Juan Montalvo, Cantón Latacunga, Provincia de Cotopaxi.

3.2 Población

La investigación se lleva con las 49 mujeres socias prestamistas del Banco Comunal, ya que son quienes pueden facilitar la información adecuada sobre la obtención y el uso que le dan a los microcréditos, y de cómo éstos les han sido útiles para mejorar su calidad de vida, además de 1 coordinador del Proyecto Salud y Crédito Y 1 promotor del Banco comunal San José. No se trabajará con las socias ahorristas (2) ya que se trata de niñas que realizan aportes mínimos únicamente como ahorros.

3.3 Tipo de investigación

El tipo de investigación elegido por la investigadora es Descriptiva – Correlacional o Explicativa, ya que se trabaja con variables que a través de la investigación se va a explicar la relación entre ellas.

3.4 Prueba de hipótesis

Del 100% de las socias que acceden al microcrédito más del 80% emprendió iniciativas productivas agrícolas, comerciales y de servicios y de ellas el 70% tiene buenos resultados y genera ingresos para su familia sin lograr hasta el momento brindar fuentes de empleo a otras personas, es por ello que la H1: La entrega de microcréditos genera autoempleo es acertada.

3.5 Métodos de estudio

La investigadora considera que el método Analítico es el más apropiado para el desarrollo de la investigación.

El método ANALÍTICO como lo dice su nombre, es el que se realizará de los aspectos delimitados de la presente investigación que permitirá conocer, comprender y aplicar sobre la base del todo investigada en sus componentes. Además el mismo, es aplicado en la sistematización de la bibliografía, descrita su resultado en él.

Este método será llevado a cabo después de la recopilación de datos, los mismos que los obtendremos a través de las técnicas de la entrevista y la encuesta, a fin de hacer un análisis minucioso de las variables.

3.6 Técnicas e instrumentos

La entrevista.- es una técnica cualitativa que ayudará a adquirir información verbal de los participantes en donde podrán expresar abiertamente sus opiniones, puntos de vista, y formas de pensar con respecto al tema o motivo de estudio.

Esta técnica consiste en un diálogo en el que la persona (entrevistador), generalmente un periodista hace una serie de preguntas a otra persona (entrevistado), con el fin de conocer mejor sus ideas, sus sentimientos su forma de actuar.

La intervención ha de ser lo más objetiva posible. Al personaje objeto de nuestro diálogo hay que mostrarlo con fidelidad y sinceridad, pero también con toda corrección si por azar nos tropezáramos alguna vez con un tipo extraño, como un hombre en el que si que queremos reflejarlo tal como es, procuraremos que sea el propio entrevistado quien se defina a través de sus palabras o gestos de tal manera que sin nosotros, el lector descubra por si mismo los vicios, las virtudes de la persona a quien presentamos.

Los investigadores consideran que también es necesario utilizar otra técnica que facilite la recopilación de información así como es la ENCUESTA.

La encuesta es también una técnica de investigación con enfoques principalmente cuantitativos.

Su finalidad es recabar información que sirva para resolver un problema de investigación. Esta técnica se traslada al uso de un instrumento de medición denominado cuestionario. Esa es la diferencia entre cuestionario y encuesta. Lo básico para hacer una encuesta es formular tus objetivos de investigación.

La encuesta es una técnica muy recomendable para investigaciones en las que se necesita utilizar el enfoque cuantitativo, y sus ventajas son: La objetividad de la recopilación de la información, tratamiento estadístico de la información, puedes realizar procedimientos de inferencias. Es un instrumento con un bajo costo con un carácter científico.

Permite conocer opiniones, actitudes, intereses y deseos de la población de estudio. Por el contrario una encuesta difícilmente le servirá para conocer temas a fondo o cuestiones psicológicas de tu población de estudio.

Lo más importante de la planeación de la encuesta son dos puntos: muestra y procedimiento de muestreo; al igual, diseño de un eficaz instrumento de medición. Si logra conseguir estos dos puntos y tiene una excelente planeación, la encuesta será un éxito.

Estas técnicas serán utilizadas para recolectar información veraz y precisa durante la investigación.

La Observación Directa es cuando el investigador se pone en contacto personalmente con el hecho o fenómeno que trata de investigar.

Pasos que debe tener la observación:

- a. Determinar el objeto, situación, caso, etc (que se va a observar)
- b. Determinar los objetivos de la observación (para qué se va a observar)
- c. Determinar la forma con que se van a registrar los datos
- d. Observar cuidadosa y críticamente
- e. Registrar los datos observados
- f. Analizar e interpretar los datos
- g. Elaborar conclusiones
- h. Elaborar el informe de observación (este paso puede omitirse si en la investigación se emplean también otras técnicas, en cuyo caso el informe incluye los resultados obtenidos en todo el proceso investigativo)

Recursos auxiliares de la observación:

Fichas

Récords Anecdóticos

Grabaciones

Fotografías

Listas de chequeo de Datos

Escalas, etc.

La recolección de los datos

Indicadores, técnicas e instrumentos

Observación directa: es aquella donde se tienen un contacto directo con los elementos o caracteres en los cuales se presenta el fenómeno que se pretende investigar, y los resultados obtenidos se consideran datos estadísticos originales.

La entrevista: desde el punto de vista del método, es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una investigación. El investigador formula preguntas a las personas capaces de aportarle datos de interés, estableciendo un diálogo peculiar, asimétrico, donde una de las partes busca recoger informaciones y la otra es la fuente de esas informaciones. Por razones obvias sólo se emplea, salvo raras excepciones, en las ciencias humanas.

Encuesta: Se entiende por encuesta las observaciones realizadas por muestreo, es decir son observaciones parciales.

El diseño de encuestas es exclusivo de las ciencias sociales y parte de la premisa de que si queremos conocer algo sobre el comportamiento de las personas, lo mejor, más directo y simple es preguntárselo directamente a ellas. (Cadenas, 1974).

2.8. Fuentes de información

Primarias y secundarias

Las fuentes primarias como artículos de revistas, trabajos e informes fueron empleadas en el capítulo 1, capítulo 2 (marco teórico) y capítulo 3 del presente trabajo investigativo para fundamentar las definiciones, conceptos y aseveraciones de los diferentes investigadores tienen con respecto al tema en estudio.

Las fuentes secundarias como investigaciones realizadas anteriormente (Estudio Socioeconómico de la Comuna San José – Ejido, contenido del proyecto de instalación de sistema de alcantarillado para la comunidad de San José – Parroquia Juan Montalvo - Cantón Latacunga - Provincia de Cotopaxi y estudios y diseño de la red de alcantarillado sanitario en la comunidad San José – Ejido) fueron empleadas en la estructuración de marco temporal y espacial, institucional y comunitario así como también en el capítulo 4 y 5.

CAPÍTULO IV

3. Análisis y resultados

4.1. ENCUESTA DIRIGIDA A LAS SOCIAS PRESTAMISTAS DEL BANCO

COMUNAL SAN JOSÉ

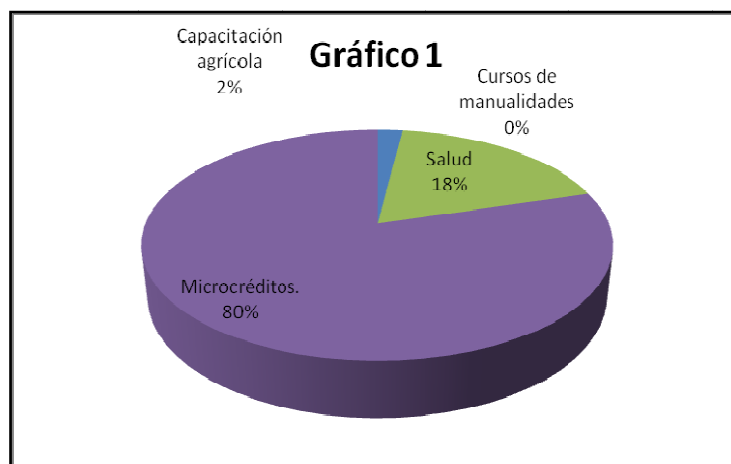
1. Marque con una X en el cuadro: ¿Cuál es el principal beneficio que usted obtiene de la Diócesis de Latacunga?

Cuadro Nº 1

Alternativas	Frecuencia	%
Capacitación agrícola	01	2%
Cursos de manualidades	00	00%
Salud	09	18%
Microcréditos.	39	80%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



- **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

Un paso importante para la generación de autoempleo es la entrega de microcrédito, por lo que vemos que la principal orientación de éste banco está encaminada hacia eso, así el 80% de las socias han sido beneficiadas de este tipo de ayuda mientras que el 20% adicional manifiestan que lo más importante que han recibido son la capacitación agrícola y salud, pero vemos que el objetivo u orientación principal es el microcrédito porque además este banco nació como unidad de ayuda a la gente pobre, en especial a las mujeres que habitan en éste sector. Es por ésta razón que, los microcréditos son entregados por ciclos, esto quiere decir que el grupo de mujeres (no individualmente) puede decidir en cuanto tiempo desea cancelar la totalidad del crédito, esto puede ser de un ciclo de seis meses, de un ciclo de ocho meses o un ciclo de diez meses.

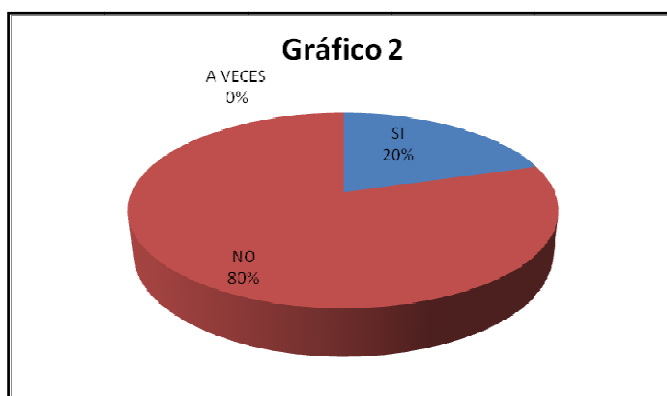
2. ¿Necesita de muchos requisitos para acceder a un microcrédito?

Cuadro No 2

Alternativas	Frecuencia	%
SÍ	10	33%
NO	39	67%
A VECES	00	00%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las socias piensan que NO necesitan muchos requisitos, esto indica que el Banco maneja políticas claras con respecto a la ayuda social, porque el microcrédito es una alternativa frente a la banca tradicional que solicita una serie de requisitos, en cambio en el Banco Comunal los requisitos son mínimos que se reducen a 2: firmar la solicitud indicando en que va a emplear el microcrédito y tener un garante que debe ser una compañera socia del mismo banco; y cuando ya es entregado el microcrédito debe firmar el pagaré conjuntamente con la garante, y debe ser cancelado mensualmente en un período máximo de 10 meses.

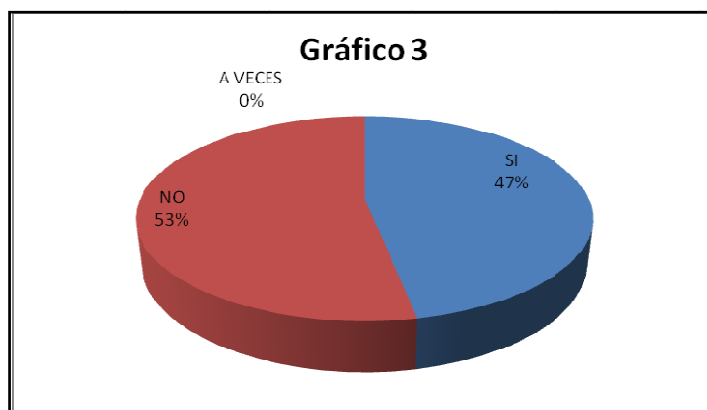
3. ¿Considera que el interés que usted paga de su microcrédito es alto?

Cuadro Nº 3

Alternativas	Frecuencia	%
SÍ	23	47%
NO	26	53%
A VECES	00	00%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Si bien la mayoría piensa que el interés no es alto casi igual porcentaje piensa que si lo es a pesar de que casi el 50% de socias considera que pagan un alto interés por el crédito vemos que si ellas solicitaran la misma cantidad de crédito en un banco tradicional a parte de todo el trámite y el tiempo la tasa llegaría al 33,93% efectivo anual, mientras que el Programa Salud y Crédito alcanza un 29% sobre saldos.

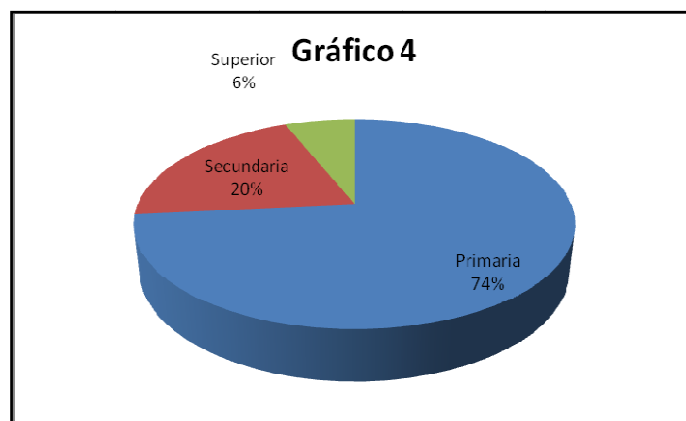
4. ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Cuadro Nº 4

Alternativas	Frecuencia	%
Primaria	36	74%
Secundaria	10	20%
Superior	03	6%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A la hora de conseguir empleo es más difícil para las personas que solo tienen instrucción primaria y en el caso de las mujeres es más dramático ya que el único empleo que podrían conseguir es como faenadoras agrícolas percibiendo alrededor de 4 dólares diarios con jornadas extensas de trabajo y sufriendo las inclemencias del tiempo, esta es una razón más para que las mujeres tomen la decisión de asociarse y buscar mejorar su vida a través del autoempleo generado por el microcrédito.

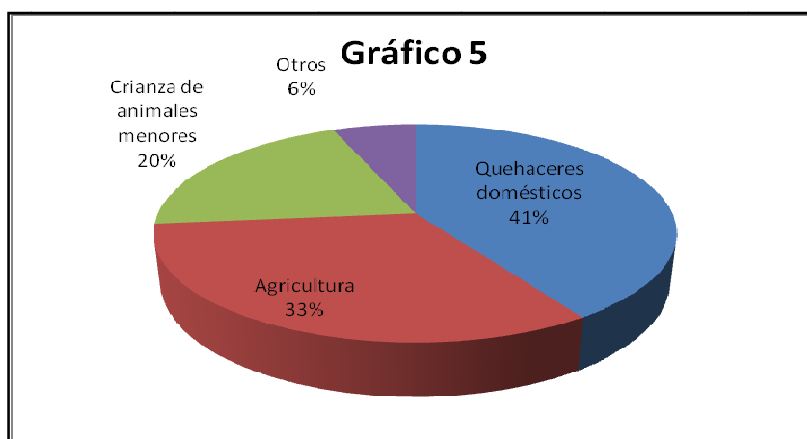
5. Antes de tener acceso al microcrédito, ¿qué tipo de actividad realizaba?

Cuadro № 5

Alternativas	Frecuencia	%
Quehaceres domésticos	20	41%
Agricultura	16	33%
Crianza de animales menores	10	20%
Otros	03	6%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La mujer campesina se dedica a la agricultura y como ayudante de su esposo para obtener beneficios mínimos y en muchos casos tenían una actividad que era de ser amas de casa y que dependían completa y absolutamente del esposo y solo un 20% tenía una iniciativa pequeña que era la crianza de animales menores.

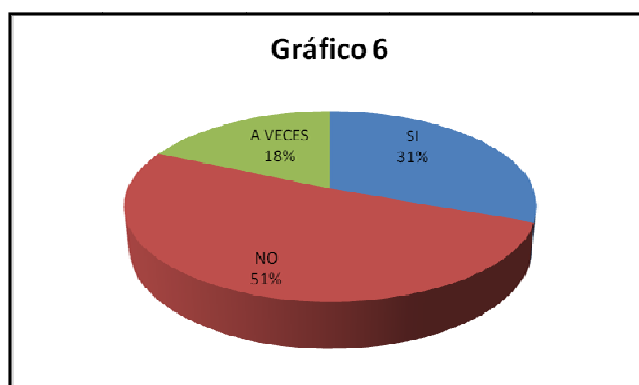
6. ¿Recibía algún tipo de remuneración o ingreso económico por esas actividades? Especifique cuanto.

Cuadro 6

Alternativas	Frecuencia	%
SÍ	15	31%
NO	25	51%
A VECES	09	18%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las actividades que las mujeres realizan frecuentemente por lo general no son remuneradas, ya que se las ve como si fueran obligación de la esposa o la madre llevarlas a cabo. Es por ello, que los resultados obtenidos demuestran que la mayoría de las socias del Banco Comunal no percibían ningún tipo de ingreso económico y dependían únicamente de sus esposos, mientras que un 31% expresó que si recibían algún tipo de incentivo económico de entre 30 y 50 dólares mensuales debido a la venta de granos o animales menores que cuidaban en sus hogares.

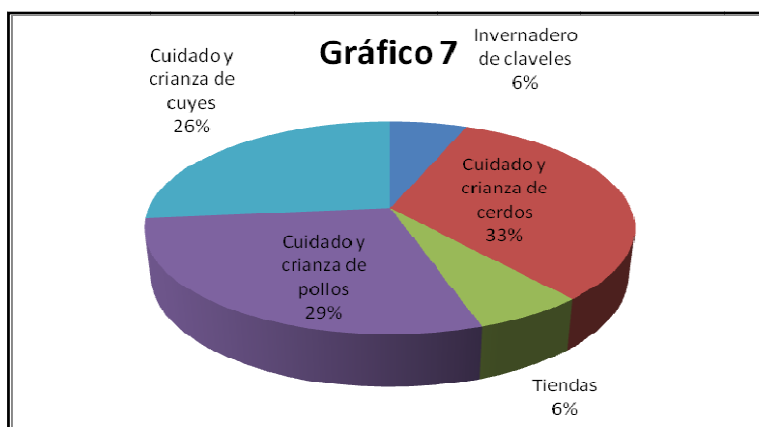
7. ¿En qué tipo de actividad utiliza actualmente su microcrédito?

Cuadro Nº 7

Alternativas	Frecuencia	%
Invernadero de claveles	03	6%
Cuidado y crianza de cerdos	16	33%
Tiendas	03	6%
Cuidado y crianza de pollos	14	29%
Cuidado y crianza de cuyes	13	26%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La condición de la mujer campesina no parece haber mejorado significativamente en estos últimos años ya que la mayoría de ellas siguen dedicándose únicamente a las labores domésticas, sin recibir por ellas ningún incentivo económico. Pero, a partir del acceso al microcrédito, las mujeres del Banco Comunal San José han logrado establecer actividades como la crianza de animales para la venta y de ésta manera obtener ingresos económicos para el bienestar propio y de su familia, además del pago mensual del mismo.

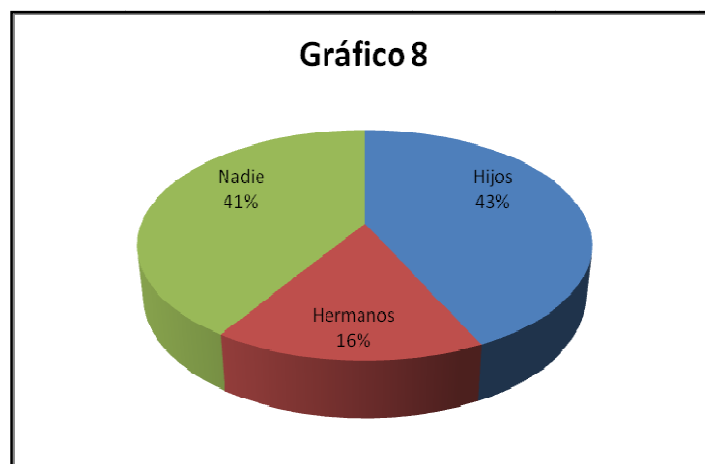
8. ¿Quiénes le ayudan en ésta actividad?

Cuadro № 8

Alternativas	Frecuencia	%
Hijos	21	43%
Hermanos	08	16%
Nadie	20	41%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Luego del análisis de los resultados se logra concluir que la mayoría de gente reparte las tareas entre los hijos y hermanos, por lo que sigue siendo una actividad familiar, ya que a pesar que creció el negocio sigue siendo los hijos y hermanos (circulo familiar) quienes participan en él, sin generar empleo para otras personas sino como una forma de asegurar sus ingresos mensuales sin descuidar sus otras actividades.

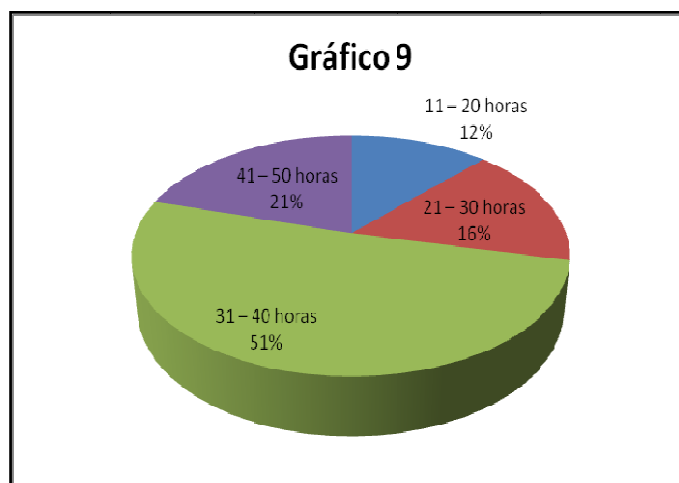
9. ¿Cuántas horas a la semana dedica a ésta actividad?

Cuadro Nº 9

Alternativas	Frecuencia	%
11 – 20 horas	06	13%
21 – 30 horas	08	16%
31 – 40 horas	25	51%
41 – 50 horas	10	20%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las mujeres dedican mucho de su tiempo diario a realizar la actividad generada por el microcrédito al igual que si trabajaran en una oficina o empresa, esto se debe al enorme grado de responsabilidad para el pago del microcrédito así como también para lograr los mejores resultados y de ello obtener aceptables ingresos económicos que le permitan a ella y su familia mejorar su estilo de vida.

10. ¿Obtiene ganancias de ésta actividad?

Cuadro Nº 10

Alternativas	Frecuencia	%
SIEMPRE	42	86%
A VECES	07	14%
NUNCA	00	00%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de socias obtienen ganancias para cubrir sus gastos, es por ello que se ha observado que ellas y sus familias han renovado sus casas, las fachadas las han pintado, tienen mejor vestuario, buena salud por el acceso a medicinas, ha mejorado la educación de sus hijos, así como también les ayuda a cubrir el pago mensual de su microcrédito.

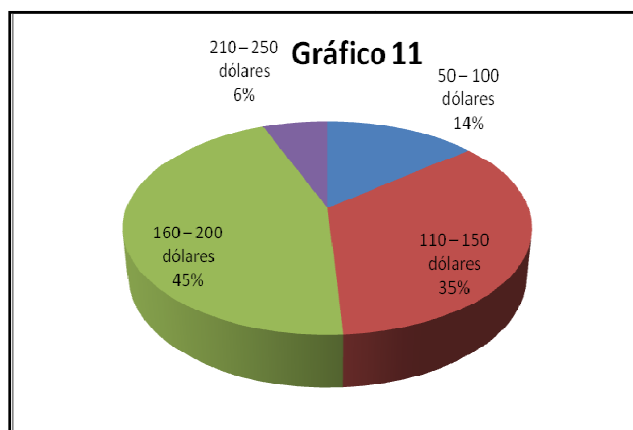
11. ¿Cuál es el promedio de ingresos que le genera su actividad?

Cuadro 11

Alternativas	Frecuencia	%
50 – 100 dólares	07	14%
110 – 150 dólares	17	35%
160 – 200 dólares	22	45%
210 – 250 dólares	03	06%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Cuando son las mujeres quienes se hacen cargo de los microcréditos y la gestión de los ahorros, su situación mejora, tanto en los hogares como en las comunidades. Al generar y controlar sus propios ingresos, las mujeres adquieren un nivel de poder que les permite adoptar decisiones con independencia y ser más respetadas, esto lo han logrado las socias del Banco Comunal gracias a las ganancias que obtienen en sus diversas actividades generadas por el microcrédito.

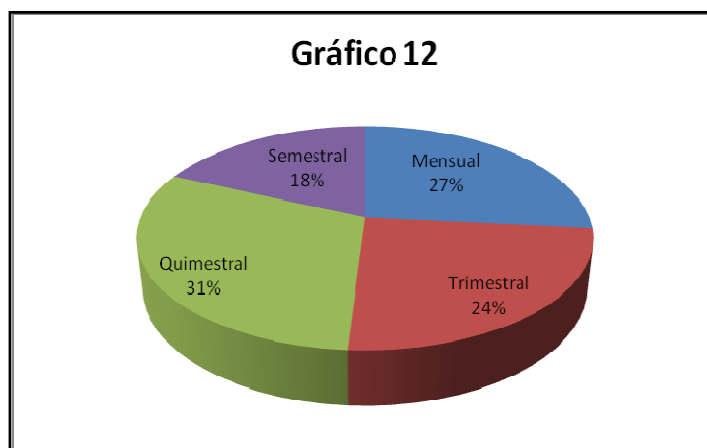
12. ¿Con qué frecuencia obtiene esos ingresos?

Cuadro 12

Alternativas	Frecuencia	%
Mensual	13	27%
Trimestral	12	25%
Quimestral	15	31%
Semestral	09	17%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de personas obtiene ganancias trimestrales y quimestrales debido a que se dedican a la crianza de animales, y éstos necesitan un período de desarrollo y de engorde para ser vendidos a buen precio y de ésta manera obtener ganancias que benefician no solamente a las participantes del programa sino también a sus familias y su comunidad.

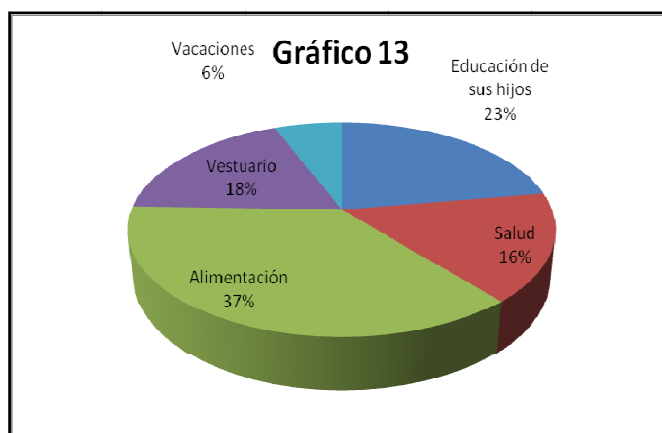
13. ¿En qué invierte las ganancias obtenidas en ésta actividad?

Cuadro Nº 13

Alternativas	Frecuencia	%
Educación de sus hijos	11	22%
Salud	08	16%
Alimentación	18	37%
Vestuario	09	18%
Vacaciones	03	07%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las socias prestamistas del Banco Comunal San José invierten sus ganancias en mejorar las condiciones de vida de su familia y el suyo propio, a través de la inversión del dinero en una buena alimentación, salud, educación de sus hijos, el pago de servicios básicos, adecuación de sus hogares y de vez en cuando en vacaciones buscando la integración familiar.

14. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación para el manejo del dinero?

Cuadro 14

Alternativas	Frecuencia	%
SÍ	49	100%
NO	00	00%
A VECES	00	00%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La capacitación continua en el manejo de los recursos económicos es una parte esencial que permite a las socias usar adecuadamente los microcréditos que reciben para lograr invertirlos en las diferentes actividades de acuerdo a sus fortalezas y habilidades y obtener ganancias que beneficien a todos, es por ello que el Programa Salud y Crédito se preocupa de brindar este tipo de capacitación al comenzar cada ciclo, es decir, cuando es entregado el microcrédito.

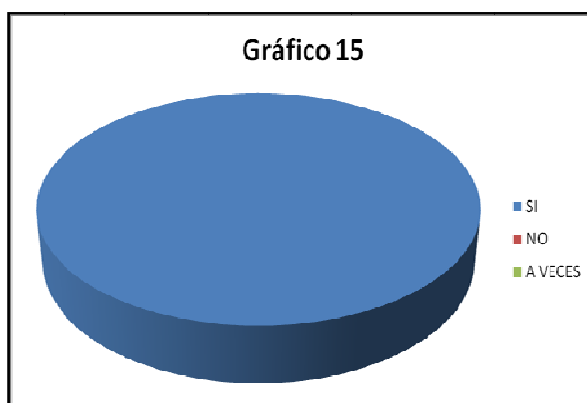
15. ¿Considera que el microcrédito le ha ayudado a usted a mejorar su nivel de vida?

Cuadro Nº 15

Alternativas	Frecuencia	%
SÍ	49	100%
NO	00	00%
A VECES	00	00%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

La pobreza tiene dos caras. Una es la cara económica, la que habla de privar de una vida digna ahora en el presente, y la otra, es la cara social, la que muestra la privación en términos del futuro. Por lo que con ayuda del microcrédito, las participantes del programa están en el proceso de mejoramiento de su vida (ya que como las actividades son micro, el crecimiento es más lento) a través del aseguramiento de la educación, salud, vivienda, alimentación y trato digno para ellas y sus familias.

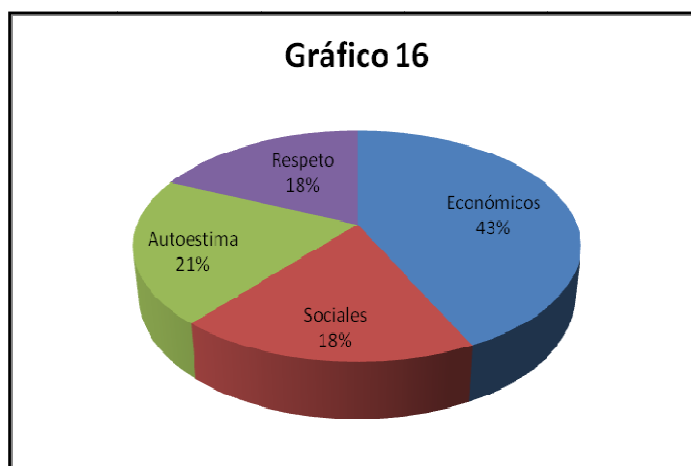
16. ¿Qué tipo de beneficios ha obtenido del microcrédito?

Cuadro 16

Alternativas	Frecuencia	%
Económicos	21	43%
Sociales	09	18%
Autoestima	10	21%
Respeto	09	18%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las socias afirman que después de tener acceso al microcrédito, han tenido algunos beneficios como: económicos ya que pueden solventar gastos de su familia; sociales porque gracias a la venta de sus productos han logrado relacionarse con diferentes tipos de personas; autoestima y respeto porque permite una mayor autoestima, al no depender económicamente del marido, para su crecimiento individual en función de poder tomar las decisiones que ella considera necesarias e importantes, tanto para su vida en lo referente a su propia realización, como para sus hijos e hijas.

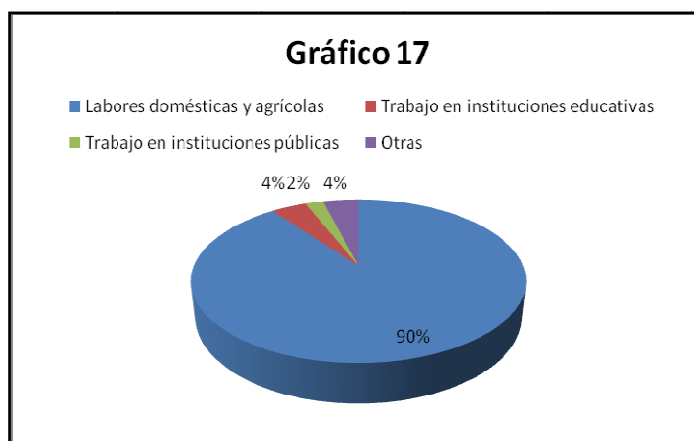
17. ¿Si no tuviera acceso al microcrédito qué estaría haciendo?

Cuadro 17

Alternativas	Frecuencia	%
Labores domésticas y agrícolas	44	90%
Trabajo en instituciones educativas	2	04%
Trabajo en instituciones públicas	1	02%
Otras	2	04%
TOTAL	49	100%

Fuente: Encuesta dirigida a las socias prestamistas del Banco Comunal San José

Realizada Por: La investigadora.



• ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las labores domésticas sí son trabajo, es por ello que la mayoría de socias manifiesta que continuarían dedicándose exclusivamente a éstas si no hubieran tenido la oportunidad de acceder al microcrédito, ya que el desempeño correcto de este rol les da a los hijos el marco adecuado familiar para mantener un estado emocional equilibrado, sin altibajos y sin conflictos. Pero seguirían dependiendo económicamente de sus esposos y por ende sin la oportunidad de desarrollarse personalmente y brindar su aporte para el mejoramiento de la calidad de vida de su familia.

4.2. ENTREVISTA DIRIGIDA A LA COORDINADORA Y PROMOTOR DEL BANCO COMUNAL SAN JOSÉ DESIGNADOS POR LA DIÓCESIS DE LATACUNGA

1. ¿Cuál es el objetivo principal del Programa Salud y Crédito?

Los dos entrevistados coinciden que el objetivo principal es el contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias de la Provincia de Cotopaxi a través de actividades de salud preventiva, participación ciudadana, gestión local y principalmente el acceso al microcrédito.

2. ¿Cuáles son los beneficios que brinda este Programa a las mujeres?

Los entrevistados manifiestan que los beneficios que brinda éste Programa son:

- Atención en salud curativa: Centro médico Jesús de Nazaret
- Capacitación y educación nutricional: Valoración estado nutricional
- Formación humana – cristiana: autoestima, derechos como salud, educación, alimentación.
- Capacitación sobre administración de negocios: marketing y contabilidad
- Transferencia tecnología: agrícola - pecuaria

3. ¿Qué clase de microcrédito se brinda a las mujeres y con qué frecuencia se los entrega?

Los entrevistados manifiestan que el microcrédito está dirigido a mujeres con actividades económicas de subsistencia con una frecuencia semestral.

4. ¿A qué tipo de mujeres se entregan los microcréditos?

De acuerdo a los entrevistados, los microcréditos son entregados a mujeres del sector rural con actividades agropecuarias, comercio y servicios.

5. ¿Cuáles son los principales requisitos para ser socia del banco comunal?

Para ser socia del banco comunal es necesario:

- Ser mujer, preferentemente con niños y/o niñas menores de 5 años.
- Tener una actividad económica mínimo 1 año.
- Que viva en el sector, comunidad o barrio.
- Disposición de trabajar en grupo.

6. ¿Cuál es el interés que las socias tienen que pagar por su microcrédito?

Los entrevistados manifiestan que las socias de los bancos comunales deben pagar por sus microcréditos un interés del 29% anual sobre saldos.

7. ¿Cuáles son las formas de pago?

“El pago de los microcréditos se los realiza mensualmente” manifiesta la Dra. Ana Córdova - Coordinadora del Programa Salud y Crédito.

8. ¿En qué actividades las socias emplean su microcrédito?

Las socias de los bancos comunales utilizan sus microcréditos en diferentes actividades como: agrícola – pecuarias, comercio, servicios, todos ellos encaminados al mejoramiento de la calidad de vida suya y de su familia.

**9. ¿El microcrédito ha permitido a las mujeres elevar su calidad de vida?
¿Cómo?**

Los entrevistados manifiestan que las mujeres con el microcrédito SI han logrado elevar su calidad de vida, porque les permite priorizar la educación de sus hijos en unidades educativas de nivel medio y superior, la alimentación de su familia y mejoramiento en la vivienda.

10. ¿Se brinda algún tipo de seguimiento a las socias luego de la entrega del microcrédito?

Los entrevistados manifiestan que se realiza un monitoreo mensual a las socias de los bancos comunales, mediante la capacitación y formación cognitivas y en relaciones humanas.

1. Resultados del análisis de datos.

Luego del análisis de los datos obtenidos se puede manifestar que el microcrédito es una gran ayuda para las mujeres campesinas. El mismo que es invertido en diferentes actividades buscando siempre obtener ganancias que servirán de ayuda para mejorar el nivel de vida de las socias y sus familias.

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA SITUACIÓN ANTERIOR DEL
MICROCRÉDITO Y ACTUAL DE LAS SOCIAS DEL BANCO COMUNAL SAN
JOSÉ**

No.	SOCIA	SITUACIÓN ANTERIOR	SITUACIÓN ACTUAL
1	Amparo Pulloquina	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas pero además a la crianza de cerdos; con sus ganancias y el salario de su esposo ha logrado terminar su casa y adquirir un vehículo pero sobretodo se ha preocupado por la salud de su hijo.
2	Angélica Vela	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura pero además ha construido tres chancheras en las cuales cuida y reproduce cerdos, la ganancia obtenida la invierte en dar educación a sus hijos.
3	Bertha Chanatasig	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura pero además ha invertido su microcrédito para la compra - venta de papas y a la crianza

			de pollos, lo cual le ha generado ganancias que invierte en la alimentación de su familia.
4	Bertha Iza	Se dedicaba a la crianza de cerdos en pequeñas cantidades.	Se dedica a la compra – engorde y venta de cerdos, ovejas y ganado, las ganancias obtenidas las asigna a la educación de sus hijos.
5	Bertha Montaluiza	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura pero además a la crianza de cerdos, las ganancias las invierten en cuidar la salud de su familia.
6	Bertha Rivera	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Continúa dedicándose a la agricultura, pero también cría y vende pollos, las ganancias las utiliza en la alimentación de su familia.
7	Blanca Quevedo	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, el dinero obtenido le ha ayudado a terminar su casa y a la educación de sus hijas.
8	Carmen Lasluisa	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra	Se dedica a la agricultura, además a la crianza – engorde

		(agricultura).	y venta de cerdos. El dinero obtenido le ayuda a alimentar a su familia.
9	Clara Cayo	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas y cuyes.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de pollos, las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
10	Dolores Guanoluisa	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además a la crianza de cuyes y conejos. El dinero obtenido lo utiliza en la educación de sus hijos.
11	Edith Lasluisa	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cerdos. El dinero obtenido lo ha empleado en terminar su casa y ayuda a su esposo para la educación de sus hijos, también le ha ayudado para construir su casa.
12	Elizabeth Mise	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cerdos. Las

			ganancias las invierte en la alimentación de su familia, y últimamente piensa invertir en su educación.
13	Enma Montaluiza	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además cría pollos, también compra y vende verduras. El dinero que obtiene le ayuda a dar alimentación a sus hijos.
14	Etelvina Rivera	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además de la crianza de pollos. El dinero que obtiene le ayuda a dar alimentación a sus hijos.
15	Fabiola Iza	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cuyes. Las ganancias las invierten en la educación a sus hijos.
16	Fanny Chango	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales menores.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de pollos. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.

17	Fanny Montaluiza	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cuyes. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
18	Gladys Montaluiza	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de pollos. El dinero lo invierten en la alimentación de su familia.
19	Gladys Pilatásig	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además de la crianza de pollos. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.
20	Gloria Rivera	Se dedicaba a las labores domésticas y a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas y cuyes.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cuyes. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
21	Inés Tipantuña	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra	Se dedica a la agricultura, además de la crianza de pollos.

		(agricultura).	Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.
22	Jacqueline Pulloquina	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además trabaja en una florícola y cría y vende cuyes. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
23	Janeth Lasluisa	Trabaja en una escuela del sector.	Continúa trabajando en la escuela, además se dedica a la crianza de cerdos. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia, aunque también desea continuar sus estudios.
24	Lidia Lasluisa	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas y cuyes.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cerdos. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
25	Liliana Montaluiza	Se dedicaba únicamente a	Se dedica a las labores domésticas, además de la

		labores domésticas.	implementación de una tienda. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.
26	Lucila Naranjo	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas, cerdos y cuyes	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cerdos aunque también está emprendiendo un proyecto de tejido de carteras. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia así como también le ha servido para mejorar su casa.
27	Lucrecia Pilatásig	Se dedicaba a las únicamente a las labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de pollos. Las ganancias las invierten en cuidar la salud de su familia.
28	Lupe Lema	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además de la implementación y mantenimiento de un invernadero de claveles. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia y

			mejorar su vivienda.
29	Luz Casa	Se dedicaba a las únicamente a las labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de pollos. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.
30	Manuela Palomo	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas y cuyes	Se dedica a la crianza de cuyes y a la compra – venta de granos tiernos. El dinero que obtiene lo asigna para la educación a sus hijos.
31	Marcia Lasluisa	Trabaja en una fundación en Riobamba.	Continúa trabajando en Riobamba pero además emprendió la crianza de pollos. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
32	María Herrera	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas y cuyes.	Se dedica a la crianza de cerdos. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
33	María Vaca	Se dedicaba únicamente a	Se dedica a las labores domésticas, además de la

		labores domésticas.	crianza de cerdos. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.
34	Mariana Pilatásig	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cerdos. Las ganancias las invierten en cuidar la salud de su familia.
35	Martha Chicaiza	Trabaja en una escuela en el sector.	Continúa trabajando en la escuela pero además se dedica a la crianza de cuyes. El dinero que obtiene lo asigna para distracción y relajamiento familiar (vacaciones).
36	Mercedes Quevedo	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas y cuyes.	Se dedica a la crianza en pequeñas cantidades de animales menores, además de la implementación de una tienda. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
37	Mónica Martínez	Se dedicaba a las labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la

			crianza de cerdos. El dinero que obtiene lo asigna para la educación a sus hijos.
38	Nancy Pilatásig	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de pollos, y últimamente está adecuando un taller de costura. El dinero que obtiene lo asigna para distracción y relajamiento familiar (vacaciones).
39	Norma Lema	Se dedicaba a la crianza de cerdos en pequeñas cantidades.	Se dedica a la crianza de cerdos, además de la implementación y mantenimiento de un invernadero de claveles. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.
40	Oliva Panchi	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además de la crianza de cuyes. Las ganancias las invierten en cuidar la salud de su familia.
41	Patricia Molina	Se dedicaba	Se dedica a las labores

		únicamente a labores domésticas.	domésticas, además de la crianza de cerdos. El dinero que obtiene lo destinan a la educación de sus hijos.
42	Rita Montaluiza	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura pero además a la crianza de cerdos. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
43	Rosario Lasluisa	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cuyes. Las ganancias las invierten en cuidar la salud de su familia.
44	Sandra Panchi	Se dedicaba a la crianza en pequeñas cantidades de animales como: gallinas y cuyes.	Se dedica a la crianza de cuyes. El dinero que obtienen lo asigna para la educación a sus hijos.
45	Silvia Mise	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cuyes. Las ganancias las invierten en cuidar la salud de su familia.

46	Soledad Lasluisa	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además de la implementación de una tienda. Las ganancias las invierte en la alimentación de su familia.
47	Victoria Pilatásig	Se dedicaba a labrar y cultivar la tierra (agricultura).	Se dedica a la agricultura, además de la crianza de cuyes. Las ganancias las invierten en cuidar la salud de su familia.
48	Vilma Salme	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la crianza de cuyes. El dinero que obtienen lo asigna para distracción y relajamiento familiar (vacaciones).
49	Yolanda Villamarín	Se dedicaba únicamente a labores domésticas.	Se dedica a las labores domésticas, además de la implementación y mantenimiento de un invernadero de claveles. Las ganancias las invierte en la vestimenta propia y de su familia.

CAPÍTULO V

5. Conclusiones y recomendaciones

5.1. Conclusiones

- El 100% de las socias del Banco Comunal han logrado obtener un microcrédito y destinarlo a la realización de actividades para la generación de autoempleo con lo que se han garantizado un mejor estilo de vida.
- Las mujeres que conforman el Banco Comunal han invertido su dinero en mejorar la calidad de vida de su familia al acceder de mejor manera a la alimentación, educación, salud, vivienda y hasta para disfrutar de momentos de esparcimiento y unión familiar.
- El desarrollo que tienen las socias ha sido un referente para el resto de mujeres del sector; es así que algunas van a ingresar al grupo en el próximo ciclo.
- El microcrédito es un importante aliado de las mujeres campesinas e indígenas para que logren crear o emprender su negocio propio.
- El microcrédito brinda la oportunidad de mejorar la calidad de vida de las personas a través de la generación de autoempleo.
- El trato que brindan las coordinadoras y promotoras del proyecto a las socias es aceptable.
- La capacitación para el manejo del dinero es adecuada.
- El servicio de salud es de gran ayuda para las socias y sus familias.

5.2. Recomendaciones

- El microcrédito debería ser más accesible, con mejores formas de pago para que las socias logren tener mejor estabilidad económica y no sea una preocupación el pago del mismo.
- Los intereses deberían ser mucho más bajos para lograr una mejor inversión de las ganancias y de esta manera propiciar el mejoramiento de la calidad de vida no solamente de las socias y sus familias sino del barrio en donde se encuentra ubicado el Banco Comunal.
- Debería ampliarse el beneficio a todas las mujeres que habitan en el sector, motivándolas a participar y dándoles a conocer todos los beneficios a los que ellas pueden acceder al ser parte de este grupo.
- Es relevante la ayuda que la Diócesis de Latacunga a través del microcrédito ha brindado a las mujeres de los sectores rurales de esta ciudad, por lo que sería importante que se amplíen los servicios que el proyecto presta.
- Es importante motivar permanentemente a todas las involucradas en el proyecto a continuar y mejorar sus actividades económicas para obtener mejores réditos económicos.
- Las promotoras deben evitar totalmente la discriminación y el mal trato a las socias, ya que el ser mujeres campesinas no representa ignorancia ni que sean objeto de humillaciones.
- Se debe dar seguimiento a las iniciativas productivas.

- Debe existir el reconocimiento y apoyo a las mejores iniciativas.
- Las personas encargadas del proyecto “Salud y Crédito” deben ampliar los servicios de salud, ofertando médicos en diferentes especialidades y no únicamente en medicina general.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS SOCIAS PRESTAMISTAS DEL BANCO COMUNAL SAN JOSÉ

Estimadas señoras socias del Banco Comunal San José, sírvanse contestar las preguntas con la mayor sinceridad posible, ya que su aporte será de gran importancia para el desarrollo de la investigación.

Instrucciones:

- La presente encuesta tiene el carácter de ANÓNIMA, es decir; usted no necesita escribir su nombre.
- Lea detenidamente las preguntas antes de responderlas.
- Escribir las respuestas con la mayor claridad posible.

1. Marque con una X en el cuadro: ¿Cuál es el principal beneficio que usted obtiene de la Diócesis de Latacunga?

- Capacitación agrícola
- Cursos de manualidades
- Microcréditos.

2. ¿Necesita de muchos requisitos para acceder a un microcrédito?

SÍ NO

Cuáles _____

3. ¿Considera que el interés que usted paga de su microcrédito es alto?

SÍ

NO

4. ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Primaria

Secundaria

Superior

5. Antes de tener acceso al microcrédito, ¿qué tipo de actividad realizaba?

6. ¿Recibía algún tipo de remuneración o ingreso económico por esas actividades?

Especifique cuanto.

SÍ

NO

A VECES

7. ¿En qué tipo de actividad utiliza actualmente su microcrédito?

8. ¿Quiénes le ayudan en ésta actividad?

9. ¿Cuántas horas a la semana dedica a esta actividad?

10. ¿Obtiene ganancias de esta actividad?

SIEMPRE A VECES NUNCA

11. ¿Cuál es el promedio de ingresos que le genera su actividad?

12. ¿Con qué frecuencia obtiene esos ingresos?

13. ¿En que invierte sus ganancias obtenidas en ésta actividad?

Educación de sus hijos

Salud

Alimentación

Vestuario

Vacaciones

14. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación para el manejo del dinero?

SI

NO

A VECES

15. ¿Considera que el microcrédito le ha ayudado a usted a mejorar su nivel de vida?

SI

NO

¿Porqué? _____

16. ¿Qué tipo de beneficios ha obtenido del microcrédito?

Económicos

Sociales

Autoestima

Respeto

17. ¿Si no tuviera acceso al microcrédito qué estaría haciendo?

Labores domésticas y agrícolas

Trabajo en instituciones educativas

Trabajo en instituciones públicas

Otras: _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROMOTOR DEL BANCO COMUNAL SAN JOSÉ DESIGNADO POR LA DIÓCESIS DE LATACUNGA

1. ¿Cuál es el objetivo principal del Programa Salud y Crédito?
2. ¿Cuáles son los beneficios que brinda éste Programa a las mujeres?
3. ¿Qué clase de microcrédito se brinda a las mujeres y con qué frecuencia se los entrega?
4. ¿A qué tipo de mujeres se entregan los microcréditos?
5. ¿Cuáles son los principales requisitos para ser socia del banco comunal?
6. ¿Cuál es el interés que las socias tienen que pagar por su microcrédito?
7. ¿Cuáles son las formas de pago?
8. ¿En qué actividades las socias emplean su microcrédito?
9. ¿El microcrédito ha permitido a las mujeres elevar su calidad de vida?
¿Cómo?
10. ¿Se brinda algún tipo de seguimiento a las socias luego de la entrega del microcrédito?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

VISTA PANORÁMICA DE LA COMUNA SAN JOSÉ - EJIDO



BARRIO SAN JOSÉ, PARROQUIA JUAN MONTALVO, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI



**ARCHIVO FOTOGRÁFICO DE ALGUNAS DE LAS ACTIVIDADES A LAS QUE LAS
SOCIAS DEL BANCO COMUNAL SE DEDICAN.**

INVERNADERO DE CLAVELES



CLAVELES EN FLOR



PLANTAS NUEVAS





CRIANZA DE POLLOS





CRIANZA DE CERDOS





CERDO REPRODUCTOR



Bibliografía:

- Agencia Española de Cooperación Internacional. Fondo Español de Microcréditos, 2004.
- Autoempleo.net <http://www.autoempleo.net/definiciones/4-ique-es-el-autoempleo.html> (30-01-2010)
- Autoempleo.net <http://www.autoempleo.net/definiciones/5-ique-significa-ser-emprendedor.html> (30-01-2010)
- Bannock. Graham. "Diccionario de Economía". Ed. Trillas, México, 1999.
- BBC.Mundo.com. Jueves, 9 de noviembre de 2006 - 15:59 GMT.
- Berenbach, S. Y. Guzmán, D.: "La experiencia con los grupos solidarios en el mundo". Acción Internacional, Cambridge, 1993.
- Berger, Marguerite. "Las microfinanzas: Un Mercado emergente dentro de los mercados emergentes". Banco Interamericano de Desarrollo (Borrador), Washington, 2000.
- Casco, D. (1991) Mujer y políticas de desarrollo rural. UNICEF, CONADE, DINAMU. Impreso en Talleres de Diseño Gráfico. Quito, Ecuador. pp. 105-107
- Conferencia Internacional sobre microcrédito en Washington, D.C, 2-4 de febrero de 1997 (Cumbre de Microcrédito 1997)
- de gerencia.com <http://www.degerencia.com/glosario.php?pid=118> (30-01-2010)
- Diario HOY. <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-microcredito-crece-pero-no-llega-a-todos-297480-297480.html>

- El autoempleo (<http://www.empleo.us/ofertas/agencias/tipos-de-empleo-el-autoempleo/> 08-12-07)
- El crédito y sus tipos. Finanzas Practicas (www.definicion.org/credito - 5k - 08-12-07)
- El Empleo (<http://www.empleo.us/> 10-12-07)
- EFECOM, 14/06/2007 - 17:34
- Erick Galicia Lozano/México (Notimex). Sábado, 21 de Marzo de 2009 06:02.
- espanol.geocities.com/economia_y_derecho/desempleoypobreza.htm - 42k – 10-12-07.
- espanol.geocities.com/economia_y_derecho/desempleoypobreza.htm - 42k – (05-01-08)
- FERNÁNDEZ, F. (2003): “¿De qué manera interactúan las IMF's y el Estado para conseguir cambios en el Marco Regulatorio? Experiencia en Ecuador“. Proyecto SALTO de Fortalecimiento de las Microfinanzas y Reformas Macro Económicas. Presentado en VI Foro Interamericano de la Microempresa.
- Galeon.com. <http://www.galeon.com/webquestadmon/AUTOEMPLOO.doc> (30-01-2010)
- Gerencie.com <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html> (30-01-2010)
- Guido Gutiérrez - Coordinador Proyecto BID/FOMIN – FENACREP (diciembre 2006)
- Herrera Sánchez Heriberto. (2003) *Estudio Socioeconómico de la Comuna San José – Ejido*.
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito>

- http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2009-07/16/content_907124.htm
 - INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS, CONEPIA (Comisión Nacional de estadísticas para pueblos indígenas y afroecuatorianos) SILVERIO CHISAGUANO M. Bogota – Colombia. Julio 9,10 y 11 – 2008.
 - José Carlos García Fajardo. Pensar de nuevo.com
 - LACALLE CALDERÓN, M. (2002): Microcréditos. De pobres a microempresarios. Ariel. Barcelona.
 - Luis Torres Rodríguez. MICROCRÉDITO ¡¡La Industria de la Pobreza!!. Fundación Avanzar. Junio de 2006.
 - MICROCRÉDITOS. Carlos Gómez Gil, profesor de la Universidad de Alicante.
http://www.elcorreodigital.com/vizcaya/prensa/20061031/articulos_opi_viz/microcreditos
 - Molina Fabián. (2003) *Estudios y diseño de la red de alcantarillado sanitario en la comunidad San José – Ejido.*
 - Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa Urbana. Febrero 2003.
 - Ramos Soto, A.L. (2007) *Las microfinanzas estudio de caso: caja de ahorros de la ciudad de Oaxaca de Juárez*, Edición electrónica gratuita.
 - Resources and Skills Development Canada HRSD
 - Sánchez Gladis. (2003) *Contenido del proyecto de instalación de sistema de alcantarillado para la comunidad de San José – Parroquia Juan Montalvo -Cantón Latacunga - Provincia de Cotopaxi.*
 - Tengo deudas.com. <http://www.tengodeudas.com/definiciones/autoempleo>
- Copyright © 2001 - 2010. (30-01-2010)

- Webmaster Alberto Figueroa. 2007.
http://www.asodefensa.org/portal/?page_id=4 (30-01-2010)
- www.mensajesdelalma.org/monse%F1or_aguer/rol_mujer.htm - 9k - 08-01-08.
- www.obrasocialcaixagalicia.org/contenido/ESP/pags/microcreditos.htm - 5k - 11-12-07
- Yunus M. (1997) *Hacia un mundo sin pobreza*. Ed. Andrés Bello. España.(Páginas 93-94)
- Yunus Muhammad. (2000) *Hacia un mundo sin pobreza*. Editorial Andrés Bello. Barcelona. (Página 98)